

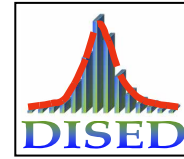
REPUBLIQUE DE DJIBOUTI

FOND SOCIAL DE DEVELOPPEMENT



**FONDS SOCIAL DE DEVELOPPEMENT
DE DJIBOUTI**

DIRECTION NATIONALE DE LA STATISTIQUE
ET DES ETUDES DEMOGRAPHIQUE (DISED)



Tél (253) 3516 82 Fax (253) 3578 76

B.P. 1846 Djibouti - RDD

E-Mail dised@intnet.dj

Site Web www.ministere-finance.dj

ETUDE D'IMPACT DU PROGRAMME DE MICRO CREDIT DU FDS

Djibouti Février 2007

REMERCIEMENTS

La Direction du FSD la DISED et son équipe technique et plus particulièrement M. Otman Moumin Badar, M. Idriss Ali Sultan, M. Konaté Sekou Tidiani, M. Farah Abdi Djama, M. Mohamed Douad, Mme Deguène Osman, M. Aboubaker Djibril, M. SAid Absieh pour les travaux dont les résultats font l'objet du présent rapport.

Nous remercions aussi tous les agents des centres de micro crédits, les bénéficiaires du micro crédits, les femmes du groupe témoin, les enquêteurs et enquêtrices qui ont pris une part active dans la réalisation des enquêtes et de l'étude.

Nos vifs remerciements vont également à la Banque Africaine de Développement et à ses experts, notamment de M. Murara Justin, qui se sont personnellement investis pour que cette étude ait lieu.

Enfin nous remercions tous nos collègues du FSD qui n'ont managé aucun effort pour faire assister la DISED au cours de ses travaux.

Mme la Directrice du FSD
Hawa Djama Idleh

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	- 2 -
SOMMAIRE	- 3 -
SIGLES ET ABREVIATIONS	- 6 -
INTRODUCTION.....	- 7 -
CHAPITRE 1 PRESENTATION DU PROGRAMME DE MICRO CREDIT DU FSD	- 8 -
1.1 Mécanisme de gestion de micro crédits	- 8 -
1.2 Adhésion au Programme de micro crédit	- 9 -
1.3 Les montants et remboursements des prêts.....	- 9 -
CHAPITRE 2 OBJECTIFS ET METHODOLOGIE.....	- 11 -
2.1 Objectifs de l'étude.....	- 11 -
2.2 Méthodologie	- 11 -
2.2.1 Outils d'évaluation	- 11 -
2.2.2 Echantillonnage	- 13 -
CHAPITRE 3 ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE QUANTITATIVE	- 16 -
3.1 Caractéristiques socio-démographiques générales.....	- 16 -
3.1.1 Caractéristiques démographiques	- 16 -
3.1.2 Caractéristiques de l'habitat et conditions de vie des ménages	- 18 -
3.2 Caractéristiques des activités	- 19 -
3.3 Impact au niveau individuel.....	- 21 -
3.3.1 Effet sur l'emploi individuel.....	- 21 -
3.3.2 Effet sur le revenu et l'épargne individuels	- 22 -
3.3.3 Effet sur les pratiques de gestion.....	- 24 -
3.3.4 Le contrôle de la propriété	- 25 -
3.3.5 La prise de décision	- 25 -
3.4 Impact au niveau du ménage	- 26 -
3.4.1 Evolution des revenus du ménage et contribution financière	- 26 -
3.4.2 Effet sur l'alimentation du ménage.....	- 28 -
3.4.3 Effet sur la scolarisation des enfants.....	- 29 -
3.4.4 Effet sur le logement.....	- 29 -
3.4.5 Effet sur la possession des biens	- 31 -
3.5 Impact au niveau de la communauté.....	- 31 -
3.6 Programme de micro crédits	- 32 -
3.6.1 Raisons principales du recours au micro crédits	- 32 -
3.6.2 Remboursement des prêts	- 32 -
3.6.3 Appréciations du programme de micro crédit du FSD par les clientes	- 33 -
3.6.4 Propositions d'autres types de crédits	- 35 -
CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS.....	- 36 -
ANNEXE : QUESTIONNAIRES	- 37 -

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition du nombre de bénéficiaire de la base du FSD et du nombre de bénéficiaires échantillon par cycle	14
Tableau 2 : Répartition par district et par cycle des femmes échantillon	14
Tableau 3 : Caractéristiques démographiques	16
Tableau 4: Caractéristiques de l'habitat et conditions de vie	18
Tableau 5: Les activités	19
Tableau 6 : Motivation du choix et lieu d'exercice de l'activité	20
Tableau 7: Effet sur l'emploi individuel	21
Tableau 8 : Effet sur le revenu et l'épargne individuels	22
Tableau 9: Effet sur les pratiques de gestion	24
Tableau 10 : le contrôle de l'activité	25
Tableau 11: Prise de décision	25
Tableau 12 : Evolution des revenus du ménage et contribution financière	27
Tableau 13 : Effet sur l'alimentation du ménage	28
Tableau 14 : Effet sur la scolarisation des enfants	29
Tableau 15 : Effet sur le logement	30
Tableau 16 : Effet sur la possession des biens	31
Tableau 17 : Remboursement des prêts	33
Tableau 18 : Eléments d'appréciation du programme de micro crédits et propositions d'amélioration	34
Tableau 19 : Autres types de crédits souhaités	35

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Ages des Clientes du FSD	17
Figure 2 : Statut matrimonial des Clientes du FSD	17
Figure 3 : Niveau d'éducation des Clientes du FSD	17
Figure 4: Activités génératrices de revenus	20
Figure 5: Variation des revenus personnels au cours des 12 derniers mois.....	23
Figure 6 : Contrôle de l'activité	25
Figure 7: Variation des revenus du ménage au cours des 12 derniers mois	26
Figure 8 : Principales raisons du recours au micro crédit	32
Figure 9: Aspects appréciés du programme du micro crédit du FSD	33

SIGLES ET ABREVIATIONS

AIMS	Assessing the Impact of Microentreprise Service
BAD	Banque Africaine de Développement
CSF	Comité de Supervision et suivi du Fond
DISED	Direction de la Statistique et des Etudes Démographiques
EDAM-IS2	Enquête djiboutienne auprès des ménages – indicateurs sociaux, 2002
EDSF	Enquête Djiboutienne sur la Santé de la Famille
FDJ	Francs djiboutiens
IMC	
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement

INTRODUCTION

Malgré les efforts consentis par le gouvernement pour assurer le développement économique et social du pays, les différentes études auprès des ménages ont montré une forte progression de la pauvreté. L'ensemble des zones tant rurales qu'urbaines est concerné. Les données de l'enquête EDAM-IS2 montrent, une forte incidence de la pauvreté relative et de la pauvreté extrême évaluées respectivement à 67,9 % et 34,7 % des ménages. Entre 1996 et 2002, l'on enregistre une hausse dramatique de la pauvreté des individus, l'incidence passant respectivement, de 45,1 % à 74,0 % pour les pauvres relatifs, et de 9,6 % à 42,1 % pour les pauvres extrêmes. Les résultats de l'enquête montrent également que la pauvreté est généralisée, qu'elle touche toutes les zones géographiques et toutes les catégories sociales.

Au cours de cette période marquée par un taux de croissance faible ou négatif, le taux de chômage reste élevé atteignant les 60% de la population active.

Parmi les actions entreprises par le gouvernement face à cette situation on observe l'émergence des programmes de lutte contre la pauvreté.

C'est dans ce contexte que le projet Fonds social de Développement (FSD) est né en 1998 pour matérialiser la volonté politique visant à combattre et à freiner cette paupérisation de la population à travers l'octroi des crédits, l'amélioration de services sociaux de base, au renforcement des capacités institutionnelles et à la sensibilisation. Le projet FSD est placé sous la tutelle de la primature qui élit un comité de supervision et suivi du Fond (CSF). Ce dernier est présidé par le secrétaire général du gouvernement et comprend de l'ensemble des partenaires du projet.

Le Projet FSD réalise ses objectifs et ses actions à travers 5 composantes :

- *Activités génératrices de revenus* : cet volet est axé sur la promotion des activités génératrices de revenus et de l'emploi grâce à des systèmes de micro crédits et de micro financement ;
- *Réhabilitation des services sociaux de base* : constructions, réhabilitations et livraisons de médicaments et équipements scolaires ;
- *Renforcement des capacités institutionnelles* : le renforcement des capacités de gestion et institutionnelles du pays et de la bonne gouvernance (formation, appui à la société civile, ...etc.) afin de mieux garantir la pérennité des acquis des projets ;
- *Vulgarisation et suivi* : La sensibilisation des différents publics cibles sur la problématique de la pauvreté et suivi des activités ;
- *Mécanisme et gestion du Fond social de Développement* : l'unité qui coordonne et gère l'ensemble des activités du projet.

Afin d'évaluer les impacts de son programme de micro finance, après 6 ans d'activité du volet *activités génératrices de revenus*, sur le développement personnel, les conditions de vies des bénéficiaires et de leurs ménages, et de mettre en place un système permanent, simplifié et efficace d'évaluation et de suivi des ses activités, le FSD a fait appel aux compétences en la matière de la Direction de la Statistique et des Etudes Démographiques (DISED).

CHAPITRE 1

PRESENTATION DU PROGRAMME DE MICRO CREDIT DU FSD

Le projet Fonds Social de Développement, par le biais de sa composante « *Activités Génératrices de revenus* » a initié un programme de micro crédit destiné aux couches sociales les plus démunies du pays. Le but étant la mise en place d'un système de micro crédit qui permettra l'octroi de micro crédit à des femmes en situation de pauvreté prononcée.

Ce programme de micro crédit a démarré en 2000 par une phase pilote en partenariat avec le PNUD. Un cofinancement de 400.000 \$ du PNUD (200.000 \$) et de la BAD (200.000 \$) à travers le FSD, a permis de réaliser les formations, puis l'octroi de lignes de crédit à cinq ONG qui ont été sélectionnées pour couvrir les 5 districts du pays. Actuellement, c'est la BAD qui l'unique bailleur de fonds du FSD.

1.1 Mécanisme de gestion de micro crédits

Le mécanisme de gestion de micro crédits appliquée par le FSD s'inspire d'une méthodologie axée sur le « *faire faire* » par le biais de l'approche participative. Cette approche a pour objectif de former et d'encadrer des associations ou « *entités intermédiaires* » chargées de l'octroi et du remboursement du micro crédit aux groupes cibles.

C'est une méthodologie en plusieurs étapes :

- Le FSD, sur la base d'un plan d'action proposé par les entités intermédiaire, les ONG, alloue une ligne de crédit et une ligne des subventions salaires aux ONG. En outre il assure un appui institutionnel et technique à ces IMC (Intermédiaire de Micro Crédit) par le biais de la formation, de l'information, de la sensibilisation, de la supervision des actions réalisées sur le terrain.
- Les entités intermédiaires s'occupent de :
 - l'encadrement des bénéficiaires : formation, sensibilisation, ;
 - la constitution des groupes solidaires ;
 - l'élaboration et constitution des dossiers de prêt. Cette phase peut durer de 1 à 2 mois ;
 - l'octroi et le remboursement des prêts.

Ainsi, les ONG transmettent au FSD non seulement le plan d'action, mais, aussi les fiches d'enregistrement des clientes pour la signature de la convention de financement. Les fonds sont versés sur le compte de l'ONG qui va à son tour octroyer des prêts aux candidates retenues et assurer le remboursement de des fonds au FSD.

- Le FSD a une mission de supervision et de contrôle des fonds alloués aux ONG. La cellule Micro crédit du FSD effectue des contrôles par le biais des rapports d'activité fournis par l'IMC, mais, aussi, par des visites périodiques au siège de l'IMC et dans les centres de crédit.

1.2 Adhésion au Programme de micro crédit

Pour bénéficier d'un micro crédit, il faut adhérer à un centre de crédit qui est une organisation communautaire dont le siège est la maison d'une bénéficiaire qui sera le chef de centre des groupes de femmes qui veulent bénéficier du prêt. C'est le lieu de la caution solidaire, de la cohésion sociale.

Les femmes sont organisées en groupes de 4 ou 6 bénéficiaires, appelés aussi groupes solidaires selon la méthodologie Grameen Bank. S'il arrive qu'une bénéficiaire soit dans l'incapacité de rembourser, c'est le reste des bénéficiaires du groupe solidaire qui rembourse, puisque qu'elles sont garantes du prêt à l'origine. En cas de défaillance du groupe solidaire, c'est le centre qui dont il relève qui devra rembourser le prêt.

L'éligibilité de la bénéficiaire dépend tout d'abord de sa capacité de remboursement, elle doit avoir une activité génératrice de revenu ou doit formellement s'engager à créer une activité génératrice de revenus, le choix de l'activité étant libre. Elle doit automatiquement et obligatoirement adhérer à un groupe.

1.3 Les montants et remboursements des prêts

Les prêts sont organisés en cycles de prêts. Actuellement il y a quatre cycles de prêts et à chaque cycle un montant plafond est fixé par le FSD. Chaque bénéficiaire doit commencer par le premier cycle ne peut sauter un cycle. Le passage au cycle suivant n'est possible que si le prêt contracté par chaque bénéficiaire d'un groupe solidaire est totalement remboursé.

Cycle de prêts	Montant du prêt (FDJ)	Tranche de remboursement (FDJ)	Périodicité	Durée totale de remboursement	Montant total du remboursement (FDJ)
1	30 000	1 155	Hebdomadaire	30 semaines	34 620
2	60 000	8 740	Mensuelle	8 mois	69 920
3	100 000	11 800	Mensuelle	10 mois	118 015
4	200 000	23 500	Mensuelle	10 mois	236 000

Au moment du prêt une garantie est apportée par la caution mutuelle au niveau du groupe solidaire et du centre. Par ailleurs, un fonds de décès est constitué pour récupérer le capital et l'intérêt restant, ce fond de décès est prélevé par l'IMC. La cotisation est de 100 FDJ non remboursable et doit être payée lors de l'obtention du prêt par la cliente.

Le remboursement se fait par annuités ou tranches de remboursement selon une périodicité hebdomadaire pour le premier cycle et une périodicité mensuelle pour les autres cycles. Ces tranches de remboursement incluent aussi des frais de gestion et l'épargne obligatoire. Le montant total du remboursement du prêt comprend donc (i) le capital emprunté, (ii) les frais de gestion au taux global (dégressif) de 18% et (iii) l'épargne obligatoire de 10%. Les montants correspondant à l'intérêt et à l'épargne obligatoire sont calculés et repartis sur les tranches de remboursement du capital. A la fin du cycle le montant total de l'épargne est retourné à la bénéficiaire si elle qui quitte le système, dans le contraire l'épargne constitue une garantie pour accéder au cycle supérieur. Mais en cas de défaillance de remboursement de la part de la bénéficiaire ou du groupe solidaire, cette épargne est saisie.

Les ONG sont chargées du contrôle du bon emploi du prêt et du suivi du remboursement. Une amende hebdomadaire de 150 FDJ est exigible en cas de retard de remboursement. Cette amende peut être plus importante si le remboursement est mensuel.

Les activités financées à travers les activités génératrices de revenus sont : l'artisanat, l'agriculture, la pêche, le service et le commerce.

CHAPITRE 2

OBJECTIFS ET METHODOLOGIE

2.1 Objectifs de l'étude

La présente étude vise à mesurer les effets et les impacts des services offerts par le FSD dans le cadre son Programme de Micro Finance sur les activités génératrices de revenus, le développement personnel et les conditions de vie de ses clientes, de leurs ménages et de leurs communautés.

En d'autres termes cette étude devra permettre au FSD de mesurer l'efficacité de son intervention dans le domaine des micros crédits, et d'améliorer la performance de ses programmes afin de mieux contribuer au processus d'ensemble national de la lutte contre la pauvreté.

2.2 Méthodologie

2.2.1 Outils d'évaluation

En s'inspirant de la méthodologie AIMS, cinq outils ont été adoptés pour mener l'étude, à savoir un outil quantitatif qui consiste en une enquête quantitative d'impact, et quatre outils qualitatifs relatifs (i) à l'utilisation des crédits, des bénéfices et de l'épargne dans le temps, (ii) à la satisfaction des bénéficiaires, (iii) à l'autonomisation et l'épanouissement des bénéficiaires (empowerment) et (iv) l'abandon du programme par des bénéficiaires.

2.2.1.1 Outil 1 : Etude d'impact

L'Etude d'impact est le seul outil quantitatif de l'étude. Elle se compose d'une série des questions, qui ont pour but de tester toutes les hypothèses définies par l'équipe du programme de micro finance du FSD et précisées ci-après. Ces questions sont posées à un échantillon des bénéficiaires, stratifié selon le cycle de prêt et à un groupe témoins. Pour faciliter la sélection des membres du groupe témoin, l'équipe a innové en décidant d'utiliser un échantillon aléatoire des femmes qui ont déposé leur candidature pour adhérer au programme, mais qui n'ont pas encore bénéficié des services offerts. Cette décision est fondée sur le postulat selon lequel ces femmes sont comparables aux bénéficiaires existantes en termes de caractéristiques démographiques, de motivation et d'expérience professionnelle ; par conséquent, ils présentent toutes les caractéristiques d'un groupe témoin adapté et facile à constituer.

Cet outil a pour objet de fournir diverses informations utiles, en particulier (i) l'évolution des activités génératrices de revenu exercées par les bénéficiaires (échelle, compétences, revenus, actifs) ; (ii) les changements manifestés au niveau du bien-être des foyers/ménages (habitat, éducation, actifs, alimentation) ; (iii) les possibilités de lier les changements observés à la participation au programme.

Il permet aussi de tester les hypothèses suivantes

Niveau	Hypothèses
Ménage	Accroissement du revenu Accroissement des actifs Accroissement du bien-être (pour ce qui est de la sécurité alimentaire, du logement et de la santé) Amélioration des facultés à faire face aux situations d'urgence
Activité génératrice de revenus	Accroissement du revenu Accroissement des actifs Amélioration des facultés à survivre à des difficultés de trésorerie Modification des pratiques commerciales associée à une amélioration de la rentabilité
Individu	Accroissement de l'épargne Autonomisation Contrôle des ressources Prise de décision
Communauté	Accroissement de l'emploi dans les communautés des bénéficiaires Réduction de la pauvreté

2.2.1.2 Outil 2 : Utilisation du crédit, des bénéficiaires et de l'épargne dans le temps

Cet outil qualitatif consiste en un entretien individuel approfondi centré sur les stratégies d'utilisation des crédits, des bénéfices commerciaux et de l'épargne dans le temps. Les objectifs de cet entretien sont multiples. Il s'agit notamment :

- de déterminer l'évolution des stratégies d'utilisation et d'affectation du crédit dans le temps,
- de répertorier les changements associés à la participation au programme du FSD, observés au niveau individuel, dans l'entreprise, dans la famille/le ménage et dans la communauté de la bénéficiaire des prêts.

2.2.1.3 Outil 3 : Satisfaction des bénéficiaires

Cet outil qualitatif consiste en une discussion thématique de groupe (focus groups) visant :

- à recueillir l'opinion des bénéficiaires sur des caractéristiques spécifiques du programme de prêt du FSD (les procédures d'octroi du prêt, les montants des prêts, les durées des cycles ; les tranches de remboursement et les taux d'intérêts, le groupe de solidarité, l'épargne obligatoire, les rapports avec les personnels de gestion des centres ; les réunions,);
- à obtenir, de la part des clientes, des suggestions d'amélioration du programme de prêt.

2.2.1.4 Outil 4 : Autonomisation et épanouissement des bénéficiaires (empowerment)

Cet outil qualitatif concerne principalement les clientes des deux derniers (3^e et 4^e) cycles de prêts, car il est généralement admis que l'impact au niveau de l'épanouissement et de l'autonomisation est se reflète plus sur une longue période. Cet outil consiste en un entretien individuel approfondi visant à déterminer « Si et Comment » la participation au programme favorise l'autonomisation et l'épanouissement des bénéficiaires à travers des questions relatives :

- au contrôle sur les décisions et les ressources du ménage et de l'activité génératrice de revenus;
- à la prise de risque dans le gestion de l'activité génératrice de revenus ;
- à l'augmentation des ressources et les objectifs et actions prises pour la réaliser ;
- à la gestion des conflits et des problèmes du ménage et de l'activité génératrice de revenus;
- à la perception de la cliente d'elle-même depuis qu'elle participe au programme du FSD ;
- à la perception des autres envers la cliente depuis sa participation au programme du FSD.

En d'autres termes, cet outil vise à savoir (i) si les clientes ont plus confiance, plus d'autonomie en matière de ressources cela se traduit par des changements spécifiques dans leurs comportements attestant l'épanouissement.

2.2.1.5 Outil 5 : Abandon du programme par les bénéficiaires

Cet outil qualitatif concerne exclusivement les ex-bénéficiaires ayant récemment quitté le programme, et consiste en un entretien individuel. Il a pour objectif de déterminer quand et pourquoi ces femmes ont cessé de participer au programme et de recueillir leur avis sur son impact, ses points forts et ses faiblesses. Cet outil permettra donc de renseigner sur (i) le type de clients qui quittent le programme ; (ii) le cycle auquel les bénéficiaires quittent habituellement le programme ; (iii) les raisons de leurs départs ; (iv) le cas échéant, les raisons qui encourageraient les ex-bénéficiaires à participer de nouveau au programme.

2.2.2 Echantillonnage

La gestion du programme de micro finance du FSD à travers les villes de Djibouti Ville et celles des 5 chefs lieu de district du pays se fait à travers des centres et des associations dont le personnel est formé à cet effet. Seulement comme le programme n'avait pas débuté au même moment dans tous les centres et dans tous les districts, il arrivait le plus souvent que des cycles de prêts n'existent dans certains centres ou dans certains districts, ou encore que le nombre de bénéficiaires de certains centres ou de certains districts ne soit pas suffisant pour permettre une étude statistique significative en vertu de la loi des grands nombres qui veut que le nombre minimum significatif d'unités statistiques soient de 25.

2.2.2.1 Echantillonnage de l'Outil 1 : Etude d'impact

L'enquête de l'outil 1 a été faite par sondage aléatoire simple stratifié proportionnellement aux nombre de bénéficiaires par cycle de prêts avec un taux de sondage de l'ordre de 25,5%, la variable d'intérêt étant le montant du prêt variable d'un cycle à un autre. Cette stratification permet de former des groupes homogènes de bénéficiaires car à un cycle de prêts donné correspond un montant fixe de prêt pour chaque bénéficiaire, or le montant à investir est l'un des facteurs les plus déterminants de la nature et de la taille de l'activité génératrice de revenus (entreprise) à créer. Il est à rappeler ici que l'esprit du programme de micro crédit est de favoriser la création d'activités génératrices de revenus qui contribuent de manière déterminante à assurer une source de revenus stable et partant, l'augmentation du bien être et l'acquisition d'un certain contrôle de revenu et l'autonomisation.

D'autres paramètres de stratification tels le district ou le centre n'ont pas pu être retenus à cause des problèmes que pouvaient posés les nombres de bénéficiaires par cycle, par centre et par district.

A l'intérieur de chaque cycle, l'échantillon des bénéficiaires a été constitué par un tirage systématique à partir de la base de données informatique de bénéficiaires du FSD. Ainsi l'étude d'impact a été faite par sondage aléatoire simple auto pondéré.

En exploitant la base de données informatique des bénéficiaires du FSD, qui contenait au moment où elle a été remise pour la préparation de l'enquête quantitative 2886 bénéficiaires, l'échantillon de l'outil 1 se répartissait comme indiqué dans le tableau 1 ci-après.

Tableau 1 : Répartition du nombre de bénéficiaire de la base du FSD et du nombre de bénéficiaires échantillon par cycle

Cycle de prêts	Nombre de bénéficiaires de la Base du FSD	Nombre de bénéficiaires Echantillon	Taux de sondage en %
Cycle 1	1486	379	25,5
Cycle 2	965	246	25,5
Cycle 3	383	98	25,5
Cycle 4	52	13	25,0
Total bénéficiaires	2886	736	25,5
Non bénéficiaires	1969	502	25,5

Rappelons que l'échantillon des non bénéficiaires qui représente le groupe témoin de l'étude a été constitué par tirage aléatoire simple sans remise à partir de la liste complète du moment des femmes ayant déposé une demande d'adhésion au programme de micro crédit auprès des centres de gestion mais ne bénéficiant pas encore des services du programmes. En appliquant un même de sondage de 25,5% au nombre total 1969 femmes on a obtenu un groupe témoin de 502 femmes non bénéficiaires.

Si on répartissait le nombre de femmes échantillon par district on obtiendrait le tableau 2 suivant. On remarquera que cette répartition est bien à l'image des insuffisances signalées plus haut par rapport aux nombres de bénéficiaires par district et par cycles.

Tableau 2 : répartition par district et par cycle des femmes échantillon

District	Cycles de prêts				Non Bénéficiaire	Total
	Bénéficiaire cycle 1	Bénéficiaire cycle 2	Bénéficiaire cycle 3	Bénéficiaire cycle 4		
Djibouti	187	156	18		282	643
Ali Sabieh	72	3	29	13	27	144
Dhikil	91	28	2		48	169
Tadjourah		5	36		63	104
Obock		33			35	68
Arta	29	21	13		47	110
Total	379	246	98	13	502	1238

Pour des besoins d'analyse et une meilleure compréhension des résultats de l'enquête, les principaux points suivants sont à retenir :

- le nombre de bénéficiaires des Cycles 3 et 4 ont été regroupés car le nombre 13 de bénéficiaires du cycle 4 ne permet pas d'analyses précises en vertu de la loi des grands nombres. Les deux cycles ayant les bénéficiaires les plus anciennes et le cycle 4 étant à ses débuts, le groupe ainsi formé reste homogènes à l'égard des hypothèses d'étude ;
- le sondage considéré, ici, étant un sondage auto pondéré (sondage à allocation proportionnelle ou sondage à probabilités égales), les résultats obtenus sur l'échantillon (pourcentages, moyennes, ...) restent les même pour l'univers étudié. En d'autre terme, les valeurs de ces résultats estimés ne changent pas avec l'extrapolation. Ce qui n'est pas le cas pour les nombres en valeur absolues.

CHAPITRE 3

ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE QUANTITATIVE (OUTIL 1)

3.1 Caractéristiques socio-démographiques générales

Notons que dans tout ce qui suit, le terme de « clientes FSD » désignent les bénéficiaires du programme de micro crédit du FSD, alors que le terme « Non clientes » désigne le groupe témoin tel que défini précédemment.

3.1.1 Caractéristiques démographiques

Les résultats du tableau 3 dont certains, en ce qui concerne l'âge et le statut matrimonial, ont été confrontés avec satisfaction aux données de la base informatique du FSD, montrent que la clientèle actuelle et future du FSD est composée pour l'essentiel de femmes de 30 ans et plus. Ceci paraît normal dans la mesure où à partir de 30 ans et plus, les risques de précarité liés à une maternité nombreuse, au divorce, au veuvage ou même au célibat prolongé sont plus élevés chez la femme. Rappelons que l'échantillon du groupe de non clientes, qui joue le rôle de groupe témoin, a été tiré des listes d'attentes de demandeuses de prêts du FSD.

Les deux groupes se caractérisent par un taux d'analphabétisme très élevé (voir figure 3) et de proportions non négligeables de veuves et de divorcées (près de 20% dans chaque groupe). C'est précisément ces proportions de veuves et de divorcées, qui sont respectivement à 94,7% et à 72,5% chefs de ménages, qui donnent et expliquent le niveau élevé des pourcentages de répondantes chef de ménage.

Par ailleurs on notera que les femmes mariées constituent la majorité des clientes (74% - Figure 2) comme des non clientes (59%).

Tableau 3 : Caractéristiques démographiques

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
Age (en %)					
▪ Moins de 20 ans	0,5			0,3	0,8
▪ 20 - 29 ans	8,1	9,3	8,0	8,4	16,9
▪ 30 - 39 ans	27,0	22,8	30,1	26,2	28,7
▪ 40 -49 ans	33,6	30,1	26,5	31,3	28,1
▪ 50 ans et +	30,2	37,4	29,2	32,6	22,7
▪ ND	0,5	0,4	6,2	1,2	2,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Statut matrimonial (en %)					
▪ Mariée	79,4	66,3	71,2	73,8	59,4
▪ Divorcée	4,5	7,7	4,5	5,6	7,8
▪ Veuve	12,9	20,7	15,3	15,9	21,3
▪ Célibataire jamais mariée	3,2	5,3	9,0	4,8	11,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
Education (en %)					
▪ N'a jamais été à l'école	87,1	80,1	82,1	84,0	73,9
▪ Nombre moyen de personnes dans le ménage	7,9	8,5	8,1	8,2	7,3
▪ Nombre moyen de personnes économiquement active dans le ménage	1,8	1,8	1,7	1,8	1,5
▪ Nombre moyen de personnes salariées dans le ménage	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
▪ Ratio de dépendance	4,3	4,7	4,8	4,5	4,9
Catégorie de Chefs de Ménages (en %)					
▪ La répondante	42,5	43,1	42,3	42,6	41,4
▪ Un homme du ménage	53,8	53,7	55,0	54,0	53,2
▪ Une autre femme du ménage	3,2	3,3	2,7	3,1	5,0
▪ ND	0,5			0,3	0,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Nombre de clientes et de non clientes échantillon</i>	<i>380</i>	<i>246</i>	<i>111</i>	<i>737</i>	<i>502</i>

Figure 1

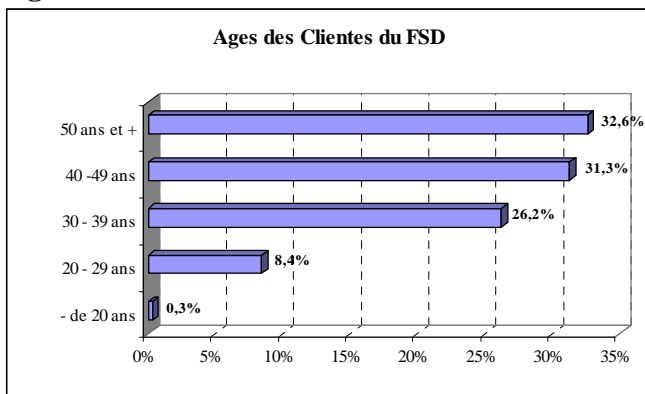


Figure 2

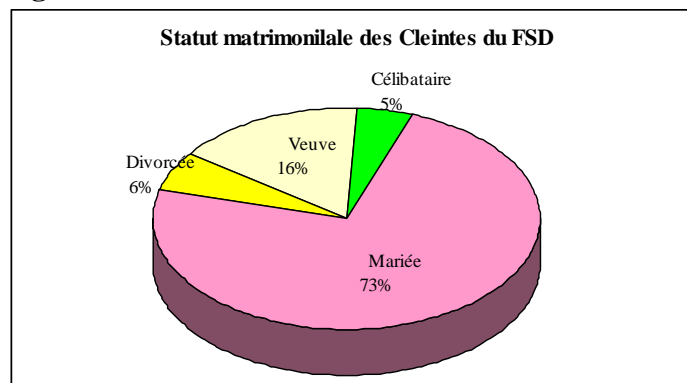
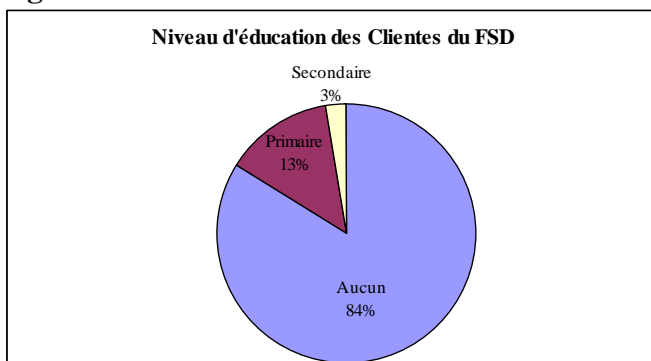


Figure 3



3.1.2 Caractéristiques de l'habitat et conditions de vie des ménages

En comparaison avec les indicateurs nationaux donnés dans les rapports EDAM2-IS, EDAM-Energie et EDSF/PAPFAM, les indicateurs concernant la sécurité du logement (type de logement non précaire, statut de propriétaire) , l'accès à une source d'eau potable, l'accès à l'électricité, l'accès à autre une source d'énergie que le bois, sont de plus bons niveaux pour l'ensemble des clientes et des non clientes.

Tableau 4: Caractéristiques de l'habitat et conditions de vie

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
Type d'habitation du ménage (en %)					
▪ Maison ordinaire en dur (ciment, pierre, roches)	42,1	39,4	68,5	45,2	40,8
▪ Appartement dans un étage en dur	7,3	2,0	1,7	4,7	4,2
▪ Maison ordinaire en en tôle/planche	45,3	47,6	24,4	42,9	44,0
▪ Maison en tôle/planche en étage	2,0	8,1	2,9	4,2	5,2
▪ Maison ordinaire en argile/banco		0,8		0,3	1,2
▪ Toukoul/Daboïta Paillote/Tente	1,2	0,4	0,4	0,8	3,4
▪ Construction précaire	0,4	0,4		0,3	0,2
▪ Autre	1,6	1,2	2,1	1,6	1,0
Statut d'occupation (en %)					
▪ Propriétaire Titre Foncier	41,3	43,1	56,2	44,1	44,0
▪ Propriétaire avec Permis d'Occupation Provisoire	36,4	30,9	18,8	31,9	25,7
▪ Propriétaire Sans statut	7,3	3,7	4,5	5,7	5,2
▪ Location ou sous location	9,7	18,7	16,0	13,7	18,5
▪ Logement gratuit	4,9	2,8	4,5	4,1	4,2
▪ Autre	0,4	0,8		0,5	2,4
Principale source d'approvisionnement en eau (en %)					
▪ Eau courante ONED - branchement direct	22,7	35,4	45,4	30,3	33,7
▪ Eau courante ONED - chez le voisin	40,5	42,3	36,4	40,5	41,4
▪ Camion citerne (vendeur)	0,4	3,3	0,8	1,4	1,0
▪ Fontaine publique	27,1	18,7	16,2	22,7	17,3
▪ Forage / Puits	6,9	0,4	0,8	3,8	5,6
▪ Autre	2,4		0,4	1,3	1,0
Principale source d'éclairage (en %)					
▪ Electricité	52,6	67,5	65,8	59,6	58,6
▪ Lampe à pétrole	42,5	29,3	29,3	36,1	32,7
▪ Groupe électrogène	0,8			0,4	0,6
▪ Bois			0,4	0,1	0,8
▪ Pas d'éclairage	4,0	3,3	4,0	3,8	6,8
▪ Autre			0,4	0,1	0,6
Principale source d'énergie pour la cuisine (en %)					
▪ Kérosène (pétrole, gas)	74,9	85,0	74,5	78,2	81,3
▪ Charbon	12,6	8,5	15,7	11,7	8,0
▪ Bois	12,1	6,1	7,4	9,4	8,8
▪ Autre	0,4	0,4	2,4	0,7	2,0
<i>Nombre de clientes et de non clientes échantillon</i>	379	246	111	736	502

3.2 Caractéristiques des activités

Les clientes du FSD ont déclaré à 97,1% avoir investi la totalité ou une partie des prêts reçus dans des activités génératrices de revenus regroupés dans le tableau 5 par ordre d'importance de fréquence. On y remarque que ces activités relèvent, pour une plus grande majorité, des activités de commerce de vente de produits et des activités de transformation alimentaire (voir figure 4). Par ailleurs, en dehors de l'activité de vente des produits textiles, pratiquée dans des proportions quasi égales par les différents cycles, les résultats indiquent une certaine catégorisation des activités en fonction des rangs des cycles : plus on s'élève dans les rangs des cycles, plus les pourcentages des activités nécessitant moins de fonds d'investissement diminuent et plus ceux des activités nécessitant plus de fonds d'investissement s'élèvent. Plus clairement, le choix de l'activité dépend aussi du montant du prêt.

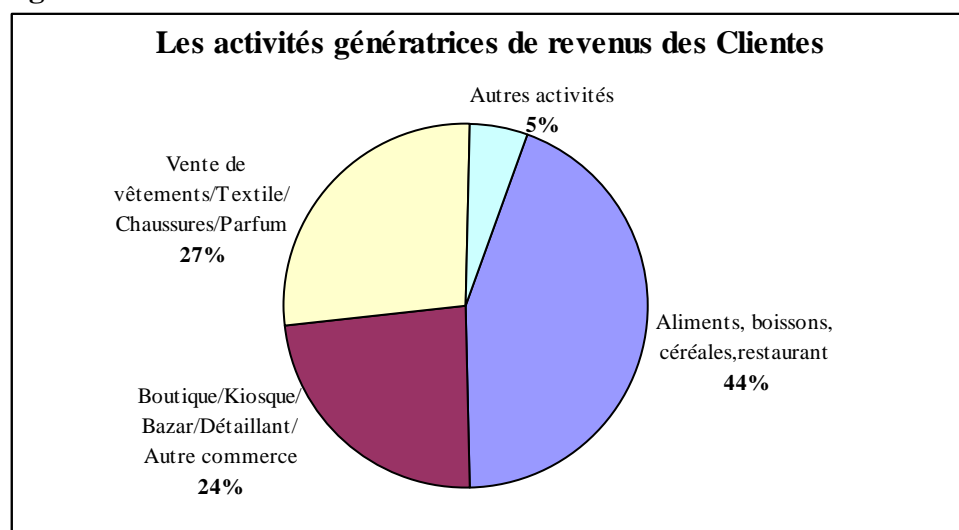
Tableau 5: Les activités

Activité principale (en % de clientes)	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	% d'activité ayant une patente
▪ Vente de vêtements/Textile/Chaussures/Parfum	27,1	26,8	27,6	27,1	6,0
▪ Boutique/Kiosque/Bazar/Détaillant/Autre commerce	11,4	15,9	20,0	14,2	36,5
▪ Fabrication et vente de beignets/ Gâteau/Autres aliments	12,3	11,8	5,7	11,1	2,7
▪ Vente de légumes/Fruits	12,3	6,4	3,8	9,0	11,5
▪ Gargote/Restaurant/Café	8,3	9,1	3,8	7,8	7,7
▪ Charchari	4,3	10,0	11,4	7,2	4,1
▪ Vente de glace en eau/Ice cream	4,3	8,6	1,9	5,3	2,7
▪ Vente de beurre/Lait/Miel	7,1	1,8	3,8	4,9	0
▪ Artisanat/Autres activités de transformation	1,4	2,7	11,4	3,4	4,5
▪ Boucherie	3,4	1,4	1,0	2,4	11,8
▪ Boisson/Jus de fruits	0,6	1,8	1,0	1,0	0
▪ Vente de blé/Autres céréales	1,4	0,5	1,0	1,0	0
▪ Vente de vaisselles	0,9		2,9	0,9	28,6
▪ Change de monnaie	0,6		2,9	0,7	0
▪ Jardinage	1,4			0,7	0
▪ Vente de pain	0,9	0,5	1,0	0,7	0
▪ Vente de Charbon/Pétrole	0,6	0,9		0,6	25,0
▪ Vente d'épice/Autres condiments	0,9	0,5		0,6	0
▪ Lavage/Repassage		1,4		0,4	0
▪ Vente d'animaux vivants	0,6			0,3	0
▪ Vidéo	0,6			0,3	0
▪ Coiffure			1,0	0,1	0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	10,1

En fait d'activités, il s'agit ici de petites unités d'exploitation individuelles ou familiales : 71% des activités sont exploitées par une seule personne et 23,3% autres le sont par la propriétaire aidée des membres de leur famille. Ce qui fait un total de 93,3% des activités (voir tableau de l'effet sur l'emploi individuel). Ces activités qui sont choisies, en grande partie, pour les éventuels bénéfices qu'elles peuvent générer ou en fonction du montant du prêt qui est de 30.000 FDJ (près de 170 \$US) pour le premier cycle de prêts, sont généralement pratiquées à la maison ou dans le voisinage de la maison comme le montre le tableau 6. Selon les résultats du tableau 5, seules 10,1% de l'ensemble des activités recensées possède une patente de type 1, c'est-à-dire une patente

payable par anticipation (PPA) qui concerne les petits fonds de commerce dont les activités sont surtout localisées dans les quartiers. Ce type de patente est géré par les administrations locales des arrondissements.

Figure 4



Ces différentes caractéristiques classent les activités étudiées dans le secteur informel qui se définit « comme un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme» (BIT, 1993).

Tableau 6 : Motivation du choix et lieu d'exercice de l'activité

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD
Motivation du choix de l'activité (en % de clientes)				
▪ Plus de bénéfices	45,8	51,4	57,1	49,4
▪ Montant du prêt	24,1	17,3	19,0	21,1
▪ Facile à faire	13,8	20,9	10,5	15,6
▪ Ne connaît pas d'autres activités	12,3	7,3	13,3	10,8
▪ Sur conseils d'un tiers	1,7	2,7		1,8
▪ Autre	2,3	0,5		1,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Lieu d'exercice de l'activité (en % de clientes)				
▪ Dans ou devant la maison	50,7	58,6	48,1	52,9
▪ Au marché le plus proche	18,9	13,6	22,6	17,8
▪ Dans le quartier de résidence	18,1	15,9	11,3	16,3
▪ Autre marché	8,9	5,0	8,5	7,6
▪ Ailleurs	2,6	5,0	7,5	4,1
▪ Plus d'un point de vente	0,9	1,8	1,9	1,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

3.3 Impact au niveau individuel

L'impact au niveau individuel sera analysé à partir des effets sur l'emploi, le revenu individuel, l'épargne et des capacités de contrôle des ressources qui inclut, entre autres, les pratiques de gestion, la propriété de l'activité et la prise des décisions.

3.3.1 Effet sur l'emploi individuel

Au vu des résultats du tableau 7 l'on peut affirmer, sans aucun doute, que le programme de la micro finance a favorisé la création d'emplois au niveau de ses clientes : 97,1 % des clientes ont investi les prêts ou une partie des prêts dans des activités génératrices de revenus. Parmi celles-ci 90,2%, soit 87,6% de l'ensemble des clientes, n'avaient pas exercé un emploi rémunéré un mois avant l'enquête. En allant plus loin dans l'analyse, afin de montrer que la création ou le maintien de l'emploi au niveau individuel sont effectifs, on arrive à observer à l'examen des données que 71% des clientes n'ayant pas exercé un emploi rémunéré le mois précédent l'enquête, travaillent seule dans l'activité principale qu'elles ont créée ou soutenu avec les fonds du FSD, c'est à dire qu'elles sont personnellement occupées tout le temps nécessaire au fonctionnement de l'activité génératrice de revenu. Ce pourcentage monte rapidement à 94,3% (83,6% de l'ensemble des clientes) lorsque l'on intègre dans les observations les clientes de même catégorie qui se font aider par les membres de leur famille.

Tableau 7: Effet sur l'emploi individuel

	1er cycle	2è cycle	3è et 4è cycle	Ensemble
% de clientes FSD ayant investi une part des prêts dans une ou des activités génératrices de revenus	96,8	97,2	98,2	97,1
<i>Nombre de clientes FSD échantillon</i>	379	246	111	736
% de clientes FSD n'ayant pas exercé un emploi salarié durant le mois précédent l'enquête parmi celles qui ont créé une activité génératrice de revenu (les Non réponses ne pas prises en compte)	90,2	90,8	89,0	90,2
<i>Nombre de clientes ayant au moins une activité génératrice de revenus - échantillon</i>	367	239	109	715
Les personnes qui travaillent le plus souvent dans l'activité principale avec la cliente ayant une activité génératrice de revenu et n'ayant pas travaillé le mois passé (en % de clientes concernées)				
▪ Seule	73,4	67,2	71,0	71,0
▪ Avec les membres de la famille	20,9	26,4	24,7	23,3
▪ Avec des employés salariés	3,8	5,0	4,3	4,3
▪ Avec des associés	0,9	1,0		0,8
▪ Autre	0,9	0,5		0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Nombre de clientes concernées- échantillon</i>	316	201	93	610

En partant du postulat que l'accès à l'emploi un facteur de réalisation et d'intégration de la personne humaine et plus particulièrement de la femme au processus de développement socio-économique, l'on peut dire l'actuel programme de micro finance contribue de façon efficiente à la promotion de économique et sociale de la femme. Par ailleurs, donner la possibilité à chaque

cliente de créer et de gérer sa propre activité constitue certainement un grand pas dans le processus d'autonomisation de la femme.

3.3.2 Effet sur le revenu et l'épargne individuels

Si la facilité d'accès aux ressources peut être, dans une certaine mesure, analysée à travers l'évolution des revenus individuels, le niveau de contrôle des ressources ne saurait être apprécié qu'à travers une analyse de l'évolution de l'épargne individuelle qui est un outil plus efficace pour renseigner sur la capacité de sécurisation d'une activité génératrice de revenus, la disposition d'une personne à faire face aux urgences de toute nature et la capacité d'investissement.

Tableau 8 : Effet sur le revenu et l'épargne individuels

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
Variation des revenus personnels au cours des 12 derniers mois (en % de clientes et de non clientes)					
▪ Ont fortement diminué	0,8	2,0	1,8	1,36	1,4
▪ Ont diminué	8,4	8,5	8,1	8,41	16,1
▪ Sont resté les mêmes	45,0	41,1	49,5	44,37	54,2
▪ Ont augmenté	36,1	39,4	33,3	36,77	15,5
▪ Ont fortement augmenté	3,2	2,0	1,8	2,58	0,6
▪ NSP	6,6	6,9	5,4	6,51	12,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,00	100,0
<i>Nombre de clientes et de non clientes échantillon</i>	<i>380</i>	<i>246</i>	<i>111</i>	<i>737</i>	<i>502</i>
% de clientes et de non clientes dont les revenus ont augmenté/+ augmenté à cause de l'agrandissement de l'activité ou de la création d'une nouvelle activité	74,50	71,57	76,92	73,8	56,79
<i>Nombre total de clientes et de non clientes ayant déclaré une augmentation de revenus</i>	<i>149</i>	<i>102</i>	<i>39</i>	<i>290</i>	<i>81</i>
% de clientes et de non clientes disposant d'épargnes en espèces à portée de main	42,9	49,2	59,5	47,5	29,1
<i>Nombre de clientes et de non clientes échantillon</i>	<i>380</i>	<i>246</i>	<i>111</i>	<i>737</i>	<i>502</i>
Variation des épargnes en espèces à portée de mains (% d'épargnantes)					
▪ Ont fortement diminué	1,2	0,8	1,5	1,1	2,7
▪ Ont diminué	5,5	5,8	4,5	5,4	5,5
▪ Sont resté le même	38,7	43,0	54,5	43,1	47,3
▪ Ont augmenté	49,7	41,3	36,4	44,3	39,7
▪ Ont fortement augmenté	1,8	5,0		2,6	2,1
▪ Ne Sait Pas	3,1	4,1	3,0	3,4	2,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Nombre d'épargnante échantillon</i>	<i>163</i>	<i>121</i>	<i>66</i>	<i>350</i>	<i>146</i>
% de clientes, ayant au moins une activité génératrice de revenus, qui ont cité l'épargne parmi les 3 principales affectations des bénéfices	9,3	12,6	20,2	12,0	-
<i>Nombre de clientes ayant au moins une activité - échantillon</i>	<i>367</i>	<i>239</i>	<i>109</i>	<i>715</i>	

Le tableau 8 donne les variations des revenus individuels au cours des 12 derniers mois précédents l'enquête et l'existence d'une épargne personnelle à portée de mains des clientes et des non clientes du FSD. On y tire les enseignements suivants :

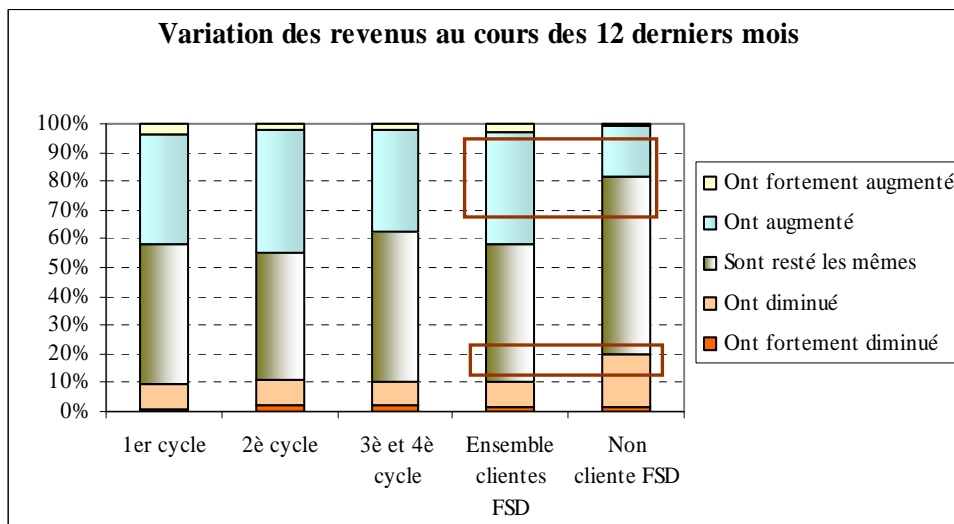
- Comparativement, l'augmentation des revenus personnels est plus importante, aussi bien globalement que par cycle de prêts, au niveau des clientes du FSD qu'au niveau des non clientes (respectivement 39,5 % contre 16,1% pour l'ensemble des clientes et des non clientes FSD).

Inversement la diminution des revenus individuels au cours des 12 derniers mois est moins nettement moins importante chez les clientes que chez non clientes : globalement 9,8 % contre 17,5%. Cette tendance reste la même lorsqu'on compare chaque cycle de cliente au groupe de non cliente.

Ces observations permettent de souligner une augmentation du pouvoir d'achat et des capacités d'investissement chez les clientes que chez les non clientes FSD au cours des 12 derniers mois sous l'hypothèse qu'une augmentation du niveau des revenus personnels se traduit économiquement par une augmentation potentielle du pouvoir d'achats et d'investissement dans des activités individuellement génératrices de revenus. Cette hypothèse se trouve vérifier dans le cas présent dans la mesure où 73,8% des clientes ayant déclaré une augmentation de revenus avancent l'agrandissement de leurs activités ou la création d'une nouvelle activité comme raisons de cette augmentation. Ce pourcentage n'est que de 56,8% chez les non clientes.

En remarquant, en plus, qu'à l'intérieur des cycles de prêts l'augmentation des revenus personnels est plus forte pour les deux premiers cycles dont les clientes comprennent de nouvelles adhérentes, on arrive à affirmer en toute évidence que les prêts consentis par le programme de la micro finance stimule l'augmentation des revenus des clientes (Voir figure 5).

Figure 5



- Avant de procéder à l'examen des résultats sur la disponibilité d'une épargne individuelle, remarquons que la portée de ces résultats se trouve limitée à cause de l'insuffisance contenue dans le libellé de la première question posée sur cette variable : « *Possédez-vous présentement des épargnes en espèces que vous conservez à portée de main en cas d'urgence ou pour faire un achat ou un investissement d'importance?* ». En effet la question telle qu'elle est formulée ne permet pas de cerner l'ensemble des épargnes, les épargnantes ayant utilisé la totalité de leurs épargnes au moment de l'enquête et les autres types d'épargnantes tels que celles des circuits bancaires étant exclues du champ d'investigation. Malgré cette limite, l'analyse des résultats sur l'épargne permet de donner ici une certaine idée la pratique de l'épargne.

La lecture du tableau 8 fait ressortir que près de la moitié des clientes (47,5%) ont déclaré avoir des épargnes en espèces à portée de mains, contre 21,1% des non clientes, pour faire face à une éventuelle urgence ou pour effectuer un achat ou un investissement. Pour l'ensemble de ces épargnantes, la différence entre les pourcentages de celles qui disent que leurs épargnes ont augmenté ou fortement augmenté au cours des 12 derniers mois parmi les clientes (46,9% soit 22,6% des clientes ayant une épargne à portée de mains) et les non clientes (41,8% soit 12,1% des non clientes ayant une épargne à portée de mains) reste considérable.

Il apparaît que la pratique de l'épargne de proximité est plus développée chez les clientes que chez les non clientes. Cependant lorsque l'on s'intéresse aux trois principales utilisations des bénéfices, on remarque que seulement 12% des clientes ayant au moins une activité génératrice de revenus ont mentionné l'épargne dans leurs réponses. La faiblesse ce taux peut laisser penser que l'épargne n'est pas prioritaire et que sa pratique n'est pas systématique, même si le pourcentage de celles des clientes qui ont cité l'épargne parmi les trois principales affections des bénéfices, s'élève rapidement avec les rangs des cycles de prêts.

3.3.3 Effet sur les pratiques de gestion

En dépit du très faible pourcentage (6,5%) des clientes à tenir une comptabilité formelle enregistrée dans de documents comptables, fait pouvant s'expliquer par le fort taux (84%) d'analphabétisme des clientes, par la nature et l'importance des activités ou par simple habitude, les résultats du tableau 9 permettent d'avancer que la majorité des clientes ayant au moins une activité génératrice de revenus observent de bonnes pratiques de gestion notamment en ce qui concerne la séparation des fonds et le calcul des bénéfices.

Tableau 9: Effet sur les pratiques de gestion

	1er cycle	2è cycle	3è et 4è cycle	Ensemble
% de clientes conversant les fonds de l'activité séparément des autres fonds personnels	62,8	61,9	57,5	61,7
% de clientes faisant le calcul des bénéfices à partir des informations recueillies sur les dépenses et recettes de l'activité	75,3	80,8	73,6	76,9
% de clientes se payant un salaire pour le travail fait dans l'activité	7,9	6,7	2,5	6,7
% de clientes tenant une comptabilité (document comptable vu)	7,4	5,9	4,7	6,5
% de clientes tenant une comptabilité (document comptable non vu)	31,8	35,5	33,0	33,2
<i>Nombre de clientes ayant au moins une activité génératrice de revenus- échantillon</i>	367	239	109	715

Une bonne gestion entraînant une bonne maîtrise des activités économiques et une meilleure évaluation des ressources, l'application de bonnes pratiques de gestion renforcent nécessairement le contrôle des ressources.

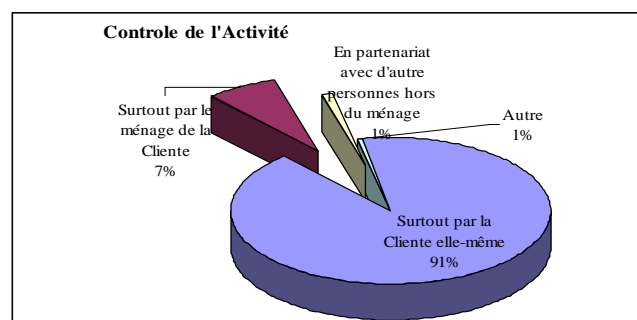
3.3.4 Le contrôle de la propriété

Neuf clientes sur dix affirment dans l'ensemble contrôler personnellement leur activité principale (Tableau 10). Ce résultat est très important dans la mesure où ils montrent que la grande majorité des clientes sont les véritables propriétaires de leur activité. Ce qui, en plus du contrôle effectif des ressources, permet une grande autonomie financière.

Tableau 10 : le contrôle de l'activité

Contrôle de l'activité principale	1er cycle	2è cycle	3è et 4è cycle	Ensemble
▪ Surtout par vous-même	92,8	88,6	90,4	91,1
▪ Surtout par votre ménage	4,9	10,5	7,7	7,1
▪ En partenariat avec d'autres personnes hors du ménage	1,7		1,9	1,2
▪ Autre	0,6	0,9		0,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Figure 6



3.3.5 La prise de décision

Pour apprécier l'effet sur la prise de décision qui est un facteur de renforcement du contrôle des ressources, des questions relatives à la gestion des activités génératrices de revenus ont été posées aux seules femmes mariées clientes et non clientes du FSD.

Il ressort des résultats du tableau 11 que les femmes concernées interviennent plus fréquemment que les hommes à tous les niveaux de décisions concernant l'activité génération de revenus de la femme. Cette tendance est plus marquée chez les clientes que chez les non clientes, dont une proportion plus considérable décide en commun avec le mari pour l'ensemble de la gestion des activités sauf pour les tâches à accomplir dans la journée. Cette différence globale de comportement entre les clientes et les non clientes peut, toute autre considération sociale mise à part, tenir au fait que les maris ou les parents ont pu apporter plus d'assistances financières aux activités génératrices de revenus des non clientes.

Tableau 11: Prise de décision

		Principalement ou uniquement le mari	Le mari et la femme ensemble	Principalement ou uniquement la femme	Autre personne	NA
Contracter un crédit	Cliente	2,1	43,3	53,8	0,4	0,5
	Non cliente	2,4	57,8	39,5	0,3	0,0
Utilisation du crédit contracté	Cliente	2,3	32,0	64,8	0,1	0,8
	Non cliente	0,3	49,7	49,3	0,3	0,3
Achats pour les activités	Cliente	1,8	29,4	67,4	0,6	0,8
	Non cliente	1,4	44,9	53,0	0,7	0,0

		Principalement ou uniquement le mari	Le mari et la femme ensemble	Principalement ou uniquement la femme	Autre personne	NA
Façon de vendre les produits	<i>Cliente</i>	2,1	27,5	68,8	0,7	0,8
	<i>Non cliente</i>	1,4	46,1	51,4	0,7	0,4
Utilisation des bénéfices des activités	<i>Cliente</i>	1,5	28,6	67,6	0,9	1,4
	<i>Non cliente</i>	1,7	46,5	48,3	2,1	1,4
Les tâches à accomplir dans la journée pour l'activité	<i>Cliente</i>	1,4	20,6	76,0	1,0	1,0
	<i>Non cliente</i>	0,5	25,5	71,7	2,4	0,0

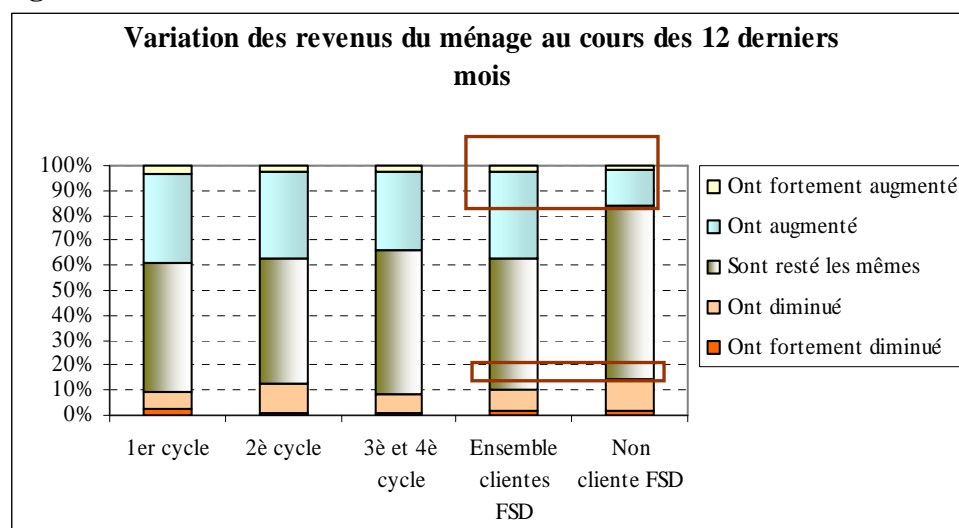
3.4 Impact au niveau du ménage

L'impact au niveau du ménage sera analysé à travers l'évolution de l'état du bien-être du ménage. Cette analyse se propose par conséquent d'examiner l'évolution des revenus du ménage, la contribution financière au ménage des femmes, les affectations des bénéfices des activités au sein du ménage, la possession des biens par le ménage, les améliorations éventuelles apportées au logement, l'évolution de la situation alimentaire du ménage et l'état de scolarisation des enfants.

3.4.1 Evolution des revenus du ménage et contribution financière

La proportion de ménages dont les revenus ont augmenté au cours des 12 derniers mois est d'une part 2,4 fois plus élevée chez les clientes (35,8%) que les non clientes (14,9%), et d'autre part, évolue inversement avec les rang des cycles de prêts (Tableau 12). Tout laisse croire dans ces conditions que les prêts de la micro finance ont joué un rôle de premier plan dans le processus d'augmentation des revenus de ces ménages.

Figure 7



Un autre fait directement mis en évidence dans le tableau 12, est l'importance, plus marquée chez les clientes que chez les non clientes, des pourcentages des ménages qui sont à la charge des seules femmes. En effet, dans près d'un ménage de clientes sur deux (46,7%), une femme est la seule à avoir un revenu qui provient d'une activité génératrice créée ou soutenue par les prêts (voir effet sur le revenu individuel).

Tableau 12 : Evolution des revenus du ménage et contribution financière

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
Variation des revenus du ménage au cours des 12 derniers mois (en % de clientes et de non clientes)					
▪ Ont fortement diminué	2,1	1,2	0,9	1,6	1,8
▪ Ont diminué	6,8	11,4	7,1	8,4	11,6
▪ Sont resté les mêmes	48,4	48,0	54,5	49,3	62,7
▪ Ont augmenté	34,5	33,3	29,5	33,4	13,5
▪ Ont fortement augmenté	2,9	2,0	2,7	2,4	1,4
▪ NSP	5,3	4,1	5,4	4,9	9,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,00	100,0
<i>Nombre de clientes et de non clientes échantillon</i>	<i>380</i>	<i>246</i>	<i>111</i>	<i>737</i>	<i>502</i>
% de ménages où la femme est la seule à avoir un revenu	43,9	49,2	50,5	46,7	34,7
% de ménages où au moins une personne est salariée	49,9	47,2	48,2	48,6	49,2
Affectation des bénéfices des activités durant les 12 derniers mois (en % de clientes)					
▪ Achat de denrées alimentaires	66,6	61,2	63,5	64,3	-
▪ Achats de vêtements	62,4	57,8	62,9	60,9	-
▪ Dépenses scolaires	55,7	56,6	59,8	56,6	-
▪ Dépenses de santé	16,7	29,3	24,8	22,2	-
▪ Achats d'articles ménagers	10,9	12,6	14,2	12,0	-
▪ Réinvestissement dans l'activité/ Création d'une autre activité	29,3	28,9	27,5	28,9	-
▪ Epargne	9,2	12,6	20,4	12,0	-
▪ Autre	3,8	3,4	1,7	3,3	-
<i>Nombre de clientes ayant au moins une activité génératrice de revenus - échantillon</i>	<i>367</i>	<i>239</i>	<i>109</i>	<i>715</i>	<i>-</i>

Cette assertion se trouve justifier quand on se rend compte, selon les résultats ci-dessus, que l'achat de denrées alimentaires, l'achat des vêtements et les dépenses scolaires sont évoqués, dans chacun des cas, par près de 60% de femmes clientes, c'est-à-dire près de 3 femmes clientes sur 5, parmi les trois principales utilisations des bénéfices générés par leurs activités. Viennent ensuite, dans l'ordre en terme de pourcentage, le réinvestissement d'une part des bénéfices dans l'activité ou la création d'une activité (28,9%), les dépenses de santé (22,2%) et l'épargne (12%).

En d'autres termes, la satisfaction des besoins primaires du ménage, dont la taille moyenne de 8,2 personnes est ici largement au dessus de la moyenne nationale de 6,5 personnes¹, et les dépenses scolaires priment sur celle de tous les autres besoins. Il est, par ailleurs, instructif de relever que près 29% des clientes, une frange non négligeable, mentionnent le réinvestissement du bénéfice dans l'activité ou la création d'une activité parmi la liste d'actions prioritaires. Ceci dénote un certain souci et une certaine volonté de maintenir ou d'agrandir leurs activités, leurs seules sources de revenus.

¹ Rapport EDAM2-IS 2002

3.4.2 Effet sur l'alimentation du ménage

Les résultats du tableau 13 montrent que la situation alimentaire s'est améliorée pour une proportion plus grande de clientes (27,4%) que de non clientes (16,1%). Inversement, la situation alimentaire s'est détériorée dans des proportions moindres de clientes (4,8%) que de non clientes (9,4%). Cette même tendance est rigoureusement observée en ce concerne les proportions de ménages ayant vécu des périodes de réduction de la consommation alimentaire au cours des 12 derniers mois.

Au sien des clientes, on observe des pourcentages plus élevés de ménages dont la situation alimentaire s'est améliorée ou s'est détériorée au niveau des deux premiers cycles de prêts par rapport aux 3^è et 4^è cycles. Les deux premiers cycles étant ceux des clientes les moins anciennes, on peut penser que la situation alimentaire de certaines leurs adhérentes ait été plus sensible à l'évolution des activités entreprises grâce aux prêts.

Tableau 13 : Effet sur l'alimentation du ménage

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
Evolution de la situation alimentaire au cours des 12 derniers mois (en % de clientes et de non clientes)					
▪ S'est détériorée	5,3	4,9	2,7	4,8	9,4
▪ S'est améliorée	27,9	29,7	20,7	27,4	16,1
▪ N'a pas changé	64,7	64,6	73,9	66,2	69,3
▪ NSP	2,1	0,8	2,7	1,6	5,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,00	100,0
% de ménages ayant vécu une réduction alimentaire par manque d'argent au cours des 12 derniers mois	5,3	4,9	0,9	4,5	9,0
<i>Nombre de clientes et de non clientes échantillon</i>	380	246	111	737	502

En tout état de cause, la comparaison des tendances de l'évolution des revenus des ménages avec celles de l'évolution de la situation alimentaire du ménage au cours des 12 derniers mois, établit :

- i. une forte corrélation positive ($r = 0,82$) entre l'augmentation des revenus et l'amélioration de la situation alimentaire du ménage à l'intérieur des cycles de prêts. Par ailleurs le niveau élevé des pourcentages pour les 1^{er} et 2^e cycles par rapport aux deux derniers cycles traduits une certaine satisfaction des besoins alimentaires des ménages des clientes des 3^{ème} et 4^{ème} cycles. En effet, on suppose que l'alimentation figurant parmi les besoins essentiels et prioritaires à satisfaire en premier lieu, les clientes des derniers cycles ont déjà du améliorer l'alimentation de leurs ménages dès l'accroissement de leurs revenus pendant les premiers cycles de prêts et que par conséquent elles préférèrent affecter les revenus actuellement générés à d'autres priorités ;
- ii. une corrélation positive ($r = 0,54$) entre la diminution des revenus et la détérioration de la situation alimentaire du ménage à l'intérieur des cycles de prêts ;

- iii. une corrélation parfaite ($r = 1$) entre l'augmentation des revenus et l'amélioration de la situation alimentaire du ménage de l'ensemble des clientes et de l'ensemble des non clientes. Il en est de même pour la diminution des revenus et la détérioration de la situation alimentaire du ménage.

Cette étroite relation entre revenus et alimentation avait déjà été établit dans l'analyse de l'affection des bénéficiaires des activités où l'achat de denrées alimentaires pour la famille occupe le premier plan.

3.4.3 Effet sur la scolarisation des enfants

Les résultats du tableau 14 ci-après et les autres questions relatives à la scolarisation des enfants telles que l'évolution des dépenses scolaires d'une année à une autre, ne permettent pas ici une analyse pertinente d'un impact quelconque des programmes de la micro finance sur la scolarisation des enfants. En effet :

- l'amplitude, trop grande, de la tranche d'âges scolaires (6-24 ans) considérée ne permet pas d'établir un lien direct objectif entre la non scolarisation et le programme de la micro finance du FSD dont les activités de prêts ont débuté en 2001. Ce problème devient encore plus délicat dans le cas des nouvelles clientes dont le dernier groupe n'avait adhéré au programme de prêts du FSD que 6 mois avant le début des enquêtes ;
- les réponses données à la question « *Si vous deviez comparer les dépenses scolaires (inscription, fournitures, transport, ...) de cette année à celle de l'année passée ...* » ne sont pas suffisantes, en dehors des motifs des dépenses, à établir des liens de cause à effet en matière de scolarisation des enfant.

Malgré ces limites de l'analyse, il est à rappeler tout de même que les dépenses scolaires font parties des trois principales utilisations des bénéficiaires de près de 57% des clientes ayant au moins une activité génératrice de revenus.

Tableau 14 : Effet sur la scolarisation des enfants

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
% de ménages dont certains des enfants n'ont jamais été à l'école	47,4	43,9	38,5	45,0	43,3
<i>Nombre de ménages échantillon ayant des enfants d'âges scolaires (6-24 ans)-échantillon</i>	327	212	91	630	395
Nombre moyen d'enfants en âges scolaires	3,6	3,6	3,7	3,6	3,5
Nombre moyen d'enfants n'ayant jamais été à l'école	0,9	0,7	0,7	0,8	0,7

3.4.4 Effet sur le logement

Pour l'analyse des effets sur le logement on s'intéressera aux seules femmes dont les ménages sont propriétaires de leur logement, car en cas de location ou logement gratuit, les améliorations à faire au logement peuvent ne pas être à la charge de l'occupant.

Tableau 15 : Effet sur le logement

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
% de ménages propriétaires ayant fait des réparations ou améliorations dans le logement durant les 2 dernières années	20,4	22,5	27,0	22,1	17,6
<i>Nombre de ménages propriétaires- échantillon</i>	323	191	88	602	376
% de ménages ayant fait des réparations ou améliorations dans le logement après l'adhésion de la cliente au FSD parmi les ménages ayant effectués les travaux considérés					
▪ Réparation ou amélioration du logement (réparation ou amélioration de la toiture, du plancher ou des murs)	67,1	77,4	89,5	74,6	
▪ Extension de la maison (la construction d'une nouvelle pièce, d'un hangar, d'un débarras ou d'une clôture)	50,0	63,2	22,2	50,0	
▪ Eclairage et électricité	35,7	60,0	100,0	42,3	
▪ Amélioration des installations sanitaires et de l'accès à l'eau (le branchement l'ONED, l'amélioration du drainage et du système d'eaux usées, ou l'installation de douches, latrines)	28,6	50,0	100,0	47,1	

Le pourcentage de ménages propriétaires ayant fait des réparations ou améliorations dans le logement, durant les 2 dernières années, est plus élevé pour l'ensemble des clientes (22,1%) que pour les non clientes (17,6%). La différence pourrait venir de l'effet positif que le programme de prêts a eu sur leurs revenus des clientes. En effet, même si certains nombres totaux figurant dans le tableau 15 ne sont pas très significatifs pour permettre une généralisation, on se rend compte à titre indicatif, que :

- i. les pourcentages globaux de ménages propriétaires ayant fait des réparations ou améliorations dans le logement durant les 2 dernières années s'élèvent avec les rangs des cycles de prêts ;
- ii. les pourcentages de ménages ayant fait des réparations ou améliorations dans le logement après l'adhésion de la cliente au FSD, parmi les ménages ayant effectués des travaux dans le logement, sont très élevés partir du 2^{ème} cycle de prêts ;
- iii. de même, un effet positif est à remarquer au niveau de l'amélioration des installations sanitaires et de l'accès à l'eau.

3.4.5 Effet sur la possession des biens

La comparaison entre les résultats du tableau 16 pour l'ensemble des clientes et les non clientes ne permet pas de dégager une tendance claire de la possession des biens matériels en terme de bien ou de mal loti. Par contre la comparaison entre les clientes des cycles de prêts permet de constater que les proportions des clientes du premier cycle à posséder certains biens de valeurs moyennes (lits, télé, réfrigérateurs) sont moindres que celles des autres groupes. Seulement, cette constatation n'est pas suffisante pour vérifier l'hypothèse selon laquelle l'acquisition de biens de matériels évolue positivement avec les cycles de prêts au regard des résultats du 2^e, 3^e et 4^e cycles.

Tableau 16 : Effet sur la possession des biens

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD	Non cliente FSD
Possession d'équipements (en % de femmes)					
▪ Radio	54,7	58,1	58,9	56,5	54,0
▪ Chaises/bancs/tables	29,1	43,1	44,8	36,2	46,6
▪ Lits/matelas	64,4	65,0	73,1	65,9	70,9
▪ Télé	36,4	48,8	43,3	41,6	37,3
▪ Cuisinière/Réfrigérateurs	28,3	39,8	34,8	33,2	35,1
▪ Moto/mobylette	0,8	1,2	1,2	1,0	1,4
▪ Moto pompe	0,4			0,2	0,2
▪ Vélo	3,6	3,7	5,4	3,9	5,0
▪ Voiture	2,8	2,4	2,5	2,6	1,8

3.5 Impact au niveau de la communauté

Il a été vu au paragraphe de l'effet sur le l'emploi individuel que 97,1% des clientes avaient investi au moins une partie des prêts consentis dans une activité génératrice de revenus. Ceci a plusieurs implications très importantes sur le niveau de l'emploi, surtout celui des femmes, et de l'activité économique au niveau communautaire :

- tout en contribuant à réduire le chômage et la dépendance économique des femmes, les activités créées ouvrent des opportunités d'emploi à d'autres personnes, dans la mesure où 29% des clientes ayant une activité génératrice de revenus disent travailler soit avec les membres de leur famille, soit avec des employés salariés, soit avec des associés ou des temporaires (dans Autre). Il s'agit ici de la création ou du soutien d'un minimum de 2800 emplois en cinq ans, entre 2001 et 2006, soit en moyenne 560 emplois par an. Rappelons que le taux de chômage des femmes de 15 ans et plus en milieu sédentaire a été estimé à 68,6% en 2002 (Rapport EDAM2-IS). Ce taux jugé très élevé avait fait considérer le chômage des femmes comme un des facteurs aggravant la pauvreté des ménages, qui s'était considérablement accrue de 1996 à 2002 ; les seuils de la pauvreté absolue et de la pauvreté relative passant respectivement de 9,6 % à 42,1 % et de 45,1 % à 74,0 % selon le rapport de EDAM2-IS.
- toute création d'activité génératrice de revenus contribue, d'une façon ou d'une autre, à accroître l'activité économique de la communauté et la richesse du pays.

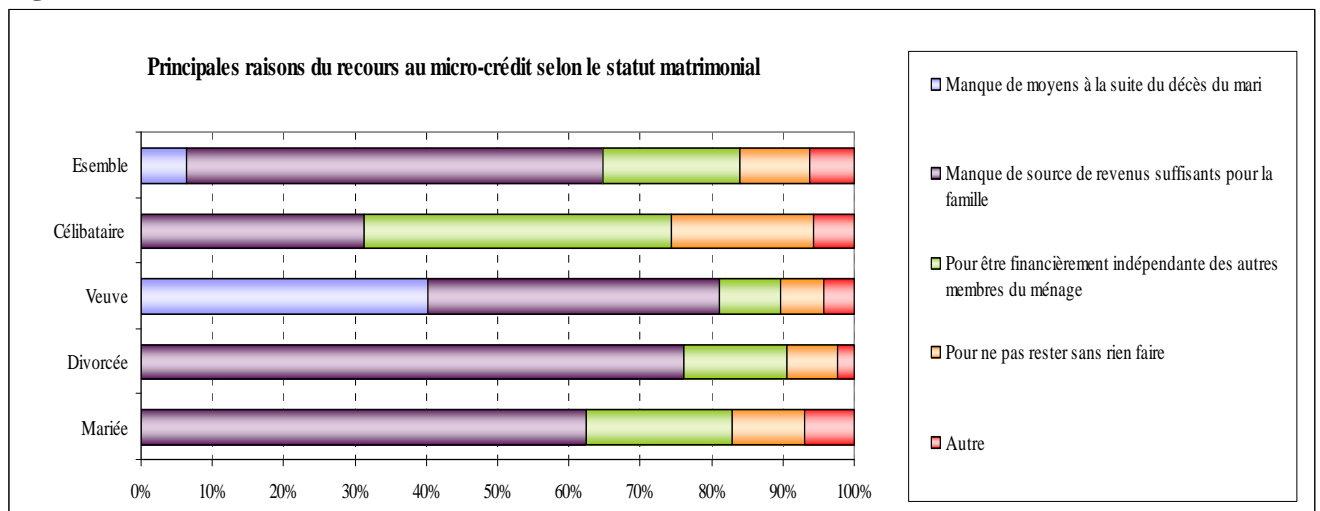
Ainsi, même si les activités et des emplois créés dans le cadre du programme de la micro finance relève du secteur informel, force est de convenir qu'ils contribuent à la lutte contre la pauvreté en réduisant le chômage et en assurant une source de revenus à de nombreux ménages démunis dont 21% ont pour chef des veuves et des divorcées sans ressources. En tout cas le BIT a commencé à mettre l'accent sur les aspects positifs du secteur informel qui s'avère rentable, productif et créatif. En d'autres termes, les activités du secteur informel jouent un rôle dynamique dans les économies africaines.

3.6 Programme de micro crédits

3.6.1 Raisons principales du recours au micro crédits

Selon les résultats de l'enquête, illustrés par le graphique de la figure 8, l'insuffisance de revenus du ménage pour 58% des clientes, le désir d'autonomisation pour 19% des clientes et la volonté de s'occuper pour 10% des clientes sont les principales du recours des femmes au micro crédits.

Figure 8



3.6.2 Remboursement des prêts

D'après de résultats du tableau 17, elles ne sont que 9,8% des clientes à avoir rencontré des difficultés de remboursement pour trois raisons principales : (i) une partie du prêt a été utilisée à d'autres fins qu'à des activités génératrices de revenus pour au moins 56% des clientes concernées, (ii) l'activité pour laquelle le prêt a été consenti n'était pas rentable pour 24% d'entre elles et le retard de remboursement des ventes à crédits pour près de 16%. S'il est fort possible que les trois raisons peuvent à la fois avancées dans le cas de certaines clientes, il n'en demeure moins, que l'évolution, par rapport aux rangs des cycles de prêts, des pourcentages des clientes ayant connu des difficultés de remboursement est très indicative des difficultés de trésorerie personnelles des clientes les moins anciennes, et des risques liés à l'investissement et à l'exploitation des activités au niveau des clientes les plus anciennes : les pourcentages de clientes ayant utilisé une partie des prêts à d'autres fins sont beaucoup plus élevés sur les deux premiers cycles, alors que les pourcentages de vente à crédits et d'investissement dans des activités qui se sont révélées non rentables sont nettement plus élevés sur les deux derniers cycles. En fait on peut penser que les clientes du 3^e et 4^e cycle disposant de plus de fonds cherchent à diversifier leurs activités et/ou à

prendre le risque de vendre à crédits à cause de la nature de leur activité, le choix de l'activité étant parfois conditionné par les fonds, comme il a été souligné au chapitre des caractéristiques de l'activité.

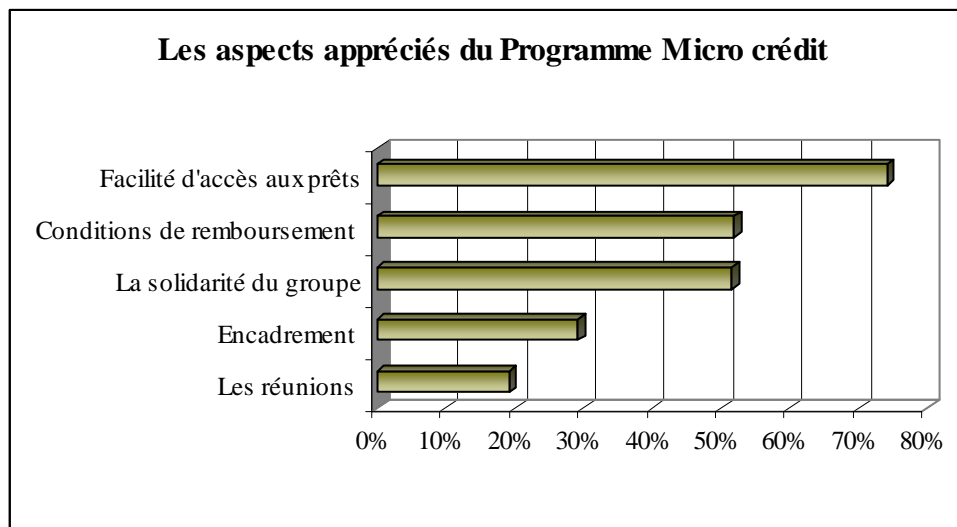
Tableau 17 : Remboursement des prêts

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD
% de clientes ayant rencontré des difficultés de remboursement des prêts	11,7	7,1	9,2	9,8
<i>Nombre de clientes - échantillon</i>	367	239	109	715
Causes des difficultés de remboursement				
▪ Une partie du prêt a été utilisée à d'autres fins qu'à des activités génératrices de revenus	60,7	64,8	23,1	56,3
▪ L'activité pour laquelle le prêt a été consenti n'était pas rentable	21,4	23,6	35,5	24,0
▪ Retard de remboursement des ventes à crédits	7,1	17,7	49,4	15,7
▪ Un membre de la famille ou moi-même avons été malades			13,4	1,9
<i>Nombre de clientes ayant rencontré des difficultés de remboursement des prêts- échantillon</i>	43	17	10	70

3.6.3 Appréciations du programme de micro crédit du FSD par les clientes

L'aspect le plus apprécié du programme de micro crédits est incontestablement la facilité d'accès aux prêts par rapport aux banques et autres prêteurs. Cet élément d'appréciation évoqué par plus de 74% des clientes (Tableau 18) est bien l'argument principal qui a été à l'origine des programmes et du succès des micro finances à travers les pays confrontés à de réels problèmes de développement économique et social et dont une bonne partie des populations, pauvres sans aucune source de revenus et analphabètes, ne peut accéder aux systèmes bancaires trop sophistiqués et rigides.

Figure 9



Les autres aspects, moyennement appréciés (50% de clientes ou moins) dans le programme de prêt du FSD sont, par ordre d'importance, les conditions de remboursement du prêt, la solidarité et la dynamique du groupe, l'encadrement par les agents des centres et les réunions hebdomadaires.

Tableau 18 : Eléments d'appréciation du programme de micro crédits et propositions d'amélioration

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD
Aspects les plus appréciés				
▪ Facilité d'accès aux prêts par rapport aux banques et aux autres prêteurs	75,4	70,0	79,8	74,2
▪ Bonnes conditions de remboursement du prêt	53,2	51,1	49,7	52,0
▪ La solidarité et la dynamique du groupe	51,1	49,5	58,0	51,6
▪ Encadrement par les agents des centres	26,4	29,8	38,3	29,3
▪ Les réunions hebdomadaires	17,6	22,2	18,0	19,2
Aspects les moins appréciés				
▪ Les cycles de prêts sont longs	57,4	63,7	76,1	62,3
▪ Le montant des prêts est petit	54,8	46,5	37,2	49,4
▪ Le processus d'octroi du prêt est lent	30,1	31,4	26,8	30,1
▪ Les tranches de remboursement sont élevées	22,6	20,5	31,5	23,3
▪ Les conditions de remboursement sont inadéquates	11,3	10,1	6,7	10,2
<i>Nombre de clientes - échantillon</i>	<i>367</i>	<i>239</i>	<i>109</i>	<i>715</i>
Propositions d'amélioration du programme				
▪ Réduire les cycles des prêts	-	-	-	34,2
▪ Augmenter les montants des prêts	-	-	-	29,5
▪ Réduire le délai du processus d'octroi de prêts	-	-	-	20,1
▪ Réduire les tranches de remboursement	-	-	-	6,6
▪ Réduire de taux d'intérêts	-	-	-	6,3
<i>Nombre de répondants</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>427</i>

Avant passer à la deuxième phase de l'examen des résultats du tableau 18, il est intéressant de souligner la similitude, dans l'ordre d'importance en terme de pourcentages, entre les aspects les moins appréciés et les propositions d'amélioration par rapport à ces aspects du programme. Ceci dénote une certaine constance dans les jugements portés par les clientes. Par ailleurs, il faut noter (i) que le tableau ne contient que les aspects les plus fréquemment mentionnés et (ii) le nombre de répondants pour les propositions correspond au nombre des clientes qui ont bien voulu faire des propositions clairement exprimées,.

Les appréciations les moins favorables du programme de micro crédits portent sur :

- la durée des cycles pour 62,3% des clientes. Lorsque l'on met en rapport ce résultat avec ceux des propositions d'amélioration du programme où le plus grand pourcentage (34,2%) des répondants suggère une réduction des durées de cycles, en faisant dépendre le passage d'un cycle à un autre du remboursement individuel du prêt et non du principe du groupe

solidaire, on se rends compte c'est précisément ce principe du groupe, qui veut que tous les membres d'un groupe finissent de rembourser avant de passer au cycles suivant, qui est en cause car au sein d'un même groupe le délai de remboursement peut très varié d'une cliente à une autre. En effet, tout laisse croire que ce principe pénalise les clientes dont les activités sont performantes qui désirent passer rapidement à un autre cycle pour avoir plus de fonds à investir. Ce problème se fait plus ressentir avec l'effet des cycles sous l'hypothèse qu'il peut y avoir plus de possibilités, par rapport aux activités et revenus générés, à rembourser les prêts quand on s'élève dans les rangs des cycles. Dans le cas présent cette hypothèse semble être vérifié par les résultats du tableau ci-dessus où les pourcentages de clientes à se plaindre de la durée des cycles, estimée trop longue, s'élèvent avec les rangs des cycles ;

- le montant des prêts, jugés très petits surtout pour les deux premiers cycles. C'est pourquoi la proposition d'augmenter les montants des prêts vient en deuxième position des propositions d'amélioration du programme faites par les clientes ;
- le délai du processus d'octroi des prêts, estimé très long. Il a été proposé par les clientes de le réduire et de simplifier au maximum les procédures d'octroi des prêts ;
- les tranches et les conditions de remboursement, jugées élevées ou inadaptées les clientes (au moins 23 %) qui apprécient moins ces deux éléments du programmes s'opposent directement au 52% qui trouvent bonnes les conditions de remboursement. Ici il faut être vigilant, car avoir 52% seulement d'opinions favorables pour un aspect aussi important du programme signifie que des efforts restent à faire sur cet aspect.

3.6.4 Propositions d'autres types de crédits

Les clientes, surtout celles des deux premiers cycles, seront intéressées de façon significative par la mise en place des crédits de logement et des crédits à la consommation (Tableau 19).

Tableau 19 : Autres types de crédits souhaités

	1 ^{er} cycle	2 ^e cycle	3 ^e et 4 ^e cycle	Ensemble clientes FSD
Autres types de crédits				
▪ Les crédits de logement	51,1	57,4	45,5	52,4
▪ Les crédits à la consommation	33,9	31,0	23,5	31,4
▪ Les crédits de bail/ Crédits agricoles	11,3	8,0	6,7	9,5
▪ Epargne /crédit /assurances	8,8	11,3	7,2	9,4
<i>Nombre de clientes - échantillon</i>	<i>367</i>	<i>239</i>	<i>109</i>	<i>715</i>



CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Le programme de micro crédit du FSD est en passe de tenir ses promesses, faites à travers ses objectifs, comblant ainsi les espoirs placés en lui dans le processus national engagé de la lutte contre la pauvreté. En effet, comme le montrent les résultats de cette étude d'impact, ce programme, en permettant à des femmes parfois vulnérables, démunies, souvent maintenues en marge de la société par manque de ressources, s'est révélé être un que instrument efficace d'intégration, d'épanouissement, d'indépendance et d'autonomisation de création d'emploi pour les femmes.

Quant on sait, que le Président de la République de Djibouti, partant du constat de « *l'échec des actions de court terme menées pour apporter une solution à (la) difficulté sociale* » a lancé, en janvier 2007, un « *Projet de Société* » appelé « *l'Initiative Nationale pour le Développement Social (INDS)* » dont le deuxième et le troisième axes prioritaires sont de « *restructurer l'appareil productif national afin de créer l'emploi nécessaire et suffisant pour éradiquer la pauvreté et réduire le chômage,...* » et d'« *apporter une assistance aux personnes en grandes vulnérabilités, ou aux besoins spécifiques pour leur permettre de subvenir à leurs besoins quotidiens et de sortir de l'isolement en s'intégrant dignement dans la société* », on ne peut que vivement recommander :

- un renforcement des structures actuelles de gestion du programme du FSD pour alléger les procédures d'octroi des prêts;
- un renforcement des capacités en ressources financières du FSD pour lui permettre (i) de revoir à la hausse les montants des prêts, (ii) de couvrir plus de femmes et (iii) envisager d'étendre le programme aux hommes ;

ANNEXE : QUESTIONNAIRES

REPUBLIQUE DE DJIBOUTI	
<p style="text-align: center;">FOND SOCIAL DE DEVELOPPEMENT</p>  <p style="text-align: center;">FONDS SOCIAL DE DEVELOPPEMENT DE DJIBOUTI</p>	<p style="text-align: center;">DIRECTION NATIONALE DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES DEMOGRAPHIQUE (DISED)</p> <p style="text-align: center;">Tél (253) 3516 82 Fax (253) 3578 76 B.P. 1846 Djibouti - RDD E-Mail dised@intnet.dj Site Web www.ministere-finance.dj</p> 

ENQUETE D'IMPACT DES MICRO CREDIT'S

QUESTIONNAIRE «CLIENTE »

IDENTIFICATION DE LA CLIENTE
<p>District (1=Djibouti ; 2 = Ali Sabieh ; 3 = Dhikil ; 4 =Tadjourah ; 5 = Obock ; 6 = Arta) /___/</p> <p>Nom de la Cliente</p> <p>Nom quartier</p> <p>Nom et Numéro du Centre</p> <p>Type de cliente (1= cliente 1^{er} cycle ; 2 = cliente 2^{ème} cycle ; 3= cliente 3^{ème} cycle ; 4= cliente 4^{ème} cycle) /___/</p> <p style="text-align: center;"><i>NB : 1^{er} cycle = 30.000 F ; 2^{ème} cycle = 60.000 F ; 3^{ème} cycle = 100.000 F ; 4^{ème} cycle = 200.000 F</i></p> <p>Numéro du Groupe de la Cliente...../___/</p> <p>Date de recrutement (J/M/A) /___/___/___/</p>

<p style="text-align: center;">Visites de l'enquêteur</p> <p>Date de l'enquête (J/M/A)...../___/___/___/</p> <p>Nom de l'enquêteur :.....</p> <p>Langue de l'entrevue :</p>	<p style="text-align: center;">Résultat de l'interview (encerclez le chiffre en face)</p> <p>1. Rempli</p> <p>3. Enquêtée absente</p> <p>4. Interview ajournée</p> <p>5. Interview refusée</p> <p>6. Autre (préciser) : _____</p>
--	--

	Contrôleur de terrain	Contrôleur de bureau	Agent de saisie
Nom	_____	_____	_____
Date	_____	_____	_____
Observations

MODULE 1 : INFORMATIONS INDIVIDUELLES DE LA CLIENTE
SECTION 1.1 : CARACTERISTIQUES SOCIOECONOMIQUES

N°	QUESTIONS	CODIFICATION		PASSEZ A
CC1	Quel âge aviez-vous à votre dernier anniversaire ?	Indiquez l'âge en années révolues <i>NB inscrire : ☞ 95 pour 95 ans et plus ☞ 98 pour âge non connu (NSP)</i>	/___/___/	
CC2	Présentement quelle est votre situation matrimoniale ? <i>C'est-à-dire êtes-vous (lire les réponses possibles pour l'enquêtée)</i>	Mariée	1	
		Divorcée	2	
		Veuve	3	
		Célibataire jamais mariée	4	
CC3	Avez-vous fréquenté ou fréquentez-vous actuellement une école parmi les types suivants <i>(lire les réponses possibles pour l'enquêtée)</i> ? <i>N.B. Plusieurs réponses sont possibles. Dans ce cas encercler toutes les réponses données</i>	Ecole formelle de langue française/latine	A	↓ CC4
		Ecole formelle de langue arabe	B	
		Cours d'Alphabétisation en Français	C	⇒ CC5
		Cours d'alphabétisation en Arabe	D	
		Autres écoles d'autres langues	X	⇒ CC6
		N'a jamais été à une école	F	
CC4	<i>Si école formelle CC3= A ou B</i> Quel est le plus haut niveau d'étude que vous avez atteint ?	Primaire	1	
		Secondaire	2	
		Supérieur	3	
CC5	Maintenant, Je voudrais que vous me lisiez cette phrase. <i>Montrer une des phrases ci-dessous à l'enquêtée.</i> <i>Si l'enquêtée ne peut pas lire une phrase entière, insister :</i> Pouvez-vous me lire certaines parties de la phrase ? <i>Les phrases du test d'alphabétisation à faire lire à l'enquêtée (une seule phrase suffit pour le test):</i> ☞ <i>Le Fond Social de Développement est bon.</i> ☞ <i>Les micros crédits aident bien les femmes.</i> ☞ <i>Je vends des légumes et des fruits.</i> ☞ <i>Nous savons lire et écrire</i>	Ne peut pas lire du tout	1	
		Peut lire certaines phrases	2	
		Peut lire toute la phrase	3	
		Peut lire dans une autre langue <i>(à préciser)</i>	4	
		Problèmes de vue/audition	5	
CC6	Comment avez-vous entendu parler du micro crédits du FSD ? <i>N.B. Plusieurs réponses sont possibles. Dans ce cas encercler toutes les réponses données</i>	A la radio	A	
		A la télévision	B	
		Au centre	C	
		Par de la famille/les amis/ tierce personne	D	
		Autre :	X	
CC7	Parmi les raisons suivantes quelle est celle que vous jugez la plus adaptée pour expliquer votre premier (lors du 1^{er} prêt) recours aux micro crédits <i>(lire les raisons possibles pour l'enquêtée)</i> ?	Manque de moyens à la suite du décès du mari	1	
		Manque de sources de revenus suffisants pour le famille	2	
		Pour être financièrement indépendant des autres membres de la famille	3	
		Pour ne pas rester sans rien faire	4	
		Autre :	6	
CC8	Exerciez-vous un emploi salarié durant le mois passé ?	Oui	1	
		Non	2	

SECTION 1.2 : UTILISATION DU PRET

N°	QUESTIONS	CODIFICATION		PASSEZ A
CR1	Avez-vous investi une part des prêts reçus du FSD dans une ou des activités génératrices de revenu ?	Oui	1	↓ CR2
		Non	2	⇒ CR3
CR2	<p><i>Si Oui (CR1=1)</i></p> <p>Dans quel type d'activité génératrice de revenu l'avez investi ?</p> <p>N.B. Plusieurs réponses sont possibles. Dans ce cas encercler toutes les réponses données</p>	Commerce/Vente au détail/ Charchari	A	
		Activité de transformation (<i>transformation alimentaire, textile, l'artisanat, travail de cuir</i>)	B	
		Service (<i>la coiffure, les restaurants, gargote, la buanderie, change de monnaie, cabine téléphonique...</i>)	C	
		Agriculture/jardinage et élevage/ pêche	D	
CR3	Avez-vous utilisé une part des prêts du FSD à l'une des actions suivantes (<i>lire chacun des énoncés ci-contre et encercler le code correspond à la réponses</i>) ?		Oui Non	
		CR3A- L'achat de denrées alimentaires pour la consommation du ménage	1 2	
		CR3B- L'achat de vêtements, articles ménagers, amélioration de l'habitat, scolarisation	1 2	
		CR3C- Don ou prêt à une autre personne	1 2	
		CR3D- Constitution d'un fond de réserve à utiliser en cas d'urgence ou pour le remboursement du prêt (fond de sécurité)	1 2	
		CR3Y- Autre à préciser	1 2	

SECTION 1.3 : ACTIVITE GENERATRICE DE REVENU/ENTREPRISE

N.B. Cette section est réservée aux clientes qui ont répondu OUI à la question CR1

Maintenant je voudrais vous poser des questions sur l'activité ou les activités génératrices que vous avez créé à partir des prêts du micro crédits.

CA1	Code	CA2	CA3	CA4
<p>Voudriez-vous bien décrire avec précision les activités génératrices de revenus que vous avez créé en commençant par l'activité principale, c'est-à-dire l'activité rapporte le revenu le plus élevé que les autres activités ?</p> <p><i>Ecrire les désignations précises des activités</i></p>		<p>CHOIX : qu'est ce qui vous a motivé dans le choix de l'activité ?</p> <p>1= Montant du prêt 2= Plus de bénéfices 3= Sur conseils d'un tiers 4= Ne connaît pas d'autres activités 5= Facile à faire 6= Autre :</p>	<p>LIEU : en quel endroit exercez-vous l'activité ?</p> <p>1= Dans ou devant la maison 2= Dans la quartier de résidence 3= Au le marché le plus proche du domicile 4= Autre marché 5 = Plus d'un point de vente 6= Ailleurs :</p>	<p>ETALAGE : Comment pratiquez-vous l'activité ?</p> <p>1=Point de vente fixe avec abri 2=Point de vente sans abri 3=Boutique/ Kiosque 4=Ambulent 6= Autre :</p>
_____	/_/_/_/	/_/_/	/_/_/	/_/_/
_____	/_/_/_/	/_/_/	/_/_/	/_/_/
_____	/_/_/_/	/_/_/	/_/_/	/_/_/

<p>Recopier les désignations des activités génératrices dans l'ordre de la question CA1</p> <p><i>Ecrire les désignations précises des activités</i></p>	<p>CA5</p> <p>Par qui l'activité est-elle contrôlée ?</p> <p>1= Surtout par vous-même 2= Surtout par votre ménage 3=En partenariat avec d'autres personnes hors du ménage 6= Autre :</p>	<p>CA6</p> <p>Avec qui travaillez-vous le plus souvent dans l'activité ?</p> <p>1= seule 2= Avec des membres de la famille ou d'autres personnes sans salaire (aides) 3= Avec des employés salariés 4= Avec des partenaires (associés) 6= Autre :</p>	<p>CA6-A</p> <p><i>Si CA6 ≠ 1</i></p> <p>Combien de personnes travaillent en permanence dans l'activité ?</p>
_____	/ ___/	/ ___/	/ ___/
_____	/ ___/	/ ___/	/ ___/
_____	/ ___/	/ ___/	/ ___/

<p>Recopier les désignations des activités génératrices dans l'ordre de la question CA1</p> <p><i>Ecrire les désignations précises des activités</i></p>	<p>CA7</p> <p>CYCLE : quelle est la durée du cycle d'exploitation de l'activité (voir définition au bas du tableau) ?</p> <p>1= cycle journalier 2= Cycle hebdomadaire 3= Cycle de 10 jours (cabine téléphonique....) 4=Cycle de 2 semaines 5= Cycle mensuel 6= Autre : 8= Ne Sait Pas</p>	<p>CA8</p> <p>VENTE: lors du cycle d'exploitation de l'activité, quelles ont été vos recettes totales (payées comptant et à crédit) ?</p> <p>1= cycle journalier 2= Cycle hebdomadaire 3= Cycle de 10 jours (cabine téléphonique....) 4=Cycle de 2 semaines 5= Cycle mensuel 6= Autre : 8= Ne Sait Pas</p> <p>Recettes (FDJ)</p>	<p>CA9</p> <p>BENEFICE: lors de ce même cycle d'exploitation, une fois les charges d'exploitation payées - mais avant de faire des dépenses pour votre famille- quel a été votre bénéfice ?</p> <p>1= cycle journalier 2= Cycle hebdomadaire 3= Cycle de 10 jours (cabine téléphonique....) 4=Cycle de 2 semaines 5= Cycle mensuel 6= Autre : 8= Ne Sait Pas</p> <p>Bénéfices (FDJ)</p>
_____	/ ___/	/ ___/ ___/ ___/ ___/ ___/	/ ___/ ___/ ___/ ___/ ___/
_____	/ ___/	/ ___/ ___/ ___/ ___/ ___/	/ ___/ ___/ ___/ ___/ ___/
_____	/ ___/	/ ___/ ___/ ___/ ___/ ___/	/ ___/ ___/ ___/ ___/ ___/

Définition du cycle d'exploitation (CA6): c'est le temps qui s'écoule entre le moment où vous achetez vos matières premières et celui où vous avez vendu la quasi totalité de vos produits ? Par exemple, si vous achetez des ingrédients une fois par semaine pour cuisiner des plats que vous vendrez le jour du marché hebdomadaire, alors votre cycle est hebdomadaire. Mais si vous engraissez un animal pour le vendre après six mois, alors votre cycle est de six mois.

Notes : si la Cliente Ne Sait Pas les RECETTES ou les BENEFICES inscrire 999998 dans la colonne correspondante

<p>Recopier les désignations des activités génératrices dans l'ordre de la question CA1</p> <p><i>Ecrire les désignations précises des activités</i></p>	<p>CA10</p> <p>Avez-vous payé une patente pour l'activité ?</p> <p>1= Oui 2= Non</p>	<p>CA10A</p> <p>Payez-vous redevances à l'état pour l'activité ?</p> <p>A= Pour l'occupation de la place où vous exercez l'activité ou pour les ordures B= Impôt de solidarité en cas d'importation X= Autre Y= Aucun</p>	<p>CA11</p> <p>Tenez-vous une comptabilité écrite pour l'activité ?</p> <p>1= Oui – livre comptable vu 2= Oui – livre comptable non vu 3= Non</p>
_____	/ ___/	A B X Y	/ ___/
_____	/ ___/	A B X Y	/ ___/
_____	/ ___/	A B X Y	/ ___/

		Oui	Non
CA13	GESTION COMPTABLE DE L'ACTIVITE Lorsque vous gérez votre activité principale depuis que vous êtes Cliente des micro crédits du FSD, ... (<i>posez les questions ci-contre à la Cliente</i>)	CA13-A- Conservez-vous les fonds de votre activité séparément des autres fonds destinés à votre usage personnel ou aux dépenses du ménage ?	1 2
		CA13-B- Faites-vous le calcul de vos bénéfices à partir des informations recueillies sur les dépenses et recettes de l'activité ?	1 2
		CA13-C- Vous payez-vous un salaire pour votre travail dans l'activité ?	1 2

CHANGEMENTS DANS L'ACTIVITE

		Oui	Non
CA14	Durant les 12 derniers mois, avez-vous fait des changements à votre à votre activité PRINCIPALE? (Lire la liste des changements possibles)	CA14-A- Introduire (ajouter) de nouveaux produits	1 2
		CA14-B- Embaucher de nouveaux employés	1 2
		CA14-C- Accroître la valeur ou la qualité des produits	1 2
		CA14-D- Réduire les charges d'exploitation en achetant en gros ou en quantité	1 2
		CA14-E- Créer une nouvelle activité génératrice de revenu	1 2
		CA14-F- Vendre les produits dans de nouveaux marchés ou endroits	1 2
		CA14-X- Autre à préciser	1 2

ACHATS ET INVESTISSEMENTS POUR L'ACTIVITE

		Oui	Non
CA15	Durant les 12 derniers mois, avez-vous fait pour votre activité PRINCIPALE l'un ou l'autre des achats ou investissements suivants? (Lire la liste des changements possibles)	CA15-A- Achat d'outillages ou de matériels tels que les ustensiles de cuisine, réchauds, machines bassines, houes,...	1 2
		CA15-B- Achat de moyens de transport tels que la moto, le vélo, le chariot, la brouette, ...	1 2
		CA15-C- Investissement dans un espace de stockage/dépôts/entrepôts	1 2
		CA15-D- Investissements légers dans le point de vente tels que l'achat d'une chaise, d'une table, d'un abri ou tout autre équipement de même nature	1 2
		CA15-E- Investissements dans l'infrastructure du point de vente (Kiosque, boutique)	1 2
		CA15-X- Autre à préciser	1 2

SECTION 1.4 : REVENUS INDIVIDUELS, EPARGNE ET BENEFICES DES ACTIVITES

N°	QUESTIONS	CODIFICATION		PASSEZ A
CB1	Durant les 12 derniers mois comment vos revenus personnels ont-t-ils évolué ? <i>(Lire les différentes possibilités)</i>	Ont fortement diminué	1	↓ CB2
		Ont diminué	2	
		Sont resté les mêmes	3	⇒ CB4
		Ont augmenté	4	⇒ CB3
		Ont fortement augmenté	5	
		Ne Sait Pas	8	⇒ CB4
CB2	<i>Si diminution de Revenus (CB1=1 ou 2)</i> De quelle manière y a-t-il eu diminution de vos revenus ? <i>Ne pas lire les réponses</i> <i>N.B. Plusieurs réponses sont possibles. Dans ce cas encercler toutes les réponses données</i>	Les ventes étaient faibles	A	⇒ CB4
		Les matières premières n'étaient disponibles	B	
		Les récoltes étaient mauvaises	C	
		Un membre du ménage/moi-même a été malade	D	
		J'ai perdu mon emploi/Une autre source de revenu	E	
		Augmentation de charges	F	
		Autre :	X	
		Ne Sait Pas	Y	
CB3	<i>Si augmentation de Revenus (CB1=4 ou 5)</i> De quelle manière y a-t-il eu augmentation de vos revenus ? <i>Ne pas lire les réponses</i> <i>N.B. Plusieurs réponses sont possibles. Dans ce cas encercler toutes les réponses données</i>	J'ai agrandi mon activité/ J'ai étendu la vente à d'autres points de ventes	A	
		J'ai démarré une autre activité	B	
		J'ai acheté les matières 1 ^{ères} à meilleurs prix	C	
		J'ai trouvé un emploi rémunéré	D	
		Autre :	X	
		Ne Sait Pas	Y	
CB4	Possédez-vous présentement des épargnes en espèces que vous conservez à portée de main en cas d'urgence ou pour faire un achat ou un investissement d'importance?	Oui	1	↓ CB5
		Non	2	⇒ CB6
		Pas de réponse	9	
CB5	<i>Si OUI pour CB4 (CB4=1)</i> Comment vos épargnes ont-elles évolué durant les 12 derniers mois ? <i>(Lire les différentes possibilités)</i>	Ont fortement diminué	1	
		Ont diminué	2	
		Sont resté le même	3	
		Ont augmenté	4	
		Ont fortement augmenté	5	
		Ne Sait Pas	8	
CB6	Pour les clientes qui ont une ou des activités génératrices de revenus Durant les 12 derniers mois, quels sont les 3 principales utilisations que vous avez faits des bénéfices de vos activités génératrices de revenus ? <i>Ne pas lire les réponses</i> <i>N.B. Encercler les 3 premières réponses données par la Cliente</i>	Achat de denrées alimentaires pour le ménage	A	
		Achats de vêtements	B	
		Dépenses scolaires	C	
		Dépenses de santé	D	
		Achats d'articles ménagers	E	
		Réinvestissement dans l'activité	F	
		Création d'une autre activité	G	
		Epargne	H	
		Autre :	I	
		Ne Sait Pas	X	
		Pas de réponse	Y	

MODULE 2 : MENAGE**SECTION 2.1 : CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DU MENAGE**

N°	QUESTIONS	CODIFICATION	PASSEZ A
INFORMATIONS GENERALES			
MC1	Parmi les personnes qui résident habituellement dans votre ménage, c'est-à-dire qui partagent votre logement et vos repas au moins une fois par jour, combien sont, vous y compris,...	Enfants (âgés de moins de 18 ans)	/___/
		Adultes (âgés de 18 ans et plus)	/___/
MC2	Combien de membres de votre ménage, y compris vous-même, ont une activité génératrice de revenus ?	Nombre de membres ayant une activité génératrice de revenus	/___/
MC3	Combien de membres de votre ménage, y compris vous-même, a un emploi rémunéré ?	Nombre de membres salariés du ménage	/___/
MC4	Qui est le Chef du ménage (CM), c'est-à-dire la personne qui prend la plus part des décisions qui concernent le ménage ?	Moi-même (La Répondante)	1
		Un homme du ménage	2
		Une autre femme du ménage	3
MC4 A	<i>SI le CM est différent de la Répondante (MC4 ≠ 1)</i> Quel lien familial vous lie au Chef de Ménage ? <i>Ne pas lire les réponses</i>	Je suis sa femme	1
		Je suis sa fille	2
		Je suis sa sœur/Belle sœur	3
		Je suis sa nièce	4
		Je suis sa mère	5
		Autre lien	6
EDUCATION DES ENFANTS			
MC5	Combien d'enfants de votre ménage sont d'âges scolaires, c'est-à-dire âgés de 6 à 24 ans ?	Nombre d'enfants en âge d'aller à l'école	/___/
MC5 A	Combien d'entre eux vont présentement à l'école ?	Nombre d'enfants fréquentant l'école	/___/
MC5 B	Combien d'entre eux ne sont jamais allés à l'école ?	Nombre d'enfants n'ayant jamais fréquenté l'école	/___/
MC5 C	Quel est le niveau le plus haut atteint par vos enfants fréquentant l'école ?	Niveau en nombre d'année	/___/
MC6	Si vous deviez comparer les dépenses scolaires (inscription, fournitures, transport, ...) de cette année à celle de l'année passée, pour le même période, que diriez vous des dépenses scolaires de cette année ?	Moins élevées	1
		Les mêmes	2
		Plus élevées	3
		Ne Sait Pas	8

SECTION 2.2 : CARACTERISTIQUES DU LOGEMENT DU MENAGE

N°	QUESTIONS	CODIFICATION	PASSEZ A
CARACTERISTIQUES DE L'HABITATION			
ML1	Quel type d'habitation occupe le ménage ?	Maison ordinaire en dur (ciment, pierre, roches)	1
		Appartement dans un étage en dur	2
		Maison ordinaire en en tôle/planche	3
		Maison en tôle/planche en étage	4
		Maison ordinaire en argile/banco	5
		Toukoul/Daboïta Paillote/Tente	6
		Construction précaire (matériaux de récupération)	7
		Autre (à préciser).....	8

ML2	Quel est le Statut d'occupation de l'habitation par le ménage	Propriétaire Titre Foncier	1	
		Propriétaire avec Permis d'Occupation Provisoire	2	
		Propriétaire Sans statut	3	
		Location ou sous location	4	
		Logement gratuit	5	
		Autre :	6	
APPROVISIONNEMENT EN EAU				
ML3	Quelle est la principale source d'approvisionnement en eau de votre ménage ?	Eau courante ONED – branchement direct	1	
		Eau courante ONED – chez le voisin	2	
		Camion citerne (vendeur)	3	
		Fontaine publique	4	
		Forage / Puits	5	
		Autre :	6	
ECLAIRAGE				
ML4	Quelle est la principale source d'éclairage de votre ménage ?	Electricité	1	
		Lampe à pétrole	2	
		Groupe électrogène	3	
		Bois	4	
		Pas d'éclairage	5	
		Autre :	6	
SOURCE D'ENERGIE POUR LA CUISINE				
ML4	Quelle est la principale source d'énergie pour la cuisine ?	Electricité	1	
		Kérosène (pétrole, gas)	2	
		Charbon	3	
		Bois	4	
		Autre :	6	

SECTION 2.3 : BIENS ET MATERIELS POSSEDES PAR LE MENAGE

J'aimerais maintenant vous poser des questions à propos des articles que votre ménage possède. Je vais vous lire une liste d'articles et j'aimerais que vous indiquiez si vous ou un autre membre de votre ménage possède certains d'entre eux.

Bien <i>(Pour chaque article, lire les questions de MB1 à MB4 de manière consécutive.)</i>	MB1 Un membre de votre ménage possède-t-il ce bien? <i>SI Non Passez à la ligne suivante</i>		MB2 Combien d'unités de ce bien sont en bon état (c'est-à-dire qui fonctionnent)? Nombre d'unités	MB3 Ce bien a-t-il été acquis durant les deux dernières années?		MB4 Etiez-vous membre du programme de micro-crédits lorsque vous avez acquis une unité de cet article?	
	Oui	Non		Oui	Non	Oui	Non
Radio ou magnétophone	1	2	/ ___/	1	2	1	2
Chaises/bancs/tables	1	2	/ ___/	1	2	1	2
Vélo	1	2	/ ___/	1	2	1	2
Lit / Matelas	1	2	/ ___/	1	2	1	2
Cuisinière/Réfrigérateur	1	2	/ ___/	1	2	1	2

Téléviseur	1	2	/____/	1	2	1	2
Moto/ Mobylette	1	2	/____/	1	2	1	2
Voiture/Camionnette	1	2	/____/	1	2	1	2
Moto pompe	1	2	/____/	1	2	1	2

SECTION 2.4 : BIEN-ETRE DU MENAGE

N°	QUESTIONS	CODIFICATION		PASSEZ A
ME1	Durant les 12 derniers mois comment l'ensemble des revenus de votre ménage a-t-il évolué ? <i>(Lire les différentes réponses possibles)</i>	A fortement diminué	1	
		A diminué	2	
		Est resté le même	3	
		A augmenté	4	
		A fortement augmenté	5	
		Ne Sait Pas	8	
ME2	Durant les 12 derniers mois, comment l'alimentation de votre ménage a-t-elle changé ? <i>(Lire les différentes réponses possibles)</i>	S'est détériorée	1	↓ ME3
		S'est améliorée	2	⇒ ME4
		N'a pas changé	3	⇒ ME5
		Ne Sait Pas	8	
ME3	S'il y a eu détérioration (ME2=1) Comment s'est-elle détériorée ?			⇒ ME5
ME4	S'il y a eu amélioration (ME2=2) Comment s'est-elle améliorée ? <i>Ne pas lire les réponses</i> N.B. Plusieurs réponses sont possibles. dans ce cas encrer toutes les réponses données	J'ai pu acheter plus de produits céréaliers (riz, mil, ...) et/ou les pâtes alimentaires, les haricots,	A	
		J'ai pu acheter plus d'assaisonnement et de légumes	B	
		J'ai pu acheter plus de produits laitiers, de viande, des oeufs, des fromages	C	
		J'ai pu acheter plus de repas déjà cuits	D	
		Nous avons pu manger trois fois par jour	E	
		Autre :	X	
		Ne Sait Pas	Y	
ME5	Durant les 12 derniers mois, y a-t-il eu une période durant laquelle il a été nécessaire de réduire la consommation alimentaire de votre ménage par manque d'argent d'acheter à manger ?	Oui	1	↓ ME6
		Non	2	⇒ ME8
		Pas de réponse	9	
ME6	Si OUI pour ME5 (ME5=1) Combien de temps cette période a-t-elle duré ?	Durée de la période de soudure en mois et en jour	/____/	

Téléviseur	1	2	/____/	1	2	1	2
Moto/ Mobylette	1	2	/____/	1	2	1	2
Voiture/Camionnette	1	2	/____/	1	2	1	2
Moto pompe	1	2	/____/	1	2	1	2

SECTION 2.4 : BIEN-ETRE DU MENAGE

N°	QUESTIONS	CODIFICATION		PASSEZ A
ME1	Durant les 12 derniers mois comment l'ensemble des revenus de votre ménage a-t-il évolué ? <i>(Lire les différentes réponses possibles)</i>	A fortement diminué	1	
		A diminué	2	
		Est resté le même	3	
		A augmenté	4	
		A fortement augmenté	5	
		Ne Sait Pas	8	
ME2	Durant les 12 derniers mois, comment l'alimentation de votre ménage a-t-elle changé ? <i>(Lire les différentes réponses possibles)</i>	S'est détériorée	1	↓ ME3
		S'est améliorée	2	⇒ ME4
		N'a pas changé	3	⇒ ME5
		Ne Sait Pas	8	
ME3	<i>S'il y a eu détérioration (ME2=1)</i> Comment s'est-elle détériorée ?		⇒ ME5
ME4	<i>S'il y a eu amélioration (ME2=2)</i> Comment s'est-elle améliorée ? <i>Ne pas lire les réponses</i> <i>N.B. Plusieurs réponses sont possibles. dans ce cas encrer toutes les réponses données</i>	J'ai pu acheter plus de produits céréaliers (riz, mil, ...) et/ou les pâtes alimentaires, les haricots,	A	
		J'ai pu acheter plus d'assaisonnement et de légumes	B	
		J'ai pu acheter plus de produits laitiers, de viande, des oeufs, des fromages	C	
		J'ai pu acheter plus de repas déjà cuits	D	
		Nous avons pu manger trois fois par jour	E	
		Autre :	X	
		Ne Sait Pas	Y	
ME5	Durant les 12 derniers mois, y a-t-il eu une période durant laquelle il a été nécessaire de réduire la consommation alimentaire de votre ménage par manque d'argent d'acheter à manger ?	Oui	1	↓ ME6
		Non	2	⇒ ME8
		Pas de réponse	9	
ME6	<i>Si OUI pour ME5 (ME5=1)</i> Combien de temps cette période a-t-elle duré ?	Durée de la période de soudure en mois et en jour	/____/	

PM3	<p>Voudriez-vous bien citer trois éléments du Programme de micro crédit du FSD que vous avez le plus aimés ?</p> <p><i>Ne pas lire les réponses</i></p>	Facilité d'accès aux prêts par rapport aux banques et aux autres prêteurs	A
		Bonnes conditions de remboursement du prêt	B
		La solidarité et la dynamique du groupe	C
		Les réunions hebdomadaires	D
		Encadrement par agents des centres	E
		Autre :	X
		Ne Sait Pas	Y
		Pas de réponse	Z
PM4	<p>Voudriez-vous bien citer trois éléments essentiels du Programme de micro crédit du FSD que vous n'avez le plus aimés ?</p> <p><i>Ne pas lire les réponses</i></p>	Les tranches de remboursement sont élevées	A
		Le montant des prêts est petit	B
		Les cycles de prêts sont longs	C
		La dynamique de groupe est difficile (avec les responsables ou lors des réunions)	D
		Les réunions sont trop fréquentes ou bien pas assez	E
		Le lieu des réunions n'est pas adéquat	F
		Les conditions de remboursement sont inadéquates (fréquence des remboursements, montants à rembourser)	G
		La politique de garantie ou caution solidaire est inadéquate	H
		Le processus d'octroi du prêt est lent	I
		L'attitude des gestionnaires de crédits dans les centres	J
		Période de grâce insuffisante	K
		L'épargne obligatoire	L
		Autre :	X
Ne Sait Pas	Y		
Pas de réponse	Z		
PM5	<p>Par quels autres types de crédits seriez-vous intéressée ?</p> <p><i>Lire les types de crédits</i></p> <p>N.B. Plusieurs réponses sont possibles. dans ce cas encercler toutes les réponses données</p>	Les crédits de logement	A
		Les crédits à la consommation	B
		Les crédits de bail/ Crédits agricoles	C
		Epargne /crédit /assurances	D
		Autre :	X
PM6	Si vous deviez changer quelque chose au programme de micro-crédits du FSD afin de le rendre encore meilleur, que changeriez-vous ?	

Fin

Présenter les remerciements et répondre aux questions relatives à l'enquête