



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



**ETUDE FINALE DES REVENUS POUR LA  
COMPOSANTE MICROFINANCE DU  
PROGRAMME D'ASSISTANCE AU  
DÉVELOPPEMENT DE CRS/BF (DAP 2004-2009)**

**Rapport final**  
**Avril 2009**

**LESSOKON Sarl** - 01 BP 2339 Ouagadougou 01  
Tél. : (226) 50 398 601 / 70 264 167  
E-Mail : [info@lessokon.com](mailto:info@lessokon.com) ; Site Web : [www.lessokon.com](http://www.lessokon.com)  
**Consultant**  
Moussa TASSEMBEDO

En collaboration avec le staff du CRS/BF

## REMERCIEMENTS

L'équipe de consultants du cabinet LESSOKON qui a conduit cette étude témoigne toute sa gratitude à tous ceux qui ont participé activement à la réalisation de la mission. Elle prie tout particulièrement :

- ✓ le chef de Programme du CRS/BF, Mr Moussa BANGRE,
- ✓ le responsable des départements Suivi Evaluation (Mr A. Joseph ILBOUDO)
- ✓ les agents du MFU,

de recevoir leurs vifs remerciements pour les efforts qu'ils ont déployés pour faciliter la réalisation de cette étude.

Les remerciements de l'équipe s'adressent également aux :

- ✓ chefs d'antennes techniques du CRS/BF et les agents de crédit des Balé et de la Gnagna,
- ✓ responsables et clientes des Groupements de crédit,
- ✓ personnes ressources des antennes techniques dans les villages et départements d'enquête,
- ✓ autorités administratives et coutumières de la zone d'étude,
- ✓ enquêteurs, superviseurs et opérateurs de saisie,
- ✓ etc.

pour leur dynamisme et leur engagement dans la réalisation de cette étude.

(Voir en annexe 3 la liste des personnes ayant pris part à l'étude).

# TABLE DES MATIERES

TITRES	PAGES
<b>REMERCIEMENTS .....</b>	<b>2</b>
<b>LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES .....</b>	<b>6</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX.....</b>	<b>7</b>
<b>LISTE DES GRAPHIQUES.....</b>	<b>9</b>
<b>RESUME .....</b>	<b>10</b>
<i>Methodologie retenue.....</i>	<i>11</i>
<i>Population étudiée .....</i>	<i>11</i>
<i>Résultats .....</i>	<i>11</i>
<i>Niveaux de revenus et évolutions.....</i>	<i>11</i>
<i>Les dépenses ou les utilisations / destinations finales des revenus.....</i>	<i>12</i>
<i>Différenciation des niveaux de dépenses improductives par zone .....</i>	<i>13</i>
<i>Les dépenses de capitalisation (actifs).....</i>	<i>14</i>
<i>Formation en gestion et marketing des AGR et performances financières et économiques des femmes.....</i>	<i>14</i>
<i>Les facteurs conjoncturels.....</i>	<i>15</i>
<i>Effets et impacts de la formation sur le revenu et la capitalisation .....</i>	<i>16</i>
<i>Critiques - Souhaits - Propositions.....</i>	<i>16</i>
<i>Synthèse des revenus Clientes et non clientes comparés au seuil de pauvreté..</i>	<i>18</i>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>19</b>
<b>CHAPITRE I - APERÇU METHODOLOGIQUE, DIFFICULTES ET LIMITES DE L'ETUDE .....</b>	<b>21</b>
<b>1.1. Aperçu méthodologique .....</b>	<b>21</b>
1.1.1. Outil de mesure du revenu utilisé.....	21
1.1.2. Constitution de l'échantillon d'étude.....	22
1.1.3. Production des outils de collecte de données.....	24
1.1.4. Conduite de l'étude terrain .....	24
1.1.5. Saisie et nettoyage (apurement) des données d'enquêtes.....	25
1.1.6. Traitement données et détermination des niveaux de revenus.....	27
<b>1.2. Difficultés et limites de l'étude .....</b>	<b>29</b>
1.2.1. Difficultés.....	29
1.2.2. Limites de l'étude .....	30
<b>CHAPITRE II : PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ETUDE .....</b>	<b>31</b>

<b>2.1. Caractéristiques de l'échantillon de femmes enquêtées.</b>	<b>31</b>
2.1.1. Age moyen des enquêtées et taille moyenne de leur ménage .....	31
2.1.2. Le statut matrimonial des enquêtées .....	32
2.1.3. Niveaux d'instruction des femmes enquêtées.....	32
<b>2.2. Formation du revenu moyen annuel des enquêtées et performances comparées .....</b>	<b>33</b>
2.2.1. Le revenu annuel moyen et ses composantes .....	33
2.2.2. Éléments de calcul du revenu annuel moyen .....	33
2.2.3. Estimation du niveau de revenu annuel moyen .....	34
2.2.4. Les composantes du revenu moyen annuel .....	36
2.2.5. Évolution du revenu annuel moyen par catégorie de femmes.....	37
2.2.6. Évolution du revenu annuel moyen suivant le cycle de crédit ....	40
2.2.7. Évolution du revenu annuel moyen par zone .....	41
2.2.8. Différenciation du revenu moyen suivant l'accès à la formation en gestion et au marketing des AGR .....	44
2.2.9. Conclusion partielle sur le revenu moyen et son évolution.....	46
<b>2.3. Les dépenses ou les utilisations / destinations finales des revenus.....</b>	<b>47</b>
2.3.1. Structure des dépenses non productives de l'ensemble de l'échantillon .....	47
2.3.2. Structure et évolution 2004-2009 des dépenses non productives des clientes et non clientes .....	48
2.3.3. Structure et évolution 2004-2009 des dépenses non productives par cycle de crédit .....	49
2.3.4. Structure et évolution 2004-2009 des dépenses non productives par zone .....	50
2.3.5. Comparaison des niveaux de dépenses non productives entre les clientes formées en gestion et marketing.....	51
2.3.6. Conclusion partielle sur la structure et l'évolution 2004-2009 des dépenses non productives .....	52
<b>2.4. Les performances en capitalisation (les actifs) .....</b>	<b>53</b>
2.4.1. Évolution du niveau de capitalisation par type d'actif.....	53
2.4.2. Évolution du niveau de capitalisation par catégorie de femmes...	53
2.4.3. Performances en capitalisation suivant la formation en gestion et marketing des AGR.....	55
<b>2.5. Les facteurs conjoncturels intervenus au cours des quatre dernières années qui ont influencé l'évolution du revenu et les performances de capitalisation.....</b>	<b>56</b>
<b>2.6. Estimation de l'impact du crédit sur les niveaux de revenus suivant la méthode de la double différence .....</b>	<b>56</b>
<b>2.7. L'impact de la formation en gestion et marketing des AGR sur les niveaux de revenus et les performances de capitalisation .....</b>	<b>57</b>

2.7.1. Les thèmes de formation et la méthodologie utilisée.....	57
2.7.2. Effets et impacts de la formation.....	58
<b>CHAPITRE III – SOUHAITS, OBSERVATIONS GENERALES ET PROPOSITIONS .....</b>	<b>59</b>
<b>3.1. Souhaits des clientes en rapport avec les modalités de crédit et d'épargne .....</b>	<b>59</b>
<b>3.2. Observations et opinions du consultant sur le Programme MFU .....</b>	<b>62</b>
<b>3.3. Proposition de stratégies et outils de suivi de l'évolution des revenus et autres performances des femmes .....</b>	<b>63</b>
<b>3.4. Proposition pour une valorisation des formations en entreprenariat et en gestion .....</b>	<b>63</b>
<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>65</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>66</b>
<b>Annexe n°01 : Approches utilisées pour l'estimation des niveaux de pauvreté et de bien-être.....</b>	<b>66</b>
<b>Annexe n°02 : Questionnaire de l'étude .....</b>	<b>67</b>
<b>Annexe n°03 : Personnes ayant pris part à l'étude .....</b>	<b>76</b>

## **LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES**

<b>AGR</b>	: Activité Génératrice de Revenus
<b>BV (VB)</b>	: Banque Villageoise (Village Banking)
<b>CGAP</b>	: Consultative Group to Assist the Poorest
<b>CRS /BF</b>	: Catholic Relief Services
<b>GVM</b>	Groupement villageois de Microcrédit
<b>IFPRI</b>	: International Food Policy Research Institute
<b>INSD</b>	: Institut National des Statistiques et de la Démographie
<b>MFU</b>	: Microfinance Unit
<b>PMFU</b>	: Program of Microfinance Unit
<b>SUE</b>	: Sous Unité Économique
<b>TDR</b>	: Termes De Références

## LISTE DES TABLEAUX

### TITRES

### PAGES

Tableau n° 1 : Evolution des revenus moyens des clientes et des non clientes .....	18
Tableau n°2 : Echantillon des femmes enquêtées par zone et par catégorie .....	23
Tableau n°3 : Population définitive de l'étude 2009 par zone et par catégorie .....	26
Tableau n°4 : Age moyen et taille moyenne des ménages des femmes enquêtées.....	31
Tableau n°5 : Statut matrimonial des femmes enquêtées.....	32
Tableau n°6 : Niveaux d'instruction des femmes enquêtées .....	32
Tableau n°7 : Niveau du revenu moyen et son évolution 2004-2009.....	35
Tableau n°8 : Comparaison du revenu moyen par catégorie de femme et estimation de son évolution entre 2004 et 2009.....	38
Tableau n°9 : Rapport de la différence de revenus des femmes aux seuils de pauvreté et suivant leur statut.....	38
Tableau n°10 : Situation des femmes suivant leur statut par rapport au revenu de base .....	39
Tableau n°11 : Evolution suivant les cycles de crédit et sur la période 2004-2009 du revenu moyen .....	40
Tableau n°12 : Composantes du revenu suivant les cycles de crédit.....	41
Tableau n°13 : Différenciation et évolution du revenu moyen global par zone .....	41
Tableau n°14 : Composantes du revenu moyen global par zone .....	42
Tableau n°15 : Situation du revenu moyen par zone suivant les catégories d'enquêtées.....	43
Tableau n°16 : Comparaison revenus des clientes formées et des clientes non formées .....	44
Tableau n°17 : Comparaison des revenus des clientes formées et non formées par niveau d'ancienneté .....	45
Tableau n°18 : Structure et évolution des dépenses improductives entre 2004 et 2009.....	47
Tableau n°18 : Différenciation et évolution 2004 - 2009 des dépenses improductives des clientes et des non clientes .....	48
Tableau n°19 : Différenciation des niveaux des dépenses improductives suivant le cycle de crédit .....	49
Tableau n°20 : Différenciation des niveaux de dépenses productives par zone .....	50
Tableau n°21 : Différenciation des niveaux de dépenses non productives par les formations en gestion et marketing des AGR.....	51
Tableau n°22 : Différenciation des niveaux de dépenses non productives par les formations en gestion et marketing des AGR et selon le cycle de crédit .....	52
Tableau n°23 : Niveaux de capitalisation en actifs suivant les zones .....	54
Tableau n°24 : Niveaux de capitalisation en actifs suivant le statut des enquêtées (Clientes / Non clientes) .....	54
Tableau n°25 : Niveaux de capitalisation en actifs suivant le niveau de renforcement des capacités en gestion et marketing des AGR.....	55
Tableau n°26 : Niveaux de capitalisation en actifs suivant le niveau de renforcement des capacités en gestion et marketing des AGR et en fonction du cycle de crédit... ..	55
Tableau n°27 : Appréciations des bénéficiaires sur les effets et impacts de la formation en marketing et gestion des AGR.....	58

Tableau n°28 : Montant de crédit selon le cycle ..... 59

## LISTE DES GRAPHIQUES

### TITRES

### PAGES

Graphique 1 : Comparaison des niveaux d'éducation entre 2004 et 2009 .. 33

Graphique 2 : Évolution 2004-2009 des composantes du revenu monétaire annuel moyen ..... 36

## RESUME

*Le Catholic Relief Services, programme du Burkina Faso (CRS/BF), entreprend depuis 1960 des œuvres humanitaires et des actions de développement auprès des populations pauvres du Burkina Faso qui souffrent de l'insécurité alimentaire chronique. L'analyse des causes de l'insécurité alimentaire faite par CRS/BF démontre que l'une des causes majeures de l'insécurité alimentaire est le faible revenu des populations, avec pour conséquence leur faible accès économique aux besoins de base (nourriture, éducation, santé). Aussi, CRS/BF a engagé des actions de nature à relever le niveau des revenus des femmes rurales (qui sont les populations les plus durement touchées par le phénomène de la pauvreté). Une de ces stratégies de relèvement du revenu des femmes est le financement de leurs activités génératrices de revenus (AGR) par le biais du microcrédit.*

*Dans le cadre de son DAP 2004-2009, CRS/BF a ciblé pour son intervention en microfinance onze (11) provinces réparties sur deux régions : la région centrée sur la province de la Gnagna et la région centrée sur la province des Balé.*

*Dans le but de mesurer les effets et impacts de ses interventions sur les femmes dans le domaine de la microfinance, CRS/BF a réalisé **au démarrage** du DAP en 2004 une étude de base qui a :*

- ❖ identifié une méthodologie éprouvée de mesure du revenu des femmes,*
- ❖ retenu une short-list des indicateurs d'évaluation du niveau de pauvreté des femmes,*
- ❖ permis de dresser une **situation de référence des indicateurs retenus,***
- ❖ réaliser un diagnostic des besoins en renforcement des capacités des micros entrepreneures et de faire des propositions pouvant améliorer leurs capacités managériales.*

*A l'issue de l'exécution du DAP 2004-2009, le CRS/BF entreprend une **évaluation finale de l'évolution des revenus** de l'ensemble des bénéficiaires de son programme au regard des données de référence fournies par l'étude de base réalisée en 2004.*

*Les objectifs de cette évaluation finale sont :*

- ❖ évaluer les revenus de ses clientes selon les cycles de crédit et les comparer à leurs revenus de référence dans le rapport d'étude de base réalisée en 2004,*

- ❖ évaluer les revenus des clientes qui ont été formées à la gestion et au marketing de leurs activités rémunératrices et les comparer à ceux de celles qui n'ont pas bénéficié de cette formation mais qui ont la même ancienneté dans le programme.

### **Méthodologie retenue**

C'est la méthodologie retenue en 2004, le « Poverty Assessment Tool » de CGAP/IFPRI de mesure du niveau de pauvreté qui a été reconduite pour cette étude d'évaluation finale. La principale justification de ce choix est la volonté de permettre la comparabilité entre les deux situations.

### **Population étudiée**

L'échantillon de départ était de 56% de la population touchée par l'étude de base (1 246 femmes) soit 700 personnes. Les proportions sont de 60% de non clientes et 40% de clientes comme l'impose la méthode CGAP/IFPRI. Les enquêtes ont permis de toucher au total 783 femmes (soit 379 femmes dans la zone de Boromo et 404 femmes dans la zone de Bogandé).

### **Résultats**

#### **Niveaux de revenus et évolutions**

Le revenu moyen global a enregistré une légère régression entre 2004 et 2009 passant de 61 240 Fcfa à 60 220 Fcfa (repli global de -1,6%). Ce revenu est inférieur de 33% au seuil absolu de pauvreté estimé à 89 712 Fcfa en 2006.

Par ailleurs, a) 61% des clientes ont leur revenu monétaire annuel moyen supérieur au seuil de pauvreté estimé de 2006 ; b) 98% des clientes ont un revenu supérieur au revenu de base de 2004 augmenté de 50% (\$82,5).

La régression du revenu global est largement imputable aux contreperformances financières des non clientes (-15,4% de régression de leur revenu entre 2004 et 2009). Le revenu des clientes a de son côté augmenté de 17%.

*L'écart de revenus clientes-non clientes s'est accentué entre 2004 et 2009. Le revenu des clientes est 43,7% plus élevé que celui des non clientes (73 261 Fcfa contre 50 967 Fcfa). Cette supériorité était de 3,8% en 2004 (62 544 Fcfa pour les clientes contre 60 256 Fcfa pour les non clientes).*

*En termes de constitution, il n'y a pas eu beaucoup de variation entre les deux périodes : 65% du revenu sont expliqués par le revenu des AGR,*

*Deux composantes du revenu ont vu leur poids régresser (l'épargne de 8% et les transferts de 1%) pendant que les deux autres ont vu leur situation se consolider : revenu agricole, +2% ; revenu des AGR, +6%.*

*Pour les clientes, une donnée remarquable est l'évolution de la composante « Épargne » dans la constitution du revenu global d'un niveau de cycle à l'autre. Cette évolution est la suivante : 7% pour les cycles 3 à 5 ; 9% pour 6 à 10 et 13% pour les cycles supérieurs à 10. L'épargne prend une place de plus en plus prépondérante dans la constitution du revenu au fur et à mesure de l'ancienneté de la femme dans le programme de microcrédit.*

*Les clientes ont mieux résisté que les non clientes aux difficultés conjoncturelles de la période (crise alimentaire, inflation sur les prix des biens de première nécessité, aléas climatiques). Elles ont réduit leur écart de revenu au seuil de pauvreté de -18% en 2009 contre -24% en 2004 pendant que celui des non clientes s'est accentué : -43% en 2009 contre -27% en 2004.*

*L'analyse du revenu moyen par zone confirme la tendance déjà relevée en 2006 : le revenu des femmes de Bogandé est supérieur de près de 10% à celui de Boromo.*

*Tout comme pour le revenu global, la différenciation des niveaux de revenus entre zones et entre clientes et non clientes est largement imputable aux performances des revenus AGR, lesquelles sont largement financées par le crédit PMFU. Indirectement, le crédit PMFU explique les différences de revenus constatés.*

### *Les dépenses ou les utilisations / destinations finales des revenus*

*L'analyse a porté sur les dépenses non productives (les dépenses productives ont été prises en compte dans la détermination des marges constitutives du revenu).*

*Les dépenses non productives qui concourent à l'amélioration des conditions de vie des enquêtées et de leurs ménages ont connu une hausse de 80% entre 2004 et 2009. Le poste de dépenses le plus important de cette rubrique quel que soit le statut de l'enquêtée est le **poste dépenses alimentaires** (au moins 55% de l'ensemble des dépenses).*

*Cette tendance révèle que la majeure partie des enquêtées consacre l'essentiel de leurs ressources à la satisfaction de leurs besoins essentiels et principalement à la sécurisation de leur situation alimentaire.*

*Pour toutes les sous rubriques des dépenses non productives, les clientes réalisent des performances supérieures à celles des non clientes (et singulièrement dans les dépenses alimentaires). Les ressources consacrées par les clientes dans cette rubrique sont proches du double des ressources investies par les non clientes à la même rubrique.*

***La stratégie de CRSBF visant à améliorer la sécurité alimentaire des ménages par le microcrédit s'avère pertinente à la lumière de ce résultat.***

*D'une manière générale, les dépenses improductives des clientes sont supérieures à celles des non clientes. Cette différence s'est même accentuée entre les deux périodes : + 31% en 2009 contre 21% en 2004.*

*Cette évolution s'explique par l'évolution des dépenses des sous groupes qui les composent : + 74% pour les non clientes et +88% pour les clientes.*

*On peut en conclure que les femmes (non clientes ou clientes) ont amélioré leur niveau de bien-être en augmentant leurs niveaux de consommation en biens alimentaires et non alimentaires. Les clientes améliorent leur niveau de bien-être dans des proportions supérieures à celles des non clientes.*

*Différenciation des niveaux de dépenses improductives par zone*

*Les dépenses non productives de la zone de Bogandé sont supérieures à celles de Boromo en 2009 (respectivement 117 979 Fcfa et 115 310 Fcfa en 2009 contre 46 573 Fcfa et 65 896 Fcfa en 2004). L'inversion des tendances relevée en 2006 entre les deux zones en matière de dépenses non productives se confirme donc : les femmes de la zone de Bogandé parviennent à réaliser des dépenses d'amélioration de leurs conditions de vie supérieures à celles des femmes de la zone de Boromo.*

*L'évolution dans les acquisitions d'actifs semble être à l'origine de la différenciation des dépenses non productives entre les deux zones. En effet, la croissance 2004-2009 de ce poste est de 468% pour la zone de Bogandé contre 144% pour Boromo.*

*Les enquêtées de la zone de Bogandé parviennent (mieux que les femmes de Boromo) à s'engager dans des dépenses de capitalisation. Celles de Boromo semblent être handicapées dans cette dynamique par la nécessité de consacrer un peu plus de leurs ressources dans l'acquisition de denrées alimentaires.*

#### *Les dépenses de capitalisation (actifs)*

*L'évolution du poste de dépenses « Actifs » entre 2004 et 2009 est très impressionnante : + 196% pour les non clientes et +296% pour les clientes. Les femmes enquêtées sont dans une bonne dynamique de capitalisation et les clientes font preuve de plus de dynamisme que les non clientes dans ce domaine.*

*On constate l'émergence de la capitalisation dans de nouveaux biens à grande valeur socioéconomique (parcelles, maisons) ou à la mode (téléphones cellulaires). Cela s'explique par le fait que les actifs relevés par les enquêtes ont porté sur une période pluriannuelle.*

*L'analyse par zone montre que les femmes de Bogandé ont des niveaux de capitalisations supérieurs à ceux de Boromo notamment dans les actifs nouvellement répertoriés.*

#### *Formation en gestion et marketing des AGR et performances financières et économiques des femmes*

*L'analyse comparée sur les variables revenus, dépenses non productives et capitalisation d'actifs pour les mêmes cycles de crédit des femmes qui ont reçu ces*

*formations et celles qui ne les ont pas reçu ne permet pas d'affirmer que cet élément a une incidence positive sur les performances des femmes.*

*L'absence d'incidence visible des formations sur le revenu des clientes peut être expliquée par les éléments suivants :*

- des erreurs d'approche méthodologique dans les premiers groupes formés (pré requis des bénéficiaires non vérifiés, non adéquation du mode opératoire de la formation, ...)*
- une non internalisation des acquis des formations se traduisant par leur non traduction dans les pratiques quotidiennes des femmes,*
- l'absence de dispositifs de suivi évaluation et de contrôle post formation pour vérifier si les bénéficiaires ont bien assimilé les connaissances. De tels dispositifs permettent d'apprécier s'il est opportun d'associer des mesures d'accompagnement à la démarche (appuis conseils spécifiques, recyclages, etc.). dans le domaine de l'alphabétisation, il a été montré que l'absence d'opportunités pour exercer les savoirs acquis entraînent une déperdition des savoirs de la part des alphabétisés au bout d'un certain temps.*

*Des observations poussées sur une durée plus longue sont plus indiquées pour permettre de tirer des tendances fiables.*

*Par contre, les effets qualitatifs positifs ont été relevés par les bénéficiaires (meilleure organisation du travail, meilleur arbitrage entre les activités, amélioration de la gestion de leur trésorerie, etc.).*

### *Les facteurs conjoncturels*

*Des facteurs conjoncturels sont survenus dans les deux zones sur la période 2004-2009. Ces facteurs ont influencé l'évolution du revenu des femmes et leurs performances dans la capitalisation d'actifs. Ces facteurs sont principalement :*

- ❖ Les aléas climatiques qui ont occasionné une sécheresse au cours de la campagne agricole 2006-2007 et des inondations durant la campagne agricole 2007-2008.*

- ❖ *Une crise alimentaire doublée d'une crise énergétique qui a eu pour conséquence majeure une inflation généralisée sur les prix des biens de consommation de base.*

### *Effets et impacts de la formation sur le revenu et la capitalisation*

*Ces effets et impacts sont notamment : Acquisition de connaissance sur les techniques de gestion financière des AGR, coût de revient des produits, techniques de fixation des prix de vente, techniques d'accueil de la cliente, démarche pratique de création et de diversification des AGR, ...*

### *Critiques - Souhaits - Propositions*

*Les femmes ont émis quelques critiques sur le programme de microcrédit. Globalement elles apprécient positivement les prestations fournies par GRAINE. Elles ont cependant émis certains reproches et réserves sur les modalités de crédit : montant plafond accessible faible, taux d'intérêt exorbitant et peu concurrentiel par rapport à d'autres institutions de financement locales, modalités de remboursement inadaptées aux cycles des activités financées, etc.*

*Les souhaits et propositions qui ont été faits portent sur ces critiques et observations :*

- ❖ *emmener la durée de crédit à 12 mois voire 18 mois dans certains cas (cette durée est actuellement de 6 ou 9 mois) ;*
- ❖ *relever les montants de crédit proposés pour tenir compte des effets de l'inflation ;*
- ❖ *articuler les remboursements avec le cycle des activités ;*
- ❖ *réviser les taux d'intérêt pour qu'ils soient compétitifs comparativement à ceux pratiqués par les autres IMF de la zone.*

*Pour ce qui concerne la formation en gestion et marketing des AGR, une bonne appropriation et valorisation des acquis d'une telle activité nécessite la mise sur pied d'un dispositif de suivi et de vérification des acquis, la réalisation de sessions de recyclages et l'intégration de certains volets de ces formations aux séances d'animations des agents de crédit.*



## Synthèse des revenus Clientes et non clientes comparés au seuil de pauvreté

**Tableau n° 1 : Evolution des revenus moyens des clientes et des non clientes**

Désignation	Revenu moyen 2004 (Fcfa)	Revenu moyen 2009 (Fcfa)	Evolution 2004-2009 du revenu moyen (en %)
Non clientes	60 256	50 967	- 15,4
<i>Ecart-type</i>	<i>58 598</i>	<i>49 763</i>	
Clients	62 544	73 261	+ 17,14
<i>Ecart-type</i>	<i>55 094</i>	<i>61 799</i>	
Ensemble zone	61 240	60 220	- 1,6
<i>Ecart-type</i>	<i>57 103</i>	<i>56 107</i>	-
<i>Rapport revenus Clientes-Non clientes (en %)</i>	<i>+ 3,8%</i>	<i>+43,7%</i>	-

Entre 2004 et 2009, les évolutions suivantes ont été relevées :

- ❖ le revenu moyen des femmes enquêtées a globalement baissé de **-1,6%**
- ❖ le revenu moyen des non clientes a régressé de **- 15,4%**
- ❖ le revenu moyen des clientes a augmenté de **+17,14%**

En comparaison avec le seuil de pauvreté, les évolutions constatées sont les suivantes :

- ❖ le revenu moyen global de 2004 est inférieur de 26% au seuil de pauvreté de la période (82 672 Fcfa en 2003) ; en 2009, ce revenu est inférieur de 33% au seuil absolu de pauvreté (estimé à 89 712 Fcfa en 2006). On relève par ailleurs que 61% des clientes ont leur revenu annuel moyen supérieur au seuil de pauvreté 2006 ;
- ❖ le revenu moyen des non clientes était inférieur de 27% au seuil de pauvreté en 2004 ; en 2009 (avec la dégradation du revenu), ce revenu est inférieur de 43% au seuil de pauvreté estimé en 2006. La situation de pauvreté des non clientes s'est dégradé de 16 points entre 2004 et 2009 ;
- ❖ la situation des clientes s'est améliorée, ce qui les rapproche à six points du seuil de pauvreté. Le revenu moyen des clientes était inférieur de 24% au seuil de pauvreté en 2004 ; en 2009, il est inférieur de 18% au seuil de pauvreté estimé de 2006.

Le revenu moyen des clientes était supérieur de 3,8% à celui des non clientes en 2004. En 2009, sous l'effet de la double évolution (baisse du revenu des non clientes de – 15,4% ; augmentation de celui des clientes de +17,14%), le revenu moyen des clientes est supérieur de 43% à celui des non clientes.

## INTRODUCTION

Le Catholic Relief Services, programme du Burkina Faso, entreprend depuis 1960 des œuvres humanitaires et des actions de développement auprès des populations pauvres du Burkina Faso qui souffrent de l'insécurité alimentaire chronique. L'analyse des causes de l'insécurité alimentaire faite par CRS/BF démontre que l'une des causes majeures de l'insécurité alimentaire est le faible revenu des populations, avec pour conséquence leur faible accès économique aux besoins de base (nourriture, éducation, santé). Les données récentes révèlent que 47% des habitants vivent avec moins de 250 Fcfa par jour. Cette observation montre une aggravation de l'incidence de la pauvreté ; celle-ci était en effet de 46,4% en 2003.

Pour contribuer à endiguer le phénomène de l'insécurité alimentaire, une des stratégies développées par le Catholic Relief Services au Burkina Faso est de faciliter l'accès des populations les plus pauvres, en particulier les femmes, à ces besoins de base par l'offre de petits crédits leur permettant d'accroître leurs revenus à travers le financement de leurs activités rémunératrices. L'objectif de cette stratégie est de contribuer au relèvement du niveau de revenu des ménages pauvres afin de réduire globalement l'insécurité alimentaire chronique à laquelle ces ménages font face.

Dans son programme d'activités 2004-2009, CRS/BF a ciblé 11 provinces pour son intervention en microfinance. Au 30 septembre 2009, le programme en touchait 9 provinces<sup>1</sup> pour un total de 28 205 clientes actives, réparties entre deux régions : la région centrée sur la province de la Gnagna et la région centrée sur la province des Balé<sup>2</sup>. Dans ces deux régions le programme de microfinance est représenté par l'Antenne Technique de Bogandé et l'Antenne Technique des Balé. A date, l'Antenne Technique de Bogandé touche les provinces de la Gnagna, du Gourma, de la Komondjari et du Namentenga. L'Antenne Technique des Balé touche les provinces du Mouhoun, du Sanguié, du Tuy, du Boulkiemdé et de la Sissili.

Dans son plan quinquennal 2004-2009, l'objectif spécifique de la composante Microfinance de CRS/BF est le suivant : **Les revenus des femmes pauvres des zones rurales du Burkina Faso ont accru.**

A moyen terme, l'atteinte des trois (3) résultats intermédiaires ci-après contribuera à celle de l'objectif spécifique:

**Résultat intermédiaire 1 :** *Les femmes pauvres des zones rurales ont un accès permanent aux services financiers*

---

<sup>1</sup> La Gnagna, le Namentenga, la Komondjari, les Balé, le Mouhoun, le Sanguié, le Tuy, la Sissili et le Boulkiemdé. **NB** : bien que n'étant pas prévues dans le plan d'expansion du programme, quelques villages des provinces de la Sissili et du Boulkiemdé ont été touchés en raison de leur proximité des provinces du Sanguié et des Balé.

<sup>2</sup> Ces deux antennes sont devenues agences depuis la transformation du programme en institution de microfinance sous le nom de Groupe d'accompagnement à l'Investissement et à l'Épargne (GRAINE). C'est une Sarl.

**Résultat intermédiaire 2 :** <sup>3</sup>*L'épargne volontaire des clientes du programme s'est accrue*  
**Résultat Intermédiaire 3 :** *La qualité professionnelle en micro entreprise des clientes du programme s'est renforcée*

Afin de permettre une mesure de la progression de ce programme vers l'atteinte de ses résultats, le CRS/BF a conduit en début de programme (i.e. en 2004) une étude de base établissant la situation de référence des revenus des femmes ciblées par le Programme.

En 2006, à mi-parcours de l'exécution du DAP 2004-2009 et conformément au plan de suivi-évaluation de ses activités, le CRS/BF a également réalisé une évaluation à mi-parcours de l'évolution des revenus de la clientèle de son programme de microfinance.

A la fin de l'exécution de son DAP 2004-2009, le CRS/BF réalise cette évaluation finale dans le but d'apprécier l'évolution des revenus de l'ensemble des bénéficiaires de son programme au regard des données de référence fournies par l'étude de base 2004.

Deux objectifs centraux sont attachés à la réalisation de l'évaluation finale du revenu des femmes bénéficiaires de la composante microfinance de CRS dans le cadre du DAP 2004-2009 :

- 1) évaluer les revenus<sup>4</sup> de ces clientes selon les cycles de crédit et les comparer à leurs revenus de référence dans le rapport d'étude de base réalisée en 2004.
- 2) évaluer les revenus des clientes qui ont été formées à la gestion et au marketing de leurs activités rémunératrices et les comparer à ceux de celles qui n'ont pas bénéficié de cette formation mais qui ont la même ancienneté dans le programme<sup>5</sup>.

L'étude s'est déroulée fin février – début mars 2009 dans les zones d'intervention (départements, villages) couvertes par les antennes techniques de Boromo et de Bogandé.

Le plan du rapport d'étude comprend trois parties :

- ❖ Chapitre I - Aperçu méthodologique, difficultés et limites de l'étude
- ❖ Chapitre II - Principaux résultats de l'étude
- ❖ Chapitre III – Observations générales et recommandations

---

<sup>3</sup> L'épargne obligatoire étant égale à 10% du prêt du cycle de 6 mois, toute épargne au-delà des 10% est considérée comme épargne volontaire

<sup>4</sup> Le revenu comprend l'épargne disponible et tous biens à valeur marchande.

<sup>5</sup> Il est à noter que cet aspect de l'évaluation concerne seulement des clientes de l'antenne technique de Bogandé, celles de Boromo n'ayant pas encore bénéficié de cette formation.

# CHAPITRE I – APERÇU METHODOLOGIQUE, DIFFICULTES ET LIMITES DE L'ETUDE

## 1.1. Aperçu méthodologique

### 1.1.1. Outil de mesure du revenu utilisé

Pour les études antérieures (Étude de base en 2004 et Évaluation à mi-parcours de l'évolution du revenu en 2006), deux démarches méthodologiques ont guidé la conduite de l'étude sur l'évaluation à mi parcours des revenus des femmes bénéficiaires du PMF du CRS/BF :

- ❖ The Microfinance Poverty Assessment Tool du CGAP /IFPRI (outil d'évaluation de la pauvreté en microfinance)
- ❖ Les techniques classiques d'évaluation de la pauvreté ou de mesure du revenu

Pour des besoins de cohérence, de continuité et pour permettre des comparaisons pertinentes avec les situations de 2004 et de 2006, il a été convenu de retenir cet outil pour l'évaluation finale du revenu étude.

#### 1.1.1.1. The Microfinance Poverty Assessment Tool du CGAP /IFPRI

Cette méthode s'inspire à la fois de l'approche utilitariste et de l'approche non utilitariste d'estimation des niveaux de pauvreté<sup>6</sup>. En effet, elle tient compte d'une part du potentiel économique et de consommation de l'enquêtée ; et, d'autre part, elle intègre les variables sur les besoins de base et les capacités des individus.

Les principaux avantages et qualités de cette méthode sont (Voir également étude de base 2004, PP. 21-22) :

- ❖ **elle a été élaborée par l'IFPRI<sup>7</sup> et a reçu la caution du CGAP qui est une institution internationale spécialisée dans l'appui aux institutions et programmes de microfinance,**
- ❖ elle est un outil composite qui prend en compte les aspects clés des outils et méthodes d'évaluation de la pauvreté,
- ❖ elle permet de dresser une liste d'indicateurs de mesure de pauvreté. Ces indicateurs sont par la suite classés par un système de pondération lui même basé sur les critères d'indicateurs objectivement vérifiables,
- ❖ elle est complète dans sa démarche : elle comprend des critères et règles d'échantillonnage, un canevas de questionnaire, une démarche de traitement

---

<sup>6</sup> Voir annexe 01 pour une discussion synthétique sur les approches utilitaristes et non utilitaristes du bien-être des populations.

<sup>7</sup> International Food Policy Research Institute

des données, l'identification d'indicateurs clés pour un meilleur suivi et une évaluation des actions entreprises, etc.

- ❖ elle a été testée par des institutions de microfinance à plusieurs reprises dans **divers** contextes à travers le monde.

Pour des besoins de cohérence, de continuité et pour permettre des comparaisons pertinentes entre les situations 2004 et 2006, il était parfaitement logique de retenir cet outil pour la présente étude (voir annexe n°05 pour le détail de la méthode du CGAP/IFPRI).

L'outil a été adapté depuis l'étude de base 2004 aux conditions locales afin de tenir compte des indicateurs spécifiques de pauvreté.

S'inspirant à la fois de l'approche utilitariste et de l'approche non utilitariste, le potentiel économique et les niveaux de consommation des enquêtées ont été pris en compte ainsi que les capacités de capitalisation d'investissement des individus (les actifs).

#### 1.1.1.2. Les techniques classiques d'évaluation de la pauvreté ou de mesure du revenu

Il s'est agi ici d'associer les techniques d'enquête des ménages à la méthode IFPRI. Ces techniques se basent sur l'évaluation des dépenses de consommation pour estimer les seuils et intervalles de pauvreté (ou de revenus). Dans le cadre de l'étude, ces techniques ont été utilisées principalement dans la conception /révision des outils de collecte des données et surtout dans la phase de traitement des données. Ce traitement des données s'est déroulé en trois étapes :

- ❑ 1<sup>ère</sup> étape : évaluation des revenus à partir des dépenses : besoins de base (consommation alimentaire, biens de première nécessité, ...) + dépenses productives (dépenses d'investissement dans les activités à cycle court, dépenses de capitalisation, ...) + dépenses sociales + autres dépenses ;
- ❑ 2<sup>e</sup> étape : estimation des revenus par source (activités économiques, transferts directs, ...) à travers une estimation des marges réalisées sur les activités pratiquées + recueil de l'information sur l'épargne monétaire initiale + les transferts directs obtenus + autres revenus
- ❑ 3<sup>e</sup> étape : rapprochement entre les deux sources de données pour lesquels les écarts négatifs sont élevés ; conduite de test de sensibilité pour retenir la population définitive d'étude dont les données sont les plus fiables (cf. sections 1.1.5. et 1.1.6 ci-dessous).

#### *1.1.2. Constitution de l'échantillon d'étude*

Il a été retenu d'enquêter environ 50% de la population touchée par l'étude de base 2004 (cette population était de 1 246 femmes). De ce fait, dans chacune des deux antennes techniques (Boromo et Bogandé), 300 individus étaient visés par l'enquête. Pour tenir compte des risques de déperdition, un surdimensionnement de 50 individus par antenne a été retenu.

Par mesure de précaution, il a été rajouté 50 femmes par zone d'enquête ce qui a donné un total de 750 femmes à enquêter pour l'ensemble des deux zones. Ce surdimensionnement a été réalisé à dessein dans l'objectif d'éviter que la déperdition d'individus ne compromette la représentativité de l'échantillon.

L'échantillonnage a également été réalisé en tenant compte des exigences de l'outil CGAP/IFPRI : 40% de clientes, et 60% de non clientes.

Des compléments d'échantillon ont été également tirés de la population touchée par l'étude de 2006 (604 femmes).

Des affinements ont ensuite été introduits pour tenir compte de certains besoins spécifiques des résultats de l'étude :

- ▶ évaluation de l'évolution des revenus clientes / non clientes par la méthode de la double différence : femmes non clientes en 2004 et demeurées non clientes en 2009 ; femmes non clientes en 2004 et devenues clientes ;
- ▶ incidence de la formation en gestion sur l'évolution du revenu : femmes ayant bénéficié de la formation en entrepreneuriat et en gestion ;
- ▶ comportement de clientes des zones d'extension par rapport aux anciens sites d'intervention du PMFU (50 personnes).

L'échantillonnage a réservé également une part spécifique aux femmes devenues non clientes afin de voir si leur situation de non cliente entre les périodes considérées s'est détériorée ou non. En d'autres termes, si une femme arrête de prendre le crédit, sa situation financière ou socioéconomique se détériore-t-elle ou au contraire s'améliore-t-elle ?

En définitive, les enquêtes ont touché **783** femmes : **463** non clientes et **320** clientes (voir tableau n°02 ci-dessous).

**Tableau n°2 : Echantillon des femmes enquêtées par zone et par catégorie**

Femmes enquêtées		Code Antenne Technique		Total
		<i>Boromo</i>	<i>Bogandé</i>	
<b>Non clientes</b>				
Non clientes	Non clientes en 04 & 09	42	51	93
	Autres non clientes	170	137	307
<b><i>Sous total non clientes</i></b>		<b><i>212</i></b>	<b><i>188</i></b>	<b><i>400</i></b>
<b>Clientes</b>				
Non Clientes 2004 devenues clientes		7	21	28
Clientes		131	119	250
<b><i>Sous total clientes</i></b>		<b><i>138</i></b>	<b><i>140</i></b>	<b><i>278</i></b>
<b>Autres</b>				
Clientes Zone d'extension GNAGNA			42	42
Ex Clientes		29	34	63
<b>Sous Total autres</b>		<b>29</b>	<b>76</b>	<b>105</b>
<b>TOTAL</b>		<b>379</b>	<b>404</b>	<b>783</b>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

### *1.1.3. Production des outils de collecte de données*

Les outils utilisés dans l'étude de base 2004 (questionnaire, guides d'entretiens, ...) ont été utilisés après ajustements : reformulation ou rephrasés de certaines questions, simplification de certains tableaux, prise en compte des femmes formées, etc.

Le questionnaire révisé a respecté la structure du questionnaire 2004 :

- ❑ *première partie* : recueil des informations sur les dépenses effectuées par les enquêtées et
- ❑ *deuxième partie* : identification des sources de revenus et évaluation de la contribution de celles-ci dans la réalisation des dépenses ;
- ❑ *troisième partie* : estimation des niveaux de capitalisation (acquisition d'actifs) et de la gestion des flux de trésorerie (prêts et emprunts formels et informels, tontine, ...).

Les parties du questionnaire répondent à des objectifs spécifiques dont les principaux sont retracés ci-dessous :

- ❖ identification du ménage ;
- ❖ caractéristiques démographiques des membres du ménage ;
- ❖ caractéristiques socio-économiques des membres du ménage ;
- ❖ caractéristiques et équipements du logement ;
- ❖ caractéristiques de l'exploitation et de l'activité ;
- ❖ utilisation et remboursement du crédit ;
- ❖ les différentes épargnes constituées (thésaurisation, dépôts dans des institutions financières, ...)
- ❖ incidences du crédit sur le revenu et les dépenses du ménage ;
- ❖ les éléments constitutifs du revenu et leur source ;
- ❖ l'évaluation des effets et impacts du crédit sur les femmes ;
- ❖ l'accès de l'enquêtée à d'autres produits financiers ;
- ❖ Etc.

Cette approche a eu l'avantage de conserver l'uniformité et la cohérence dans la démarche de collecte des données. Aussi, elle permet de procéder à des comparaisons fiables et pertinentes entre les résultats de l'étude de base 2004, l'évaluation à mi-parcours 2006 et ceux de l'évaluation finale 2009.

### *1.1.4. Conduite de l'étude terrain*

Deux équipes de huit (8) enquêteurs chacune ont été constituées : une pour la zone de Boromo et l'autre pour la zone de Bogandé. Une formation d'un jour a été dispensée à chaque équipe. Chaque équipe a été placée sous la direction d'un superviseur.

Sur la base de la liste nominative des femmes à enquêter dans chaque village, les enquêteurs se sont rendus sur les différents sites. Les femmes absentes ou non

disponibles pour différentes raisons ont été remplacées par des femmes ayant des caractéristiques identiques ou voisines.

Pour compléter les informations recueillies à partir des enquêtes quantitatives décrites ci-dessus, et de façon parallèle, une enquête qualitative à échelle restreinte a été conduite : échanges et entretiens avec des membres des équipes des antennes ; animations de focus groups ; revue documentaire.

Avec les contraintes d'ordre organisationnel et de temps imparti pour mener l'enquête (10 jours disponibles), il fallait s'assurer que le travail soit réparti équitablement entre les enquêteurs. Aussi, la répartition des enquêteurs par village dans chaque zone d'intervention du CRS a été établie en considérant le nombre de jours de déplacement dans les départements et villages et le nombre de jours de travail. Le nombre de personnes à interviewer par enquêteur était de 50 en moyenne à Boromo et à Bogandé.

Le consultant principal et un agent de CRS ont toujours été présents lors des démarrages des enquêtes.

#### *1.1.5. Saisie et nettoyage (apurement) des données d'enquêtes*

La saisie des données a été assurée sous le logiciel SPSS par une équipe d'opérateurs de saisie supervisés par deux contrôleurs. Ces données saisies ont ensuite été nettoyées avant traitement et analyse.

Le nettoyage des données a consisté à :

- ▶ l'identification des individus atypiques (informations aberrantes, données hors normes),
- ▶ repérage des données manquantes, des erreurs de saisie ou de transcription,
- ▶ réalisation de tests de significativité et de cohérence.

Pour les apurements, le traitement a été adapté à chaque situation : réalisation de corrections quand cela s'est avéré possible ; l'élimination des individus lorsque les corrections ne sont pas réalisables.

Pour ce qui concerne le test de validité / significativité, le processus adopté est décrit dans l'encadré ci-après.

### **Encadré n° 1 : Le test de sensibilité /validité**

Le test de validation des revenus estimés qui a été utilisé est identique à celui employé en 2004. Il a consisté à dégager le solde du revenu disponible et à soustraire de ce solde les dépenses non productives (les dépenses productives ayant déjà été prises en compte dans l'évaluation des marges intermédiaires et du revenu global).

Les individus dont les balances revenus - dépenses improductives présentent des déficits prononcés ou des excédents disproportionnés ont alors été éliminés.

Enfin, pour tenir compte des effets de flux de trésorerie sur l'exécution des dépenses des ménages, les endettements (formels et informels) obtenus au cours des douze derniers mois ont été intégrés aux revenus.

A l'issue de cette intégration, les individus dont les balances revenus – dépenses présentent de grands déséquilibres déficitaires ont été retirés de la base de données à traiter.

Des ajustements ont été également opérés pour respecter les proportions de 40% de clientes et 60% de non clientes.

A l'issue des opérations d'apurement des données et des tests de validité réalisés sur le revenu et sur certaines dépenses (voir encadré n°01 dans la section "traitement des données, interprétation et analyse des résultats), la population définitive étudiée se présente comme suit :

**Tableau n°3 : Population définitive de l'étude 2009 par zone et par catégorie**

Femmes enquêtées		Code Antenne Technique		Total	Proportion Clientes /Non clientes
		Boromo	Bogandé		
<b>Non Clientes</b>					
Non clientes	Non clientes en 04 & 09	38	48	86	ND
	Autres non clientes	142	119	261	
<i>Sous total non clientes</i>		<b>180</b>	<b>167</b>	<b>347</b>	<b>60%</b>
<b>Clientes</b>					
Non Clientes 2004 devenues clientes		7	21	28	40%
Clientes		113	89	202	
<i>Sous total clientes</i>		<b>120</b>	<b>110</b>	<b>230</b>	
<b>Autres</b>					
Clientes Zone d'extension GNAGNA		0	42	42	40%
Ex Clientes		27	33	60	
<b>Sous Total autres</b>		<b>27</b>	<b>75</b>	<b>102</b>	
<b>TOTAL</b>		<b>327</b>	<b>352</b>	<b>679</b>	

### ***1.1.6. Traitement des données et détermination des niveaux de revenus***

Le traitement des données quantitatives (données d'enquêtes) s'est fait sous SPSS et en partie sous EXCEL. Les traitements ont permis de réaliser les sorties prédéfinies pour l'analyse :

- ◆ statistiques descriptives des variables clés (revenu, épargne, situation patrimoniale, origine des revenus et leurs affectations, autres). Ces données sont issues de traitement sur la population globale étudiée et suivant les strates identifiées (zone, catégorie de femmes, ...) ;
- ◆ des comparaisons statistiques et des tests d'égalité simples entre les moyennes (variables quantitatives) soit entre des proportions (variables qualitatives) de plusieurs variables pertinentes (revenu, crédits, épargne etc.) soit entre les deux sous groupes considérés (bénéficiaires et non bénéficiaires des services du PMFU) ;
- ◆ mesure des valeurs des indicateurs et rapprochement à celles des mêmes indicateurs obtenues en 2004 et 2006, pour déterminer les tendances d'évolution.

De manière précise, la démarche adoptée pour obtenir les trois principaux critères d'appréciation du niveau de pauvreté monétaire des femmes (dépenses, revenu monétaire, actifs) est décrite ci-après.

#### **1.1.6.1. Pour l'estimation des dépenses**

Tout comme en 2004 et 2006, l'évaluation des dépenses a été conduite en partant de l'évaluation du niveau de satisfaction des besoins essentiels suivant la pyramide de Maslow. Les mêmes catégories de dépenses ont ainsi été maintenues, afin de faciliter la comparaison avec les données de 2004 et 2006.

- a. 1<sup>er</sup> niveau : dépenses en consommation alimentaire (dépenses incompressibles) ;
- b. 2<sup>e</sup> niveau : dépenses pour l'amélioration du bien-être (bien de consommation courante, santé, habillement, logement) ;
- c. 3<sup>e</sup> niveau : dépenses productives (agriculture, élevage, AGR, ...) ;
- d. 4<sup>e</sup> niveau : dépenses de capitalisation matérielle (constitution du patrimoine par acquisition d'actifs, ...) et humaine (éducation/instruction, formation, ...) ;
- e. 5<sup>e</sup> niveau : dépenses dites de prestige (certaines dépenses sociales et les dépenses de loisirs).

#### **1.1.6.2. Estimation du revenu par source de contribution**

La deuxième étape dans l'estimation du revenu a consisté à identifier les sources potentielles qui procurent des ressources monétaires aux femmes. Ensuite, une évaluation des revenus fournis par ces sources a été conduite. C'est l'approche par les

**marges brutes**<sup>8</sup> qui a été retenue pour les activités agricoles (cultures et élevage) et les AGR.

Les sources de revenus identifiées par l'étude sont les suivantes :

- a. revenus agricoles fournis par les marges sur les cultures végétales et les marges sur les produits d'élevage,
- b. revenus des activités non agricoles (AGR) renseignés par les gains réalisés sur les pratiques d'AGR,
- c. l'épargne monétaire (épargne obligatoire et volontaire du PMFU, ...),
- d. les apports en ressources monétaires externes : les transferts d'argent.

La notion de sous unité économique introduite en 2004 pour tenir compte des réalités vécues et dans le but de respecter les méthodes usuelles de traitement de ce type de données a été reconduite ici.

### Encadré N° 2 : La notion de Sous Unité Economique

La notion de sous Unité Economique (SUE) avait déjà été introduite en 2004 pour représenter le sous ensemble de ménage constituée de l'enquêtée, de ses enfants, aides, apprentis et employés. La SUE est l'ensemble des personnes qui dépendent directement de l'enquêtée. Ces personnes participent à la production des biens et revenus de l'enquêtée. Elles tirent donc des revenus et richesses de l'enquêtée les ressources nécessaires à la satisfaction de leurs besoins.

- ◆ Les activités de la Sous Unité Economique (SUE) se composent des activités agricoles (production végétale et élevage) et des AGR (micro entreprises). De même, les dépenses de la SUE (alimentation, biens de consommation courante, amélioration du bien être, ...) profitent à tous les membres de la SUE.
- ◆ Le revenu de la SUE a été calculé à partir des informations fournies par le chef de la SUE (l'enquêtée) en référence à la même démarche qui est adoptée dans le cadre des enquêtes ménages (méthode CGAP, approche Banque Mondiale reprise par l'INSD, ...). Les dépenses de la SUE ont également été estimées sur cette base (déclarations des enquêtées, méthodes CGAP, méthodes statistiques courantes, ...).
- ◆ Le revenu annuel moyen calculé est égal à la moyenne arithmétique des revenus des SUE. Les dépenses moyennes annuelles sont également la résultante de la moyenne arithmétique des dépenses des SUE.
- ◆ Dans le but, de permettre la comparaison avec les données de l'étude de base, le revenu annuel moyen par individu a été calculé sous l'hypothèse que le revenu d'une SUE est celui d'au moins 3 personnes adultes (soit 43% de la taille moyenne des ménages de l'échantillon d'étude). En l'absence d'une clé de répartition précise du revenu entre les membres des SUE, une répartition égalitaire a été retenue : **revenu divisé par trois**<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Marge brute = recettes de la période moins dépenses (de la même période) en intrants (pour les activités agricoles) ou les dépenses de consommation intermédiaires (pour les AGR).

<sup>9</sup> Cette démarche respecte les principes généraux appliqués dans les enquêtes ménages (méthodes CGAP et classiques).

◆ La procédure utilisée pour le calcul des dépenses par individu s'est également conformée au principe de la SUE.

### 1.1.6.3. L'évaluation des actifs (patrimoine ou niveau de capitalisation)

Les investigations ont relevé les acquisitions d'actifs effectuées entre 2004 et 2009. La valorisation de ce patrimoine dans la base de données a été faite à leurs coûts d'acquisition.

Les actifs ont été classés en :

- ❖ actifs productifs (biens utilisés dans la pratique de certaines activités génératrices de revenus). Ex : charrette, hangars, bovins, asins, petits ruminants ...
- ❖ actifs non productifs (biens concourant à l'amélioration du bien être matériel et social de son détenteur). Ex : maison, radio, téléphones portables, bijoux ou objets de valeur, plats supers, ...

### 1.1.6.4. Traitement et analyse des données qualitatives

Les données et informations qualitatives collectées à partir des guides d'entretien et d'animation de focus groups ont fait l'objet d'un traitement manuel.

L'interprétation et l'analyse de l'ensemble des données ont été faites à partir des indications fournies par les référentiels des méthodologies utilisées (CGAP, techniques d'enquête des revenus de ménage, ...).

## **1.2. Difficultés et limites de l'étude**

### *1.2.1. Difficultés*

Les principales difficultés qui ont été relevées au cours de la phase de collecte des données sur le terrain, il s'agit notamment de :

- ❖ des localités où des impayés ont occasionné la fermeture de ces zones au programme de microcrédit mais qui avaient été malheureusement retenues dans l'échantillon. Des changements rapides ont dû être opérés dans ces cas ;
- ❖ la réticence de quelques femmes non clientes à se faire enquêter parce qu'elles n'ont pas eu de crédit depuis 2004 ou parce qu'elles n'entretiennent aucun rapport avec le Programme,
- ❖ la démission de certaines femmes enquêtées en 2004 ou en 2006 qui estimaient n'être plus concernées par le programme des MFU.

Cependant il est à noter que la période (Février-Mars) se prêtait mieux aux enquêtes que les mois retenues en 2004 (mai-juin, période de semi) ou en 2006 (Août-septembre, période à fortes intensités d'activités agricoles).

### *1.2.2. Limites de l'étude*

Comme cela a été le cas pour l'étude de base en 2004 et 2006, les limites objectives des résultats de la mission sont imputables d'une part à la nature même de l'étude et, d'autre part, à la disponibilité des informations nécessaires à sa réalisation. Elles n'entachent pas cependant la qualité des informations présentées.

a) *Le contexte de l'étude.* Ce contexte est marqué par une crise alimentaire, financière et économique mondiale débutée en 2008. Cette crise se traduit au niveau des sous zones par une flambée et une instabilité des prix des biens de consommation courante (produits vivriers, produits pétroliers, ...) et des intrants et consommations intermédiaires utilisés par les femmes pour leurs activités économiques (agriculture, élevage, AGR, ...). La justesse des informations fournies est difficilement vérifiable. De plus, l'inflation élevée a érodé sérieusement le pouvoir économique des femmes et réduit l'importance de l'effet levier du crédit.

L'autre limite de l'étude qui soit pertinente à relever à ce jour a déjà été évoquée par l'étude de base 2004. Il s'agit de la *comptabilisation des actifs* : les informations exploitables sont les actifs à leur valeur d'acquisition. L'application de taux d'amortissement n'est pas indiquée dans ce cas de figure : certains biens ont augmenté de valeur avec le temps (marmites, plats, ...).

## CHAPITRE II : PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ETUDE

### 2.1. Caractéristiques de l'échantillon de femmes enquêtées

Les principales caractéristiques de la population étudiée portent sur : l'âge moyen des enquêtés et la taille moyenne de leur ménage ; leur situation matrimoniale (mariées, divorcées ou veuves) ;

Ces caractéristiques sont présentées ci-après. Elles ont été rapprochées aux résultats relevés en 2009 pour en tester la cohérence.

#### 2.1.1. Age moyen des enquêtées et taille moyenne de leur ménage

**Tableau n°4 : Age moyen et taille moyenne des ménages des femmes enquêtées**

Désignation	2004		2009	
	Moyenne	<i>Ecart type</i>	Moyenne	<i>Ecart type</i>
Age des enquêtées	37	12	38	11
Taille des ménages	10	3	6	3

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

L'âge moyen des enquêtées n'a pas beaucoup varié pour les raisons suivantes de renouvellement de la population étudiée : fermeture de certains villages par le programme, les plus vieilles femmes de 2004 sont devenues inactives et se sont retirées du Programme. Elles ont été remplacées par des femmes actives plus jeunes.

La taille moyenne des ménages a par contre baissé de 4 points, passant de dix personnes en 2004 à six en 2009. Cette évolution peut s'expliquer par : a) l'éclatement des familles : création de nouveaux ménages par les jeunes de 2004 arrivés à maturité ; b) les départs de jeunes des ménages (émigration des jeunes gens vers les villes ou à l'étranger, départ des jeunes filles des villages pour cause de mariages, ...) ; c) les décès de vieilles personnes ou de personnes plus jeunes.

Cette évolution confirme par ailleurs la tendance relevée en 2006 où la taille moyenne des ménages était de 7 personnes.

### 2.1.2. Le statut matrimonial des enquêtées

Le statut matrimonial analyse les proportions de femmes mariées, veuves ou divorcées.

**Tableau n°5 : Statut matrimonial des femmes enquêtées**

Statut matrimonial	Année		2004		2009	
	Effectif	Proportion (en %)	Effectif	Proportion (en %)	Effectif	Proportion (en %)
Célibataires	0	0	0	0	0	0
Mariées	1 147	92	612	90,1	612	90,1
Veuves	97	7,8	65	9,6	65	9,6
Divorcées	2	0,2	2	0,3	2	0,3
<b>Total</b>	<b>1 246</b>	<b>100</b>	<b>679</b>	<b>100</b>	<b>679</b>	<b>100</b>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Tout comme en 2004, la proportion des mariées est la plus élevée en 2009 : 90%. Les veuves représentent 9,6% de la population étudiée (soit 2 points de plus qu'en 2004<sup>10</sup>).

Il n'y a pas de célibataires parce que GRAINE ne s'adresse pas aux jeunes filles non encore mariées.

### 2.1.3. Niveaux d'instruction des femmes enquêtées

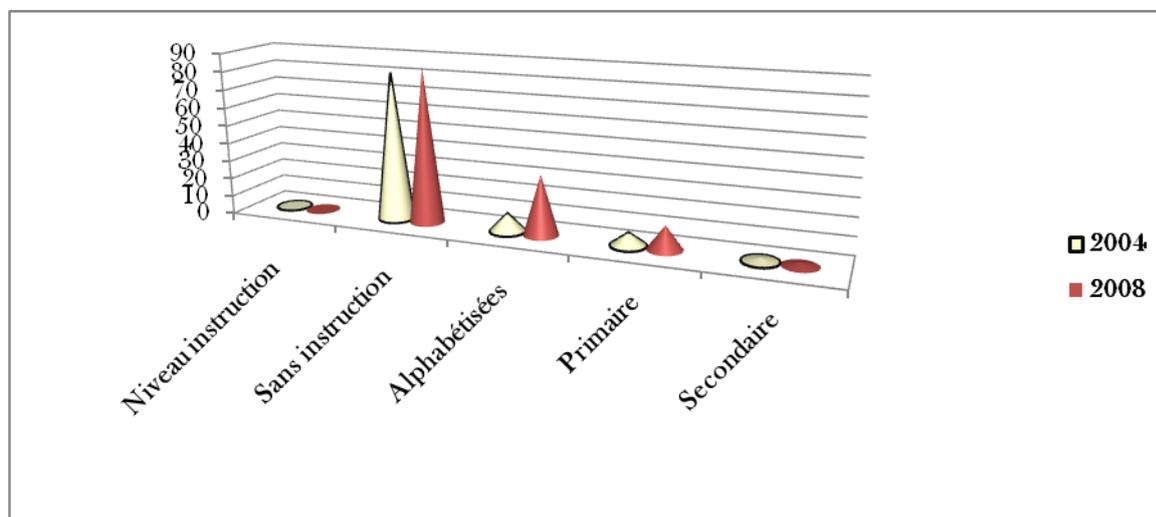
**Tableau n°6 : Niveaux d'instruction des femmes enquêtées**

Niveau d'instruction	Année		2004		2009	
	Effectif	Proportion (en %)	Effectif	Proportion (en %)	Effectif	Proportion (en %)
Sans instruction	1 005	81	574	85	574	85
Alphabétisées	124	10	225	33	225	33
Primaire	91	7	85	13	85	13
Secondaire	25	2	19	2	19	2
Supérieur	1	0	1	0	1	0
<b>Total</b>	<b>1 246</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

<sup>10</sup> On peut être tenté d'établir un lien entre la perte de 2 points entre 2004 et 2009 dans la catégorie des mariées ; on peut en effet se demander s'il ne s'agit pas de femmes mariées qui auraient perdu leurs conjoints entre les deux études.

Graphique 1 : Comparaison des niveaux d'éducation entre 2004 et 2009



Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Tout comme en 2004, la grande majorité des enquêtées (85%) sont illettrées. Toutefois, on constate que, contrairement à 2004, un grand nombre de femmes (33%) sont maintenant alphabétisées (elles étaient 10% en 2004). Cette évolution positive du nombre d'alphabétisées est imputable aux performances des programmes nationaux d'alphabétisation dont CRS est également partie prenante.

## 2.2. Formation du revenu moyen annuel des enquêtées et performances comparées

### 2.2.1. Le revenu annuel moyen et ses composantes

Le traitement des données et informations collectées a permis de retenir quatre sous catégories de revenus :

1. revenu agricole. Il est obtenu en faisant la somme des marges brutes des productions végétales (céréales, cultures de rente, produits de cueillette, ...) et des produits de l'élevage (bovins, petits ruminants, porcins, ...) ;
2. revenu des AGR. C'est la somme des marges réalisées sur les activités extra agricoles (petit commerce, transformation agroalimentaire, embouche,...),
3. les transferts monétaires reçus,
4. l'épargne monétaire.

### 2.2.2. Éléments de calcul du revenu annuel moyen

L'évaluation du revenu a adopté la même procédure que celle retenue en 2004. Ladite procédure est la suivante :

- a) la notion de sous Unité Economique (SUE) a été introduite pour représenter le sous ensemble de ménage constitué de l'enquêtée et de ses enfants, des , apprentis et employés qui contribuent à la formation du revenu de l'entité et qui sont les premiers bénéficiaires des dépenses exécutées par cette entité.
- b) Les activités de la Sous Unité Economique (SUE) se composent des activités agricoles (production végétale et élevage) et des AGR (micro entreprises).
- c) Le revenu de la SUE a été calculé à partir des informations fournies par le chef de la SUE (l'enquêtée) en référence à la même démarche qui est adoptée dans le cadre des enquêtes ménages (méthode CGAP, approche Banque Mondiale reprise par l'INSD, ...)<sup>11</sup>.
- d) Le revenu annuel moyen est égal à la moyenne arithmétique des revenus des SUE.
- e) Le revenu annuel moyen par individu est calculé sous l'hypothèse que le revenu d'une SUE est celui d'au moins 3 personnes adultes (soit 50% de la taille moyenne des ménages de l'échantillon d'étude). En l'absence d'une clé de répartition précise du revenu entre les membres des SUE, une répartition égalitaire a été retenue i.e. que le revenu a été divisé par trois<sup>12</sup>.

### ***2.2.3. Estimation du niveau de revenu annuel moyen***

#### **2.1.3.1. Estimation du revenu annuel brut disponible au niveau de la SUE**

Le revenu de la SUE a été calculé à partir des déclarations de l'enquêtée : activités menées, épargne constituée, transferts reçus.

Ce revenu est le fruit des efforts des femmes enquêtées et de leurs aides (enfants, aides, employés et apprentis). Le revenu formé appartient à plusieurs personnes : parents et employés pris en charge par l'enquêtée et leurs enfants (la très grande majorité des femmes est mariée (92%) et chaque femme a sous sa charge au moins deux enfants).

#### **2.1.3.2. Estimation du revenu annuel brut disponible par personne**

Partant des considérations ci-dessus il est émis ici l'hypothèse que le revenu détenu par chaque femme (chef d'une SUE) prend en charge trois personnes :

---

<sup>11</sup> Cette hypothèse est conforme à la démarche Banque Mondiale reprise par l'INSD pour le calcul du profil de pauvreté au Burkina. Pour calculer le niveau des dépenses de consommation, les informations données par le chef de ménage et les femmes du ménage sont consolidées dans un premier temps. Ensuite, un état par tête est dressé par un rapport revenu total disponible du ménage divisé par la taille « adulte » du ménage. Cette démarche est d'autant plus logique que les ressources produites par le ménage ne sont pas le fait d'un seul individu et la consommation estimée est celle de tous les membres du ménage.

Cette a respecté l'esprit de cette démarche à l'intérieur des sous unités de ménages (femmes et ses enfants et aides) à travers leur première responsable (l'enquêtée). Cette approche permet en ce moment une comparaison avec le profil de pauvreté relevé par l'INSD.

<sup>12</sup> Cette démarche respecte les principes généraux appliqués dans les enquêtes ménages (méthodes CGAP et classiques).

- ◆ l'enquêtée elle-même,
- ◆ au moins deux (2) autres personnes du ménage soit 1/3 de la taille moyenne d'un ménage<sup>13</sup> i.e. deux personnes adultes ou l'équivalent de deux adultes (4 enfants).

En conclusion, le revenu moyen effectif per capita est égal au revenu moyen calculé par Sous Unité Economique (SUE) divisé par la taille minimale d'une SUE (3 personnes).

Le niveau de revenu moyen relevé et son évolution entre 2004 et 2009 se présentent comme suit :

**Tableau n°7 : Niveau du revenu moyen et son évolution 2004-2009**

Revenu annuel et son évolution	2004		2009		Evolution revenu 2004-2009
	Montant	Écart-type	Montant	Ecart type	
Revenu moyen (Fcfa)	61 240	57 103	60 220	56 107	-1,6%

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Le revenu monétaire global moyen des enquêtées en 2009 est de 60 220 Fcfa. Il est inférieur de 33% au seuil absolu de pauvreté qui est estimé à 89 712 Fcfa en 2006 (Source : DAP CSLP). Le revenu moyen de 2004 (61 240 Fcfa) était inférieur de 26% au seuil de pauvreté de 2003 (82 672 Fcfa).

**La situation globale de pauvreté des femmes s'est donc aggravée de 7 points sur la période.**

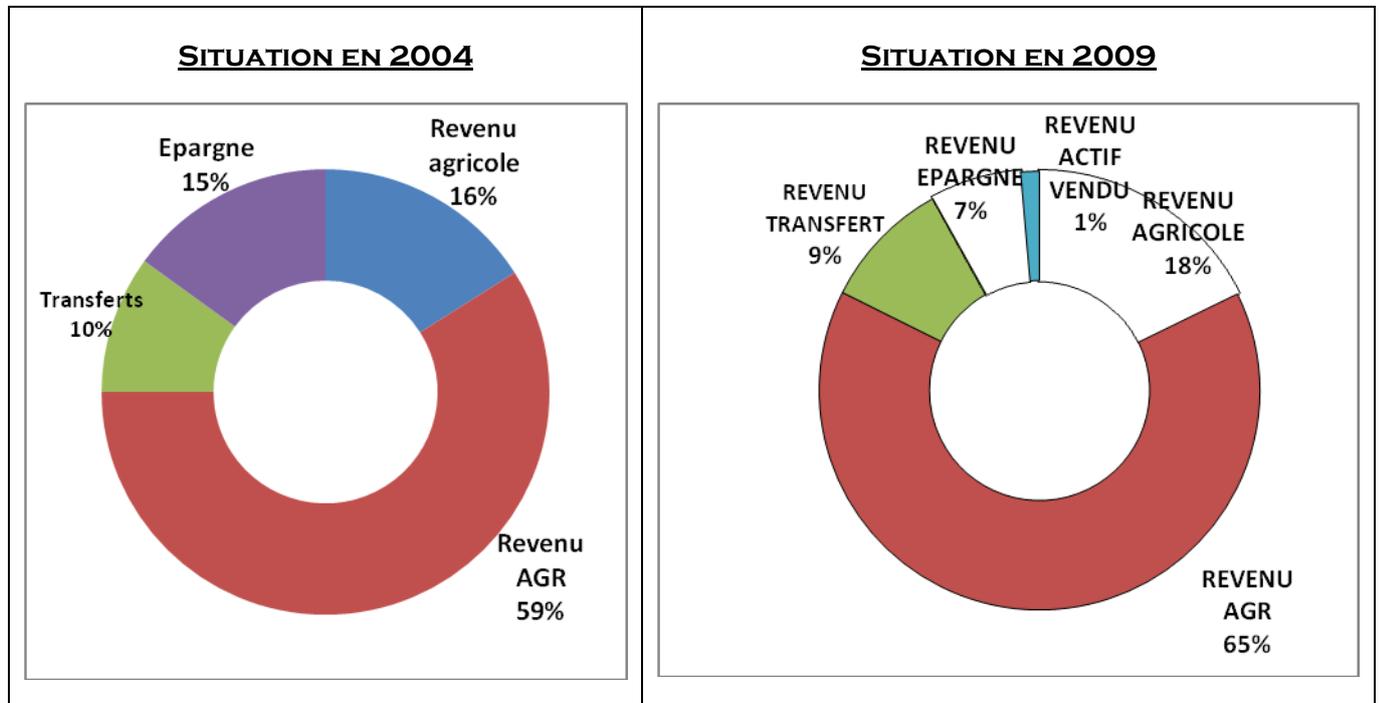
Entre 2004 et 2009, le revenu monétaire annuel moyen des femmes a régressé de -1,6% passant de 61 240 Fcfa à 60 220 Fcfa. Déjà en 2006, l'évaluation à mi-parcours avait fait ressortir une diminution de -0,6% du revenu monétaire moyen des femmes celui-ci étant passé de 61 240 Fcfa en 2004 à 60 879 Fcfa en 2006.

Les données de l'étude d'impact PMFU corroborent les observations faites au plan national sur les tendances d'évolution du revenu et du niveau de pauvreté des populations. Les études sur l'état de pauvreté au Burkina ont en effet mis à jour une situation d'aggravation de l'incidence de la pauvreté au cours des dernières années.

<sup>13</sup> En rappel, la taille moyenne des ménages de l'échantillon d'étude est de 6 personnes

## 2.2.4. Les composantes du revenu moyen annuel

Graphique 2 : Évolution 2004-2009 des composantes du revenu monétaire annuel moyen



Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Le classement par ordre d'importance des composantes du revenu dans la formation du revenu global est quasiment identique entre les deux années et se présente comme suit :

- ◆ 1<sup>er</sup> : revenu des AGR (59% du revenu en 2004 ; 65% en 2009)
- ◆ 2<sup>e</sup> : revenu agricole (16% en 2004 ; 18% en 2009)

Ces deux sources expliquent 75% du revenu moyen en 2004 et 83% en 2009.

Le changement provient de l'épargne qui perd sa troisième place (15% en 2004 ; 7% en 2009) au profit des transferts reçus (10% en 2004 et 9% en 2009).

On remarque donc que les poids de certaines composantes ont régressé en 2009.

- a) **L'épargne a perdu 8 points** entre 2004 et 2009. Cela est sans doute dû aux difficultés conjoncturelles qui n'ont pas permis à un grand nombre d'enquêtées d'épargner et même ont contraint plusieurs femmes à désépargner (crise alimentaire généralisée, deux mauvaises campagnes agricoles successives (2006-2007 et 2007-2008) ; inflation généralisée des prix ; etc.). L'évolution de l'épargne 2009 confirme la tendance relevée en 2006 (l'épargne y représentait déjà 9% du revenu annuel moyen par tête).

- b) Les transferts ont régressé de 1 point dans la formation du revenu entre les deux périodes. Cette tendance baissière (également relevée en 2006 et dans les mêmes proportions) s'explique par les difficultés conjoncturelles auxquelles se sont heurtés les émigrés : crise en Côte d'Ivoire, principale terre d'accueil ; difficultés accentuées d'insertion économiques dans les villes du Burkina).

Les deux autres composantes du revenu ont au contraire consolidé et accentué leur poids dans la formation du revenu annuel moyen des femmes.

- a) Le poids du **revenu agricole a augmenté de 2 points** dans la formation du revenu monétaire. Cet état de faits est en partie imputable à la crise du secteur agricole (alimentaire notamment) qui a permis aux activités agricoles de gagner en valeur. C'est ainsi que les productions vivrières ont connu des hausses de prix à la vente. De même, des activités agricoles à création de valeur ajoutée ont enregistré de grandes performances dans la mise en marché de leurs produits finis (produits de l'embouche par exemple).
- b) Tout comme en 2004, la composante majeure du revenu monétaire est représentée par le revenu provenant des AGR. La croissance de cette composante du revenu entre 2004 et 2009 est forte (+ 6% ce qui représente le triple de la tendance relevée en 2006 (+2%)).

**Les AGR conservent une place prépondérante dans la formation du revenu monétaire (65%).** Cette tendance est appelée à s'accroître au regard des éléments qui sont à l'origine de l'adoption des AGR comme source principale de revenus par la majorité des femmes : nécessité de diversifier les sources de revenus ; obligation d'avoir des activités procurant des ressources monétaires afin de pouvoir faire face aux multiples besoins de consommation et d'investissements ; etc.

A ces données s'ajoutent des facteurs exogènes aux femmes et favorables au développement des AGR : urbanisation rapide des secondes villes comme Boromo, Bogandé, Manille, ...); opportunités d'investir grâce au développement de services financiers en milieu rural, aux politiques d'aménagements du territoire (nouvelles routes, nouvelles infrastructures de maîtrise de l'eau); aux naissances de pôles économiques (mines d'or informelles ou structurées ; etc.).

### *2.2.5. Évolution du revenu annuel moyen par catégorie de femmes*

Le tableau ci-dessous permet une comparaison entre le revenu des clientes et celui des non clientes en 2009 d'une part ; et, d'autre part, l'évolution de chaque catégorie de revenus entre 2004 et 2009.

**Tableau n°8 : Comparaison du revenu moyen par catégorie de femme et estimation de son évolution entre 2004 et 2009**

Désignation	Revenu moyen 2004 (Fcfa)	Revenu moyen 2009 (Fcfa)	Evolution 2004-2009 du revenu moyen (en %)
Non clientes	60 256	50 967	- 15,4
Ecart-type	58 598	49 763	
Clientes	62 544	73 261	+ 17,14
Ecart-type	55 094	61 799	
Ensemble zone	61 240	60 220	- 1,6
Ecart-type	57 103	56 107	-
<i>Rapport revenus Clientes-Non clientes (en %)</i>	<i>+ 3,8%</i>	<i>+43,7%</i>	<i>-</i>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

En 2009, le revenu des clientes est supérieur de **43,7%** à celui des non clientes. En 2004, la supériorité du revenu des clientes sur celui des non clientes n'était que de **3,80%**.

L'évolution des revenus entre les deux périodes est contrastée suivant les catégories : celui des clientes a augmenté de *+17,14 points* pendant que celui des non clientes a régressé de presque autant (*-15,4 points*).

**Tableau n°9 : Rapport de la différence de revenus des femmes aux seuils de pauvreté et suivant leur statut**

Désignation	Année	
	2 004	2 006
<i>Seuils de pauvreté</i>	<i>82 672</i>	<i>89 712 (estimé)</i>
Rapport revenu des non clientes au seuil de pauvreté	-27,11%	-43,19%
Rapport revenu des clientes au seuil de pauvreté	-24,35%	-18,3%
<b>Rapport revenu d'ensemble au seuil de pauvreté</b>	<b>-25,92%</b>	<b>-32,87%</b>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

En 2004, le revenu des non clientes était inférieur de -27% au seuil de pauvreté ; en 2006, la différence est de - 43%.

Sur la même période, le revenu des clientes était inférieur de -24,35% au seuil absolu de pauvreté de 2004 et, en 2009, cette différence a baissé pour se situer à 18%. La situation des clientes s'est améliorée, ce qui les rapproche à six points du seuil de pauvreté.

*On peut en conclure que le revenu moyen des clientes se rapproche du seuil absolu de pauvreté pendant que celui des non clientes s'en éloigne.*

On peut également déduire de ces tendances que :

- 1) les clientes du PMFU ont mieux résisté aux difficultés conjoncturelles de la période que les non clientes. On constate par exemple que **61% des clientes** ont leur revenu annuel moyen supérieur au seuil de pauvreté de 2006 (89 712 Fcfa)
- 2) les clientes ont accentué l'écart de revenus entre leur revenu et celui des non clientes
- 3) le léger repli du revenu d'ensemble des enquêtées entre les deux périodes est imputable aux contreperformances financières des non clientes.

L'analyse du comportement des femmes selon leur statut (clientes et non clientes) par rapport au revenu de base 2004 augmenté de 50% donne la situation ci-dessous.

**Tableau n°10 : Situation des femmes suivant leur statut par rapport au revenu de base**

Désignation	Clientes 2009	Non clientes 2009
Effectif	230	347
Nombre de femmes dont revenu inférieur à 41 000 FCFA (\$ 82,5)	4	210
Nombre de femmes dont revenu supérieur à 41 000 FCFA (\$ 82,5)	226	137
<b>Pourcentage des femmes ayant un revenu supérieur à 41 000 FCFA (\$ 82,5)</b>	<b>98%</b>	<b>39%</b>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

On constate que 98% des clientes ont leur revenu annuel moyen supérieur au revenu de base (contre 39% pour les non clientes). On peut en conclure que la quasi-totalité des clientes ont un revenu largement supérieur au revenu de base tandis que la majeure partie des non clientes (61%) ont leur revenu inférieur à ce revenu de base.

## 2.2.6. Évolution du revenu annuel moyen suivant le cycle de crédit

**Tableau n°11 : Evolution suivant les cycles de crédit et sur la période 2004-2009 du revenu moyen**

Désignation	Revenu annuel moyen 2004 (en Fcfa)	Revenu annuel moyen 2009 (en Fcfa)	Évolution 2004-2009 du revenu annuel (en Fcfa)
<b>3 à 5 Cycles</b>	<b>64 158</b>	<b>69 045</b>	<b>+7,6%</b>
Effectif		70	
<i>Ecart-type</i>	<i>62 516</i>	<i>61 078</i>	
<b>6 à 10 Cycles</b>	<b>61 661</b>	<b>72 092</b>	<b>+16,9%</b>
Effectif		112	
<i>Ecart-type</i>	<i>50 665</i>	<i>63 392</i>	
<b>Plus de 10 cycles</b>		<b>77 244</b>	
Effectif		28	
<i>Ecart-type</i>		<i>50 904</i>	

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Quel que soit le cycle de crédit, le revenu moyen demeure inférieur au seuil absolu de pauvreté estimé pour le Burkina Faso à 89 712 Fcfa en 2006.

On constate qu'en 2004, l'évolution du revenu est inversement proportionnelle à celui du nombre de cycles de crédit (le revenu des clientes de moins de trois (03) cycles est de 64 138 Fcfa pendant que celui des femmes de plus de trois(03) cycles s'établit à 61 661 Fcfa).

*A contrario*, en 2009, le revenu moyen semble augmenter avec le nombre de cycles de crédits obtenus par les femmes ; ce revenu augmente de 4 points entre le premier et le second niveau (passant de 69 045 Fcfa pour les cycles 3 à 5 à 72 092 Fcfa pour les cycles 6 à 10) et de 7 points entre le second et le troisième niveau passant de 72 244 Fcfa à 77 244 Fcfa.

Cela se passe comme si l'ancienneté des femmes dans GRAINE leur permet de consolider leur assise financière à partir d'un nombre de cycles de crédit compris entre 3 et 5.

Cette tendance est confirmée par l'évolution 2004-2009 des niveaux de revenus. Cette évolution est en effet de près de 17 points pour la catégorie 06 à 10 cycles.

La formation du revenu suivant les cycles de crédit est détaillée dans le tableau ci-dessous.

**Tableau n°12 : Composantes du revenu suivant les cycles de crédit**

Désignation	Revenu agricole	Revenu AGR	Revenu transfert	Revenu Épargne	Revenu actif vendu	Revenu total
<b>3 à 5 Cycles</b>	10 606	46 221	5 538	4 940	1 740	69 045
Proportion	15%	67%	8%	7%	3%	100%
<i>Ecart-type</i>	13 852	55 532	13 443	6 308	6 274	61 078
<b>6 à 10 Cycles</b>	8 006	52 013	4 500	6 788	785	72 092
Proportion	11%	72%	6%	9%	1%	100%
<i>Ecart-type</i>	18 826	55 860	10 399	6 927	5 430	63 392
<b>Plus de 10 cycles</b>	6 034	57 629	2 544	10 104	935	77 244
Proportion	8%	75%	3%	13%	1%	100%
<i>Ecart-type</i>	8 692	48 981	5 089	13 234	4 283	50 904

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

D'une manière générale, et quel que soit le cycle de crédit, la composante revenu AGR prédomine dans la formation du revenu (minimum de 67%). Les autres composantes du revenu reflètent les tendances déjà relevées dans la formation du revenu global. Toutefois, une donnée remarquable est l'évolution de la composante « Épargne » dans la constitution du revenu global d'un niveau de cycle à l'autre. Cette évolution est la suivante : 07 points pour les cycles 03 à 05 ; 09 points pour 06 à 10 et 13 points pour les cycles supérieur à 10.

L'épargne semble prendre une place de plus en plus prépondérante dans la constitution du revenu suivant l'ancienneté de la femme dans le programme de microcrédit. En d'autres termes, plus une femme est ancienne dans le programme, plus son épargne est importante.

### 2.2.7. Évolution du revenu annuel moyen par zone

**Tableau n°13 : Différenciation et évolution du revenu moyen global par zone**

Désignation		Revenu moyen en 2004 (en Fcfa)	Revenu moyen en 2009 (en Fcfa)	Évolution 2004-2009 du revenu moyen
Boromo	Montant	61 591	57 539	-6,58%
	Effectif		260	
	<i>Ecart-type</i>		56 685	
Bogandé	Montant	60 233	63 053	+4,7%
	Effectif		246	
	<i>Ecart-type</i>		55 465	
Ensemble	Montant	61 240	60 220	-1,7%
	Effectif		506	
	<i>Ecart-type</i>		56 107	

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

En 2004, le revenu moyen dans la zone de Bogandé était inférieur de 2,2% à celui de la zone de Boromo. En 2009, les tendances se sont inversées : le revenu moyen de Bogandé est supérieur de 9,58% par rapport à celui de Boromo.

Ces tendances ont été rendues possibles par les évolutions contrastées du revenu moyen de ces deux zones sur la période 2004-2009. En effet, ce revenu a baissé de -6,58% dans la zone de Boromo et il a augmenté de +4,7% sur la même période dans la zone de Bogandé.

En 2006 déjà, le revenu de la zone de Bogandé était supérieur de 31% à celui de la zone de Boromo.

Des pistes d'explication de cette inversion de supériorité du revenu semblent se trouver dans la structure du revenu et dans les différences de performances entre les clientes des deux zones.

**Tableau n°14 : Composantes du revenu moyen global par zone**

Désignation		Revenu agricole	Revenu AGR	Revenu transfert	Revenu Epargne	Revenu actif vendu	Revenu total
Boromo	Montant 2004	7 404	38 961	5 984	9 242		61 591
	% en 2004	12	63	10	15		100%
	Montant 2009	5 043	40 331	8 345	3 731	89	57 539
	% en 2009	9	70	15	6	0	100%
Bogandé	Montant 2004	14 299	30 457	4 622	10 855		60 233
	% en 2004	24	51	8	18		100%
	Montant 2009	16 622	37 477	3 049	4 295	1 610	63 053
	% en 2009	26	59	5	7	3	100
Ensemble	Montant 2004	9 893	36 437	5 910	9 000		61 240
	% en 2004	16	59	10	15	100	
	Montant 2009	10 672	38 944	5 770	4 005	829	60 220
	% en 2009	18	65	10	7	1	100

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

La composante de revenu qui présente une différence sensible entre les deux zones sur l'année 2009 est le revenu agricole : il est de 5 043 Fcfa dans la zone de Boromo et plus de trois fois plus élevé (**16 622**) dans la zone de Bogandé.

De manière plus spécifique, le plus grand déterminant du revenu agricole est le revenu de l'élevage (vente de petits et gros ruminants, de porcs et volaille). Plus que la zone de Boromo, la zone de Bogandé est réputée être une zone d'élevage par excellence abritant de gros marchés à bétail comme celui de Manille.

**Le revenu agricole explique donc en grande partie la différence de revenu entre les deux zones.** Il convient que le programme microcrédit mette encore plus l'accent sur les produits de crédit adaptés aux activités agro-sylvo-pastorales dans la zone et principalement aux activités liées à l'élevage (élevage semi intensif, embouche, commerce de bétail, ...).

**Tableau n°15 : Situation du revenu moyen par zone suivant les catégories d'enquêtées**

Zone	Désignation	Revenu agricole	Revenu AGR	Revenu transfert	Revenu Épargne	Revenu actif vendu	Revenu total
<b>BOROMO</b>	<b>Non clientes</b>	<b>6 494</b>	<b>37 157</b>	<b>9 480</b>	<b>2 211</b>	<b>145</b>	<b>55 487</b>
	Proportion	12%	67%	17%	4%	0%	100%
	Effectif	154	154	154	154	154	154
	<i>Ecart-type</i>	<i>10 513</i>	<i>52 840</i>	<i>18 664</i>	<i>4 343</i>	<i>716</i>	<i>57 340</i>
	<b>Clientes</b>	<b>2 934</b>	<b>44 943</b>	<b>6 697</b>	<b>5 938</b>	<b>9</b>	<b>60 521</b>
	Proportion	5%	74%	11%	10%	0%	100%
	Effectif	106	106	106	106	106	106
	<i>Ecart-type</i>	<i>6 999</i>	<i>46 705</i>	<i>13 662</i>	<i>8 935</i>	<i>89</i>	<i>55 855</i>
	<b>Ensemble Boromo</b>	<b>5 043</b>	<b>40 331</b>	<b>8 345</b>	<b>3 731</b>	<b>89</b>	<b>57 539</b>
	Proportion	9%	70%	15%	6%	0%	100%
	<i>Ecart-type</i>	<i>9 393</i>	<i>50 482</i>	<i>16 832</i>	<i>6 846</i>	<i>557</i>	<i>56 685</i>
<b>BOGANDÉ</b>	<b>Non cliente s</b>	<b>18 047</b>	<b>21 647</b>	<b>3 418</b>	<b>1 820</b>	<b>1 134</b>	<b>46 066</b>
	Effectif	142	142	142	142	142	142
	Proportion	39%	47%	7%	4%	2%	100%
	<i>Ecart-type</i>	<i>17 313</i>	<i>33 731</i>	<i>11 030</i>	<i>3 000</i>	<i>5 024</i>	<i>39 583</i>
	<b>Cliente s</b>	<b>14 677</b>	<b>59 091</b>	<b>2 545</b>	<b>7 674</b>	<b>2 260</b>	<b>86 246</b>
	Effectif	104	104	104	104	104	104
	Proportion	17%	69%	3%	9%	3%	100%
	<i>Ecart-type</i>	<i>20 708</i>	<i>62 796</i>	<i>6 844</i>	<i>7 711</i>	<i>7 795</i>	<i>65 051</i>
	<b>Ensemble Bogandé</b>	<b>16 622</b>	<b>37 477</b>	<b>3 049</b>	<b>4 295</b>	<b>1 610</b>	<b>63 053</b>
	<i>Ecart-type</i>	<i>18 856</i>	<i>51 538</i>	<i>9 481</i>	<i>6 211</i>	<i>6 355</i>	<i>55 465</i>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Les performances financières des clientes PMFU de la zone de Bogandé semblent expliquer dans une large mesure la supériorité du revenu de cette zone sur celle de Boromo. En effet, le revenu des clientes de la zone de Bogandé est supérieur de **42,5%** à celui des clientes de la zone de Boromo (86 246 Fcfa contre 60 521 Fcfa). Par contre, le revenu des non clientes de Bogandé demeure inférieur de **-16,9%** à celui des non clientes de Boromo (46 066 Fcfa contre 55 487 Fcfa).

On peut donc en conclure que si la zone de Bogandé semble prendre le dessus financièrement et économiquement sur la zone de Boromo, cela tient aux performances financières et économiques des clientes de Bogandé.

Une analyse plus poussée permet d'ailleurs de constater que le niveau élevé du revenu des clientes de la zone de Bogandé est imputable à près de 70% au revenu issu des AGR (59 091 Fcfa contre 40 331 Fcfa pour le revenu AGR de Boromo). Ces activités

sont essentiellement financées par le crédit PMFU. On peut en conclure que le crédit explique en grande partie la différenciation du revenu entre les deux zones en favorisant l'exploitation des différences de potentialités locales<sup>14</sup>.

### 2.2.8. Différenciation du revenu moyen suivant l'accès à la formation en gestion et au marketing des AGR

L'étude de base 2004 avait identifié la formation en gestion des unités économiques et en marketing comme un moyen de renforcement des capacités des clientes du PMFU. Ces formations sont de nature à améliorer leurs performances financières et économiques ainsi que leur qualité de gestion du crédit. Dans ce sens, des sessions de formations consacrées à ces thèmes ont été développées au profit des femmes de Bogandé entre 2005 et 2007.

La comparaison des revenus des clientes formées avec les clientes non formées de la même zone donne les résultats ci-dessous.

**Tableau n°16 : Comparaison revenus des clientes formées et des clientes non formées**

Désignation	Revenu agricole	Revenu AGR	Revenu épargne	Revenu transfert	Revenu actif vendu	Revenu total
<b>Non formées</b>	<b>11 922</b>	<b>71 851</b>	<b>8 905</b>	<b>3 590</b>	<b>2 395</b>	<b>98 664</b>
<i>Proportion</i>	<i>12%</i>	<i>73%</i>	<i>9%</i>	<i>4%</i>	<i>2%</i>	<i>100%</i>
Effectif	59	59	59	59	59	59
Écart-type	14 034	72 660	9 218	8 124	8 649	77 503
<b>Formées</b>	<b>17 662</b>	<b>53 154</b>	<b>7 050</b>	<b>2 918</b>	<b>3 131</b>	<b>83 915</b>
<i>Proportion</i>	<i>21%</i>	<i>63%</i>	<i>8%</i>	<i>3%</i>	<i>4%</i>	<i>100%</i>
Effectif	51	51	51	51	51	51
Écart-type	26 742	70 004	6 937	10 046	10 727	92 502
<b>Ensemble clientes Bogandé</b>	<b>14 584</b>	<b>63 183</b>	<b>8 045</b>	<b>3 279</b>	<b>2 736</b>	<b>91 826</b>
<i>Proportion</i>	<i>16%</i>	<i>69%</i>	<i>9%</i>	<i>4%</i>	<i>3%</i>	<i>100%</i>
Effectif	110	110	110	110	110	110
Écart-type	21 002	71 728	8 255	9 030	9 629	84 710

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF, Mars 2009

Pour l'ensemble des clientes de la zone, la formation en gestion et marketing des AGR n'introduit pas une différenciation au profit des clientes qui ont bénéficié de la formation. En effet, le revenu moyen des clientes non formées est supérieur de **17,5%** à celui des clientes formées (98 664 Fcfa à 83 915 Fcfa).

<sup>14</sup> Les données sur le revenu global semblent indiquer que la différence de revenu entre les deux zones est due aux performances des revenus agricoles. La dernière analyse relevée montre plutôt que les contreperformances en AGR des clientes de Boromo sont à l'origine de cette différenciation du revenu entre Bogandé et Boromo (40 331 Fcfa de revenu AGR à Boromo contre 59 091 Fcfa de revenu AGR à Bogandé).

Une comparaison des revenus par cycle de crédit est introduite pour affiner l'analyse.

**Tableau n°17 : Comparaison des revenus des clientes formées et non formées par niveau d'ancienneté**

Désignation	Revenu agricole	Revenu AGR	Revenu Epargne	Revenu transfert	Revenu actif vendu	Revenu total
<b>Non formées moins de 6 cycles</b>	<b>10 795</b>	<b>78 794</b>	<b>3 264</b>	<b>9 053</b>	<b>486</b>	<b>102 392</b>
Effectif	12	12	12	12	12	12
Ecart-type	12 941	80 376	9 296	8 700	1 684	82 687
<b>Formées moins de 6 cycles</b>	<b>19 589</b>	<b>18 926</b>	<b>-</b>	<b>5 767</b>	<b>3 125</b>	<b>47 407</b>
Effectif	12	12	12	12	12	12
Ecart-type	19 472	19 871	-	4 851	7 704	26 171
<b>Non formées plus de 6 cycles</b>	<b>9 946</b>	<b>66 370</b>	<b>3 131</b>	<b>9 290</b>	<b>2 036</b>	<b>90 773</b>
Effectif	28	28	28	28	28	28
Écart-type	12 837	73 662	7 186	8 766	9 434	81 521
<b>Formées plus de 6 cycles</b>	<b>22 751</b>	<b>67 935</b>	<b>5 137</b>	<b>8 405</b>	<b>3 351</b>	<b>107 578</b>
Effectif	28	28	28	28	28	28
Écart-type	32 006	87 038	13 218	8 321	12 716	116 642

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Les tendances relevées ne permettent pas de dire que les clientes formées en gestion et marketing des AGR réalisent de meilleures performances dans la formation de revenus monétaires. Bien au contraire, pour les cycles inférieurs ou égaux à 6 et pour le même effectif de clientes de part et d'autres, les clientes non formées ont un revenu double de celui des clientes qui ont reçu les formations.

Cependant, les informations qualitatives recueillies montrent que les clientes formées ont tiré profit de ces formations à plusieurs égards (voir section 2.7.).

*L'absence d'incidence visible des formations sur le revenu des clientes peut être expliquée par les éléments suivants :*

- *des erreurs d'approche méthodologique dans les premiers groupes formés (pré requis des bénéficiaires non vérifiés, non adéquation du mode opératoire de la formation, ...)*
- *une non internalisation des acquis des formations se traduisant par leur non traduction dans les pratiques quotidiennes des femmes,*
- *l'absence de dispositifs de suivi évaluation et de contrôle post formation pour vérifier si les bénéficiaires ont bien assimilé les connaissances. De tels dispositifs permettent d'apprécier s'il est opportun d'associer des mesures d'accompagnement à la démarche (appuis conseils spécifiques, recyclages, etc.).*

*dans le domaine de l'alphabétisation, il a été montré que l'absence d'opportunités pour exercer les savoirs acquis entraînent une déperdition des savoirs de la part des alphabétisés au bout d'un certain temps.*

Par ailleurs, il se peut qu'il est trop tôt pour mesurer les effets de ces formations. Il faut souvent un certain temps de latence pour faciliter l'appropriation des formations par les bénéficiaires. Il se peut que ces délais de latence ne soient pas encore atteints.

### ***2.2.9. Conclusion partielle sur le revenu moyen et son évolution***

Le revenu moyen global a enregistré une légère régression entre 2004 et 2009 passant de 61 240 Fcfa à 60 220 Fcfa (repli global de -1,6 point). Cette régression est largement imputable aux contreperformances financières des non clientes (-15,4 points de repli du revenu entre 2004 et 2009). Le revenu des clientes a de son côté crû de 17 points.

Le revenu des clientes est 43,7% plus élevé que celui des non clientes (73 261 Fcfa contre 50 967 Fcfa). Cette supériorité était de 3,8% en 2004 (62 544 Fcfa pour les clientes contre 60 256 Fcfa pour les non clientes).

La constitution du revenu n'a pas beaucoup varié entre les deux périodes : 65% du revenu sont expliqués par le revenu des AGR. Deux composantes du revenu ont vu leur poids régresser (l'épargne de 8% et les transferts de 1%) pendant que les deux autres ont vu leur situation se consolider : revenu agricole, +2% ; revenu des AGR, +6%.

Contrairement à ce qui a été observé en 2004, le niveau du revenu moyen des clientes semble se consolider au fur et à mesure que le nombre de cycles de crédits obtenus augmente. Par ailleurs, le niveau d'épargne des clientes s'accroît avec leur ancienneté au PMFU.

Le revenu moyen par zone montre que le revenu des femmes de Bogandé est supérieur de près de 10% à celui de Boromo. Cela confirme la tendance déjà relevée en 2006.

Tout comme pour le revenu global, la différenciation des niveaux de revenus entre zones et entre clientes et non clientes semble être largement imputable aux performances des revenus AGR lesquelles sont largement financées par le crédit PMFU. Indirectement, le crédit PMFU explique les différences de revenus constatés.

## 2.3. Les dépenses ou les utilisations / destinations finales des revenus

Les postulats qui soutiennent le développement de cette section sont ceux qui ont été retenus en 2004 :

1<sup>e</sup> postulat : le concept de Sous Unité Economique (SUE) et la démarche d'évaluation du revenu disponible par individu a été retenue et appliquée aux dépenses (sauf pour les biens indivisibles tels les actifs).

2<sup>e</sup> postulat : les dépenses productives sont financées dans la majeure partie des cas par :

- les activités économiques qui occasionnent (AGR, élevage, cultures végétales) – les charges d'exploitations internes ;
- les crédits (informel ou crédit fournisseurs pour les non clientes ; crédit BV pour les clientes) ;
- l'épargne préalablement constituée.

3<sup>e</sup> Postulat : les dépenses non productives sont assurées par les marges dégagées après financement des dépenses productives.

### 2.3.1. Structure des dépenses non productives de l'ensemble de l'échantillon

**Tableau n°18 : Structure et évolution des dépenses improductives entre 2004 et 2009**

Désignation	Dépenses alimentaires	Dépenses de bien être	Dépenses sociales	Coûts actifs 2009	Total dépenses non productive
Montant 2004	24 908	12 471	3 875	5 560	64 716
<i>Proportion</i>	<i>38%</i>	<i>19%</i>	<i>6%</i>	<i>9%</i>	-
<i>Ecart-type</i>	<i>18 777</i>	<i>11 789</i>	<i>6 590</i>	<i>14 780</i>	<i>49 405</i>
Montant 2009	66 002	22 815	9 240	18 551	116 608
<i>Proportion</i>	<i>57%</i>	<i>20%</i>	<i>8%</i>	<i>16%</i>	<i>100%</i>
Effectif	506	506	506	506	506
<i>Ecart-type</i>	<i>49 804</i>	<i>19 208</i>	<i>11 101</i>	<i>51 325</i>	<i>89 015</i>
<b>Différence montant 2009-2004 (%)</b>	<b>165%</b>	<b>83%</b>	<b>138%</b>	<b>234%</b>	<b>80%</b>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Les dépenses improductives ont augmenté de 80% passant de 64 716 Fcfa en 2004 à 116 608 Fcfa en 2009. Cette évolution est largement expliquée par une très forte augmentation du poste « dépenses alimentaires ». Les dépenses alimentaires ont quasiment triplé entre 2004 et 2009. Elles représentent 57% de l'ensemble des dépenses improductives de 2007.

À ce niveau, elles sont même supérieures au total des dépenses improductives de 2004 (66 000 Fcfa contre 64 716 Fcfa). De ce fait, ce poste explique à lui seul le niveau de variation de l'ensemble des dépenses improductives entre les deux périodes.

Cette situation confirme l'assertion émise au cours des deux précédentes études : « *l'essentiel des ressources des enquêtées est utilisé pour la satisfaction des biens de base. Conformément à la pyramide de la hiérarchie des besoins selon Maslow, cette situation est typique des comportements des populations pauvres* » (Évaluation à mi-parcours de l'évolution du revenu).

Cette évolution importante du poste « dépenses alimentaires » trouve elle-même sa justification dans les événements conjoncturels survenus sur l'économie nationale depuis 2007 :

- ◆ les deux mauvaises campagnes agricoles (2006-2007 et 2007-2008) ont installé les populations dans une situation de précarité vivrière et les ont contraint à acheter régulièrement et en grandes quantités des vivres pour se nourrir ;
- ◆ la crise alimentaire généralisée a occasionné une forte inflation sur les prix des denrées alimentaires.

Il s'ensuit que les enquêtées améliorent leur situation de sécurité alimentaire entre les deux périodes.

### 2.3.2. Structure et évolution 2004-2009 des dépenses non productives des clientes et non clientes

**Tableau n°19 : Différenciation et évolution 2004 – 2009 des dépenses improductives des clientes et des non clientes**

Désignation	Dépenses alimentaires	Dépenses de bien être	Dépenses sociales	Coûts actifs 2009	Total dépenses non productive
<b>Non clientes 2004</b>	<b>23 101</b>	<b>11 126</b>	<b>3 262</b>	<b>6 077</b>	<b>59 396</b>
<i>Proportion</i>	<i>39%</i>	<i>19%</i>	<i>5%</i>	<i>10%</i>	
<b>Non clientes 2009</b>	<b>56 309</b>	<b>20 468</b>	<b>8 649</b>	<b>18 008</b>	<b>103 434</b>
<i>Proportion</i>	<i>54%</i>	<i>20%</i>	<i>8%</i>	<i>17%</i>	<i>100%</i>
Effectif	296	296	296	296	296
<i>Ecart-type</i>	<i>37 850</i>	<i>14 954</i>	<i>11 005</i>	<i>54 724</i>	<i>75 133</i>
<b>Évolution Non clientes 2004-2009 (en %)</b>	<b>143,8%</b>	<b>84,0%</b>	<b>165,1%</b>	<b>196,3%</b>	<b>74,1%</b>
<b>Clientes 2004</b>	<b>37 302</b>	<b>14 253</b>	<b>4 687</b>	<b>4 875</b>	<b>71 761</b>
<i>Proportion</i>	<i>52%</i>	<i>20%</i>	<i>7%</i>	<i>7%</i>	<i>-</i>
<b>Clientes 2009</b>	<b>79 666</b>	<b>26 123</b>	<b>10 073</b>	<b>19 315</b>	<b>135 177</b>
<i>Proportion</i>	<i>59%</i>	<i>19%</i>	<i>7%</i>	<i>14%</i>	<i>100%</i>
Effectif	210	210	210	210	210
<i>Ecart-type</i>	<i>60 420</i>	<i>23 601</i>	<i>11 207</i>	<i>46 228</i>	<i>102 886</i>
<b>Évolution clientes 2004-2009 (en %)</b>	<b>113,6%</b>	<b>83,3%</b>	<b>114,9%</b>	<b>296,2%</b>	<b>88,4%</b>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Tout comme en 2004, les dépenses improductives des clientes sont supérieures à celles des non clientes. Cette différence s'est même accentuée : + 31% en 2009 contre 21% en 2004.

Cette évolution s'explique par l'évolution des dépenses des sous groupes qui les composent : + 74% pour les non clientes et +88% pour les clientes.

On peut en conclure que les femmes (non clientes ou clientes) ont amélioré leur niveau de bien-être en augmentant leurs niveaux de consommation en biens alimentaires et non alimentaires. Les clientes améliorent leur niveau de bien-être dans des proportions supérieures à celles des non clientes.

L'analyse détaillée des postes de dépenses révèle que, tout comme en 2004, le principal poste de dépenses est celui des dépenses alimentaires. Les raisons évoquées plus haut expliquent cet état de fait.

**Ces tendances prouvent aussi que la stratégie de CRSBF visant à améliorer la sécurité alimentaire des ménages par le microcrédit est pertinente.**

L'évolution du poste de dépenses « Actifs » entre 2004 et 2009 est également remarquable : + 196% pour les non clientes et +296% pour les clientes. Cela signifie que les femmes enquêtées sont dans une bonne dynamique de capitalisation et les clientes y réussissent mieux que les non clientes.

On constate donc que des cycles inférieurs aux cycles supérieurs de crédit, les évolutions en termes de capitalisation des femmes sont bien marquées ; elles accroissent leurs capacités à capitaliser entre les deux périodes.

### *2.3.3. Structure et évolution 2004-2009 des dépenses non productives par cycle de crédit*

**Tableau n°20 : Différenciation des niveaux des dépenses improductives suivant le cycle de crédit**

Désignation	Dépenses alimentaire	Dépenses de bien être	Dépenses sociales	Coûts actifs 2009	Total dépenses non productives	Evolution d'un cycle à l'autre
<b>3 à 5 Cycles</b>	<b>73 307</b>	<b>25 062</b>	<b>10 279</b>	<b>15 909</b>	<b>124 557</b>	
<i>Proportion</i>	<i>59%</i>	<i>20%</i>	<i>8%</i>	<i>13%</i>	<i>100%</i>	
Effectif	70	70	70	70	70	
<i>Ecart-type</i>	<i>55 345</i>	<i>20 959</i>	<i>11 328</i>	<i>37 390</i>	<i>86 634</i>	
<b>6 à 10 Cycles</b>	<b>78 607</b>	<b>24 987</b>	<b>9 171</b>	<b>20 195</b>	<b>132 960</b>	<b>+6,75%</b>
<i>Proportion</i>	<i>59%</i>	<i>19%</i>	<i>7%</i>	<i>15%</i>	<i>100%</i>	
Effectif	112	112	112	112	112	
<i>Ecart-type</i>	<i>60 603</i>	<i>24 035</i>	<i>10 778</i>	<i>52 949</i>	<i>112 016</i>	
<b>Plus de 10 Cycles</b>	<b>89 147</b>	<b>28 226</b>	<b>12 316</b>	<b>20 384</b>	<b>150 073</b>	<b>+12,87%</b>
<i>Proportion</i>	<i>59%</i>	<i>19%</i>	<i>8%</i>	<i>14%</i>	<i>100%</i>	
Effectif	28	28	28	28	28	
<i>Ecart-type</i>	<i>64 695</i>	<i>17 805</i>	<i>11 234</i>	<i>36 416</i>	<i>90 282</i>	

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

On relève une croissance positive des dépenses non productives entre les différents paliers de cycles de crédit. Ces dépenses augmentent de +6,75 points entre les clientes des cycles 03 et 05 et celles des cycles 06 à 10 ; puis de 12,87 points entre les clientes des cycles 06 à 10 et celles de plus de 10 cycles.

Le poste de dépenses qui enregistre les plus importantes progressions est celui des dépenses alimentaires.

Cela se passe donc comme si les clientes améliorent leur situation de sécurité alimentaire au fur et à mesure qu'elles passent plus de temps dans le programme microcrédit.

Cette tendance conforte la situation déjà relevée en 2004.

### *2.3.4. Structure et évolution 2004-2009 des dépenses non productives par zone*

**Tableau n°21 : Différenciation des niveaux de dépenses productives par zone**

Désignation		Dépenses alimentaires	Dépenses de bien être	Dépenses sociales	Actifs 2009	Dépenses non productives	Évolution 2004-2009
<b>Boromo 2004</b>		25 633	12 349	4 331	5 709	65 896	
<b>Boromo 2009</b>		69 719	22 718	8 951	13 923	115 310	
<i>Proportion</i>		60%	20%	8%	12%	100%	
Effectif		260	260	260	260	260	
<i>Ecart-type</i>		46 728	18 758	11 018	31 158	77 747	
<b>Évolution 2004-2009 Boromo</b>		171,99%	83,97%	106,67%	143,88%	74,99%	74,99%
<b>Bogandé 2004</b>		27 450	14 950	4 570	4 124	46 573	
<b>Bogandé 2009</b>		62 074	22 917	9 546	23 441	117 979	
<i>Proportion</i>		53%	19%	8%	20%	100%	
Effectif		246	246	246	246	246	
<i>Ecart-type</i>		52 671	19 710	11 202	66 006	99 693	
<b>Évolution 2004-2009 Bogandé</b>		126,13%	53,29%	108,88%	468,40%	153,32%	153,32%

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Contrairement à ce qui était observé en 2004, les dépenses non productives de la zone de Bogandé sont supérieures à celles de Boromo en 2009 (respectivement 117 979 Fcfa et 115 310 Fcfa en 2009 contre 46 573 Fcfa et 65 896 Fcfa en 2004). Cela s'explique par le fait que, globalement, l'évolution 2004-2009 des dépenses non productives dans la zone de Bogandé a été supérieure à celles de la zone de Boromo (153% contre 75%).

L'évolution dans les acquisitions d'actifs semble être à l'origine de la différenciation des dépenses non productives entre les deux zones. En effet, la croissance 2004-2009 de ce poste est de 468% pour la zone de Bogandé contre 144% pour Boromo. Alors qu'en 2004, la zone de Boromo capitalisait mieux que celle de Bogandé (5 700 Fcfa contre 4 124 Fcfa), la situation s'est inversée en 2009. Les achats d'actifs à Bogandé ont atteint 23 440 Fcfa à Bogandé contre 13 900 Fcfa à Boromo.

Les tendances d'évolution sont inverses pour le plus grand poste de dépenses improductives (i.e. les dépenses alimentaires).

En synthèse, et à la lumière de ces deux principales observations, on peut supposer que les enquêtées de la zone de Bogandé parviennent (mieux que les femmes de Boromo) à s'engager dans des dépenses de capitalisation. Celles de Boromo semblent être handicapées dans cette dynamique par la nécessité de consacrer un peu plus de leurs ressources dans l'acquisition de denrées alimentaires.

### *2.3.5. Comparaison des niveaux de dépenses non productives entre les clientes formées en gestion et marketing*

**Tableau n°22 : Différenciation des niveaux de dépenses non productives par les formations en gestion et marketing des AGR**

Désignation	Dépenses alimentaires	Dépenses de bien être	Dépenses sociales	Coûts actifs 2008	Dépenses non productives
<b>Non formées</b>	<b>98 444</b>	<b>28 939</b>	<b>10 182</b>	<b>20 483</b>	<b>158 049</b>
<i>Proportion</i>	<i>62%</i>	<i>18%</i>	<i>6%</i>	<i>13%</i>	<i>100%</i>
Effectif	59	59	59	59	59
Ecart-type	78 875	22 918	10 401	41 638	105 788
<b>Formées</b>	<b>65 713</b>	<b>26 663</b>	<b>11 452</b>	<b>27 877</b>	<b>131 705</b>
<i>Proportion</i>	<i>50%</i>	<i>20%</i>	<i>9%</i>	<i>21%</i>	<i>100%</i>
Effectif	51	51	51	51	51
Ecart-type	55 316	24 141	10 872	66 657	117 454
<b>Moyenne</b>	<b>83 269</b>	<b>27 884</b>	<b>10 771</b>	<b>23 911</b>	<b>145 835</b>
<i>Proportion</i>	<i>57%</i>	<i>19%</i>	<i>7%</i>	<i>16%</i>	<i>100%</i>
Effectif	110	110	110	110	110
Ecart-type	70 589	23 412	10 592	54 538	111 612

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Tout comme pour le revenu, les dépenses non productives des clientes non formées en gestion et marketing des AGR sont supérieures à celles des clientes qui ont bénéficié de ces formations (158 039 Fcfa contre 131 705 Fcfa).

L'analyse affinée par niveau d'ancienneté dans l'accès au crédit GRAINE donne les résultats ci-dessous.

**Tableau n°23 : Différenciation des niveaux de dépenses non productives par les formations en gestion et marketing des AGR et selon le cycle de crédit**

Désignation	Dépenses alimentaire	Dépenses de bien être	Dépenses sociales	Coûts actifs 2008	Dépenses non productives
Non formées moins de 6 cycles	82 092	23 477	12 042	27 250	144 860
<i>Effectif</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>
Formées moins de 6 cycles	50 197	24 053	11 183	21 958	107 392
<i>Effectif</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>
Non formées plus de 6 cycles	114 590	29 737	9 004	22 000	175 330
<i>Effectif</i>	<i>28</i>	<i>28</i>	<i>28</i>	<i>28</i>	<i>28</i>
Formées plus de 6 cycles	72 730	23 761	10 259	29 759	136 509
<i>Effectif</i>	<i>28</i>	<i>28</i>	<i>28</i>	<i>28</i>	<i>28</i>

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante Microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Quel que soit le cycle de crédit considéré, les dépenses non productives des clientes non formées sont supérieures à celles des clientes qui ont reçu les formations. Le paramètre formation n'introduit donc pas une différenciation notable dans les performances des femmes en matière de dépenses d'amélioration de leur bien-être.

### *2.3.6. Conclusion partielle sur la structure et l'évolution 2004-2009 des dépenses non productives*

Les dépenses qui concourent à l'amélioration des conditions de vie des enquêtées ont connu une hausse de 80% entre 2004 et 2009. Le poste de dépenses le plus important de cette rubrique quel que soit le statut de l'enquêtée est le poste dépenses alimentaires (au moins 55% de l'ensemble des dépenses).

Cette tendance révèle que la majeure partie des enquêtées consacre l'essentiel de leurs ressources à la satisfaction de leurs besoins essentiels et notamment à la sécurisation de leur situation alimentaire.

Pour toutes les sous rubriques des dépenses non productives, les clientes réalisent des performances supérieures à celles des non clientes (singulièrement dans les dépenses alimentaires. Les ressources consacrées par les clientes dans cette rubrique sont proches du double des ressources que lui consacrent les non clientes.

L'inversion des tendances par zone relevée en 2006 se confirme : les femmes de Bogandé parviennent à réaliser des dépenses d'amélioration de leurs conditions de vie supérieures à celles des femmes de Boromo.

## **2.4. Les performances en capitalisation (les actifs)**

### *2.4.1. Évolution du niveau de capitalisation par type d'actif*

Le premier tableau de la page suivante montre qu'il y a une régression entre 2004 et 2009 dans la capitalisation sur certains actifs : bœufs (-14%) ; arsins ou autres bêtes de trait (-32%) et porcs (-8%). Cette situation est une traduction des difficultés financières et conjoncturelles auxquelles ont dû faire face les femmes ; des difficultés qui ont entamé leurs capacités de capitalisation (réduction du pouvoir d'achat du fait de l'inflation généralisée des prix, crise alimentaire mobilisant la majeure partie des énergies pour assurer la sécurité alimentaire des ménages, ...).

Toutefois, on constate l'émergence de la capitalisation dans de nouveaux biens à grande valeur socioéconomique (parcelles, maisons) ou à la mode (téléphones cellulaires). Cela s'explique par le fait que les actifs relevés par les enquêtes ont porté sur une période pluriannuelle.

Ces nouveaux actifs sont également à forte valeur symbolique sur l'interprétation des niveaux de pauvreté. En effet, des études menées dans le cadre des Cadres stratégiques Régionaux de Lutte Contre la Pauvreté (CSRLP) ont montré que les populations apprécient le niveau de pauvreté des individus à la lumière de certains actifs symboliques.

Ainsi, dans la zone de Bogandé, les personnes qui possèdent des maisons avec des toitures en tôles sont considérées comme étant très riche.

L'analyse par zone montre que les femmes de Bogandé ont des niveaux de capitalisations supérieurs à ceux de Boromo notamment dans les actifs nouvellement répertoriés. Cet état de fait conforte les tendances observées plus haut dans les volets revenus et dépenses improductives et dont les justifications ont déjà été fournies.

### *2.4.2. Évolution du niveau de capitalisation par catégorie de femmes*

Le deuxième tableau de la page suivante met en exergue la suprématie du dynamisme économique des clientes sur les non clientes. Aussi en nombre de personnes concernées qu'en valeur des biens capitalisés, les performances des clientes sont supérieures à celles des non clientes.

Dans un grand nombre de cas, les valeurs des actifs des clientes sont au minimum le double de celles des non clientes (parcelles aménagées, maisons, mobylettes). Globalement, la valeur moyenne des actifs détenus par les clientes est le double de celle des actifs détenus par les non clientes (respectivement 122 623 Fcfa et 54 086 Fcfa).

**Tableau n°24 : Niveaux de capitalisation en actifs suivant les zones**

Zone	Parcelles aménagées	Plats super	Autres actifs	Radios	Grosses marmites	Tel portables	Maisons	Bœufs	Asins	Petits ruminants	Porcs	Charrettes	Mobylettes	Bicyclettes	Hangars pour AGR	Bijoux & objets de valeur	MOYENNE D'ENSEMBLE
<b>Boromo</b>	56 667	22 753	122 132	0	16 828	31 313	173 750	88 269	45 100	11 099	4 383	96 750	320 000	39 242	46 000	23 543	<b>52 688</b>
Effectif	3	94	17	0	90	8	4	13	10	76	42	9	3	146	6	30	259
<b>Bogandé</b>	216 667	19 818	8 500	31 500	16 460	39 059	446 559	98 075	33 957	19 008	7 721	127 000	681 250	46 040	26 458	15 607	<b>114 311</b>
Effectif	9	33	2	5	43	17	17	67	23	215	34	14	4	69	13	14	245
<b>Ensemble</b>	176 667	21 990	110 171	31 500	16 709	36 580	394 595	96 481	37 333	16 942	5 876	115 163	526 429	41 423	32 629	21 018	<b>82 643</b>
Effectif	12	127	19	5	133	25	21	80	33	291	76	23	7	215	19	44	504

Évolution 2004-2009

16,89%

**-14,23%** **-32,19%** 50,44% **-8,35%**

1,84%

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

**Tableau n°25 : Niveaux de capitalisation en actifs suivant le statut des enquêtées (Clientes / Non clientes)**

Désignation	Parcelles aménagées	Plats super	autres actifs	Radios	Grosses marmites	Tel portables	Maisons	Bœufs	Asins	Petits ruminants	Porcs	Charrettes	Mobylettes	Bicyclettes	Hangars	Bijoux	MOYENNE D'ENSEMBLE
<b>Non clientes</b>	<b>76 667</b>	18 842	173 023	33 333	14 500	38 250	<b>95 083</b>	<b>91 443</b>	32 611	<b>16 437</b>	5 526	116 667	652 500	<b>39 472</b>	31 338	14 150	<b>54 086</b>
Effectif	3	78	11	3	70	14	6	35	9	179	37	3	4	116	8	32	294
<b>Clientes</b>	<b>210 000</b>	27 002	23 750	28 750	19 164	34 455	<b>514 400</b>	<b>100 400</b>	39 104	<b>17 750</b>	6 209	114 938	358 333	<b>43 710</b>	33 568	39 333	<b>122 623</b>
Effectif	9	49	8	2	63	11	15	45	24	112	39	20	3	99	11	12	210
<b>Ensemble</b>	<b>176 667</b>	21 990	110 171	31 500	16 709	36 580	<b>394 595</b>	<b>96 481</b>	37 333	<b>16 942</b>	5 876	115 163	526 429	<b>41 423</b>	32 629	21 018	<b>82 643</b>
Effectif	12	127	19	5	133	25	21	80	33	291	76	23	7	215	19	44	504

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

### 2.4.3. Performances en capitalisation suivant la formation en gestion et marketing des AGR

**Tableau n°26 : Niveaux de capitalisation en actifs suivant le niveau de renforcement des capacités en gestion et marketing des AGR**

Désignation	Valeur des actifs productifs	Valeur des actifs non productifs	Valeur totale actifs disponibles
Non formées	105 585	57 797	163 381
<i>Proportion</i>	65%	35%	100%
Effectif	59	59	59
Écart-type	121 193	194 014	230 115
Formées	89 904	119 917	209 821
<i>Proportion</i>	43%	57%	100%
Effectif	51	51	51
Écart-type	91 060	687 424	713 243
<b>Moyenne</b>	<b>98 315</b>	<b>86 598</b>	<b>184 912</b>
<i>Proportion</i>	53%	47%	100%
Effectif	110	110	110
Écart-type	108 078	487 611	511 931

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante Microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Les clientes qui ont bénéficié des formations en gestion et marketing des AGR réalisent des performances en capitalisation d'actifs supérieurs de 28% à celles des clientes non formées. Cette différenciation est rendue possible par la sous rubrique « actifs non productifs » dans laquelle la valeur des actifs détenus par les clientes est supérieure de 107% à celle des clientes non formées.

Une analyse approfondie par niveau de cycles de crédits obtenus est présentée ci-dessous.

**Tableau n°27 : Niveaux de capitalisation en actifs suivant le niveau de renforcement des capacités en gestion et marketing des AGR et en fonction du cycle de crédit**

Désignation	Valeur des actifs productifs	Valeur des actifs non productifs	Valeur totale actifs disponibles
Non formées moins de 6 cycles	91 042	6 708	97 750
<i>Effectif</i>	12	12	12
Formées moins de 6 cycles	29 417	67 083	96 500
<i>Effectif</i>	12	12	12
Non formées plus de 6 cycles	126 848	66 268	193 116
<i>Effectif</i>	28	28	28
Formées plus de 6 cycles	202 866	100 004	302 870
<i>Effectif</i>	28	28	28

Source : LESSOKON Sarl, Étude finale des revenus pour la composante Microfinance du DAP 2004-2009 de CRS/BF. Mars 2009

Contrairement aux autres variables déjà examinées (revenus et dépenses non productives), on constate ici que les femmes ayant plus de six (06) cycles de crédit et qui ont reçu les formations en gestion et marketing des AGR réalisent des performances largement au dessus des femmes qui n'en ont pas reçu (302 800 Fcfa contre 193 100 Fcfa).

Il est toutefois prématuré de tirer des conclusions. Des observations et des investigations plus poussées sont nécessaires pour établir une opinion quelconque.

## **2.5. Les facteurs conjoncturels intervenus au cours des quatre dernières années qui ont influencé l'évolution du revenu et les performances de capitalisation**

Les principaux facteurs conjoncturels intervenus entre les deux périodes (2004 et 2009) et qui ont eu des incidences sur l'évolution du revenu dans les zones étudiées sont de **02** ordres.

- 1) Les aléas climatiques qui ont occasionné une sécheresse au cours de la campagne agricole 2006-2007 et des inondations durant la campagne agricole 2007-2008. Dans les deux cas, les récoltes ont été mauvaises et des déficits céréaliers enregistrés. En considérant le poids du revenu agricole dans le revenu monétaire des femmes (2<sup>e</sup> plus grande composante après les AGR) ainsi que les AGR liées à cette activité centrale (transformation ou commercialisation de produits agricoles et d'élevage), on se doute bien que des contreperformances dans les activités agricoles auront une incidence directe sur le niveau du revenu global des femmes.
- 2) Une crise alimentaire doublée d'une crise énergétique qui a eu pour conséquence majeure une inflation généralisée<sup>15</sup>. L'inflation a objectivement érodé le pouvoir d'achat des enquêtées. La non évolution des règles de crédit du PFMU pour prendre en compte ces nouvelles données n'a pas permis, même aux clientes, de réduire les effets négatifs de l'inflation.

## **2.6. Estimation de l'impact du crédit sur les niveaux de revenus suivant la méthode de la double différence**

La méthode de la double différence se décrit comme suit :

- ◆ on identifie un groupe de femmes non clientes en 2004
- ◆ en 2009, on repère ce groupe de femmes et on isole celles qui sont devenues clientes. On estime leur différentiel de revenus avec leurs consœurs qui sont restées non clientes ;

---

<sup>15</sup> L'inflation a atteint 2 à 3 chiffres au niveau des prix de certains biens et services de première nécessité (biens alimentaires, produits manufacturés de la catégorie des biens de consommation de masse, ...)

- ◆ on effectue une remontée historique des performances de revenus de ces deux groupes distincts en situation de départ (2004). On réalise le différentiel 2004 des revenus de ces deux groupes reconstitués.
- ◆ On compare les deux différentiels pour voir s'il est un élément lié à des différences originelles ou si la différence entre les deux périodes est imputable à une donnée externe comme le crédit.

Tout comme en 2006, il n'a pas été possible de conduire la démarche de la double différence jusqu'au bout parce que le nombre de non clientes en 2004 devenues clientes en 2008 est inférieur à l'effectif minimal (30 observations) exigé par la loi normale pour des tendances fiables et qu'il est possible d'extrapoler.

Comme signalé par l'étude en 2006, seul un suivi périodique régulier des femmes peut permettre d'avoir les éléments adéquats pour réaliser ce type d'analyse.

## **2.7. L'impact de la formation en gestion et marketing des AGR sur les niveaux de revenus et les performances de capitalisation**

### *2.7.1. Les thèmes de formation et la méthodologie utilisée*

Les formations en AGR et marketing ont été dans un premier temps réalisées par la méthode classique de formation en salle. Après une phase expérimentale et au regard du faible niveau d'instruction du public cible, la méthode de formation par les images et expérientielle a été introduite. Une synthèse de ces modules a été réalisée et illustrée par une série de dessins. Les séances de formation en développement des AGR et marketing sont intégrées dans le programme d'animation de chaque GVM or. Elles sont animées par les Agents de crédit.

Les modules traitent essentiellement des sujets suivants :

- ✓ Processus de formalisation et de validation d'une idée de projet de création d'une AGR rentable pour sortir de la pauvreté et vaincre la misère
- ✓ Les stratégies et la politique de financement des AGR
- ✓ Le processus et les techniques de détermination du secteur et du type d'AGR rentable
- ✓ L'organisation idéale dans une petite unité de production (ressources humaines et responsabilisation)
- ✓ Les techniques de détermination des coûts de production et des marges (notion de prix de revient)
- ✓ Les techniques et outils de gestion simplifiés (cahiers de ventes et d'achat)
- ✓ Les stratégies de renforcements des capacités managériales
- ✓ Les techniques d'accueil
- ✓ L'hygiène corporelle et la salubrité du lieu de production et de vente

### *2.7.2. Effets et impacts de la formation*

A travers le sondage, 83 femmes bénéficiaires de la formation en marketing et en gestion des AGR organisées par CRS ont été enquêtées. La synthèse des appréciations de ces femmes sur l'impact et les effets de la formation sont contenus dans le tableau ci-dessous.

**Tableau n°28 : Appréciations des bénéficiaires sur les effets et impacts de la formation en marketing et gestion des AGR**

Désignation	Sous rubriques	Fréquence
Acquis	Acquisition de connaissance sur les techniques de gestion financière des AGR (notions de coût de revient, distinction entre recettes et bénéfices ou capital, technique de fixation du prix de vente)	69
	Techniques d'accueil de la clientèle	3
	Processus de création ou diversification d'une AGR	2
	Ouverture d'esprit entrepreneurial	4
Outils et techniques valorisés (outils utilisés);	Cahier de ventes et de dépenses	5
<b>TOTAL</b>		<b>83</b>

En termes d'acquis, les bénéficiaires ont déclaré avoir eu des connaissances sur les techniques de gestion financière qui vont au delà du simple fait de savoir calculer (addition ou soustraction). Elles ont notamment retenu et internalisé le processus d'intégration de l'ensemble des coûts de production, de commercialisation, ... aux dépenses courantes de leurs AGR.

Les éléments rentrant dans le cadre de la détermination des marges, la différence entre les recettes et les bénéfices sont également des acquis de la formation qui sont cités. Ces éléments ont été cités 69 fois sur 83 par les bénéficiaires de la formation.

L'utilisation des outils de gestion simplifiés (cahiers de vente et de dépenses) reste pour l'instant faible. Cette situation pourrait s'expliquer par le faible taux de scolarisation et d'alphabétisation du public cible.

## CHAPITRE III – SOUHAITS, OBSERVATIONS GENERALES ET PROPOSITIONS

### 3.1. Souhaits des clientes en rapport avec les modalités de crédit et d'épargne

Globalement, les clientes témoignent d'une grande satisfaction sur les prestations du PMFU. Toutefois, elles ont exprimé quelques souhaits qu'il convient d'analyser pour décider de la conduite à tenir.

Les souhaits exprimés par les clientes au cours des enquêtes et des focus groups ont porté sur les points suivants : montant de crédit, durée, modalités de remboursement et de constitution d'épargne, le taux d'intérêt, etc.

#### a) *Montant de crédit*

Deux types de crédit sont en vigueur : le crédit AGR et le crédit Adaptation.

Le montant du crédit est fonction du cycle de crédit. Il évolue selon le nombre de cycles obtenu par la cliente et selon le niveau de ses épargnes constituées. Deux types d'épargne sont proposés à la clientèle : une épargne obligatoire (10% du montant emprunté et une épargne volontaire (fonction de la capacité de la cliente).

Le montant maximum du crédit du cycle AGR est égal au montant de base (25 000) FCFA plus le cumul des épargnes constituées.

Dans une situation de non constitution d'épargne volontaire le montant de crédit en AGR se présente comme indiqué dans le tableau ci-dessous.

**Tableau n°29 : Montant de crédit selon le cycle**

Cycle	Montant (en FCFA)	Epargne obligatoire
1	25 000	2 500
2	28 000	2 8 00
3	30 000	3 000
4	33 000	3 300
5	35000	3 500
6	41 000	4 100
7	....	....

En "Adaptation", le montant de base est fixé à 75 000 FCFA. Ce crédit est généralement réservé aux clientes qui sont au moins au 5<sup>e</sup> cycle en AGR et qui désirent prendre un crédit plus consistant

Cette méthodologie (notamment pour le volet AGR) est en vigueur depuis bientôt dix ans. Le contexte économique et l'environnement ont changé pendant ce temps. Ainsi, les coûts des facteurs de production ont évolué.

Par exemple, en considérant les montants ci-dessus présentés et en prenant l'exemple sur l'embouche ovine, les clientes dont les cycles sont inférieurs à 5 (crédit plafonné à 35 000 Fcfa) ne sont pas en mesure de pratiquer cette activité.

Selon les enquêtes individuelles et les échanges en focus groups, les montants plafonds proposés en AGR ne sont plus adaptés aux besoins des clientes. Elles n'arrivent plus à rentabiliser conséquemment ces produits de crédit quelle que soit l'activité menée ou le lieu où il est pratiqué.

**En prenant en compte l'évolution récente des taux d'inflation et leur incidence sur les coûts des facteurs de production au cours de ces dix dernières années, une réévaluation des montants plafonds des crédits s'avère nécessaire afin de mieux concilier les besoins utiles de crédit et les montants plafonds de crédit.**

#### *b) Durée du crédit*

La durée du crédit en vigueur est de 06 mois en AGR et 09 mois en Adaptation. Selon les entretiens avec les clientes et ex clientes, cette durée semble acceptable pour les clientes qui mènent l'embouche ovine, le stockage de céréales et autres denrées alimentaires.

Par contre, (selon les mêmes sources), cette durée uniforme ne cadre pas avec leurs stratégies économiques lesquelles reposent sur les règles de diversification des activités dans le but de sécuriser les investissements et accroître les marges. Leur souhait est de rallonger la durée du crédit pour atteindre 12 mois.

**En dehors d'un crédit orienté où le cycle de production est maîtrisé et appliqué par l'ensemble des producteurs (exemple de l'embouche), il est généralement plus indiqué d'observer une flexibilité au niveau de la durée du crédit.**

**Toutefois, au regard du type de ressources financières dont dispose l'institution (court terme), il est recommandé de prévoir une durée maximale de 12 mois et de sérier à l'intérieur selon les grands groupes d'activités financées.**

**Dans certains centres périurbains et en tenant compte de l'ancienneté des femmes dans le Programme ainsi que le type d'activités menées, des tests de crédit d'investissements sur le moyen terme (18 à 24 mois) pourraient être effectués.**

#### *c) Modalités de remboursement et de constitution de l'épargne obligatoire*

Les remboursements de crédit sont mensuels quels que soient le type et le cycle de production de l'activité financé. Les intérêts et l'épargne sont remboursés pendant 05 mois et le capital au 06<sup>e</sup> mois pour le cas des AGR.

De l'avis même des clientes enquêtées, cette méthodologie convient aux femmes qui s'investissent dans les AGR à cycle court et régulier (activités commerciales ou de petite transformation agroalimentaire). Par contre, elle est inadaptée pour la plupart des femmes qui s'investissent dans des AGR à cycle long et irrégulier. Afin de pouvoir respecter les échéances de remboursement, les clientes avouent qu'elles ont adopté la pratique suivante : utiliser une partie du capital reçu pour rembourser les traites mensuelles portant sur les intérêts et l'épargne volontaire.

Selon les clientes qui se sont prononcées sur cette question, très souvent, le cumul des remboursements mensuels (intérêts et épargne volontaire) est calculé et retranché du capital nouvellement attribué et rembourser par anticipation.

**Cette pratique encourage le détournement d'objet de crédit, dérègle le plan de financement, augmente le risque d'impayés et la non rentabilisation du crédit (annihilation de toute ou partie de l'effet levier du crédit).**

**Il est de ce fait recommander que les modalités de remboursements des intérêts et des épargnes coïncident avec le cycle normal de l'activité financée.**

#### *d) Le taux d'intérêt*

Le taux d'intérêt appliqué est de 2% par mois pour les deux types de crédit (AGR et Adaptation). Au regard de la durée de chaque type de crédit, le taux affiché pour le crédit AGR est de 12% et 18% pour le crédit Adaptation.

Sur la question du coût du crédit, les femmes enquêtées jugent le taux du crédit Adaptation très élevé en comparaison aux taux appliqués par les autres institutions de microfinance présentes dans les zones (notamment le Réseau des Caisses Populaires qui affiche un taux apparent de 9,75% l'an. Elles souhaitent que GRAINE révise sa politique de fixation des taux d'intérêts.

**Le taux d'intérêt doit être suffisamment rémunérateur pour assurer la viabilité opérationnelle et financière de l'institution. Cependant son acceptation par la clientèle dépend de la manière dont il est affiché. Pour le cas présent, les cliente font la relation entre l'épargne obligatoire (qui est de 10% et est considéré à tort comme leur bénéfice) et la valeur des intérêts à payer à l'institution (18%).**

**En attendant de pouvoir réviser à la baisse ce taux, il est recommandé de mieux présenter le taux d'intérêt en expliquant les bases de sa fixation (coûts des ressources, de l'intermédiation...) lors des animations au niveau des GVM.**

**Il est aussi recommandé de réduire le taux nominal mais de compenser le manque à gagner par des services et produits connexes (micro assurance, frais de tenue de comptes, ...)**

#### *e) Les services non financiers*

Pour soutenir les AGR qu'elles mènent, les femmes ont sollicité l'intégration ou le maintien des services non financiers tels que les formations en gestion simplifiée des AGR, les appuis dans la recherche des débouchés (Embouche, maraichage, beurre de karité, soumbala, ...)

Dans les villages où les problèmes d'eau sont récurrents, les femmes ont sollicité des infrastructures hydrauliques (forages). Dans les villages à dominance agricole (absence de marchés) les enquêtées ont manifesté le besoin d'être appuyées sous forme de subvention dans l'équipement agricole.

### **3.2. Observations et opinions du consultant sur le Programme MFU**

A tous les niveaux, les clientes du PMFU réalisent des performances supérieures à celles des non clientes. Toutefois, ces performances pourraient s'améliorer encore plus si les opérations d'épargne et de crédit sont développées de manière adéquate.

En effet, les faiblesses relevées en matière de consolidation des revenus des clientes ainsi que de leurs performances en capitalisation tiennent aussi bien à la nature des opérations de crédit qu'à certaines limites de sa méthodologie de placement. Ainsi, il est proposé un produit de crédit ouvert mais qui ne s'adapte pas à toutes les activités (principalement les activités à forte création de valeur ajoutée (embouche, activités de production agricole, ...). Ces activités exigent des investissements conséquents (et donc des montants de crédit élevés) et des modalités de remboursement articulées avec le rythme d'entrées de recettes et le temps d'attente à observer pour obtenir le retour sur investissement (cycle des activités). Le crédit PMFU dont une bonne partie est remboursée mensuellement ne permet pas l'utilisation optimale du montant total octroyé.

Des réflexions poussées doivent être menées sur certains volets du crédit comme les taux d'intérêt à appliquer. Ces taux doivent tenir compte des pratiques de la concurrence et des données objectives comme le coût de revient des prestations de la structure (éléments qui doivent être intégrés au coût de placement du crédit), la gestion des impayés dans les cas de conjonctures difficiles, ...

Une bonne adaptation de l'approche méthodologique (public cible, organisation, politique de produits, outils, ...) est une des conditions clé de réussite des IMF dans la recherche de la réalisation de leur double vision sociale et économique.

Le volet microfinance de CRS/BF capitalise dix (10) ans d'expériences sur le terrain. Le contexte dans lequel il intervenait a subi d'énormes changements économique, social et culturel sans une véritable adaptation de l'approche de la part de l'institution. La faiblesse du taux de fidélisation d'une manière générale (fermeture de GVM, démission de femmes du programme, importance du portefeuille à risque ...) est un ensemble de signes précurseurs d'une inadéquation entre l'offre et la demande de produits et services financiers).

La fréquence des licenciements et des démissions du personnel technique constatée entre 2004 et 2008 (**13 sur une quarantaine d'agents**) est une preuve de la rigueur et de la performance du service de contrôle interne. Cependant elle pourrait cacher d'autres insuffisances organisationnelles de la structure.

Au regard de cette analyse non exhaustive, il convient d'organiser **un atelier de réflexion sur l'approche méthodologique des opérations d'épargne et de crédit du PMFU**. Tous les acteurs devraient être fortement associés dans cette réflexion stratégique et organisationnelle (clients, personnel technique, autres personnes ressources). Cet atelier permettra d'analyser les succès/succès, les insuffisances, les opportunités/menaces et poser les bases d'une nouvelle approche adaptée au contexte actuel et aux besoins évolutifs des femmes, cibles de la structure.

### **3.3. Proposition de stratégies et outils de suivi de l'évolution des revenus et autres performances des femmes**

Il est proposé de mettre en place un dispositif de suivi évaluation à travers lequel l'évaluation des performances des clientes-non, clientes via la méthode de la double différence pourra être utilisée. Ce dispositif doit permettre de collecter périodiquement (une à deux fois dans l'année et à des périodes précises) des données précises auprès d'un échantillon de femmes à étudier.

Si ce dispositif est convenablement mis en place, son coût sera relativement maîtrisé et il facilitera la mesure des impacts du PMFU.

A titre d'exemple, des expériences analogues menées par Oïkocredit aux Philippines pendant une période de trois (03) ans ont donné des résultats probants.

### **3.4. Proposition pour une valorisation des formations en entrepreneuriat et en gestion**

L'étude a montré qu'un grand nombre de femmes n'a pas pu tirer concrètement profit des formations dispensées par CRS à leur profit. Pour remédier à ces lacunes de formation, il est suggéré de :

- ◆ mettre en place un dispositif de suivi de l'application des formations ;
- ◆ prévoir des sessions de recyclage pour les premières femmes formées ;
- ◆ intégrer certains volets de ces formations dans les animations des agents de crédit.



## CONCLUSION GENERALE

Cette étude a permis d'aboutir aux résultats suivants :

1. le revenu par tête de l'ensemble des femmes enquêtées (clientes et non clientes) a régressé de -1,6% entre 2004 et 2009 passant de 61 240 Fcfa à 60 220 Fcfa. Ce revenu global est inférieur de 32,87% au niveau absolu du seuil de pauvreté estimé à 89 712 Fcfa en 2006. Cette régression est conforme aux tendances générales relevées au Burkina et elle est en grande partie imputable aux événements conjoncturels survenus au cours des dernières années : deux mauvaises campagnes agricoles successives (2006-2007 et 2007-2008), crise alimentaire et énergétique, crise inflationniste, ...
2. les femmes qui ont bénéficié du crédit CRS ont mieux résisté aux phénomènes conjoncturels et amélioré l'état de leurs revenus. Ce revenu (73 261 Fcfa) a augmenté de 17% entre 2004 et 2009 (celui des non clientes a baissé de -15,4% sur la même période). Le revenu des clientes est de 18% inférieur au seuil de pauvreté pendant que celui des non clientes est inférieur de 43% à ce seuil (valeur estimée en 2006) ;
3. au niveau des dépenses d'amélioration du bien-être, le poste dépenses alimentaires annuelles a connu une forte augmentation entre 2004 et 2009 soit 165% passant de 24 908 Fcfa par tête à 66 000 Fcfa. L'analyse approfondie montre que ce poste a augmenté de 113% pour les clientes et de 143% pour les non clientes. Mais en valeurs absolues, les dépenses alimentaires annuelles des clientes sont supérieures à celles des non clientes : 79 666 Fcfa contre 56 309 Fcfa en 2009. Les clientes parviennent de ce fait à mieux satisfaire leurs besoins de consommation alimentaire que les non clientes. L'hypothèse émise par CRS pour développer ce programme (*contribuer au relèvement du niveau de revenu des ménages pauvres afin de réduire globalement l'insécurité alimentaire chronique*) est donc vérifiée.
4. D'une manière générale, les clientes du programme microcrédit réalisent de meilleures performances que les non clientes et elles ont même amélioré leurs performances entre 2004 et 2009 malgré la crise conjoncturelle : +296% sur la capitalisation d'actifs ; consolidation de l'épargne monétaire suivant l'ancienneté dans le Programme ; acquisition plus importante d'actifs à grande valeur monétaire, économique et sociale tels que les parcelles, les maisons en tôle ondulée, des motocyclettes, ...

## ANNEXES

### **Annexe n°01 : Approches utilisées pour l'estimation des niveaux de pauvreté et de bien-être**

L'approche théorique la plus dominante depuis plusieurs décennies est la théorie « **welfariste** » connue sous le nom d'**approche utilitariste**. Cette approche est basée sur le bien-être économique qui se base sur le principe selon lequel chaque individu fait des choix de consommation et de production d'une manière qui lui permet de maximiser son utilité.

En pratique, on se réfère au concept d'utilité monétaire métrique pour mesurer le niveau de bien-être. Selon ce concept, la consommation ou le revenu d'un individu ou d'un ménage est un bon indicateur du bien-être. Dans cette perspective, la pauvreté est définie comme un état où un individu ou un ménage a un niveau de consommation ou de revenu inacceptable dans une société donnée selon les standards de cette société.

Contrastant avec l'approche utilitariste, deux approches non utilitaristes tentent de définir le bien être de manière indépendante des perceptions de chaque individu ou ménage, mais plutôt selon les normes et les valeurs de chaque société. Il s'agit des approches basées sur **les capacités** et de celle basée sur **les besoins essentiels**.

Ainsi, l'**approche basée sur les capacités** définit la pauvreté non pas comme un manque d'utilité, mais comme un manque de capacités qui confère à chaque personne ou ménage l'aptitude ou la liberté de mener un type de vie plutôt qu'un autre. Bien que les applications de cette approche restent encore peu nombreuses, quelques-unes sont assez connues, comme l'indicateur du développement humain (IDH) ou l'indicateur de la pauvreté humaine (IPH-1).

L'**approche basée sur les besoins essentiels** définit le bien-être comme un ensemble d'éléments jugés essentiels pour mener une vie décente dans une société donnée. Ces éléments comprennent une alimentation adéquate, une bonne santé, une éducation de base, un logement adéquat, un habillement adéquat, etc. La pauvreté est définie par opposition au bien-être et se définit comme un état où un ménage ou un individu ne parvient pas à satisfaire les besoins reconnus comme essentiels au sein d'une société donnée pour mener une vie décente.

Alors que l'approche utilitariste privilégie le revenu ou la consommation comme indicateur de mesure de la pauvreté, les approches non utilitaristes comptent sur une gamme d'indicateurs pour mesurer la pauvreté. Certains de ces indicateurs ne découlent pas d'une seule approche, mais de deux ou trois approches à cause des liens qu'elles entretiennent entre elles.

## Annexe n°02 : Questionnaire de l'étude

### PROGRAMME MICRO FINANCE / CRS BF

#### Questionnaire évaluation finale du Revenu 2008 des clientes du programme MFU

N° du questionnaire 2004 : /\_\_\_/ /\_\_\_/ /\_\_\_/ /\_\_\_/ N° du questionnaire 2008 : /\_\_\_/ /\_\_\_/ /\_\_\_/

Date de l'enquête : \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_/

Nom de l'enquêteur : \_\_\_\_\_

Vérification par le superviseur \_\_\_\_\_ Saisie par :  
\_\_\_\_\_

#### Instructions et recommandations à l'enquêteur

- Chercher un endroit discret mais visible de tous pour engager la conversation
- Se présenter (Nom, Prénom, Fonction)
- Objet de l'enquête et explication des critères de choix à l'enquêtée
- Garantir la confidentialité des informations recueillies
- Mettre l'enquêtée (e) à l'aise (il ne s'agit pas d'un interrogatoire mais d'un échange, peut vous interrompre quand elle/il veut, pas d'incidence sur son appartenance à la Caisse, ...)

#### SECTION A : INFORMATIONS DE BASE

A1. Code Antenne Technique/ CRS : (Boromo = (1), Bogandé = (2),  
/\_\_\_/

A2. Nom du village : \_\_\_\_\_

A3. Nom de l'enquêtée : \_\_\_\_\_

A4. Age de l'enquêtée (*en nombre d'année*) :  
/\_\_\_/

A5. Situation matrimoniale : Célibataire=(0); Mariée=(1); Veuve=(2); Divorcée= (3)  
/\_\_\_/

A6. Niveau d'instruction formelle de l'enquêtée : sans instruction = (0) ; primaire = (1) ;  
secondaire = (2) ; supérieur = (3) [mentionner le niveau le plus élevé] /\_\_\_/

A7. Avez-vous été alphabétisée (y compris l'école arabe)? non = (0) ; oui = (1)  
/\_\_\_/

A8. Nombre de personnes sous votre responsabilité (époux, enfants, frères, sœurs, beaux-  
parents, autres) ? \_\_\_\_\_ /

**A9.** Quel est le nombre de personnes en âge de travailler<sup>16</sup> du ménage ?  
/\_\_\_\_/

**A10.** Situation de l'enquêtée<sup>17</sup> : Non cliente enquêtée IMF<sup>18</sup> en 2004 & restée non cliente en 2008 = (0) ; Autre non cliente d'IMF = (1) ; Non cliente zone d'extension (Gnagna) (2) ; Non cliente enquêtée en 2004 devenue cliente depuis lors = (3) ; Cliente = (4); Ex cliente = (5) ; Cliente zone d'extension (Gnagna) = (6)  
/\_\_\_\_/

Si réponse = (0) ; (1) ou (2), aller à B11.  
Si réponse = (3) ; (4) ; (5) ou (6), Préciser, Nom de la BV \_\_\_\_\_

Nom de la responsable de la BV \_\_\_\_\_

**A11.** Nombre de cycle de crédits obtenus : /\_\_\_\_/

**A12.** <sup>19</sup>Avez-vous reçu la formation en gestion et marketing des AGR ? Non=(0) ; Oui=(1)  
/\_\_\_\_/

**A13.** Si oui, en quelle année ? 2005=(1) ; 2006=(2) ; 2007=(3) /\_\_\_\_/

**A14.** Quels avantages (impacts) avez-vous tiré de cette formation ?

.....  
.....  
.....

## SECTION B : DEPENSES DE L'ENQUETEE

### ***B1. Dépenses en biens de consommation courante***

**B1.1.** Combien déboursez-vous personnellement **par semaine** en dépenses<sup>20</sup> pour la cuisine (moulin, condiments, ...) ? (si Montant = 0, précisez en la raison)

\_\_\_\_\_/ Cfa

.....  
.....

<sup>16</sup> Actif plein = 15 à 75 ans

<sup>17</sup> Se référer à la liste nominative par village

<sup>18</sup> Non cliente n'appartenant à aucune Institution de Micro Finance (IMF)

<sup>19</sup> (Ne concerne que la zone de Bogandé)

<sup>20</sup> Dépenses directes par les femmes. Si les dépenses en condiments sont assurées par le mari ou par une tierce personne, veuillez reporter le montant annuel a section C4 portant sur les revenus.

**B.1.2.** Avez-vous acheté des vivres pour l'alimentation du ménage depuis **Janvier 2008<sup>21</sup>** ? (*Ne pas considérer les achats effectués par le conjoint ou une tierce personne*).

(non = (0) oui = (1) / \_\_\_\_\_/

**B1.3.** Si oui, donnez les quantités, les coûts et les sources de financement

Période		Janvier 2008 à Janvier 2009
<b>Désignation</b>		
Quantités de vivres achetées (convertir en KG)		
<b>Coût total (Fcfa)</b>		
<b>Contributions des principales sources de financement pour l'achat vivres (en Fcfa)</b>	Elevage	
	Transferts	
	AGR (maraichage, petit commerce, transformation, ...)	
	Crédit BV (directement)	
	Autres (préciser : .....	
<b>TOTAL CONTRIBUTIONS</b>		

**B1.4.** Autres dépenses en biens de consommation courante **par mois**

[Laisser la liberté à l'enquêtée de donner les informations dans la périodicité qu'elle maîtrise – chaque jour de marché, chaque semaine, ... - ; ensuite procéder à l'extrapolation sur le mois]

Savon (Fcfa)	Sucre et thé (Fcfa)	Lait (Fcfa)	"Dépenses de marché <sup>22</sup> " (Fcfa)	Autres (cola, tabac, ...) (Fcfa)	Total (Fcfa)

**B1.5.** Combien avez-vous dépensé en réparation de **logement** (nattes, literie, toiture, ciment, argile/ décoration, etc.) de **Janvier 2008 à Janvier 2009** \_\_\_\_\_/ Fcfa

**B2. Dépenses sociales exécutées par l'enquêtée à son profit et au profit des personnes à sa charge (Janvier 2008 à Janvier 2009)**

Dépenses en habits, Chaussures, bijoux, ... (Fcfa) (A)	Dépenses scolaires et d'alphabétisation (Fcfa) (B)	Dépenses en santé (Fcfa) (C)	Don et argent de poche par période (semaine, mois, ...)*(Fcfa) (D)	Total (Fcfa)

\* (Colonne D) : Extrapoler sur l'année

<sup>21</sup> Evoquer la période de soudure 2008 et la mauvaise campagne agricole 2007-2008

<sup>22</sup> Raaga Biiga, Loogo mo, Ki daag-bigga en gourmantchéma de Bogandé

**B3. Autres dépenses sociales effectuées dans la période (Janvier 2008 à Janvier 2009) (en CFA)**

Estimez les dépenses que vous avez réalisées de Janvier 2008 à Janvier 2009 sur les rubriques suivantes :

Naissances et baptêmes	Fiançailles et mariages	Dons divers	Maladies et Funérailles	Voyages	Cotisations villageoises <sup>23</sup>	Autres	Total Annuel

**B4. Actifs disponibles et années d'acquisition**

**B41.** Quels équipements domestiques, agricoles et pour les AGR avez-vous acheté (Prendre en compte ce qui a été cédé ou acheté pour une tierce personne – fils, fille, conjoint, parent, ami, ...) ?

**Colonne (D) Source de financement :** Vente produits agricoles (1) ; Vente produits de l'élevage (2) ; Recettes AGR (3) ; Crédit MFU (4) ; Emprunt informel (5) ; autres [à préciser] (6)

Code	Désignation (A)	Nombre (B)	Coût d'acquisition (C) (Fcfa)	Source de financement (D)	Contribution par chaque source de financement (E) (Fcfa)	Année d'acquisition (F)
1	Maison <sup>24</sup>					
2	Bœufs					
4	Asins					
5	Petits ruminants					
6	Porcs					
7	Charrette					
8	Mobylette					
9	Bicyclette					

<sup>23</sup> Y compris cotisations communautaires pour infrastructures hydrauliques (forage, barrage), éducatives, sanitaires, autres actions des Groupements Villageois ou du Fonds de Développement Local (routes, banques de céréales, moulin, presse à karité, ...)

<sup>24</sup> Construction / gros œuvre ou grosse réparation effectuées par l'enquêtée

Code	Désignation (A)	Nombre (B)	Coût d'acquisition (C) (Fcfa)	Source de financement (D)	Contribution par chaque source de financement (E) (Fcfa)	Année d'acquisition (F)
10	Hangars pour AGR					
11	Bijoux ou objets de valeur					
12	Radio					
13	Grosses marmites					
14	Plats Super					
15	Téléphone fixe					
16	Téléphone cellulaire					
17	Parcelle lotie					
18	Autres (Préciser)					

**B42.** Quels sont les actifs que vous avez donnés à une tierce personne depuis 2004 ?

Code de l'actif donné*	Désignation	Valeur du bien à l'acquisition (Fcfa)

\* : se référer à la nomenclature du tableau B41 ci-dessus

## SECTION C : ESTIMATION DU REVENU

### ***C1. Dépenses consacrées à l'agriculture et revenus issus de cette activité (hors mis le maraîchage).*** Période concernée : Janvier 2008 à Janvier 2009

[Permettre à l'enquêtée d'utiliser les unités de mesure auxquelles elle est habituée (boîte, plats, sacs, ...). L'enquêteur procédera ensuite à la conversion de cette quantité en sac, tine, ... ; et ensuite en kg, ]

Code	Spéculation	Dépenses en c.i. & intrants <sup>25</sup>	Qtés récoltées (kg)	Qtés vendues (kg)	Prix de vente (kg)	Recettes totales (Fcfa)
1	Sorgho					
2	Mi					
3	Niébé					
4	Arachide					
5	Légumes pluviaux <sup>26</sup>					
6	Sésame					
7	Poids de terre					
8	Autres (préciser)					

**C2. Dépenses courantes consacrées à l'élevage et revenus issus de cette activité (hors mis l'embouche)** Période concernée : Janvier 2008 à Janvier 2009

Code	Espèces	Dépenses d'entretien <sup>27</sup> (Fcfa)	Nb d'animaux vendus	Prix de Vente moyen (en Fcfa)	Recettes totales (Fcfa)	Effectif actuel
1	Bovins					
2	Asins					
3	Petits ruminants					
4	Porcs					
5	Volaille					
6	Autres (préciser)					

**C3. Dépenses consacrées aux AGR et revenus issus de ces activités**

**C3.1. Situation des dépenses et des revenus**

**c.i. = Consommations intermédiaires**

**Colonne (A) :** Période d'activités : saison hivernale uniquement (5 mois) (1) ; saison sèche uniquement (7 mois) (2) ; en toute saison (12 mois) ou (360 jours) (3).

**Colonne (B) :** Cycle de production : quotidien (1) ; tous les 3 jours (2), hebdomadaire (3), mensuel (4) ; autre à préciser (5)

Les questions doivent porter uniquement sur les colonnes (A), (B), et (D). Les colonnes E et F s'obtiennent par calcul

Code	Désignation de l'activité	Période activités <sup>28</sup> (A)	Périodicité de production <sup>29</sup> (B)	Dépenses par cycle de production (C)	Bénéfices réalisés par production (D)	Recettes par production (cycle) (E)=(C)+(D)	Total bénéfices annuels (F) (F) = (D) X nb mois d'activités
1	Spéculations						

<sup>25</sup> Dépenses en c.i. (=consommation intermédiaires) et intrants : fumure organique, semences, engrais, main-d'œuvre, ...

<sup>26</sup> Légumes pluviaux : feuilles d'oseille, gombos, etc.

<sup>27</sup> Dépenses d'entretien : vaccins, soins vétérinaires, aliments de complémentation, SPAI, confection, ...

<sup>28</sup> (A) période d'activités : saison hivernale uniquement (1) ; saison sèche uniquement (2) ; en toute saison (3)

<sup>29</sup> (B) Quotidien, tous les 3 jours, hebdomadaire, mensuel, etc.

Code	Désignation de l'activité	Période activités <sup>28</sup> (A)	Périodicité de production <sup>29</sup> (B)	Dépenses par cycle de production (C)	Bénéfices réalisés par production (D)	Recettes par production (cycle) (E)=(C)+(D)	Total bénéfices annuels (F) (F) = (D) X nb mois d'activités
	vivres						
2	Vente de dolo						
3	Maraîchage						
4	Beurre de Karité						
5	Soumbala						
6	Restauration						
7	Commerce condiments						
8	Commerce de produits manufacturés						
9	Petite transformation alimentaire <sup>30</sup>						
10	Embouche						
11	Teinture						
12	Tissage						
13	Poterie						
14	Vente de bois et charbon						
15	Vente de produits laitiers						
16	Autres (à préciser)						
<b>TOTAL</b>							

### C3.2. Comment les bénéfices obtenus ont-ils été utilisés ?

Réinvesti dans l'activité menée (1) /\_\_\_/ ; diversification des activités (2) /\_\_\_/ ; acquisition d'actifs (3) /\_\_\_/ ; utilisé pour des besoins sociaux (4) /\_\_\_/

### **C4. Quels sont les revenus en provenance des transferts et dons divers que vous avez obtenus de Janvier 2008 à Janvier 2009 ?**

Code	Source /provenance du revenu	Montant total des transferts (en cfa)
1	Conjoint(e) <sup>31</sup>	
2	Enfant	
3	Parent	
4	Autres (à préciser)	
<b>TOTAL</b>		

<sup>30</sup> Galettes, beignets, arachides bouillies, couscous, etc.

<sup>31</sup> Mari ou épouse

**C5. Quels sont les actifs que vous avez vendus de Janvier 2008 à Janvier 2009?**

Code de l'actif donné*	Désignation	Valeur du bien à l'acquisition (Fcfa)

\* : se référer à la nomenclature du tableau B41

**SECTION D : SITUATION DE L'ENQUETEE EN MATIERE DE CREDIT ET EPARGNE**

**D1. Situation de l'enquêtée en matière de crédit**

**D1.1. Situation des crédits contractés**

Année	Cycle de prêt	Montant (en Fcfa)
2009		
2008		
2008		
2007		
2007		

**D1.2. Utilisation faite du crédit [à quoi, l'enquêtée a-t-elle affecté les crédits obtenus ?]**

Prêt	Agriculture (*)	Elevage (*)	AGR (*)	Acquisition d'actifs (**)	B.A.F (Fcfa <sup>32</sup> )	Besoins sociaux (Fcfa)	Autres
2009							
2008							
2008							
2007							
2007							

(\*) Marquer le code de l'activité mentionnée dans les sections C1, C2 et C3

(\*\*) Marquer le code de l'activité mentionnée dans la section B4 et les montants

**D2 : Situation en matière d'épargne**

**D.2.1. A combien s'élevait votre épargne monétaire et celle déposée dans la BV et autre IMF en janvier 2008 ?**

\_\_\_\_\_ / Fcfa

<sup>32</sup> BAF = Besoins Alimentaire de la Famille

**D.2.2.** A combien s'élève votre épargne totale actuellement ?

a. Obligatoire dans la BV	b. Volontaire dans la BV	c. Dans les autres IMF	d. Thésaurisée	e. Total

(Épargne obligatoire = 10 % du chaque prêt obtenu)

### **D3. Tontine**

**D3.1.** Contributions totales dans une (ou des) tontine(s) depuis janvier 2008 : /\_\_\_\_\_/ Fcfa

**D3.2.** Ressources financières totales obtenues de la (des) tontine(s) depuis janvier 2008 :  
Fcfa /\_\_\_\_\_/

### **D4. Situation de prêts informels**

**D4.1.** Avez-vous reçu le remboursement d'un ancien prêt<sup>33</sup> dans la période ? (12 derniers mois i.e. janvier 2008 à janvier 2009) : non (0) ; oui (1)  
/\_\_\_\_\_/

**D4.2.** Si oui, combien ? /\_\_\_\_\_/ Fcfa

**D4.3.** Quelqu'un vous doit-il de l'argent prêté dans la période<sup>34</sup> ? Non (0) ; oui (1) /\_\_\_\_\_/

**D4.4.** Si oui, combien ? /\_\_\_\_\_/ Fcfa

### **D.5. Situation d'endettement informel**

**D5.1.** Devez-vous de l'argent à quelqu'un ? (non = (0) ; oui = (1)) /\_\_\_\_\_/

**D5.2.** Si oui, combien ? /\_\_\_\_\_/ Fcfa

### **Conclusion de l'enquêtee (remarques générales, suggestions, propositions, ...)**

---

---

---

**MERCI POUR VOTRE CONTRIBUTION.**

<sup>33</sup> Prêt effectué avant janvier 2008

<sup>34</sup> Douze (12) derniers mois

### **Annexe n°03 : Personnes ayant pris part à l'étude**

<b>Nom et prénom</b>	<b>Structure d'origine</b>
Moussa TASSEMBÉDO	LESSOKON
Abdoulaye TIEMTORÉ	LESSOKON
Thomas OUEDRAOGO	LESSOKON
Joseph ILBOUDO	CRS BF
DRABO	CRS BF
Issa OUEDRAOGO	GRAINE / Bogandé
A. COULIBALY	GRAINE / Boromo