



Évaluer • Échanger • Éclairer

ETUDE RÉALISÉE AVEC L'APPUI DU F3E

POUR LA SIDI



ET LE SOUTIEN DE ACTES



ACTES

**ETUDES DES EFFETS ET DE L'IMPACT DE GROUPES
D'ÉPARGNE INFORMELS, LES MUTUELLES DE SOLIDARITE AU
BURKINA FASO ET EN REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU
CONGO**

Annexes

Août 2017



<http://kalytapartners.com/>

N° federal CH-217.3.557.494-8 | IDE CHE-379.518.669 | Seated in canton de Fribourg, Switzerland

Contenu

ANNEXE 1 : HISTOIRES DE VIE REALISEES AU BURKINA FASO	2
Annexe 1.1 : Kountouro Somé VENDEUSE DE CHARBON (à DANO)	2
Annexe 1.2 : Kam Sami Gaston Dierehognon AGRICULTEUR (à WAN)	5
Annexe 1.3 : Pulcherie Elibié Kampina, Artisan DOLOTIERE et Beurre de Karité (à KOROLI)	9
Annexe 1.4 : Bè Edouard GNIMINOUE - Village de Wan 5 (MUSO : <i>Sa Di Gbanga Sa Na Yere Wa</i>)	13
Annexe 1.5 : OUEDRAOGO Mamata – Commune de Dano (MUSO : Monyi) –	15
Annexe 1.6 : NEBIE Assiéto – Village de Bieha (Léo) - MUSO : Afouadjazeni	18
Annexe 1.7 : KANDO Jacqueline – Commune de Dydir (MUSO : Baa Suuli)	20
ANNEXE 2 : HISTOIRES DE VIE REALISEES AU NORD KIVU	22
Annexe 2.1 : Moise MUHINDO KASONIA	22
ANNEXE 2.2 : JEAN LOUIS KAHINDO MUYISA, LE PACIFIQUE	24
ANNEXE 2.3 : KAVUGHO ANTOINETTE	26
ANNEXE 2.4 : KAVUGHO KABWINDI Yvette	27
ANNEXE 3 : GUIDE D’ENTRETIEN MUSO	29
ANNEXE 4 : QUESTIONNAIRE SUR L’EVOLUTION DE LA VULNERABILITE DES MEMBRES DE MUSO AU BURKINA FASO ET AU NORD KIVU	33
ANNEXE 5 : RESULTATS DES ENQUETES INDIVIDUELS AU BURKINA FASO ET AU NORD KIVU	49
ANNEXE 6 : GUIDE D’ENTRETIEN HISTOIRE DE VIE	50
ANNEXE 7 : GUIDE D’ENTRETIEN ANIMATEUR	54
ANNEXE 8 : GUIDE D’ENTRETIEN GROUPEMENT DE MUSO (GM)	55

ANNEXE 1 : HISTOIRES DE VIE REALISEES AU BURKINA FASO

Annexe 1.1 : Kountouro Somé VENDEUSE DE CHARBON (à DANO)

Kountouro, dolotière et vendeuse de charbon, a su développer et diversifier son activité de commerce pour faire face à ses dépenses familiales.

Histoire de famille

Dans la cour de la grande concession familiale, un vent chaud souffle entre les maisons en banco, soulève la poussière, obligeant les ânes à fermer les yeux et détourner leur museau. Certaines femmes s'activent aux foyers depuis l'aube pour préparer le traditionnel dolo, d'autres font leurs lessives. Les enfants, quant à eux, jouent au ballon. Avec son énergie et son sourire facile, Kountouro prépare ses cuvettes de plastiques et son sac pour se rendre au marché et y vendre son charbon au bord de la route. Le geste est précis, mécanique, quotidien.



La maison dans laquelle Kountouro habite aujourd'hui possède 2 chambres. Elle la partage avec 3 de ses 5 enfants. L'espace occupé par chacun est spartiate, car la maison n'est branchée à aucun réseau d'eau ou d'électricité. Sa fille aînée a quitté Dano et est aujourd'hui installée à Bobo Dioulasso, le Benjamin habite chez son oncle paternel. Restent 3 enfants, tous majeurs, âgés de 19 ans à 26 ans, qui exercent tous de petits métiers, au revenu irrégulier. C'est donc leur mère qui les supporte encore financièrement.

Estimation des dépenses familiales mensuelles (en FCFA)	
Alimentation	25 000
Santé	1 500
Dépenses personnelles	2 500
Vêtements	2 000
Charbon / bois	3 000
Eau	0
Electricité	0

MUSO (2 parts)	2 100
Total Charges/mois	36 100

Trajectoire de vie

Kountouro est une « Dagara », née en 1959 à Dano, dans la région de Diébougou. Elle habite aujourd'hui dans une maison en banco construite par son fils aîné, et située au cœur de la grande concession familiale. Kountouro semble très attachée à sa ville, marquée par ses souvenirs d'enfant et de femme.

Enfant, ses parents n'avaient pas les moyens financiers de lui payer de longues études. Elle reste donc à la maison et aide sa mère dans les travaux de cuisine. Elle est également chargée du ménage, du puisage et du transport de l'eau. A 14 ans, considérant qu'elle est en âge de travailler, sa mère l'autorise à vendre de petits beignets préparés avec des haricots selon une recette apprise de sa grand-mère. Le fond de roulement pour démarrer cette activité est minime et lui permet de générer rapidement de petits bénéfices nécessaires à l'achat des ustensiles utilisés pour la fabrication du « dolo ».

A 18 ans, en plus des beignets, Kountouro devient donc « dolotière ». Son mariage avec un cousin éloigné est célébré en 1978 à Dano. De cette union naîtra 7 enfants, dont 5 ont résisté aux 1ères années de vie. 4 enfants sont installés aujourd'hui à Dano et s'y activent soit comme « employé de magasin », soit comme manœuvres pour le pelletage du sable sur les chantiers. Seule sa fille aînée a réussi à se hisser à un niveau social plus important, en épousant notamment un médecin/enseignant à l'université de Bobo Dioulasso.

En 1996, les relations de Kountouro avec son mari deviennent particulièrement difficiles. Elle décide alors de s'éloigner quelques temps de Dano, et immigre en Côte d'Ivoire accompagnée de son dernier enfant, pour travailler dans une plantation d'ananas en tant que journalier (coupe et conditionnement des fruits). Ce travail lui permet d'envoyer chaque année des vêtements et des savons à ses autres enfants. Pour des raisons coutumières, aucune somme d'argent ne sera envoyée à sa famille, car elle aurait pu être accusée soit d'adultère, soit que ces virements d'argent soient la « cause » de la mort de son mari...

En 2001, elle doit quitter Abidjan et rentrer à Dano pour les funérailles de son mari. Son épargne, d'un montant de 150.000 FCFA, constituée lors de son séjour en Côte d'Ivoire, lui permettra de se réinsérer dans sa famille, de pourvoir aux besoins des enfants et de relancer son activité de Dolo. C'est à cette occasion que son grand-frère lui octroie une parcelle de 10X15m insérée dans la concession familiale pour y construire sa maison.

En 2004, elle sera « accueillie » comme coépouse par son beau-frère. Mais les relations avec la première femme de celui-ci se dégradent rapidement, - Kountouro devait notamment participer aux dépenses et à la prise en charge des besoins alimentaires de ses neveux et nièces -, ce à quoi elle ne pouvait se résoudre. De ce fait, elle décide en 2007 de retourner dans sa propre famille.

Courant 2013, après la saison des pluies et de multiples crises de paludisme, le médecin de Kountouro lui recommande de ne plus s'approcher de « foyers », ce qui l'oblige à cesser son activité de dolotière. Elle doit chercher rapidement une idée pour compenser cette perte de revenus et prendre en charge les dépenses de sa famille. Elle identifie la vente de charbon comme une opportunité de se démarquer des activités habituellement menées par les autres femmes, car la région de Dano est boisée et les familles utilisent encore le bois comme source principale de chauffage pour la cuisine. Les premiers tests effectués sur de la « vente au détail » de charbon lui permettent de dégager un bénéfice laissant présager de bonnes perspectives. Ce choix d'activité semble d'autant plus judicieux qu'il ne nécessite pas un capital de départ trop important, car constitué seulement de quelques ustensiles de base, d'un peu de liquidités pour l'achat du stock, et de la confiance du principal grossiste de Dano.

Situation actuelle de l'entreprise de Kountouro

Kountouro concentre son activité de vente de charbon sur le marché de Dano. Elle s'approvisionne 2 fois par semaine chez son grossiste pour un montant moyen de 112.500 FCFA par mois. Son chiffre d'affaire annuel est évalué à 2.300.000 FCFA. La plupart de ses clients sont des voisins, tous originaires de Dano, qui progressivement modifient leur habitude culinaire en utilisant le charbon plutôt que le bois. Son activité est régulière d'octobre à Mai, à raison d'1 sac de charbon vendu/jour, et double durant l'hivernage, de juin à septembre (environ 2 sacs vendus par jour).



Kountouro travaille seule, et ne peut pour le moment compter entièrement sur l'aide d'aucun de ses enfants. Ses revenus sont indispensables pour assurer les dépenses alimentaires et de santé de sa famille. Seule sa fille, employée comme serveuse dans un restaurant de Dano, participe à hauteur de 5.000 FCFA par mois aux dépenses quotidiennes.

Kountouro dégage une marge nette de 20% sur la vente de chaque sac de charbon. De plus les charges indirectes rattachées à son activité de détaillant, d'un montant de 2.000 FCFA par an, sont extrêmement faibles. Elles correspondent à l'impôt annuel versé au Service Forestier. Cette taxe serait plus importante si Kountouro décidait de devenir « grossiste », avec une charge fiscale de 250 FCFA par sac vendu, soit 7%.

Compte d'exploitation simplifié de l'entreprise de Kountouro pour l'année 2016

Chiffres d'affaires en milliers de FCFA	2 300
Charges directes	1 800
Charges indirectes	2
Bénéfice Net en milliers de FCFA	498

L'activité de Kountouro peine à devenir plus florissante car elle doit faire face à plusieurs contraintes. Tout d'abord, elle n'a pas de fond de roulement suffisant pour développer une activité en tant que grossiste ou semi-grossiste en s'approvisionnant dans les villages et en ayant accès à des matières premières à moindre coût. Ensuite, elle n'a pour le moment pas la trésorerie pour construire un magasin qui lui permettrait de sécuriser son stock de sacs de charbon de la pluie et des vols. Elle privilégie un règlement cash de son fournisseur au gré des approvisionnements. Il lui arrive cependant assez fréquemment de faire appel au crédit accordé par son fournisseur. Les conditions étant facilitées par les liens de confiance construits avec celui-ci au cours de ces 4 années passées.

MUSO et Tontines

Les stratégies d'épargne mises en œuvre par Kountouro sont variées. La plus importante, par sa durée (> à 4 années) et par son montant, est la tontine « Cauris d'or », qui l'oblige à verser 1.500 FCFA auprès d'une femme chargée de collecter chaque jour l'épargne des commerçants. Cet argent sera, tout de suite après avoir été collecté, déposé sur un compte bancaire.

Pour ce service, cette « collectrice » se fait payée 1.500 FCFA/mois. Kountouro récupère sa mise de 43.500 FCFA le 30 de chaque mois, qui est alors utilisée pour l'achat des condiments, pour régler les dépenses de santé et régulariser l'achat des sacs de charbon chez son fournisseur.

Autre stratégie, plus classique celle-là, Kountouro a ouvert des comptes d'épargne à la RCPB (Réseau des Caisses Populaires du Burkina) et à la SONAPOST, et qui présentent respectivement un solde positif de 30.000 FCFA et de 25.000 FCFA. Faute de moyens, ces 2 comptes ne sont plus aujourd'hui mouvementés.

Enfin, Kountouro épargne officiellement au sein du MUSO un montant de 1.050 FCFA depuis juin 2015, ce qui représente une épargne cumulée de 30.000 FCFA (comprenant Epargne mensuelle versée + intérêts reçus des crédits). En réalité, elle verse une « seconde main » de 1.050 FCFA, correspondant à celle de sa fille, membre du MUSO, et qui pour des raisons professionnelles ne souhaitait plus participer activement aux réunions. Pour autant, Kountouro semble très attachée à cet effort d'épargne individuel car cela renforce « doublement » sa capacité à bénéficier des crédits internes au MUSO, débloqués à partir de la caisse verte. Cette stratégie d'accumulation lui permet non seulement de lisser sa trésorerie, mais également d'augmenter son fond de roulement lors des périodes favorables à son activité de commerce.

En matière de crédit, Kountouro s'appuie donc principalement sur le MUSO, à travers les caisses verte et bleue. La conjugaison des crédits reçus depuis juin 2015 lui ont permis de réaliser progressivement un investissement qu'elle ne pouvait jusqu'à présent envisager, celui de contribuer au financement de la maison de son fils, à hauteur de 120 000 FCFA, à travers l'achat des matériaux (bois / Tôles / ciments...). Les crédits de la caisse verte ont malgré tout sa préférence car l'échéancier de remboursement est plus adapté (remboursement mensuel) alors que les crédits reçus successivement d'ASIENA étaient remboursés selon une fréquence « in Fine », peu

favorable au cycle d'activité des commerçants. Si Kountouro regrette aujourd'hui d'avoir pris « sous pression » de l'animateur un 3ème crédit « Caisse bleue » à remboursement in fine, elle est malgré tout reconnaissante à ASIENA d'avoir développé cet « outil » et de l'avoir promu au sein du groupe MUSO.

Les projets de Kountouro

En raison de son âge avancé, et de ses faibles connaissances en gestion, Kountouro se veut pragmatique et prudente dans le suivi et la croissance de ses activités. Ce qui lui fait dire que seule l'ouverture d'un nouveau point de distribution de sacs de charbon au niveau du marché de Dano, confié à l'un de ses enfants, lui permettrait d'augmenter son Chiffres d'Affaires. Pour cela le crédit reste pour elle l'instrument privilégié. Elle souhaiterait cependant une plus grande compréhension de leur « animateur » sur les contraintes inhérentes à leur activité de commerce. *« Leur intérêt est de placer des crédits, le nôtre est de chercher à valoriser au maximum la fréquence des remboursements et la période de décaissement. On devrait être dans une relation plus juste avec l'animateur. Pour cela ils doivent comprendre nos réalités ».*

Soucieuse également de sa santé, Kountouro souhaite pouvoir renforcer son épargne monétaire, seul moyen selon elle de prendre en charge les coûts médicaux. Car la caisse rouge du MUSO n'a pour le moment jamais été mobilisée pour répondre aux urgences médicales de ses membres.

Annexe 1.2 : Kam Sami Gaston Dierehounon AGRICULTEUR (à WAN)



Dans la cour de la maison, un vieil homme est paisiblement endormi sur un fauteuil roulant, les enfants somnoient sur une natte posée à côté, les femmes participent non loin de là à une réunion organisée à l'ombre d'un manguier. Animateur engagé dans les campagnes d'alphabétisation saisonnières, Kam Sami est un cultivateur méticuleux dans la conduite de ses parcelles, un homme prévoyant et attentif aux besoins de sa famille, mais aussi très impliqué dans la vie de son village.

Histoire de famille



Kam Sami est né en 1975 à Wan, petit village situé à 35 km au sud-ouest de Diébougou. Il est le cadet de sa fratrie. Ses parents agriculteurs ont financé ses frais de scolarité jusqu'en classe de CM2. Mais très rapidement, il lui a fallu quitter les bancs de l'école pour aider le « Père » à cultiver les champs familiaux plantés de Sorgho, de mil, de maïs et de niébé. Il aurait pourtant souhaité suivre son grand frère à l'école, et comme lui, devenir « instituteur ».

Les travaux sont rudes durant toute la campagne agricole, et l'apprentissage physique. En début

d'hivernage, les tâches les plus importantes, auxquelles Kam Sami participait, étaient le débroussaillage, la préparation du sol, le transport des intrants, le labour et le semis -. Il devait ensuite sarcler et butter le sorgho, et enfin sécuriser les récoltes en protégeant les champs, situés à 5 km du village, contre les attaques diverses des oiseaux, des singes et la divagation des troupeaux « peulhs ». Cette surveillance était essentielle s'ils voulaient remplir les greniers de la concession et ainsi éviter une trop longue période de soudure à toute la famille.

30 années ont passé, les travaux réalisés en début de campagne agricole sont identiques, Kam Sami a hérité des parcelles de son Père, et travaille désormais avec l'un de ses fils, âgé de 15 ans.

Grâce à son activité d'agriculteur, Kam Sami est aujourd'hui capable de supporter la majorité des charges familiales. Son travail permet de nourrir 15 personnes. Il remplit les greniers de sorgho, de mil et de niébé, et veille à ce que les prédateurs ne viennent détruire ses réserves (rongeurs et insectes).

Les sacs de maïs (produit ayant une forte valeur ajoutée) sont stockés dans sa maison, et les rations journalières équitablement partagées avec chacune de ses 2 épouses. Il suit par ailleurs attentivement l'évolution des prix des denrées agricoles sur le marché pour les vendre lorsque les produits se raréfient et les prix deviennent attractifs.

Kam Sami paye les frais de scolarité à 7 de ses 11 enfants, pour un montant total de 26 000 FCFA/an, en écoulant notamment sur le marché 2 sacs de sorgho en août et septembre, période durant laquelle les prix sont rémunérateurs.



De la même manière, il vend 1 ou 2 sacs de sorgho à l'occasion des fêtes religieuses de Noël et de Pâques pour financer les préparatifs du repas et

offrir des vêtements à ses jeunes enfants. La priorité familiale est simple : pouvoir assurer 2 repas chaque jour tout au long de l'année. C'est pourquoi, les enfants « aînés » ne reçoivent pas de cadeaux, ou alors à la condition que les récoltes soient « bonnes »...



Durant le mois d'octobre, juste après l'hivernage, et avant les récoltes, Kam Sami fabrique des parpaings de banco avec l'aide de son frère maçon pour agrandir et/ou réparer les maisons et les greniers de la concession. C'est souvent l'occasion de cérémonies familiales et de prières pour les ancêtres. Le coût de ses travaux d'entretien est minime : 1 poule (3 000 FCFA) et quelques bidons de Dolo.

Ses épouses sont très impliquées dans l'organisation de la maison. Quotidiennement, elles sont chargées de la cuisine, s'occupent du foyer, du ramassage du bois et vont puiser l'eau à la pompe/forage du village. Elles sont aussi engagées dans les travaux agricoles, notamment lors du sarclage des mauvaises herbes, et de la récolte. Par ailleurs elles mènent des activités saisonnières de cueillette de Karité et de préparation du Dolo, qui génèrent des revenus indispensables pour l'achat des condiments, venant ainsi compléter les revenus de Kam Sami.

Estimation des dépenses familiales mensuelles (en FCFA)	
Alimentation (dont 32 000 issu de la production familiale)	55 800
Santé	10 000
Dépenses personnelles	1 400
Vêtements	2 500
Frais de scolarité	2 200
Bois (ramassé en brousse)	0
Eau	0
Electricité (1 Plaque solaire, 1 batterie + 3 ampoules)	0
Téléphone	2 000
MUSO (3 parts – Kam Sami + ses 2 épouses)	1 500

Dépenses sociales	1 500
Total Charges/mois	76 900
Estimation annuelle des dépenses familiales (en FCFA)	
Total Charges/annuelle	922 800

Trajectoire de vie

Kam Sami s'est marié en 1996 et en 1997, 2 mariages desquels sont issus 5 et 6 enfants. En 2010, il participe à la création du MUSO, et est nommé « Président », fonction qu'il occupe encore en février 2017. Les membres de ce MUSO sont exclusivement masculins, tous agriculteurs et engagés dans la même « escouade¹ ».

En 2011, il est confronté à un « choc » majeur qui modifie le profil de son exploitation agricole. Ses 2 bœufs de traits, d'une valeur de 500 000 FCFA, sont volés. Cela l'oblige à modifier son assolement, en abandonnant notamment la culture du sésame, produit fortement rémunérateur.

En Février 2012, il est employé par l'association ANTEBA comme animateur chargé de « l'alphabétisation » dans les villages rattachés à la commune de Bondigui. Son travail de terrain est apprécié. Pour cette raison, il supervisera à partir de février 2015 l'équipe d'animateurs locaux. Cette mission est assurée chaque année durant 3 mois, de Février à Avril, et se clôture avant que ne commence la campagne agricole. La rémunération de 150 000 FCFA est versée en 2 tranches, 75 000 FCFA en Février, et 75 000 FCFA en Mai. Cette somme lui permet de couvrir en totalité les frais de carburant lié aux animations dans les villages (env. 25 000 FCFA), et d'équilibrer ses dépenses : i) alimentaires pour les 2 enfants installés à Ouaga, ii) et de santé pour sa femme victime d'un accident en 2008 (effondrement de la maison) et qui a conservé un handicap important au niveau de sa main droite, et son jeune fils de 8ans qui souffre « d'anémie » et qu'il doit régulièrement envoyer à Bobo pour des soins médicaux complémentaires.

En 2013, suite à de bonnes récoltes, il acquiert 2 brebis. Cet investissement en bétail lui permet de renforcer sa stratégie d'épargne en nature. Il lui arrive de vendre un animal en cas de nécessité (maladies, cérémonies, scolarité des enfants installés à Ouagadougou). Il est propriétaire aujourd'hui d'un petit cheptel de 10 animaux.

¹ Groupe d'entraide composé de paysans qui réunissent leur force de travail durant l'hivernage pour travailler 1 journée dans les champs de chacun d'entre eux. Le principe est simple : celui qui reçoit l'escouade doit offrir le repas au groupe.

En Mai 2016, il est nommé Conseiller du village auprès du maire de la commune de Bondigui. A ce titre, il bénéficie d'une rémunération de 5 000 FCFA / trimestre.

Situation actuelle de l'entreprise de Kam Sami

La superficie d'exploitation de Kam Sami est de 3,7 ha, constituée de 3 parcelles. La 1ère parcelle, d'une superficie de 1,5 ha est plantée de maïs, en association avec du sorgho. La terre, appelée « djapougou » est de structure argilo-limoneuse ; elle présente à sa surface de nombreux résidus de récolte et de fumure organique provenant des quelques animaux de l'exploitation (10 moutons + 2 jeunes taurillons du Père). Cette parcelle semble relativement « fertile ». C'est sur ce champ que Kam Sami concentre ses efforts de production. En 2016, il a pu y récolter 25 sacs de 100 kg de maïs décortiqué et remplir l'équivalent d'un grenier de sorgho (env. 8 sacs de 100 kg). Les dépenses en intrants sur cette parcelle s'élève à 99 000 FCFA, et correspondent principalement à l'achat d'engrais chimique, mis à disposition du maïs. Depuis 2011, Kam Sami loue les services d'un tracteur chaque 2 ans pour venir labourer sa parcelle, ce qui lui coûte 45 000 FCFA.



Sur la seconde parcelle, d'une surface de 2 ha, Kam Sami y a planté du mil, en association avec du niébé (légumineuse), afin que les éléments azotés captés par le niébé puisse améliorer la fertilité du sol et servir la croissance du mil. Cette parcelle présente une certaine déclivité ce qui ne permet pas au tracteur de réaliser de labour ; la terre appelée « bambou » est de couleur « blanche ». La production sur cette parcelle y est généralement faible, et « bon an mal an » Kam Sami y récolte l'équivalent de 100 kg de Niébé et 8 sacs de mil non décortiqué. Ces 2 champs sont situés en dehors du village, éloignés d'environ 5 km, ce qui l'oblige à partir de très bonne heure (environ 4h30) en période d'hivernage pour arriver avant l'aube et

éviter les problèmes liés à la divagation des animaux.

La 3ème parcelle, d'une surface d'env. 0,2 ha est celle située à proximité de la concession. Elle est plantée de 7 jeunes manguiers et d'un niéré. Les fruits des manguiers sont consommés généralement par les enfants, et les fruits abimés ou tombés à terre servent à engraisser les porcs élevés par la mère de Kam Sami. Celle-ci vend d'ailleurs chaque année entre 4 et 5 porcelets (4 * 15 000 FCFA) pour payer les frais de scolarité d'une de ses petites filles.

Compte d'exploitation simplifié de l'entreprise de Kam Sami pour l'année 2016

Produits de l'exploitation en milliers de FCFA	696
Autres revenus (Superviseur + Conseiller)	165
Charges directes	144
Charges indirectes	408
Bénéfice Net en milliers de FCFA	269

MUSO et Tontines

En Janvier 2010, lorsque l'animateur d'ASIENA a présenté « l'outil MUSO », Kam Sami a fait rapidement parti de ceux, au niveau du village, à trouver l'idée intéressante, au point de réunir autour de lui d'autres hommes, tous membres de sa « communauté catholique de base ». Trois mois après, en avril 2010, à ce 1^{er} groupe initial, s'est joint 26 autres hommes du village et sensibilisés par l'animateur à travers le groupe d'alphabétisation.

En 2010, l'objectif pour Kam Sami était double : Epargner « pour sa retraite » et accéder à un service de crédit qui lui permettrait de « préfinancer sa campagne agricole notamment pour l'achat des intrants ».

Pendant 2 années le groupe MUSO de Kam Sami a collecté mensuellement 500 FCFA/membre, leur permettant de développer une activité de crédit interne au groupe. En février 2012, après que 24 membres ai reçu un 1^{er} crédit d'ASIENA, d'un montant total de 1 700 000 FCFA, pour financer la mise en culture des parcelles de Niébé/maïs et Sésame, les premières difficultés liées au remboursement sont apparues. Certains membres ne remboursant pas, ou alors avec retard.

Lors du second crédit, reçu en juin 2013, d'un montant de 1 200 000 FCFA, le groupe MUSO a été confronté à des difficultés plus importantes, en raison notamment du non remboursement des crédits par des membres et certains de ses responsables influents (le Trésorier et le Secrétaire,

qui ont conservé des dettes importantes de 100 000 FCFA chacun). Cette situation de crise a fragilisé le groupe MUSO, conduisant au départ de 15 membres.

Kam Sami regrette bien évidemment cette situation, d'autant plus que le groupe MUSO des hommes était très impliqué dans la vie du village. Chaque année, de 2010 à 2013, le MUSO constituait des groupes d'entraide pour vendre leur « force de travail » à des agriculteurs moyennant paiement. L'argent reçu de ces journées de travail venait abonder la caisse rouge du MUSO, et utiliser pour réhabiliter le centre de santé du village ou l'école primaire. Le groupe MUSO des hommes était souvent celui dont la contribution financière (env. 200 000 FCFA) était la plus importante comparativement aux apports des autres MUSO du village (apport de 25 000 FCFA).

Depuis 2014, Kam Sami a reconstitué le groupe MUSO de Wan, en intégrant seulement les hommes issus du groupe initial, ceux qui étaient réguliers aux réunions et actifs dans les décisions. Le groupe aujourd'hui se retrouve selon une fréquence mensuelle, et chaque membre paie 500 FCFA/mois. Le montant épargné par Kam Sami s'élève en février 2017 à 32 500 FCFA. Le solde de la caisse verte du groupe MUSO est de 516 000 FCFA. Leur groupe accepte d'intégrer de nouvelles personnes « étrangères » au village, mais est très méfiant à l'égard de ceux qui sont à l'origine des problèmes et « *refuse catégoriquement de travailler avec eux* » en proposant du crédit.

Kam Sami est très prudent dans les crédits reçus de la caisse verte. Les montants ne dépassent généralement pas 10 000 FCFA, et il le fait pour assurer des dépenses de santé « urgentes ». Les autres membres du groupe MUSO semble fonctionner selon le même principe. Rare sont ceux qui bénéficient de crédits de montants > à 20 000 FCFA.

Après une longue période de latence, le groupe n'envisage pas encore de prendre de crédits ASIENA car selon Kam Sami leurs besoins ne sont pas précisément compris : « *l'argent est débloqué en retard, en dehors des périodes favorables pour nos activités, et selon un échéancier inadapté à notre trésorerie* ».

Contrairement aux femmes du village qui sont membres de nombreuses tontines traditionnelles, Kam Sami dit ne pas avoir mis en œuvre d'autres stratégies d'épargne au sein de groupes.

Annexe 1.3 : Pulcherie Elibié Kampina, Artisan DOLOTIERE et Beurre de Karité (à KOROLI)

Pulcherie Kampina, mère de deux enfants, dolotière, préparatrice de Beurre de Karité, maraîchère, commerçante et artiste peintre... Cette jeune femme entreprenante et curieuse, cherche à chaque instant des idées nouvelles pour développer ses activités et stabiliser ses revenus.



Pulcherie avec ses 2 filles + sa nièce dans un jardin d'oignons.

Trajectoire de vie

Pulcherie vit depuis toujours à Koroli, village Gourounssi situé à 10 km de Koudougou. Elle y est née en 1984, y a grandi, et s'y est mariée.

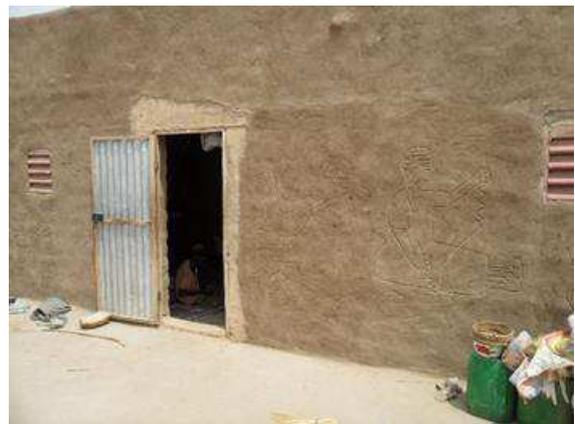
En 1989, lors du décès de sa maman, Pulcherie est recueillie par sa jeune tante paternelle Clémence Egnono, à qui revient désormais la responsabilité d'assurer son éducation et financer les frais de scolarité. Pulcherie parviendra à suivre ses études jusqu'en classe de CM2. Mais en 1995, elle doit quitter l'école car sa tante n'arrive plus à supporter à la fois le coût des frais de scolarité, et ceux liés aux dépenses de consommation de son jeune ménage.

Pulcherie ne lui en tiendra pas rigueur, car probablement reconnaissante de la protection et de l'amitié de sa tante, elle noue avec elle des relations très étroites. Elle l'assiste activement dans tous les travaux, ceux de la cuisine, ceux des jardins et des enfants en bas-âge dont il faut s'occuper au quotidien. En plus des travaux ménagers, Pulcherie va apprendre à préparer le dolo, à fabriquer le beurre de Karité, à engraisser des porcs et à cultiver de petits jardins maraîchers.

Mais les liens qui se construisent entre elles sont complexes, puisqu'en 2010, Pulcherie se marie à Badolo Valentin Kampina, devenant ainsi la « coépouse » de sa tante Clémence.

Histoire de Famille

La concession est constituée de 3 maisons et de 2 greniers construits à l'aide de bois et de briques de banco. La cour est en terre battue. Et les murs extérieurs des maisons sont couverts d'un enduit obtenu à partir d'un mélange de terre, de cendres et d'eau, qui est appliqué chaque année, avant la saison des pluies, pour éviter que le ruissellement ne vienne dissoudre les briques de banco. Les toits sont fabriqués en chaumes, et plus rarement en tôles. La maison qu'occupe Pulcherie possède 2 pièces. L'une est utilisée comme chambre, qu'elle partage avec ses 2 filles de 7 et 3 ans, et l'autre comme cellier. Pulcherie recouvre de peintures les murs extérieurs et intérieurs des maisons. Cette idée lui est venue lors d'une cérémonie Mossi à laquelle elle était conviée.



Elle a appris toute seule l'art de dessiner et de mélanger la terre et l'eau. Les peintures murales sont effectuées sur des enduits de banco frais, puis peintes à l'aide d'un mélange de terre naturelle bleue ou ocre rouge et de cendres. Les scènes représentées sont celles de la vie quotidienne.



Peintures représentant des femmes préparant le dolo / Greniers pour stocker le mil, le sorgho et les épis de maïs.

Pulcherie accorde une grande importance à ce travail, qui lui permet de s'évader et d'être reconnue au sein de sa famille.



Peintures murales représentant la « vieille fileuse » / Pulcherie dans son cellier

Son mari, Badolo Valentin, est un agriculteur-maraîcher, qui exploite aujourd'hui son propre champ de mil et de maïs, ainsi que 3 jardins maraîchers produisant des choux, des carottes, des tomates, des aubergines et des oignons. Cette parcelle de terre, d'environ 1,5 ha, est située à 1 km du village. Elle lui a été donnée au moment de son mariage.

Pour éviter toute controverse avec le voisinage, et ainsi renforcer son droit de propriété, Badolo y a planté différentes espèces d'arbres fruitiers, notamment des niérés² et de nombreux manguiers (36), entretenus et irrigués en même temps qu'il créait ses jardins maraichers.

Pulcherie et Clémence aident leur mari à entretenir les jardins maraîchers pour irriguer les planches et sarcler les mauvaises herbes. Elles sont également

² Les graines du niéré sont utilisées pour préparer le soumbala.

très impliquées dans les travaux des champs durant l'hivernage, lors des opérations de semis, de désherbage et de récolte des épis de maïs et de mil.



Ancien jardin maraîcher, transformé aujourd'hui en parc à manguiers

Grâce à son activité de maraîcher et de cultivateur, il est capable de prendre en charge une part importante des dépenses de consommation du ménage (au nombre de 12).

Mais cette année, en raison des fortes pluies qui ont « lavé nos terres sableuses, les récoltes ne sont pas bonnes », et les greniers vides. L'équivalent de seulement 2 charrettes³ de mil ont pu ainsi être récolté, auquel il faut ajouter 1 sac de 50 kg de maïs, 2 sacs d'arachides de 100 kg non décortiquées et 2 bidons de 20 litres de pois de terre. L'autre conséquence de cette mauvaise récolte est que Badolo n'a pas pu donner d'argent (environ 15 000 FCFA) à ses 2 épouses, comme il le fait habituellement.

Le ménage s'approvisionne en eau au forage du village.

Estimation des dépenses familiales mensuelles (en FCFA)	
Alimentation	44 000
Santé	10 000
Vêtements	3 000
Frais de scolarité	17 000
Bois (ramassé en brousse)	0
Eau (Forage)	0
Electricité / 1 Plaque solaire + 1 batterie – 3 ampoules	0 3 000
Téléphone	
MUSO (2 parts – Pulcherie et Clémence)	300
Dépenses sociales	4 000
Amélioration de l'habitat	3 000

³ 1 grenier peut contenir en moyenne 7 charrettes de mil.

Total Charges/mois	84 300
Estimation annuelle des dépenses familiales (en FCFA)	
Total Charges/annuelle	1 011 600

Pulcherie et Clémence fabriquent du beurre de Karité durant les mois d'octobre à Décembre, après avoir récolté et séché les noix. Elles produisent 100 Yoruba de beurre non filtré, qu'elles vendent à l'Union des groupements Féminins de Réo. Ces revenus permettent de supporter une part importante des frais de scolarité des enfants inscrits au collège et au Lycée de Réo, de s'approvisionner sur le marché en mil et en maïs en vue de la consommation familiale, et enfin d'acheter des ustensiles de cuisine.

Enfin le ménage mène une activité d'élevage. Badolo est propriétaire de 2 bœufs, 5 ânes et 6 moutons. Les animaux sont en enclos, et produisent du fumier pour les jardins. Pulcherie, quant à elle, s'occupe avec sa tante, des cochons (1 laie et 9 porcelets). Cette activité est étroitement liée à celle du dolo. Chaque année, au moment des fêtes de Noël, elles vendent 2 ou 3 animaux et les revenus sont équitablement répartis.

(Résultat simplifié des bénéfices nets des activités du ménage pour l'année 2016)

Bénéfices Nets issus de	Période d'activité	Montant du Bénéfice Net en milliers de FCFA
exploitation maraîchère	Déc.- Mai	559
cultures sous pluie	Sept. – Oct.	38
parc à manguiers	Avr. – Nov.	180
vente de beurre de Karité	Oct. – Déc.	225
vente du Dolo	Déc.- Mai	24
vente de cochons	Décembre	50
Total Bénéfice Net		1 076

Situation actuelle de l'entreprise de Pulcherie

Chaque année, après les récoltes, Pulcherie fabrique seule du dolo⁴, durant la période allant des mois de décembre à mai. Elle produit chaque mois l'équivalent de 4 barriques⁵ de dolo. La commercialisation est réalisée sur les marchés de Réo et Koudougou et génère un Chiffre d'affaires de 40 000 FCFA/mois.

⁴ Boisson traditionnelle, souvent comparée à de la bière. Elle résulte de la fermentation de graines de sorgho ou de mil germées.

⁵ Volume de la barrique = 200 litres.

Pour obtenir cette boisson, Pulcherie fait germer des graines de mil pendant 3 jours, puis les fait sécher au soleil sur une aire spécialement aménagée devant la porte de sa maison. Elle veille à les retourner régulièrement afin d'obtenir un séchage homogène.



Après 1 ou 2 journées d'exposition au soleil, elle porte sa charge de grains « germés et séchés » au moulin pour l'écraser. Elle mélange ensuite un 1/3 de sa charge avec de l'eau, qu'elle fait chauffer en 2 temps. Une 1^{ère} cuisson dans des jarres, ce qui permet d'atténuer l'amertume du grain fermenté, puis une 2^{ème} cuisson dans la marmite. Cette 2^{ème} cuisson porte le liquide à ébullition. Il est ensuite filtré et stocké dans des bidons. Elle renouvelle ces opérations pour le reste de la charge de mil moulu.

Le plus souvent, et c'est ici le cas pour Pulcherie, les dolotières associent cette activité à celle de l'engraissement de porcs, car c'est le meilleur moyen pour valoriser non seulement le son du mil décortiqué avant germination, mais aussi les résidus de boisson obtenus après filtrage. « Cela constitue mon bénéfice ».

Compte d'exploitation simplifié de l'entreprise de Kam Sami pour l'année 2016

Produits de l'exploitation en milliers de FCFA	240
Charges directes (bois / Mil / moulin...)	216
Bénéfice Net en milliers de FCFA	24

Son bénéfice est injecté dans l'amélioration des repas et l'achat de condiment.



Foyer et marmites utilisés pour la fabrication du dolo / Pulcherie se tenant près d'une jarre.

MUSO et Tontines

Pulcherie est membre du MUSO « Ojom Céné », ce qui signifie « asseyez-vous bien ». Le MUSO a été créé en 2013. C'était à l'origine un groupement de femmes, membre de l'UGF CDM (Union des groupements Féminins de Réo).

Le groupe est d'ailleurs toujours membre de l'UGF CDM, mais pour bénéficier des crédits ASIENA, il leur a été demandé de se « créer en MUSO ». « Les femmes du village ont formé un petit noyau, autour de l'actuelle Présidente, comme un chef dans sa cour... ». Dès la création du MUSO, le mot d'ordre de la Présidente est clair : « celles qui veulent créer des histoires ne seront pas admises... ».

Les objectifs affichés de ce MUSO sont : de permettre aux femmes de « s'entraider pour mieux éduquer les enfants et leur permettre d'aller à l'école », mais aussi de créer un espace d'échange où elles peuvent se soutenir, partager leurs difficultés et trouver des solutions, notamment lorsqu'il faut mobiliser la famille pour travailler dans les jardins au moment des récoltes, ou faire face à la violence d'un mari alcoolique.

Depuis 2013, les membres du MUSO collectent chacun 150 FCFA/21 jours. Cette fréquence de versement diffère de celles observées dans d'autres zones d'intervention d'ASIENA, mais elle a été mise en place à l'initiative de ses membres

pour que le jour de collecte corresponde au jour de marché, qui a lieu chaque 21 jours.

Le paiement de la cotisation de 150 FCFA est une charge mensuelle importante pour Pulcherie. Ce n'est pas le montant en tant que tel qui pèse sur sa trésorerie, mais davantage la régularité et l'assiduité nécessaire pour, mois après mois, assurer le versement des cotisations. Il arrive que son mari l'aide car il apprécie particulièrement les actions de solidarité menées à partir des caisses rouge et verte par le groupe MUSO pour permettre à ses membres, dans la mesure de ses moyens, d'assurer les dépenses de funérailles, le paiement des frais de scolarité ou la prise en charge des frais médicaux.

Pulcherie a l'habitude de demander un crédit de 10 000 FCFA, décaissé à partir de la caisse verte, en saison sèche pour développer une petite activité de commerce de légumes au niveau du village. Elle le rembourse après 3 mois, et paie comme charge d'intérêt 500 FCFA/mois.

Pulcherie bénéficie actuellement d'un crédit ASIENA d'un montant de 50 000 FCFA. La stratégie développée ci-dessous fait référence à la stratégie adoptée en 2016 lorsqu'elle avait bénéficié d'un 1^{er} crédit.

Le remboursement du crédit ASIENA est effectué selon un échéancier in fine. Ce crédit, combiné à son épargne, lui a permis d'acheter les marchandises suivantes pour un montant total de 66 600 FCFA :

- 1 charge de bois à 12 000 FCFA,
- 1 sac de mil à 18 000 FCFA,
- 14 yoruba de Niébé à 700 Ffa/unité, soit 9 800,
- 1 sac d'arachide à 16 800 FCFA
- 2 porcelets à 5 000 FCFA/unité.

Le stockage (à condition de traiter chimiquement les produits) puis leur commercialisation en début d'hivernage (mis de juin) permet à Pulcherie de générer les revenus suivants :

- 14 000 FCFA après commercialisation du niébé,
- 20 000 FCFA après commercialisation de l'arachide,
- Revenus issus de la vente de légumes et épargnés durant la totalité du cycle de crédit.

Pulcherie considère que le bénéfice du crédit est réalisé avec la vente des porcelets dont le prix unitaire est de 15 000 FCFA en juin.

Pulcherie regrette que les crédits ne soient décaissés que tardivement (3 mois se sont écoulés entre la demande de crédit et le déblocage), car

cela l'empêche de s'approvisionner au moment où les prix sur les marchés sont attractifs.

Annexe 1.4 : Bè Edouard GNIMINOU - Village de Wan 5 (MUSO : Sa Di Gbanga Sa Na Yere Wa)

Bè Edouard GNIMINOU estime qu'il a une bonne vie : bien que n'ayant pas fait l'école ni émigré de son village, il est devenu le pilier social et financier de sa famille et est bien considéré dans sa communauté.



Histoire de famille

Edouard est né en 1964 dans le village de Wan (35 kms de Diébougou, chef-lieu de la Province de la Bougouriba). Il figure parmi les trois garçons de son père. Celui-ci n'a jamais voulu qu'il s'éloigne de lui parce que ses trois autres fils ont tous émigré en Côte-d'Ivoire sans parvenir à s'en sortir financièrement et économiquement. Edouard s'est donc toujours adonné à l'agriculture et à l'élevage de porcs et de petits ruminants.

A partir de ses activités agricoles, Edouard parvint à économiser très tôt de l'argent qu'il confie à son père. En 1985, il décide d'ouvrir son premier compte à la Caisse Populaire de Dolo (village voisin) avec une épargne initiale de 25 000 FCFA. Il épargna progressivement jusqu'à 80 000 FCFA. Ensuite, il voulut retirer cette épargne pour acheter un bœuf de trait. La Caisse Populaire lui proposa en lieu et place un prêt de 100 000 FCFA. Ainsi fut fait ; il put s'acheter un bœuf et accrut sa capacité de production grâce à la traction bovine.

Il remboursa son prêt en combinant diverses sources de revenus : vente de sa production d'arachide, vente d'animaux (porcs, chèvre) et emprunt auprès d'un ami.

Plus-tard, il a trouvé que les frais de tenue de compte à la Caisse Populaire (CP) sont devenus

élevés⁶. Il a donc fermé son compte à la CP et transféré son épargne à la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA)⁷ où l'épargne était rémunérée annuellement.

Trajectoire de vie

Sur le plan social, Edouard s'est marié en 1986, il a aujourd'hui six (6) enfants (2 garçons et 4 filles) :

- Le premier des garçons a réussi à son BEPC
- 2 filles sont mariées
- 1 de ses filles est en 4^{ème} et 1 autre fréquente le Centre d'Enseignement de Base Non Formel (CEBNF), option couture
- Son dernier fils a abandonné l'école dès le primaire

Au regard de son ardeur au travail, de son sérieux et de sa rigueur dans la conduite de ses affaires, Edouard a toujours été perçu comme un des leaders de sa communauté. C'est ce qui explique qu'il a plusieurs fois été élu comme responsable de diverses organisations et structures dans le village :

- président de sa Communauté Catholique de Base (CCB) de 2005 à 2015 ;
- trésorier de son Groupement de Producteurs de Coton (GPC) de 2001 à 2014) ;
- trésorier de la MUSO depuis sa création.

La situation la plus difficile à laquelle il a dû faire face est le décès d'un de ses enfants en 1993 des suites de la typhoïde. Il s'en est voulu pour ce décès parce qu'il a refusé (à cause de sa foi chrétienne) de consulter un devin pour cette maladie (alors que tout son entourage l'y pressait).

Le père d'Edouard, ancien combattant qui a fait la guerre d'Indochine (à 2 reprises) et d'Algérie est décédé en 2011. Selon une coutume de la zone, l'oncle d'Edouard (petit-frère de son défunt père) a récupéré tout l'héritage laissé par celui-ci (y compris sa pension d'ancien combattant et même

⁶ Ces frais sont passés de 100 FCFA par mois à 200 FCFA par mois lorsque la Caisse a été informatisée

⁷ La CNCA est devenue ensuite la Banque Agricole et Commerciale du Burkina (BACB) par la suite avant d'être rachetée par ECOBANK.

certaines biens d'Edouard "confondus" au patrimoine du défunt).

Cela a constitué un coup dur pour Edouard qui a dû s'efforcer de reconstituer une bonne partie de son patrimoine enlevé par son oncle.

Un autre coup dur qu'Edouard a subi est la perte d'un des deux taureaux qu'il a acquis sur fonds propres dans la suite de sa trajectoire de capitalisation. Ce taureau a été dérobé par un voleur.

Enfin, le grand frère d'Edouard, malade est rentré de la Côte-d'Ivoire. Actuellement, celui-ci est aveugle et Edouard doit s'occuper de lui et de sa famille (femme, enfants).

Au plan économique, et dès sa jeunesse, Edouard s'est adonné à la production de céréales et d'arachide et au petit élevage (petits ruminants, porcs). C'est à partir des recettes de sa production d'arachide et de l'élevage qu'il a débuté son épargne monétaire formelle à la Caisse Populaire.

Suite à son premier emprunt à la Caisse Populaire, il a pu s'équiper en traction bovine (bœuf + charrue). Avec une capacité de production renforcée, il s'est lancé à partir de 2001 dans la production de la culture de rente de référence du Burkina Faso : le coton (en plus de la production céréalière qu'il a continuée de pratiquer). Durant tout le temps où il s'est adonné à la production du coton, Edouard parvenait à produire entre 2 tonnes à 3 tonnes de coton par an sur une superficie variant suivant les années entre 1 ha et 2 ha.

Les recettes du coton ont permis à Edouard de faire les réalisations suivantes :

- achat / remplacement d'équipements agricoles (charrettes, charrues, ...);
- faire face aux dépenses de scolarité de ses enfants et de ses neveux ;
- première construction d'une maison en tôle en 2005 ;
- deuxième construction d'une maison en tôle (pour les enfants) en 2007.

Situation actuelle de l'entreprise

L'activité principale du ménage GNIMINOUE demeure l'agriculture et l'élevage. Toutefois, face aux difficultés de la filière coton (baisse des prix de vente, caution solidaire dans les groupements de coton qui pénalise les bons producteurs en cas d'impayés du groupe, ...), Edouard a décidé d'abandonner la production du coton depuis 2014. Il s'est alors tourné vers la production de sésame depuis cette date. Il exploite annuellement 1,5 ha

de terres et parvient à produire entre 4 à 6 sacs de sésame.

Le prix du sac se négocie autour de 150 000 FCFA ; la recette annuelle de son exploitation varie entre 600 000 et 900 000 FCFA.

C'est à partir des recettes du sésame qu'Edouard a acheté en 2016 sa grosse moto APSONIC (voir photo plus haut) à 475 000 FCFA.

Il est aidé dans les dépenses courantes par sa femme qui gère le moulin du groupement féminin de Wan.

Sur le plan vivrier, le ménage ne rencontre pas de problèmes particuliers. Le ménage a suffisamment de terres sur lesquelles il produit des céréales (maïs, sorgho, ...). Il a recours à la main-d'œuvre agricole pour les travaux champêtres (semis, labours, récoltes). Cette main-d'œuvre est rémunérée en nature. Ainsi, le ménage Gniminou emploie régulièrement seize (16) femmes qu'il désintéresse avec un sac de 100 kg de maïs chacune.

MUSO et Tontines

Edouard a adhéré à la MUSO « *sa di gbanga sa na yere wa* » (= bien saisir, ne jamais oublié) dès sa création en 2010. Il s'est soumis à la discipline interne de la MUSO (cotisation interne de 500 F par mois pour la caisse verte) et a pu bénéficier des crédits internes (variant de 10 000 F à 25 000 F) ainsi que deux refinancements de la Caisse Bleue.

Il a également vécu les moments forts de sa MUSO (contribution à la réfection du CSPS) ainsi que la crise qu'elle traverse. Il tente avec les quinze (15) membres de la MUSO de relancer ses activités.

En dehors de la MUSO, il poursuit son épargne à ECOBANK (ex BACB) mais le solde n'est pas élevé.

Perspectives

Compte tenu de la diminution progressive de la main-d'œuvre familiale à cause des départs des enfants, le ménage poursuivra ses activités agricoles dans le domaine céréalier et dans celui du sésame (cette dernière spéculation exige peu d'intrants et de travaux champêtres). Mais l'ambition d'Edouard est, à terme, de s'investir à fond dans l'élevage intensif de porcs.

Annexe 1.5 : OUEDRAOGO Mamata – Commune de Dano (MUSO : Monyi) –



Mamata et ses trois enfants devant la maison qui leur sert de logis.

Frappée d'un handicap depuis naissance, Mamata a vécu une vie difficile ; mais elle a su saisir les rares opportunités qui se présentent et elle se bat farouchement pour ses quatre enfants.

Histoire de famille

Mamata est aujourd'hui âgée de 38 ans. Elle est née en 1978 de parents mossis qui avaient émigré dans la zone de Dano. Elle est l'une des trois filles des dix (10) enfants de sa mère. Son père est polygame. Ses parents sont tous les deux en vie à ce jour.

Elle n'a été ni scolarisée ni alphabétisée

Mamata est née avec un handicap qui semble avoir sérieusement affectée sa vie compte tenu du contexte culturel moaga dans lequel elle est née : elle est en effet née avec un œil. Dans la superstition moaga, cela n'est pas de bon augure.

Mamata vit avec son mari et leurs trois enfants dans une chambre unique (maison de 10 tôles). La maison ne leur appartient pas ; le ménage est en location. La cour ne dispose pas de latrines et le ménage recourt aux lampes solaires pour son éclairage.

Le ménage a recours à l'énergie solaire pour son éclairage. La famille puise l'eau à une fontaine publique située en face de la cour (moins de 50 m).

Mamata et son mari ont entrepris de construire leur propre maison dans une zone non aménagée

(communément appelée "non lotie"). Mais la maison n'est pas encore achevée.



La cour en location de Mamata et de sa famille

Mamata et son mari sont les deux seuls actifs du ménage. En effet, leurs trois enfants fréquentent toujours l'école ; ils sont respectivement en classe de 5^{ème} pour les deux premiers et au CM2 pour le dernier. L'aînée des trois (une fille de 24 ans) est au secondaire. Elle est tombée en grossesse, a accouché ne réside plus avec ses parents. La situation compromet la suite de ses études. La famille cherche à l'orienter vers une formation professionnelle.

Trajectoire de vie

Dès l'âge de 6-7 ans, Mamata a été confiée à sa demi-sœur mariée. Celle-ci résidait à Poura (ville minière) où son mari travaillait comme cadre moyen de la société minière exploitant la mine d'or. Sa demi-sœur avait promis à leurs parents de l'inscrire à l'école. Mais cette promesse n'a pas été tenue.

Arrivée à Poura, Mamata était confinée à la garde de l'enfant et aux multiples travaux ménagers. Elle était également soumise aux brimades et à la violence domestique de la part de sa demi-sœur. Lors d'une de ses brimades, elle a été expulsée de la cour en pleine nuit par sa demi-sœur. Errant par ci, par-là, elle a été recueillie par un vieux chef de ménage de Poura.

Avant que celui-ci ne parvienne à retrouver les tuteurs de Mamata, ceux-ci ont déménagé à Ouagadougou, abandonnant la petite. Mamata est restée chez son vieux bienfaiteur durant quatre (4) ans avant qu'un ressortissant de Dano, de passage à Dano, ne la reconnaisse et qu'elle ne soit ramenée à ses parents.

De retour auprès de ses parents, Mamata débuta un petit commerce de cacahuètes avec un fonds de roulement de départ de 1 000 FCFA fourni par sa mère (elle avait appris cette activité à Poura). Son petit commerce progressa assez rapidement (la technique de production des cacahuètes salées n'était pas connue dans la zone). De quelques assiettées d'arachide traitées, Mamata parvint à un niveau de grossiste livrant des cacahuètes à des détaillants (capacité de production : 10 sacs chaque 2 semaines).

C'est au cours de cette période faste de son commerce que Mamata a rejoint en 2001 l'homme qui deviendra plus-tard son mari (un émigré revenu de la Côte-d'Ivoire). Le mariage fut ainsi officialisé en 2002. Mamata s'est donc mariée sur le tard (à 23 ans quand ses promotionnaires le sont généralement entre 15 et 18 ans) – ce retard est probablement imputable à son handicap. D'ailleurs, la différence d'âge avec son mari (visiblement, celui-ci est dans la soixantaine) semble corroborer cette déduction.

La deuxième page noire de la trajectoire de vie de Mamata a été ouverte au bout d'une année après son mariage. Elle a fait faillite dans son commerce et son mari (tracteuriste de métier) était au chômage. Elle a été de ce fait contrainte de se transformer en "bonne", passant de ménage en ménage pour récupérer des habits à laver moyennant paiement. Elle s'est adonnée à cette activité durant au moins un (1) an afin de pouvoir nourrir sa famille. Son gain journalier variait entre 1 000 F et 2 000 F.

Au « bout de ce tunnel sombre », Mamata fut recrutée comme garde bébé par un couple de missionnaires américains. Son salaire mensuel était de 45 000 FCFA / mois. Elle fut au service du couple durant dix (10) ans ; ceux-ci sont repartis en 2013.

Mamata profita des nouvelles opportunités offertes par son travail de garde bébé pour relancer son commerce de cacahuètes. Ce commerce devint florissant (elle fournissait les expatriés de la zone en cacahuètes).

C'est au cours de cette période faste de dix (10) ans que Mamata effectua ses plus grandes réalisations :

- paiement de la scolarité de ses enfants,
- dons mensuels de 5 000 FCFA à chacun de ses géniteurs
- achat de trois vélos respectivement en 2006, 2014 et 2016
- investissement dans leur future maison pour des dépenses atteignant au moins 600 000 FCFA
- constitution d'une épargne monétaire conséquente (environ 400 000 FCFA à Coris Bank International à ce jour)
- dépenses courantes du ménage (alimentation, santé, ...).

Toutefois, les réserves constituées par son emploi salarié et son commerce s'amenuisent avec les investissements qu'elle a réalisés (maison en construction, scolarité des enfants au secondaire, ...) et Mamata est à la recherche de nouvelles opportunités pour redresser / améliorer la situation financière de son ménage.

Marquée à vie par les brimades et la violence domestique dont elle a été victime dans son enfance, Mamata refuse toute idée de confier l'un ou l'autre de ses enfants à un quelconque de ses parents ou beaux-parents. Elle affirme que, même aux heures les plus sombres de son existence, elle a toujours préféré se sacrifier et se battre avec les moyens à sa disposition pour donner le meilleur à ses enfants et les garder auprès d'elle.

Situation actuelle de l'entreprise

Mamata l'avoue : depuis quelques années, la concurrence dans le commerce de cacahuètes est devenue rude ; elle n'en a plus le monopole et les marges sont réduites. Pour compenser ses pertes, elle a commencé à diversifier ses AGR depuis la fin de son contrat de travail. C'est ainsi qu'en plus des cacahuètes, elle s'est lancée dans la vente de gâteaux à base de farine de blé et la vente de beignets.

Toutefois, cette diversification ne compense pas les gains qu'elle enregistrait sur le commerce de cacahuètes. Il est vrai que son mari a trouvé un emploi (il est tracteuriste) mais cette activité est saisonnière (saison des pluies). Il confectionne également des seccos à base de paille qu'il revend.

L'ensemble de ces revenus ne sont pas suffisants pour faire face aux charges familiales qui sont de plus en plus élevées avec les enfants qui grandissent.

L'adhésion de Mamata à la MUSO participe de sa volonté de renforcer ses AGR en mobilisant les ressources financières suffisantes.

MUSO et Tontines

Mamata est une des membres fondatrice de la MUSO MONYI (= s'efforcer pour s'en sortir) de Dano. Tout comme les autres membres fondateurs, elle a observé cette expérience auprès d'une autre MUSO plus ancienne. Elles ont toutes relevé les avantages de la MUSO qui sont :

- la discipline d'épargne
- l'accès facilité pour le crédit
- les bénéfices tirés des activités financées et qu'elle a utilisées pour faire face aux besoins courants de son ménage
- la solidarité entre membres de la MUSO.

Pour sa part, Mamata trouve qu'à travers la MUSO, elle a beaucoup appris en matière de services financiers (gestion du crédit, discipline d'épargne régulière) et dans les techniques d'organisation, de gestion et de fonctionnement des groupes.

Elle dispose d'une épargne de 12 000 FCFA au sein de la MUSO (la cotisation à la Caisse verte est de 1 000 FCFA par mois ; pour la caisse rouge, elle est de 50 FCFA). A cela s'ajoute l'épargne qu'elle a constituée au niveau de Coris Bank et qui s'élevait à 400 000 FCFA⁸.

En matière de crédit, elle emprunte régulièrement 10 000 FCFA par mois à la Caisse Verte de la MUSO. Elle a également bénéficié du refinancement de la Caisse Bleue : 25 000 FCFA contracté en mai-juin 2016 et remboursé sur six mois en 2 échéances. Ce crédit a servi à renforcer son fonds de roulement pour la vente de cacahuètes.

Perspectives

En termes de perspectives, Mamata souhaite obtenir un crédit de 100 000 FCFA pour une durée de 12 mois et dont le remboursement serait articulé avec le cycle de ses AGR (soit des remboursements mensuels).

Elle souhaite pouvoir bénéficier de formations techniques pour améliorer ses AGR et si possible le développement d'une activité collective au niveau

de la MUSO avec l'appui de partenaires (production de savon, tissage de pagnes Faso Danfani, arboriculture).

⁸ Elle a prélevé de cette épargne 200 000 FCFA qu'elle a prêtés à sa sœur.

Annexe 1.6 : NEBIE Assiétou – Village de Bieha (Léo) - MUSO : Afouadjazeni

C'est l'image d'une jeune femme dont les rêves d'épanouissement nés de son départ dans son adolescence vers une ville moyenne ont été annihilés par un retour précipité au bercail.

Histoire de famille

Assiétou est aujourd'hui âgée de 34 ans. Elle est mère de trois enfants. Son mariage religieux et civil n'a pas encore été célébré. Le ménage vit dans la grande cour familiale du mari dont le père vit toujours.

Les deux premiers enfants du couple sont à l'école, respectivement au CM2 et au CE1. Le dernier enfant (une fille) est seulement âgé de 4 ans.

En plus de leurs 3 enfants, le couple accueille une nièce de l'épouse qui fréquente la classe de 5ème. Le ménage compte donc au total huit (8) résidents dont deux seulement sont actifs.

Deux frères de son mari vivent également avec leurs familles.

La cour familiale où réside le ménage est composée de trois (3) bâtiments : 2 maisons de 18 tôles (soit 1 salon + 2 chambres) et une 3ème de 10 tôles (1 pièce).

La cour ne dispose pas de latrines et le village de Bieha n'est pas encore relié au réseau électrique national. Il y a cependant une fontaine publique à proximité et le marché du village est distant d'à peine 10 mn de la cour.

Trajectoire de vie :

Assiétou est née à Bieha. Elle n'a pas fait l'école. A douze (12) ans, elle a été emmenée à Koupèla pour s'occuper de ses neveux. A Koupèla, elle a eu également à faire du commerce pour la famille de son oncle : la vente d'eau glacée.

A l'âge de 18 ans (soit en 2001), et bien qu'elle s'y serait opposée si elle le pouvait, elle a été ramenée à Bieha. Sur le plan matériel et financier, elle n'a quasiment rien capitalisé de son séjour à Koupèla.

En 2002, elle est tombée en grossesse de son petit ami et elle a dû aménager dans la cour des parents de celui-ci. Ils ne se sont pas encore officiellement mariés.

Les événements difficiles qui ont marqué sa vie sont de trois types : son retour non souhaité de Koupèla ; sa mise en ménage précipité avec son petit ami et la longue et difficile maladie de son père.

Sur ce dernier point, elle relate que son papa a souffert de l'asthme huit (8ans) durant. Mais, faute de soins (sa famille n'avait pas les moyens financiers et matériels pour le prendre en charge), il est mort à la 9ème année de sa maladie.

Le seul heureux événement de sa vie d'adulte que notre interlocutrice a évoqué a porté sur le retour de la Mecque de son beau-père. Cela s'est passé il y a 3-4 ans et il y a eu une grande fête à cette occasion. Quelque temps plus-tard, malheureusement, son beau-père a un AVC et il est physiquement diminué depuis lors.

Situation actuelle de l'entreprise

En matière d'activités économiques, Assiétou s'investit dans la production d'arachide. Elle a exploité pour la campagne agricole passée un lopin de terre de 100 m². Elle a dépensé environ 10 000 FCFA pour l'achat de semences et a récolté 3 sacs dont la valeur à la vente est estimée à 3 X 40 X 250 = 66 000 FCFA (soit une marge brute de 56 000 FCFA).

En matière d'AGR, les activités qu'elle pratique sont : 1) l'achat-revente d'amandes de karité ; 2) la vente de gâteaux faits à base de farine de blé ; 3) la production et la vente de yaourt.

L'activité karité s'inscrit dans le cadre du groupement féminin qui est un des groupements de base de l'Union Nununa de Léo spécialisée dans la production et la vente du beurre de karité à la Fondation Occitane. Pour la campagne en cours, Assiétou a acheté pour environ 62 assiettées d'amandes de karité à 550 F l'assiettée, soit 35 000 FCFA d'investissement. Elle n'a pas encore encaissé les recettes de la vente de ces amandes à Nununa.

Pour la vente de gâteaux (qu'elle a arrêtée depuis quelques semaines pour cause de faible rentabilité), la stratégie d'Assiétou était la suivante :

- elle prend sous forme de crédit fournisseur les ingrédients suivants :
 - 1 sac de farine de 50 kg utilisable sur 1 à 2 mois au prix variant entre 16 000 FCFA et 20 000 FCFA
 - 1 bidon d'huile de 20 l au prix de 15 000 FCFA également utilisable sur 1 à 2 mois
- Les autres dépenses pour la production de gâteaux sont : sel, levure, beurre, bicarbonate.

Par cycle de production (soit chaque jour de marché qui a lieu tous les sept (7) jours), Assiétou parvenait à réaliser les performances suivantes.

Compte d'exploitation hebdomadaire de la production-vente de gâteaux de farine

Ingrédients	Unités	Coût unitaire	Quantité	Coût Total
Farine	Kg	320	2	640
Huile	L	750	1	750
Sel		150	1/2	75
Levure	Sachet	750	1	750
Sucre	Paquet	700	1	700
Beurre	Kg	850	1/5	170
Bicarbonate	n.d.	150	1	150
Total Dépenses par cycle de production				3 235
Recettes par cycle				3 735
Marge brute*				500
Revenu mensuel				2 000

* la marge brute varie entre 350 FCFA à 750 FCFA par cycle ; il a donc été estimé un optimum pour les besoins de calculs.

Les revenus mensuels tirés de la fabrication et la vente de gâteaux étaient estimés à 2 000 FCFA.

Comme déjà indiqué plus haut, Assiétou a arrêté cette activité et s'est lancée depuis cette année (2017) dans la production et la vente de yaourt.

Le cycle de production du yaourt est également hebdomadaire. Le compte d'exploitation de cette AGR s'établit comme suit :

Compte d'exploitation du yaourt par jour de marché (chaque 7 jours)

Ingrédients	Unité	Coût Unitaire	Quantité	Coût Total
Lait	Kg	3 000	1	3 000
Sucre	Kg	700	1,5	1 050
Dégué	Kg	750	1	750
Divers		100	1	100
Dépenses totales				4 900
Recettes totales				7 000
Marge brute				2 100
Revenu mensuel estimé				8 400

Ces dépenses, recettes et marge brute sont des estimations car la Musonière vient de démarrer l'activité ; elle n'a pas encore réalisé des cycles de production permettant de tirer des tendances.

En termes de dépenses du ménage, Assiétou affirme que c'est son mari qui s'occupe de l'essentiel des dépenses (vivres, condiments pour les repas, ...).

Les principales dépenses dont elle a la charge sont la scolarité des deux premiers enfants (elle a déjà dépensé 5 000 FCFA pour l'année scolaire en cours) et quelques dépenses sociales (dons

réguliers à sa mère ou aux enfants pour l'école) ou des événements survenant dans le village (mariages, baptêmes, ...). Ces dépenses peuvent atteindre 1 000 FCFA par mois.

A cela s'ajoutent bien sûr l'épargne (200 F par mois) et les cotisations (25 F) à la MUSO.

MUSO et Tontines

Assiétou a adhéré à la MUSO depuis sa mise en place. Elle y épargné à ce jour 10 800 FCFA dans la Caisse Verte.

En matière de crédit, elle a emprunté à deux reprises dans la Caisse verte : un premier crédit de 15 000 FCFA et un second de 10 000 FCFA au taux de 5% par mois. Ces crédits ont été investis dans la production d'arachide ou l'achat d'amandes de karité revendues à Nununa.

La dernière stratégie de crédit d'Assiétou est le recours au crédit fournisseur pour la conduite de ses AGR (vente de gâteaux ou de yaourt).

Perspectives

Assiétou souhaiterait :

- Obtenir un crédit de 25 000 FCFA d'une durée de 12 mois à remboursement in fine. Elle compte investir ce crédit dans la production d'arachide et de sésame et / ou l'achat d'amandes de karité.
- Pouvoir vendre de l'eau glacée (activité qu'elle menait dans son adolescence à Koupèla). Mais pour cela, il faudra que Bieha soit raccordé au réseau public d'électricité.

Ce projet de raccordement est officiellement annoncé mais il tarde à se concrétiser.

Annexe 1.7 : KANDO Jacqueline – Commune de Dydir (MUSO : Baa Suuli)



Histoire de famille

Jacqueline est âgée d'une cinquantaine d'année. Elle est née en Côte-d'Ivoire mais à l'âge de 6-7 ans, son père l'a renvoyée à Dydir pour faire l'école. Elle a donc fréquenté l'école primaire jusqu'en classe de CM2.

Elle est la première épouse de son mari, celui-ci ayant deux femmes. Le ménage compte au total dix (10) membres résidents dont 03 personnes actives (Jacqueline, son mari et sa coépouse).

Jacqueline elle-même a six (6) enfants (4 filles et 2 garçons) :

- 1 garçon de 23 et une fille de 12 ans qui sont tous les deux en Côte-d'Ivoire
- Une fille de 18 ans qui est au collège (en classe de 5ème)
- Une 2ème fille de 16 ans qui est au CM2
- Un garçon de dix (10) ans qui est en classe de CE2

Jacqueline vit avec ses enfants dans une maison de 18 tôles comprenant un salon et une chambre. C'est elle-même qui a mobilisé les fonds nécessaires à la construction de sa maison.

La cour dispose de latrines et d'un puits traditionnel pour l'accès à l'eau. Le marché de Dydir est à environ dix (10) mn de marche de la cour.

Trajectoire de vie

Faute de moyens pour poursuivre ses études après son échec au Certificat d'Etudes Primaires Élémentaires, Jacqueline s'est mise au service de la femme qui l'avait accueillie pour fréquenter l'école. Elle ne l'a quittée que quand elle s'est mariée en 1991.

Elle a pris une part active dans le groupement féminin de Dydir et elle a été prise comme bénévole pour faire fonctionner le moulin du groupement. Elle y a travaillé quelques années.

Entre temps, son père est décédé en 2008 en Côte-d'Ivoire et elle dû s'y rendre en 2012 pour régler quelques problèmes d'héritage. Elle a utilisé pour ce faire, ses économies (20 000 FCFA) et a bénéficié du concours financier de son mari (à hauteur de 35 000 FCFA).

Son séjour en Côte-d'Ivoire ne s'est pas passé dans de bonnes conditions. En effet, le bébé de deux ans qu'elle avait emmené est tombé malade et est décédé en Côte-d'Ivoire. Elle a de ce fait dû y rester le temps du deuil.

Elle a dépensé tout l'argent qu'elle avait et sa sœur qui a dû financer son voyage retour, son argent de poche ainsi que quelques cadeaux (habits, vivre, ...).

De retour à Dydir, elle a repris ses activités agricoles. Elle a adhéré pour la première fois au Groupe « Epargner pour le Changement » (EpC) de l'ODE / FFH.

Par la suite, elle a adhéré à la MUSO Baa Suuli quelques mois après que celle-ci ait été mise en place.

Situation actuelle de l'entreprise

Après son retour de la Côte-d'Ivoire, Jacqueline a été recrutée par le propriétaire d'un moulin à grain⁹. Ce recrutement a été possible grâce à l'expérience qu'elle avait acquise dans la gérance du moulin du groupement féminin de Didyr.

Elle a été gérante – opératrice du moulin de son nouveau patron de 2014 à fin 2017. Elle était rémunérée à 10 000 FCFA par mois.

Grâce à ce travail et à sa participation au groupe EpC et plus-tard à la MUSO (emprunts successifs au sein du groupe), Jacqueline a pu :

- s'acheter des vivres pour l'alimentation de son ménage et faire face aux dépenses courantes (habillements, santé, ...);
- faire face aux dépenses de scolarité de ses enfants : environ 50 000 FCFA par an pour tous ses enfants ;

⁹ Le propriétaire du moulin est également membre de la MUSO à laquelle Jacqueline a adhéré.

- réaliser les dépenses pour les fêtes : au moins 20 000 FCFA pour la fête annuelle de Noël
- s'acheter un vélo à 35 000 FCFA en 2014.

Elle reconnaît qu'elle n'aurait pas pu faire face à toutes ses dépenses si elle ne piochait pas (à l'insu de son patron) dans la caisse du moulin qu'elle gérait.

Après avoir quitté le travail du moulin en fin 2016, Jacqueline s'est lancée dans la gestion d'un tout petit restaurant : la vente quotidienne du t^ô (pâte à base de farine de céréales locales) à côté du marché de Didyr. Le compte d'exploitation de cette activité se présente comme suit.

Compte d'exploitation quotidien et revenus mensuel de la vente de t^ô

Ingrédients	Unité	Q	CU	Coût Total
Maïs	Assiettée	4	400	1 600
Mouture	Nb	2	350	700
Condiments	Jour	1	1 500	1 500
Bois	Jour	1	500	500
Divers (savon, ...)	Jour	5	50	250
Dépenses totales				4 550
Recettes				5 000
Marge brute Quotidienne				450
Revenu brut mensuel*	Jour	24	450	10 800

* en estimant que la Musonière travaille 6 jours par semaine (le dimanche étant un jour de repos).

Jacqueline parvient à réaliser un revenu mensuel brut de **10 800 FCFA**. A cela s'ajoute, comme elle le dit elle-même, les repas quotidiens qu'elle peut donner à ses enfants ainsi que les condiments qu'elle peut utiliser pour préparer d'autres mets pour son ménage.

MUSO et Tontines

Dès son retour de la Côte-d'Ivoire, Jacqueline a adhéré pour la première fois à un groupe communautaire d'épargne et de crédit. Il s'agit du groupe « Epargner pour le Changement » (EpC) développée par l'Office de Développement des Eglises Evangéliques (ODE) avec l'appui de son partenaire Freedom From Hunger (FFH). Elle a effectué à ce jour, deux cycles pleins d'épargne avec redistribution dans son groupe EpC et le troisième cycle est en cours actuellement.

- pour le premier cycle, la cotisation était de 100 F / semaine. La redistribution a été faite en 2013
- pour le deuxième cycle, la cotisation était de 200 F/Semaine. La redistribution

effectuée en 2016 a permis à Jacqueline de recevoir 15 000 FCFA

- pour le troisième cycle EpC en cours, la cotisation hebdomadaire est de 500 F.

Parallèlement à son appartenance à l'EpC, Jacqueline a adhéré à la MUSO Baa Suuli, trois mois après sa création sur conseil de son patron (propriétaire du moulin). Elle a dû rattraper le retard de trois mois (le total était de 4 500 FCFA pour une cotisation mensuelle de 1 500 F).

En matière de crédit, Jacqueline a régulièrement emprunté au sein de la Caisse EpC, ainsi qu'au MUSO (Caisse Verte). Ses emprunts ont varié entre 20 000 à 50 000 FCFA pour une durée de 3 à 6 mois.

Elle n'a pas encore pris du crédit à partir de la Caisse Bleue.

Perspectives

Jacqueline compte renforcer son restaurant de t^ô et diversifier ses plats.

Elle espère également pouvoir soutenir les études de ses enfants afin que les premiers puissent trouver du travail et la soutenir. Sa fille qui est en 5ème a par exemple l'ambition de devenir policière après le BEPC.

ANNEXE 2 : HISTOIRES DE VIE REALISEES AU NORD KIVU

Les Histoires de Vies présentées ci-dessous ont été écrites par les experts locaux.

Nous tenons à préciser que ces HDV ont été conservées dans leur « état brut (sans corrections, ni reformulations) car il nous semble important que ces trajectoires de vies, d'hommes et de femmes Musoniers, où l'on perçoit tant de souffrances sociales et physiques inouïes, puissent être écrites selon les mots de nos collègues du Nord Kivu.

Annexe 2.1 : Moise MUHINDO KASONIA

Son prénom signifie « L'homme qui ne lâche pas et qui vient de nulle part ».

Père de 4 enfants, Moise est un homme courageux, qui a su faire face à de nombreuses reprises à des moments turbulence, dans sa vie professionnelle et personnelle. Ceux-ci, dû au contexte politique du pays, caractérisé par les guerres à répétition ; lui ont appris de garder le cap du succès et de ne jamais céder au découragement. Il a trouvé dans la « mutuelle » la voie sûre de sortie et de tout redémarrage, car selon lui, en RDC toute personne en affaire doit, garder en esprit que tout peut arriver. « Mes histoires de chutes sont très nombreuses mais me voici en pleine activité, ce que d'aucun ne croirait s'il faut me souvenir des pillages systématiques que j'ai connu et des tortures physiques subies en 2002 ».

LA VIE DE FAMILLE

Moise vit avec sa femme, ses 4 filles, son petit frère et son neveu. Ce qui fait une famille de 8 personnes. Son épouse est infirmière. Son salaire aide aussi à subvenir aux besoins du ménage quoi que le gros provienne de l'activité commerciale de Moise.

Estimation mensuelle des dépenses prises en charge par Moise en USD

Alimentation	: 240
Eau	: 20
Electricité	: 20
Téléphone	: 20
Habillement	: 10
Santé	: 25
Education (scolarité)	: 40
Dépenses sociales	: 10
Transport	: 20
Cotisations mutuelles	: 10
TOTAL CHARGES MENSUELLES	: 415

HISTOIRE DE VIE DE MOISE

Moise quitte l'école alors qu'il est inscrit en 2ème année du Primaire. A 13 ans il quitte ses parents pour aller vivre avec son oncle paternel dans son champ dans un milieu de production de café. A la période de vente du café aux commerçants

acheteurs, Moise se spécialisa au ramassage des grains qui tombaient lors du pesage du café, « je pouvais passer à 10 sites par jour raconte l'homme, pour le ramassage et parfois les gens se moquaient de moi, même dans ma famille d'accueil quand je revenais tard avec juste 3 à 5 kg de café ramassés ». Au bout de 2 ans, j'avais réalisé 850 kg que je vendis à 1,5 \$ le kg, ce qui me fit le capital de ma vie : 1275\$ venu de nulle part : « la manne » déclare-t-il. Avec cet argent je débutai en 1997, un commerce des produits manufacturés achetés en ville, dans ce milieu rural. L'activité devint très florissante et ma boutique eut un renom dans le milieu. Deux ans plus tard, des amis me conseillèrent de me lancer dans l'achat d'or, et là je devins alors « riche » car j'étais le seul négociant dans ce milieu inconnu des affaires : chiffre d'affaires plus de 100 000 \$. En 1999, alors que j'étais très loin en forêt dans une carrière minière, je tombai entre les mains des FDLR qui me dépouillèrent de tout et alors tout car ils me torturèrent avec toute mon équipe et prirent tout l'or qu'on transportait, ce fut mon premier malheur et je tombai malade de suite de ces tortures et un de mes transporteurs fut tué par ces FDLR alors qu'il voulait s'échapper avec un des colis d'or. Après 2 ans je retournai dans le toit paternel. En 2001, après mon rétablissement, je me lançai dans l'activité de pressage des briques avec les autres jeunes du village. Ce travail lui permit de payer un vélo avec lequel il entreprit une activité de transporteur des planches qu'il convoyait avec d'autres jeunes en ville pour la revente. Il commença le petit commerce qui après 2 ans fut pillé systématiquement par les miliciens rwandais FDLR et là il connut une perte de son capital de 1200\$. Heureusement, avec son vélo, il reprit l'activité de transport des planches vers la ville et cela qu'ils eurent une idée de commencer une tontine avec ses collègues transporteurs. Ils combinèrent transport planches au pressage de briques. De cette manière, Moise reconstitua son capital et redémarras son activité de petit commerce avec 500 \$ en 2005 ; Avec la ristourne de la tontine, il renforça son capital, paya une moto d'occasion en bon état et se lança dans le

métier de taximan moto. Ce métier prospéra mais avec limite vu que la moto était vieille. Par la suite, il reprit le vélo pour le tirer à plus de 1250 km de son village à l'écoulement de ses produits manufacturés de son petit commerce. Après 4 tours de voyage pénible, son capital atteignit 7000\$ et là le Congo traversa la période de partition, partout c'était la rébellion. A la 5^e expédition il est pillé par les rebelles de Jean Pierre Bemba sous l'opération « effacer le tableau ». Une rechute de nouveau de son capital jusqu'à peine 600\$. Moise reprit de nouveau le bras de la presse à briques en s'appuyant à sa tontine et transporteur occasionnel des planches. En 2007, la MUSO est animée dans son village et avec ses coéquipiers, transformèrent leur tontine en MUSO. Grâce au prêt de la MUSO, il paya une moto neuve pour le taxi. Ici il rejoint encore le système tontine dans l'association des taximen. Ça l'amena à payer une parcelle et des champs de ces acquisitions 2 ha chacun sont le produit des ristournes tontines et prêts MUSO. Dans ces champs qu'il exploite jusqu'aujourd'hui. Il plante dans l'un du bois qui lui fait entrer 4000\$ tous les 3 ans ; dans les 3 autres il plante du quinquina et lui font entrer annuellement chacun plus de 700\$.

« Voilà la garantie de ma vie » déclare-t-il. Ces exploitations m'ont aidé, pour leur suivi, à me stabiliser dans mon village où je réalise bien mon petit commerce avec un peu de taxi comme responsable de l'association de taximen. Selon lui, sa réussite d'affaires dans son village vient de sa simplicité et de sa bonne collaboration avec les membres du village. Cela le sécurise et ses biens. Il a l'impression que tout le monde presque achète chez lui ; ce qui lui fait gagner des bénéfiques et des rotations régulières de sa marchandise. « Je prête à beaucoup de mes clients et si quelques-uns n'arrivent pas à payer, je leur propose un travail dans mes exploitations agricoles.

L'ACTIVITE ECONOMIQUE

Pour ses activités économiques Moise investit sa confiance dans le système mutualiste : tontine et MUSO uniquement. Il n'est jamais entré en contact avec une banque ou une coopérative d'Épargne et de crédit. Avec son niveau bas d'instruction, il croit ne pas être en mesure de comprendre le mode de fonctionnement, vu les déboires que ces structures font subir à leurs clients.

BESOINS DE FINANCEMENT

Pour le besoin de financement de ses activités économiques, Moise recourt à la tontine et au prêt de la MUSO. Cependant il a quitté la MUSO dès

lors qu'il a compris qu'il lui était difficile d'accéder à ses cotisations cumulées de la caisse verte à moins de se prêter. « J'ai retiré mes 500\$ de la caisse verte pour renforcer le capital de mon petit commerce ». Et toutes les fois que je reçois la ristourne de notre tontine, je me sens encore plus fort en affaire.

IMPACT DU CREDIT RISTOURNE

« Je ne dis pas que la MUSO est mauvaise en soi, mais les plus faibles peuvent y perdre, raison pour laquelle j'ai quitté ; cependant j'y ai pris des crédits qui ont renforcé mes activités autant que la tontine que je considère comme mon épargne par excellence ».

PROJET

Grand « petit commerçant » de son village, Moise compte construire une auberge dans un de ses champs pour accueillir les visiteurs de la ville et autres voyageurs ; ceci peut lui être selon lui une occasion d'échanger et de rencontre avec d'autres affairés. Il tient beaucoup aux études de ses enfants qu'il voudrait voir avec de bons diplômes universitaires pour faire la fierté de sa progéniture. « Je suis dans un lac où je m'affronte plus aux vagues qu'à son apaisement mais je continue de naviguer quand même », conclut-il.

ANNEXE 2.2 : JEAN LOUIS KAHINDO MUYISA, LE PACIFIQUE

Entrepreneur courageux, depuis son jeune âge, père de 4 enfants, trois filles et un garçon ; a toujours l'envie d'apprendre et d'entreprendre.

39 ans révolu, Muyisa s'est marié depuis plus de 15 ans. Avec sa charge qu'il supporte, il ne se décourage et s'occupe bien de son ménage. Père de 4 enfants, il ne veut jamais se décourager malgré les multiples difficultés et déceptions qu'il a connu au cours de sa vie de famille et son parcours de travail. Il répète plusieurs fois dans son discours : « Tout ce que je fais n'est que tripotage mais qui m'amène quelque part ». Il ne pense pas régresser mais évoluer, il trouve dans la MUSO une voie sûre de rattrapage.

LA VIE DE FAMILLE

JEAN LOUIS MUYISA, chef de ménage, fils unique de sa famille parmi 3 filles. Diplômé de son état, il s'engagea très tôt à prendre une femme, avec 4 enfants scolarisés : 1 enfant est à 6^e primaire, 2 sont en 4^e primaire et 1 en 3^e primaire. Il garde sa mère malade et veuve depuis son enfance, et 4 autres enfants qui viennent de la famille élargie, ce qui compose une famille de 11 personnes. Sa femme cultivatrice et les 4 enfants qui s'occupent de la bergerie aident aussi à subvenir aux besoins du ménage.

ESTIMATION MENSUELLE DES DEPENSES PRISES EN CHARGE PAR MUYISA (EN USD)

Eau et alimentation	:	60
Electricité	:	2
Téléphone	:	5
Habillement	:	12,5
Santé	:	2,5
Education	:	13
Dépenses sociales	:	5
Energie	:	15
TOTAL CHARGES MENSUELLES		115

HISTOIRE DE VIE

Au départ, après la mort de son père, Muyisa a subi une déception sans nom, sa mère devait se débrouiller pour subvenir aux besoins de ses enfants. Sa mère commença à consommer des boissons alcoolisées, alors qu'il était en 5^{ème} secondaire, il échoua. Il se lança dans la photographie en louant un appareil photo afin de subvenir aux besoins de sa scolarité. De ces recettes, il acheta un porcelet qui contribua également à sa scolarité. Il fut paysagiste occasionnel dans sa parcelle pour attirer la clientèle chez soi pour la prise des photos. Puis il

débute la vente de la bière dans la parcelle familiale et qu'il abandonna très tôt car ne lui permettait pas d'étudier. Après avoir reçu 100\$ que lui a accordés une famille de sang royal après lui avoir vendu un habit du roi décédé dans lequel il avait découvert cette somme dans une des poches de cet habit, il paya son propre appareil photo. Il s'engagea très tôt dans le mariage et commença sa vie dans une maison à location pendant 2 ans : 2005-2006 qu'il paya par la suite à 500\$ grâce à la photographie. Il entra dans une tontine où les membres le choisirent comme recouvreur. Chanceux d'être leader, secrétaire ou président de tout groupe, Il fut désigné animateur MUSO depuis 2007. Puis il paie un champ où il fait l'élevage des porcs, des chèvres, canards, poules (en projet : lapins, cobayes, pisciculture et apiculture). Un moment découragé par le travail bénévole d'animateur, suite à l'insécurité et l'insouciance de la LIDE ne l'assistant pas lors de son accident en septembre 2015, il entra chez un particulier comme gérant d'une entreprise chez qui il démissionna plutôt sur demande des membres de MUSO qui le suppliait de revenir sans tenir compte de la LIDE car les MUSO évoluent sans la LIDE. S'il y a de la malhonnêteté chez certains animateurs c'est suite à l'insouciance.

ACTIVITE ECONOMIQUE

MUYISA investit sa confiance dans le système mutualiste tontine et MUSO uniquement. Son activité principale était l'exploitation agricole et élevage du petit bétail commencé dès son enfance vers les années 1996. La photographie, le petit commerce, tontine-Muso, animateur MUSO et quelquefois ventes des services s'ajoutaient à ses activités économiques. Les bénéfiques l'aidaient toujours à :

- Renforcer les projets et réinvestissements
- Compenser les besoins vu que les dépenses sont plus élevées que les recettes
- Renforcer des cotisations dans diverses associations
- Ces activités avaient souvent des risques :
- Le hasard
- Les maladies des bêtes
- L'insécurité.

BESOINS DE FINANCEMENT

Dans ses activités, Muyisa tire l'essentiel de ses revenus dans l'exploitation agricole et l'élevage. Pour le renforcement de ses activités et pour

l'alimentation du ménage (baptême, confirmation...), il recourt au prêt de la MUSO. Il contacté un prêt de 200\$ remboursables dans 4 mois avec comme coût 20\$ soit 10%.

IMPACT DU CREDIT RISTOURNE

Bien que le prêt de la MUSO n'ait pas satisfait à ses besoins, il a trouvé ce prêt normal puisque l'échéance est longue, cependant il faut augmenter le prêt.

PROJETS

Il sent la nécessité d'un encadrement technique pour rendre rentable son exploitation. En comptant sur Dieu et son esprit de « débrouillage », il fera de l'impossible dans le mieux ; il ne pense pas régresser mais évoluer ; il pense que s'il s'entoure des bons amis et conseillers, il espère à une vie meilleure.

Par ailleurs, MUYISA pense faire de son exploitation un champ pilote pour tous les Musoniers, pour les inciter à faire comme lui.

ANNEXE 2.3 : KAVUGHO ANTOINETTE

Femme courageuse ayant l'idée de se lancer dans diverses activités.

Quoique célibataire, ANTOINETTE a 4 enfants avec son concubin. Elle travaille courageusement pour subvenir aux besoins de sa famille dont elle est cheftaine.

N'ayant été jamais mariée, Antoinette reste la cheftaine de sa famille, mère de 4 enfants, vit en union libre avec un homme qui est le père de ses enfants. Suite à la position qu'elle occupe dans sa famille, Antoinette travaille sans se lasser car selon elle ses enfants sont à sa charge. Elle se donne à des différentes activités en vue d'augmenter ses revenus. Elle pratique l'agriculture et fait la vente des produits pharmaceutiques dans une petite pharmacie du village.

LA VIE DE FAMILLE

Célibataire qu'elle est, Antoinette vit avec ses 4 enfants et parfois avec son concubin dans une maison semi durable. Elle prend toute sa famille composée de 5 personnes à sa charge. Ses 3 enfants scolarisés : 2 sont à l'école secondaire et 1 à l'école primaire ; le 4^e enfant faute de son raisonnement très bas ne fréquente pas l'école. Elle pratique l'agriculture et la vente des produits pharmaceutiques pour subvenir aux besoins de la famille. Le salaire de son concubin ; de temps à temps aide aussi à la scolarisation des enfants mais le gros provient des activités d'Antoinette.

ESTIMATION MENSUELLE DE DEPENSES PRISES EN CHARGE PAR MOIS EN USD

Alimentation et eau	:	70
Electricité	:	15
Téléphone	:	5
Habillement	:	15
Education	:	45
Dépenses sociales	:	10
Transport	:	5
Cotisations mutuelles	:	8
TOTAL CHARGES MENSUELLES	:	173

HISTOIRE DE LA VIE

Suite aux difficultés de la vie, Antoinette n'a pas terminé ses études secondaires. Elle s'est arrêté à 2^e année secondaire et ensuite a fait le secourisme. A un certain âge, elle a commencé à pratiquer l'agriculture. L'agriculture a donné de bons résultats. C'est alors qu'elle vendait les fruits du champ pour investir ensuite dans la vente des produits pharmaceutiques. D'où deux activités à la fois. Selon elle ces deux activités permettent de

satisfaire ses besoins familiaux. Cependant elle se heurte à quelques difficultés tels que le vol des cultures dans le champ, la non production, la baisse des prix des produits agricoles, ravageurs des plantes. D'autres part, après-vente, déstabilisation de la monnaie ne lui permettant pas d'accéder aux soins médicaux, aux frais scolaires des enfants

ACTIVITE ECONOMIQUE

Antoinette investit sa confiance dans la MUSO uniquement. Son activité principale étant l'exploitation agricole et la vente des produits pharmaceutiques. Les bénéficiaires l'aidaient toujours aux besoins suivants :

- Alimentation
- Frais scolaires
- Renforcer des cotisations dans diverses associations
- Paiement des taxes
- Ces activités se heurtent à certains risques, dont l'insécurité et le vol.

BESOINS DE FINANCEMENT :

Pour le besoin de financement et de ses activités économiques, Antoinette recourt à la tontine et au prêt de la MUSO. Elle a contracté un prêt de 250\$ dans sa MUSO pour renforcer son stock de médicaments qui s'achètent relativement bien. Elle pense cependant que le besoin en crédit est encore insatisfaisant avec la MUSO qui n'arrive pas encore à satisfaire le crédit sollicité. Raison pour laquelle elle se tourne, comme tant d'autres membres à la tontine et vers les connaissances.

IMPACT DU CREDIT RISTOURNE

Pour Antoinette, la MUSO, grâce au crédit l'aide d'être en ordre avec tous ses partenaires. Elle paie facilement les taxes de l'Etat pour sa pharmacie, scolarise ses enfants, lui facilite les cotisations de la tontine qui, à leur tour lui permettent de rembourser ses crédits envers la MUSO et autres créanciers.

PROJET

Avoir sa propre maison d'habitation construite en dur et la scolarisation des enfants.

ANNEXE 2.4 : KAVUGHO KABWINDI Yvette

« La femme déçue en ménage mais rêve encore la vie du couple »

Agée de 36 ans, Yvette Kavugho Kabwindi est une fille mère de 4 enfants issus d'une union libre avec un mari qui dilapida tout l'avoir du ménage suite à l'irresponsabilité. Fatiguée de supporter un mari de ce genre, Yvette finit par le quitter et rentra dans sa famille pour vivre avec sa mère abandonnée par son mari, père à Yvette. Elle entreprend des activités génératrices des revenus qui lui apprennent davantage d'être autonome.

La vie de famille

Yvette est la fille cadette de sa famille, qui étudia difficilement jusqu'au niveau du baccalauréat grâce aux seuls efforts de sa mère agricultrice. Elle connut tardivement son père à l'âge de 12 ans. Celui-ci avait abandonné la mère d'Yvette à cause de sa polygamie. A la fin de ses études secondaires ; vu les moyens limités de sa mère ; se vit obliger de ne pas poursuivre les études universitaires et s'engagea tôt dans la vie conjugale. Celle-ci ne lui fut pas rose, pour avoir rencontré un mari irresponsable qui dilapida tout l'avoir de leur foyer. Déçue, Yvette retourne dans sa famille pour vivre avec sa mère abandonnée, sa grande sœur et ses 4 enfants. Ici elle apprend à se débrouiller comme chef de ce ménage en supportant, grâce à certaines AGR entreprises (d'abord comme agricultrice, puis commerce des produits alimentaires et la friperie) la charge de 7 personnes.

ESTIMATION MENSUELLE DE DEPENSES PRISES EN CHARGE PAR MOIS EN USD

Alimentation	:	72
Eau	:	4
Electricité	:	6
Téléphone	:	5
Habillement	:	2.5
Santé	:	12
Education	:	42
Transport	:	17
TOTAL CHARGES MENSUELLES	:	160,5

En 2006, Yvette découvre les groupes solidaires, dont une tontine, grâce à laquelle elle paya une parcelle sur un site de marché du village.

Des commerçants puissants lui sollicitèrent de leur céder cette parcelle stratégique. Elle la leur confia sous condition de lui construire un entrepôt Boutique sur ce même site sollicité. Elle acquit alors un entrepôt comme propriété privée dans

lequel elle mène ses activités génératrices de revenu.

Activités économiques

Grâce à sa boutique sur le marché, Yvette a plus de clientèle qu'elle a su fidéliser grâce à la bonne présentation de ses marchandises : les produits agricoles toujours emballés ainsi que les habits usés.

En 2016, Yvette a rejoint le groupe de revendeurs des produits FUKANG, une organisation chinoise qui fournit des produits médicaux qui traitent plusieurs maladies dans un système promotionnel.

Là, Yvette reçoit beaucoup de clients dans son officine. Elle explique qu'elle gagne plus dans cette activité qu'à celle de la friperie. Ces produits s'achètent plus rapidement autant que les produits alimentaires. Elle réalise 2 à 3 rotations par mois de son stock quand la friperie traîne encore en stock pendant plus de 6 mois, voire une année. Avec un montant de 150\$ de renouvellement de stock des produits FUKANG, elle gagne 25\$, les frais de transport déduits. En friperie, c'est juste le tiers et souvent elle enregistre beaucoup d'invendus qu'elle est obligée de donner à des membres de familles vulnérables ou faire des dons à des nécessiteux.

Besoin de financement

Yvette est un membre fervent d'une MUSO de son village, laquelle l'a hissé jusqu'au niveau de devenir l'Animatrice bien appréciée de son Rayon. Celle-ci n'hésite pas à dire avec fermeté qu'à tout besoin de crédit pour le financement de ses activités, elle s'adresse directement à la MUSO qui la secourt. Vu l'absence d'institutions financières dans son village ; Yvette explique que l'outil MUSO reste le seul cadre de référence pour emprunter en vue de se réaliser en affaire. Cependant, elle reconnaît que ce cadre reste limité car n'étant pas en mesure d'aller au-delà de ses membres ; et parfois il ne parvient pas à satisfaire tous les besoins de ses membres.

Impact du crédit

Selon Yvette, toutes ses économies ont leur origine soit dans la tontine au départ et la MUSO actuellement. Grâce aux crédits contractés, elle a su améliorer l'habitation de sa famille ; acquérir d'autres parcelles plus stratégiques dont celle de sa boutique, elle scolarise ses enfants et subvient

sans difficulté aux autres besoins de sa famille. Elle estime avoir une épargne de plus de 5000 \$, constituée plus par des investissements.

Projets.

Yvette pense que seule, elle ne pourra être en mesure de réaliser ses rêves. Elle compte avoir un époux pour l'aider dans ses différentes entreprises. Elle est fiancée depuis une année et demie. Elle espère cette fois-ci à un foyer heureux pour son nouveau mariage malgré le refus de certaines de ses connaissances.

Elle se démène pour que ses enfants terminent leurs études, qu'ils vivent dans des meilleures conditions que celles qu'elle a subies dans sa vie. Elle brûle du vif désir de construire une maison en dur, valoriser ses champs et ses parcelles acquises grâce à ses AGR.

Elle voudrait aussi s'investir dans l'amélioration des pratiques du système MUSO pour qu'elles s'adaptent aux nouveaux besoins des membres et à ses évolutions.

ANNEXE 3 : GUIDE D'ENTRETIEN MUSO

Les éléments « **surlignés en jaune** » ci-dessous sont des questions additionnelles posées pour les entretiens menés au Nord Kivu.

1. Informations générales sur le village/localité ==> *(ces informations pourront être collectées au niveau du partenaire SIDI localement mais devront être confrontées à la perception des membres du MUSO)*

- Nom du village/localité
- Nombre d'habitants
- Tendance démographique ==> *comprendre si le village a tendance à se dépeupler et en comprendre les principales raisons*
- Nombre de MUSO dans le village
- Nombre de membres de MUSO dans le village
- Position géographique du village/localité par rapport aux infrastructures sociales de base : eau, santé, marchés, éducation ==> *exprimé en heures de marche et/ou km*
- Principaux événements (positifs ou négatifs) ayant marqué la vie du village lors des 5 dernières années ==> *les noter par ordre de priorité et comprendre comment ils ont influencé la vie quotidienne du village*

2. Informations générales sur la MUSO

- Nom de la MUSO et traduction en français
- Date de création (première cotisation)
- Date de clôture le cas échéant
- IMF de rattachement
- Date du premier refinancement
- GM de rattachement
- Date d'adhésion au GM (première cotisation)
- Fréquence de réunion

3. Petite histoire du MUSO ==> *(il s'agit de comprendre comment le MUSO s'est créée et évoluée dans le temps)*

- Qui est à l'origine de la création de la MUSO ?
- Pourquoi ont-ils décidé de créer la MUSO ? Quels objectifs s'étaient-ils fixés en créant les MUSO ?
- Comment la MUSO s'est-elle constituée (formations et appuis divers reçus) ?
- Comment et pourquoi les membres se sont-ils choisis ?
- Avez-vous des règles de fonctionnement ? Pouvez-vous citer les plus importantes ? Sont-elles écrites quelque part ?
- Comment ont-ils fixé les règles de fonctionnement du MUSO ? Sont-elles les mêmes que celles des autres MUSO du village ?
- Comment et pourquoi ont-ils choisi leurs responsables ?

4. Membres actuels

- Quelles étaient les conditions requises pour devenir membre de la MUSO ? Sont-elles différentes aujourd'hui ? Pourquoi ?

- Nombre d'hommes
- Nombre de femmes
- Age des membres vieux (+55 ans), jeunes (-25 ans), 25-55 ans, tous âges
- Nombre de membres alphabétisés
- Quels sont les liens qui unissent les membres ? Quelles connaissances ont-ils les uns des autres ? (lien de parenté, lien de voisinage, lien professionnel)
- Principales AGR des membres du MUSO

5. Evolution du nombre de membres ==> dans la mesure du possible, il faut essayer de quantifier

- Depuis sa création, est-ce que la MUSO a eu l'occasion d'intégrer de nouveaux membres ? Si Oui, comment faites-vous ?
- Depuis sa création, est-ce que la MUSO a eu l'occasion de perdre des membres ? Si Oui, quelles ont été les raisons ? et avez-vous conservé des liens avec ses membres ?

6. Gouvernance

- Qui sont les responsables élus du MUSO ?
- Sont-ils les mêmes que ceux à l'origine ? ==> en cas de changement, essayer de comprendre pourquoi ? ==> *Fraudes ?*
- Quelle est le rôle des différents responsables ?
- Sont-ils rémunérés d'une manière ou d'une autre ? ==> question éventuellement sensible à poser de manière indirecte
- Comment se prennent les décisions ? ==> donner des exemples
- Rôle de l'animateur dans les prises de décisions ?

7. Activités financières de la MUSO

		Au départ	Aujourd'hui	Commentaires
Caisse de solidarité	Montant de la cotisation			Expliquer évolution
	Fréquence des versements			
	En caisse			Expliquer évolution
	Principales causes d'utilisation de la caisse			Description et explication
	Critères et mode de décision			Description et explication
Fonds de crédit	Montant de la cotisation			Expliquer évolution
	Fréquence des versements			
	En caisse			Expliquer évolution
Crédits aux membres	Critères et mode de décision			Description et explication
	Montant des crédits			Expliquer évolution
	Mode de remboursement			Description et explication
	Gestion des retards			Description et explication

- Comment les membres perçoivent leurs efforts pour le fonds de crédit ? ==> *(véritable épargne ou obligation...)*
- Est-ce que les retards de remboursement sont fréquents ? comment sont-ils gérés ? rôle de l'animateur ? rôle du GM ? ==> *détailler avec des exemples concrets*
- Est-ce que des membres n'ont pas pu rembourser du tout ? Pourquoi ? ==> *détailler avec des exemples concrets*
- Même durée de crédit pour tout le monde ? Savent-ils qu'ils payent trop d'intérêts s'ils remboursent par anticipation ?

- Quelles sont les règles en cas de retard ? tous les crédits sont bloqués ?

8. Gestion

- Sur quel support les transactions sont consignées ? Qui s'en charge ? ==> *prendre le temps de consulter ces supports s'il y en a ?*

9. Importance de la MUSO dans le village

- Est-ce important d'être membre d'une MUSO dans le village ? Si Oui, pouvez-vous en donner les raisons ?
- Est-ce que la MUSO est un acteur de la vie économique et sociale du village ? Si Oui, pouvez-vous citer des exemples ?
- S'il y a d'autres MUSO à proximité dans le village, quelles sont vos relations avec les membres de ces autres MUSO ? ==> *Positive ? Neutre ? Négative ? Expliquer*
- Y a-t-il eu un ou des projets collectifs ou des actions collectives au niveau de la MUSO ?
- Quels sont les risques (co variant ou pas) auxquels sont exposés les membres de la MUSO, et qui seraient susceptibles d'affecter tous les membres ?

10. La MUSO et le Groupement MUSO (s'il y a lieu)

- Pourquoi avez-vous décidé de rejoindre le GM ?
- Comment s'est prise la décision ?
- Avez-vous le sentiment d'avoir participé, même indirectement, à l'établissement des règles du GM et à la définition de ses activités ? Si non, pourquoi ?
- Comment êtes-vous représentés dans le GM ?
- Quels sont les services rendus par le GM à votre MUSO ? ==> *détailler avec des exemples concrets*
- Y a-t-il eu un ou des projets collectifs ou des actions collectives au niveau du GM ? Si oui, en avez-vous bénéficié ? Pouvez-vous nous donner un exemple ? ==> *détailler avec des exemples concrets*
- Comment pourraient-ils être améliorés ?
- Participez-vous activement à d'autres organisations, mouvements, projets, démarches au niveau du village ou plus largement ? Si oui, exercez-vous des responsabilités dans ceux-ci ? Pouvez-vous nous donner des exemples ?

11. La MUSO et l'IMF ==> *(ces informations pourront être collectées au niveau de l'IMF localement mais devront être confrontées à la perception des membres du MUSO)*

- Comment cela fonctionne-t-il ? ==> *détailler le processus*
- Est-ce que le fait de travailler avec une IMF a induit des changements dans le fonctionnement de la MUSO ? les règles ont-elles changées ? des membres sont-ils partis ?
- Comment réagissent les IMF en cas de retard

12. Les autres sources de financement

- Avant la MUSO, comment faisaient les gens dans le village pour obtenir des financements ? ==> *détailler avec des exemples concrets*
- Est-ce que ces systèmes existent toujours ?

- Est-ce que les membres du MUSO font appel à d'autres sources ? ==> *détailler avec des exemples concrets*

13. Perception du rôle de l'animateur, du CCRD et de la LIDE

- Quels appuis concrets l'animateur vous apporte-t-il ? ==> *faire une liste, des exemples*
- Comment appréciez-vous ces appuis ?
- Comment ces services peuvent-ils être améliorés ?
- Savez-vous comment l'animateur est payé (qui le paie) ?
- Quel est le rôle concret de la CCRD auprès du GM ? Comment l'appréciez-vous ? Qu'est-ce qu'il faudrait améliorer ?

Quel est le rôle concret de la LIDE auprès du GM ? Comment l'appréciez-vous ? Qu'est-ce qu'il faudrait améliorer ?

ANNEXE 4 : QUESTIONNAIRE SUR L'EVOLUTION DE LA VULNERABILITE DES MEMBRES DE MUSO AU BURKINA FASO ET AU NORD KIVU

Les éléments « **surlignés en jaune** » ci-dessous sont des questions additionnelles posées pour les entretiens menés au Nord Kivu.

Remarque préalable

Certaines options de réponses à des questions nécessiteront d'être adaptées une fois mieux connu le contexte local et le fonctionnement des MUSO elles sont pour l'instant indiquées en surligné gris dans ce questionnaire

Notices à destination des enquêteurs

Introduction à destination des enquêtés :

« Nous aimerions pouvoir avoir un entretien avec vous pour mieux comprendre qui sont les membres de la MUSO, ce que la MUSO vous apporte et quelles améliorations pourront être apportées.

L'entretien est strictement confidentiel, toutes les informations seront traitées de manière globale et les noms des personnes enquêtées ne seront pas divulgués. »

Demandez à la personne de se munir de son carnet d'adhésion à la MUSO.

Prénom et Nom Client Date de l'entretien

N° de téléphone Lieu de l'entretien

Village/quartier Nom de la MUSO

Age du client Formation / Scolarité

Sexe du client (M ou F)

Enquêteur

Adhésion à la MUSO

1. Depuis combien d'années avez-vous adhéré à la MUSO ? ==> Vérifier avec le carnet de cotisation du membre ou dans les cahiers de la MUSO

.....

2. Comment êtes-vous entré dans la MUSO ?

Vous avez été un membre fondateur	<input type="checkbox"/>
Vous en avez entendu parler par un ami/ un membre de votre famille	<input type="checkbox"/>
Autres	<input type="checkbox"/>

Si autres précisez (*question ouverte*) :

.....

3. Pour quelles raisons avez-vous adhéré à la MUSO ? (question ouverte) :

.....

En bilan peut-on dire (*accord entre enquêté et enquêteur nécessaire*) :

<i>Plutôt pour pouvoir constituer une épargne</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Plutôt pour pouvoir emprunter</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Plutôt pour accéder à la caisse de solidarité</i>	<input type="checkbox"/>
<i>Plutôt pour entrer dans un groupe d'entraide</i>	<input type="checkbox"/>

4. Êtes-vous toujours membres actifs ? Oui / Non

1	Je participe aux réunions et je cotise	<input type="checkbox"/>
2	Je participe aux réunions mais ne cotise pas ou peu	<input type="checkbox"/>
3	Je cotise mais ne participe pas aux réunions	<input type="checkbox"/>
4	J'ai démissionné	<input type="checkbox"/>

5. Sinon pour quelles raisons avez-vous quitté la MUSO ou n'êtes-vous plus actif ? Voir si cette question peut faire l'objet d'un pré codage de réponses attendues

.....

Caractérisation du Ménage

6. Quel est votre âge ? ==> Si la personne ne peut dire son âge, demander son année de naissance et calculer son âge

.....

7. Quel est votre situation matrimoniale ?

1	Veuf-veuve, divorcé(e)	<input type="checkbox"/>
2	Célibataire	<input type="checkbox"/>
3	En ménage (Marié / union libre)	<input type="checkbox"/>

1	Veuf-veuve, divorcé(e)	<input type="checkbox"/>
2	Célibataire	<input type="checkbox"/>
3	En ménage (Marié / union libre)	<input type="checkbox"/>
4	En concubinage	<input type="checkbox"/>

8. Quelle est votre situation dans le ménage ? ==> Se référer à la définition du ménage dans le manuel.

La personne est-elle chef de famille, conjointe du chef de famille, première femme, deuxième femme, etc. ?

.....

9. Quel est le nombre de personnes dans votre ménage ? ==> Se référer à la définition du ménage. A voir localement : unité de consommation ? Budget ?

Actuellement :

À l'adhésion à la MUSO :

10. Quel est le nombre d'enfants (moins de 15 ans) dans le ménage ?

Actuellement :

À l'adhésion à la MUSO :

11. Dans le ménage, quel est le nombre de personnes travaillant et contribuant à faire bouillir la marmite ?

Actuellement :

À l'adhésion à la MUSO :

12. Quel niveau d'étude avez-vous atteint ?

1	Analphabète ou primaire incomplète	<input type="checkbox"/>
2	Primaire complète	<input type="checkbox"/>
3	Secondaire complète ou incomplète et plus	<input type="checkbox"/>

Effets sur les besoins fondamentaux : Éducation, alimentation, santé, conditions d'habitation

13. Quel est le nombre d'enfants de 6-15 ans scolarisés dans le ménage ?

		Niveau à l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Aucun enfant de 6-15 ans scolarisé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Enfants de 6-15 ans partiellement scolarisés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Tous les enfants de 6-15 ans scolarisés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Avez-vous (l'enquêté) accru votre niveau de formation (professionnelle, technique, initiale) depuis votre adhésion à la MUSO ? Oui/ non

15. Selon vous, la MUSO a contribué à faire évoluer le niveau de formation des membres de votre ménage ?

Contribution négative déterminante	<input type="checkbox"/>
Contribution négative existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
Aucune influence	<input type="checkbox"/>
Contribution positive existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
Contribution positive déterminante	<input type="checkbox"/>

17. Estimez-vous être en mesure de répondre aux besoins en soins de santé dans le ménage ?

	A l'entrée dans la MUSO	Actuellement
Tout à fait	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Partiellement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pas ou peu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18. Quel est le nombre d'enfants vaccinés (contre la polio, le tétanos...) dans le ménage ?

Actuellement :

À l'adhésion à la MUSO :

19. Selon vous, la MUSO a-t-elle contribué à faire évoluer la santé des membres de votre ménage ?

Contribution négative déterminante	<input type="checkbox"/>
Contribution négative existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
Aucune influence	<input type="checkbox"/>
Contribution positive existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
Contribution positive déterminante	<input type="checkbox"/>

20. Combien de repas prenez-vous par jour habituellement ?

	Niveau à l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
0 Nombre habituel de repas moins de 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1 Nombre habituel de repas = 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Nombre habituel de repas = 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Nombre habituel de repas = 3 ou plus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21. Y a-t-il des périodes où vous ne pouvez pas manger autant que d'habitude ? Si oui, pendant combien de temps ? ==> Il faut exclure le carême et autres jeûnes volontaires

	A l'entrée dans la MUSO	Actuellement
1 Plus de 3 mois dans l'année	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 De 1 à 3 mois dans l'année	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Jamais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

22. Selon vous la MUSO a contribué à modifier l'accès à l'alimentation de votre ménage ?

1 Contribution négative déterminante	<input type="checkbox"/>
2 Contribution négative existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
3 Aucune influence	<input type="checkbox"/>
4 Contribution positive existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
5 Contribution positive déterminante	<input type="checkbox"/>

23. Pouvez-vous expliquer en quoi ? ==> Question importante. A creuser à tout prix avec l'enquêté.

.....

24. Etes-vous propriétaire de votre maison ?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Occupant à titre gratuit : employé, dépendant (maison des familiers), en grande famille	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Locataire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Propriétaire ou copropriétaire (droit de transmission)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

25. Selon vous la MUSO a contribué à faire évoluer les conditions de logement de votre ménage ?

1	Contribution négative déterminante	<input type="checkbox"/>
2	Contribution négative existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
3	Aucune influence	<input type="checkbox"/>
4	Contribution positive existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
5	Contribution positive déterminante	<input type="checkbox"/>

26. Pouvez-vous expliquer en quoi ? ==> Question importante. A creuser à tout prix avec l'enquêté.

.....

27. Questionnaire PPI Burkina-Faso

Indicateurs	Réponses	Note	Score
1. Combien de membres du ménage sont âgés 14 ans ou moins?	A. Six ou plus	0	
	B. Cinq	5	
	C. Quatre	6	
	D. Trois	9	
	E. Deux	13	
	F. Un	19	
	G. Aucune	29	
2. Dans quelle(s) langues le chef masculin du ménage sait-il lire et écrire?	A. Aucune, ou il n'y a pas chef masculin du ménage	0	
	B. Français seulement	4	
	C. Autre langue que le Français (peu importe que la personne sache lire ou écrire Français)	5	
3. La chef de famille féminin, a-t-elle achevée le CP1?	A. Non	0	
	B. Il n'y pas chef féminin	0	
	C. Oui	9	
4. Quelle est la principale source d'énergie utilisée pour l'éclairage?	A. Bois à brûler, ou autre	0	
	B. Bougies, pétrole, ou gaz	4	
	C. Torche à piles, ou batteries	5	

	D. Électricité / Énergie solaire	8	
5. Quel type de toilettes utilise le ménage?	A. Dans la nature, ou autre	0	
	B. Latrines ordinaires	4	
	C. Latrines à fosse ventilée, ou WC avec chasse d'eau et fosse septique	15	
6. Est-ce que le ménage possède une télévision?	A. Non	0	
	B. Oui	10	
7. Est-ce que le ménage possède un matelas ou lit?	A. Non	0	
	B. Oui	3	
8. Est-ce que le ménage possède un mobylette/moto?	A. Non	0	
	B. Oui	6	
9. Ya t-il des membres de votre ménage qui ont principalement travaillé dans l'agriculture, l'élevage, la pêche ou l'exploitation forestière au cours des 7 derniers jours.?	A. Oui	0	
	B. Non	8	
10. Combien de têtes de bétail et d'autres gros animaux le ménage possède-t-il actuellement?	A. Un, ou aucune	0	
	B. Deux	2	
	C. Trois à cinq	3	
	D. Six ou plus	7	
Avis de l'enquêteur :			
	1 OK	2 A Revoir	3 Incomplet
		4 Douteux	

Décision du superviseur : Validé :

à Compléter :

Rejeté :

Effets sur les activités génératrices de revenu

28. Quelles sont vos principales sources de revenus aujourd'hui et à l'adhésion à la MUSO ? ==> Indiquer par ordre d'importance. A adapter localement

	Actuellement	A l'adhésion à la MUSO
Culture (produits agricoles)		
Elevage		
Artisanat		
Petit commerce		
Vente de main d'œuvre		
Salarié		
Dons/ transferts de l'étranger		
Transformation agroalimentaire		
Orpaillage		
Autres		

29. Selon vous, la MUSO a-t-elle contribué à l'évolution de vos Activités Génératrices de Revenus (AGR)?

1	Contribution négative déterminante	<input type="checkbox"/>
2	Contribution négative existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
3	Aucune influence	<input type="checkbox"/>
4	Contribution positive existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
5	Contribution positive déterminante	<input type="checkbox"/>

30. Pouvez-vous expliquer en quoi ? ==> Question importante. A creuser à tout prix avec l'enquêté.

.....

Effets sur la constitution et sécurisation du capital productif

31. La superficie des jardins et des champs dont le ménage a l'usage pour la culture ou la pâture des animaux sont-elles suffisantes pour couvrir les besoins alimentaires?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Aucune terre en usage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Superficie insuffisante pour couvrir les besoins alimentaires du ménage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Superficie suffisante pour couvrir les besoins alimentaires du ménage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. Quel est le mode de tenure (exploitation) des jardins et champs principaux dont le ménage a l'usage pour la culture ou la pâture des animaux ?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Pas de terre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Principalement exploitation temporaire (préciser) sans rétribution (en travail, en espèce ou en nature)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Principalement exploitation non limitée dans le temps sans rétribution (en travail, en espèce ou en nature)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

33. Quel moyen de transport utilisez-vous pour les Activités Génératrices de Revenus (AGR) ?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Aucun	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Vélo, trottinette, charrette et animaux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Moto, voiture, camion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

34. Quels autres équipements utilisez-vous pour vos activités et quelle est leur valeur ?

==> Equipements : entrepôt, boutique, outils, animaux (autres animaux hors transport)

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	0 Fcfa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Moins de 50 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Entre 50 000 et 250 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Plus de 250 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	0 USD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Moins de 100 USD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Entre 100 et 500 USD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Plus de 500 USD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

35. Selon vous la MUSO a-t-elle contribué à l'évolution de ces biens ?

1	Contribution négative déterminante	<input type="checkbox"/>
2	Contribution négative existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
3	Aucune influence	<input type="checkbox"/>
4	Contribution positive existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
5	Contribution positive déterminante	<input type="checkbox"/>

36. Pouvez-vous expliquer en quoi ? ==> Question importante. A creuser à tout prix avec l'enquêté.

.....

.....

.....

.....

.....

Effets sur la Résilience du ménage

37. Sur cette dernière année, avez-vous connu des périodes de tensions fortes sur le budget familial? Quelles en ont été les causes ? ==> (laisser la personne répondre puis cocher en accord, plusieurs réponses possibles)

Sauter la question 37 si la première modalité (pas de période de tension) est retenue

Pas de période de tension	<input type="checkbox"/>
Frais médicaux	<input type="checkbox"/>
Evénements familiaux (baptême, mariage etc.)	<input type="checkbox"/>
Décès	<input type="checkbox"/>
Vols /attaques	<input type="checkbox"/>

	Autres	<input type="checkbox"/>
--	--------	--------------------------

Préciser le « autres »

.....

.....

38. Comment y avez-vous fait face ? : (laisser la personne répondre puis cocher en accord, plusieurs réponses possibles)

1	Mobilisation de l'épargne	<input type="checkbox"/>
2	Mobilisation de crédit	<input type="checkbox"/>
3	Entraide des membres	<input type="checkbox"/>
4	Vente d'animaux	<input type="checkbox"/>
5	Vente de bijoux	<input type="checkbox"/>
6	Vente de récolte sur pied	<input type="checkbox"/>
7	Autres	<input type="checkbox"/>

Préciser le « autres »

.....

.....

39. Avant l'adhésion à la MUSO, les périodes de tension étaient-elles ?

Moins fréquentes	<input type="checkbox"/>
Fréquence équivalente	<input type="checkbox"/>
Plus fréquentes	<input type="checkbox"/>

40. Avant l'adhésion à la MUSO, Comment y faisiez-vous face ? : laissez la personne répondre puis cocher en accord, plusieurs réponses possibles)

	<input type="checkbox"/>
Mobilisation de l'épargne	<input type="checkbox"/>
Mobilisation de crédit	<input type="checkbox"/>
Entraide des membres	<input type="checkbox"/>
Vente d'animaux	<input type="checkbox"/>
Vente de bijoux	<input type="checkbox"/>
Vente de récolte sur pied	<input type="checkbox"/>
Autres (précisez :)	<input type="checkbox"/>

.....

.....

41. Selon vous la MUSO a-t-elle contribué à renforcer votre capacité à gérer ces « chocs »/difficultés ?

Contribution négative déterminante	<input type="checkbox"/>
Contribution négative existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
Aucune influence	<input type="checkbox"/>
Contribution positive existante mais limitée	<input type="checkbox"/>
Contribution positive déterminante	<input type="checkbox"/>

42. Pouvez-vous expliquer en quoi ? ==> Question importante. A creuser à tout prix avec l'enquêté.

.....
.....

Revenus, épargne, crédit

43. Les revenus tirés de vos activités professionnelles (AGR) sont-ils réguliers ?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	En général quotidien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	En général hebdomadaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	En général mensuel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Non, ils sont irréguliers		

44. Vos revenus connaissent-ils des baisses importantes sur l'année ? A adapter sur place

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Baisse des revenus sur période de 1 à 3 mois dans l'année	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Baisse de revenu sur période de plus de 3 mois	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Non, pas de baisse très significative	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

45. Quelle est votre épargne monétaire actuelle à la caisse verte de la MUSO ?

Noter la réponse *Vérifier dans le carnet de cotisations.*

< 50 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>
De 50 000 à 100 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>
> à 100 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>

< 50 USD	<input type="checkbox"/>
De 50 à 100 USD	<input type="checkbox"/>
> à 100 USD	<input type="checkbox"/>

46. Avec quelle régularité avez-vous mobilisé l'épargne de la MUSO (caisse verte)? A adapter après compréhension fonctionnement des MUSO

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Plusieurs fois par an	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Environ tous les ans	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Après plusieurs années	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

47. En dehors de la caisse verte de la MUSO, avez-vous épargné de l'argent et si oui sous quelles formes?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau Actuel
0	Aucune Epargne en dehors de la MUSO		
1	A la maison	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Tontine/ groupe informel d'épargne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Chez des connaissances/amis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	IMF / SFD (COOPEC...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Autres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau Actuel
0	Aucune Epargne en dehors de la MUSO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	A la maison	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Tontine/ groupe informel d'épargne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Chez des connaissances/amis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Succursale CCRD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Autres (IMF, AVEC...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

48. Les montants globalement épargné hors de la MUSO sont :

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Inférieur à ceux épargnés dans la MUSO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Équivalent à ceux épargnés dans la MUSO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Supérieur à ceux épargnés dans la MUSO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

49. Avez-vous fait des emprunts à la MUSO et si oui pour quel montant ? → Ceci est à vérifier dans la MUSO, que la personne donne ou non la réponse

Année et montant du dernier emprunt ?

Année et montant du premier emprunt ?

		Niveau premier emprunt	Niveau dernier emprunt
1	Aucun prêt pris	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	< 50 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	> 50 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

		Niveau premier emprunt	Niveau dernier emprunt
1	Aucun prêt pris	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	< 100 USD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	> 100 USD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

50. Pouvez-vous emprunter en dehors de la MUSO et si oui auprès de qui ?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	IMF / SFD (COOPEC)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Succursale CCRD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Commerçant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Dans la famille	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Autres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	IMF, AVEC...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Succursale CCRD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Commerçant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Dans la famille	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Autres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Préciser « autres » :

.....

51. Si vous l'avez déjà fait depuis votre adhésion à la MUSO, pour quelles raisons vous tournez-vous vers ces autres sources d'accès au crédit ?

1	Jamais mobilisé de crédit en dehors de la MUSO	<input type="checkbox"/>
2	Accès plus rapide	<input type="checkbox"/>
3	Remboursement plus flexible	<input type="checkbox"/>
4	Montant plus important	<input type="checkbox"/>
5	Autres	<input type="checkbox"/>

Préciser « autres » :

.....

52. Les règles de dépôt/ d'accès au crédit/ d'accès à la caisse verte de la MUSO sont-elles adaptées à vos activités et à vos contraintes ? Pouvez-vous expliquer en quoi ? ==> Noter la réponse de la personne :

.....

	Dépôt	Accès au crédit ASIENA	Accès à la caisse verte	Fonctionnement général
Non	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui, partiellement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oui, totalement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Relations avec les autres (y compris ménage) et implication dans des structures et actions collectives (au niveau de la MUSO, du village, du Groupement de MUSO (GM))

53. Quelle connaissance avez-vous des activités de la MUSO ? ==> Posez en complément des questions précises et noter la réponse :

.....

- Quel est le montant de cotisation que vous avez accumulé ?

- Si vous avez un prêt en cours, quel est le montant de celui-ci ?

Ces 2 informations doivent être vérifiées dans le carnet du membre. Noter si elles sont vraies ou fausses et le bon montant à côté.

- Quel est le solde restant en caisse verte à la dernière réunion ?

- Quel est le nombre et montant des crédits en cours à la dernière réunion ?

Ces 2 informations doivent être vérifiées dans les cahiers de la MUSO (fiche MUSO à remplir en préalable lors de la réunion du GM ou le jour même lors de la réunion avec la MUSO). Noter si elles sont vraies ou fausses et le bon montant à côté.

		Niveau actuel
1	Pas de connaissance de sa situation (cotisation, crédit)	<input type="checkbox"/>
2	Connaissance de sa situation (cotisation, crédit)	<input type="checkbox"/>
3	Pas de connaissance de la situation de sa MUSO	<input type="checkbox"/>
4	Connaissance de sa situation et de celle de la MUSO (chiffres de la MUSO)	<input type="checkbox"/>

54. Avez-vous participé au choix des règles et des membres de la MUSO ? Si non, pourquoi ? ==> Noter la réponse de la personne :

		Niveau actuel
1	Non	<input type="checkbox"/>
2	Oui, j'ai assisté aux débats, mais pas participé aux décisions	<input type="checkbox"/>
3	Oui, j'ai assisté aux débats et participé aux décisions	<input type="checkbox"/>

55. La participation à la MUSO fait-elle l'objet de discussions et décisions concertées entre conjoints ? Pour les cotisations ? Pour les prêts ?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Non	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Oui pour les cotisations, mais pas pour les prêts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Oui pour les prêts, non pour les cotisations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Oui pour les cotisations et les prêts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

56. Comment considérez-vous les autres membres de la MUSO ?

		Niveau actuel
1	Comme des gens que l'on côtoie, mais que l'on ne connaît pas forcément très bien.	<input type="checkbox"/>
2	Comme des gens fiables (connaissance minimale) avec qui l'on peut travailler pour gérer l'argent.	<input type="checkbox"/>
3	Comme des amis, voire des frères et sœurs (solidarité possible, même en dehors de la MUSO)	<input type="checkbox"/>

57. Pouvez-vous compter sur d'autres membres de la MUSO pour vous aider ?

Préciser la question en posant les questions suivantes, et noter les réponses :

- en cas de problème de paiement de cotisation ou de remboursement de crédit ?
- pour un coup de main ponctuel dans les activités ?
- pour résoudre des difficultés dans la famille ?
- pour résoudre des difficultés avec d'autres personnes ?

		A l'entrée dans la MUSO	Niveau actuel
1	Aucun membre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Entre 1 et 5 membres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Plus de 5 membres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

58. En cas de problème, pouvez-vous compter sur la MUSO pour vous aider ? Expliquer pourquoi et comment ? ==> Noter la réponse de la personne :

		Niveau actuel
1	Non (caisse rouge ne fonctionne pas ou que pour certains seulement, ou autre explication à préciser)	<input type="checkbox"/>
2	Oui, par la caisse rouge	<input type="checkbox"/>
3	Oui, par la caisse rouge et la caisse verte (prêts de secours, règles adaptées en cas de difficulté de remboursement)	<input type="checkbox"/>

59. Avez-vous le sentiment de former une communauté avec la MUSO ? Avec le village ? ==> Noter la réponse de la personne :

		Niveau actuel
1	Non, ni avec la MUSO ni avec le village	<input type="checkbox"/>
2	Oui, par la caisse rouge	<input type="checkbox"/>
3	Oui, avec la MUSO et avec le village	<input type="checkbox"/>

60. Selon vous quelles améliorations devraient être apportées au fonctionnement de la MUSO

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

61. Voulez-vous ajouter quelque chose ? Revenir sur un point ? Transmettre un message ?

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

ANNEXE 5 : RESULTATS DES ENQUETES INDIVIDUELS AU BURKINA FASO ET AU NORD KIVU



Résultats Enquêtes
Individuelles_Burkin



Résultats Enquêtes
Individuelles_Nord Ki

ANNEXE 6 : GUIDE D'ENTRETIEN HISTOIRE DE VIE

Ce guide ne sera appliqué que par les experts ayant une habitude de conduire l'exercice, car il exige une mise en confiance de la personne interviewée et une grande capacité d'écoute et d'observation. Les questions peuvent se recouper et l'enquêteur doit dans ce cas rebondir sur ce qu'il a déjà compris pour faire valider sa compréhension par l'interviewé. L'entretien est un échange qui vise à comprendre comment la participation à la MUSO génère des changements pour le membre

Prénom du Client Date de l'entretien

N° de téléphone Lieu de l'entretien

Village/quartier Nom de la MUSO

Enquêteur

1. **Composition de la famille ==> Utiliser la technique de la « marmite » pour reconstituer la composition de la famille + évolution dans le temps**

- La situation familiale (mariée, célibataire) et place dans le ménage
- Combien y-a-t-il de personnes actives ? Quelles sont leurs activités ? Indiquer les noms et les âges. Quels sont les liens de parenté ?
- Combien de dépendants ? (enfants, femmes inactives et personnes âgées)
- Quel est le niveau de scolarisation des enfants
- Quel est le niveau de scolarisation de la personne interviewée

2. **Les conditions de vie ==> + évolution dans le temps**

- Type de logement (à définir selon les zones)
- Accès à l'eau
- Conditions sanitaires (latrines)
- Enclavement du logement (distance au marché etc.)

3. **Les points majeurs de l'histoire de vie**

- Quels ont été les événements dans sa vie qui l'ont placé en situation de difficulté économique ou sociale et les événements qui à l'inverse ont favorisé l'amélioration de sa situation
- Analyse pour chaque événement de :
- sa nature,
- ses effets notamment en termes de capitalisation/décapitalisation et

- pour les difficultés la manière dont la personne a réagi /géré la situation notamment la mobilisation de réseau d'entraide, de « services » financiers etc.
- pour les services financiers identifier la source des services, la raison pour laquelle ce service en particulier est utilisé, et ses caractéristiques (taux d'intérêt, garantie)
- Reconstruire sur cette base une courbe la construction progressive du capital du ménage, du capital financier en analysant quelles activités ont été entreprises pour générer le capital et la nature de ce capital
- Reconstruire une estimation de l'évaluation de l'estime de soi vue par l'interviewé et analyser avec l'interviewé cette courbe

4. La situation actuelle

a. Principaux poste de dépense sur une année

Alimentaire, eau, électricité, téléphone, habillement, santé, éducation, dépenses sociales (mariage, baptême, cérémonies religieuses et funérailles), transport, et autres.

b. Budget familial

Qui de la famille y participe ? Dans quelle proportion ? Qui prend les décisions ?

c. Activités génératrice de revenu pratiquées par la cliente

Quelle est son activité dominante/principale ?

❖ **Pour l'activité principale :**

- Quand a-t-il commencé cette activité et pourquoi ? Comment d'un point de vue technique cette activité est-elle pratiquée ? Requièrte-t-elle du savoir-faire spécifique ?
- Quel a été son fonds de démarrage ? Existe-t-il une saisonnalité liée à cette activité ?
- Est-ce qu'il pratique d'autres activités rémunératrices ?
- Evaluer les coûts d'exploitations des activités principales ? (Type – Produit – Matières 1ères – outils)
- Evaluer approximativement le CA ?
- Déterminer la périodicité
- Principaux risques

❖ **Les autres AGR**

- Evaluer leur poids/périodicité dans le budget de la famille
- Principaux risques

d. Utilisation du bénéfice

5. Quelles sont ses sources de financement actuelles ?

- A-t-elle récemment bénéficié d'un crédit ?
- Et sous quelles conditions ?
- Pour quelle raison/ à quel fin utilise-t-elle des services financiers ?
- Qui sont ses prestataires de services financiers formels ou informels ? Est-elle satisfaite de ces services ?
- Quelles sont ses attentes par rapport à l'offre existante ? Existe-t-il un service qui devrait être amélioré ? Pourquoi ?
- Coût des crédits reçus – contraintes rencontrées
- Besoins non couverts actuellement

6. Quelle est sa stratégie d'épargne

- Différentes formes d'épargne utilisées ? Avantages et inconvénients de chaque forme
- Pourquoi épargne-t-elle (les raisons et la finalité)? Distinguer l'épargne à CT de celle à MT

7. Relations sociales

- Participez-vous au prise de décision clés du ménage (gestion du budget, des prises de risques, décision d'investissements) Comment votre place dans les prises de décision du ménage a-t-elle évoluée ? Quels ont les éléments qui ont contribué à la faire évoluer ?
- En dehors des activités propre à la MUSO, sollicitez-vous les membres pour des appuis (financiers, moral etc.) en cas de difficultés ? Dans la conduite de vos activités productives ?

8. La MUSO

- Sur la base de l'échange précédent faire un bilan sur la MUSO
- le moment où il a rejoint la MUSO, la manière dont il a rejoint la MUSO,
- la manière dont il a mobilisé les services de la MUSO et le groupe d'entraide qu'il constitue pour répondre construire à la fois son estime de soi et son capital financier et économique
- les changements apportés par l'adhésion à la MUSO
- les limites de la MUSO, si pour certains chocs la MUSO n'a pas été une réponse analyser en quoi
- quelles difficultés éventuelles rencontre-t-il avec la MUSO par rapport à son fonctionnement ? par rapport aux services mobilisés ?
- quelles améliorations pourraient être apportées ?

9. Discussion sur le futur

- Comment perçoit-il son futur ? Est-ce qu'elle se sent sécurisée ? Qu'est-ce qui fait qu'elle se sent sûre ou incertaine ?
- Comment voit elle évoluer ses activités professionnelles dans les 5 ans à venir ?
- Comment voit elle évoluer ses conditions de vie dans les 5 ans à venir ?

ANNEXE 7 : GUIDE D'ENTRETIEN ANIMATEUR

1. Informations générales sur l'animateur

- Prénom et nom
- Formation initiale
- Fonction occupée au démarrage de son activité
- Evolution de poste en interne
- Expériences professionnelles antérieurs
- Zone desservie pour l'activité MUSO
- Nombre de MUSO actuellement accompagnées

2. Formation interne

- Pouvez-vous décrire votre parcours de formation en tant qu'animateur ?

3. Prospection / Suivi / accompagnement

- Pouvez-vous expliquer votre rôle dans la prospection des MUSO ?
- Pouvez-vous expliquer votre rôle dans la formation de la MUSO ? ==> *Préciser les outils utilisés et les objectifs opérationnels de production mensuel qui vous sont fixés*
- Pouvez-vous préciser votre rôle dans l'accompagnement de la MUSO ? Quelles sont les principales difficultés rencontrées ? ==> *Donner des exemples*
- Comment faites-vous pour que la MUSO puisse rapidement assurer le refinancement des activités de ses membres ?

4. Gouvernance MUSO

- Avez-vous un rôle dans la création d'un GM ? Si oui, pouvez-vous le préciser ?
- Pouvez-vous expliquer votre rôle dans le rapprochement de la MUSO au GM ?
- Avez-vous un rôle dans la gestion et la résolution des crises au sein de la MUSO ? Quelles sont les principales difficultés rencontrées ?

5. Appréciation méthodologique

- Selon vous, quelles sont les forces et faiblesses de la MUSO ?
- Quelles sont les 3 fonctions essentielles de la MUSO ? ==> *Citer des exemples*
- Pensez-vous que la MUSO joue un rôle important dans la structuration de la communauté villageoise ? ==> *Citer des exemples*

ANNEXE 8 : GUIDE D'ENTRETIEN GROUPEMENT DE MUSO (GM)

1. Informations générales sur le GM

- Nom du GM et traduction en français
- Date de création (première cotisation)
- Date de création de la succursale de la CCRD au niveau du GM
- Nombre et typologie des clients non-MUSO de la succursale (AVEC, clients individuels, associations diverses...)
- Date du premier refinancement d'une MUSO (utilisation de la caisse bleue pour la première fois)
- Fréquence des réunions

2. Histoire du GM ==> *il s'agit de comprendre comment le GM s'est constitué*

- Qui est à l'origine de la création du GM ?
- Pourquoi ont-ils décidé de créer le GM ? Quels objectifs s'étaient-ils fixés en le créant ?
- Comment le GM s'est-il constitué (formations et appuis divers reçus) ?
- Comment et pourquoi ont-ils choisi leurs responsables ?
- Comment les MUSO se sont-elles choisies ? Quel est le lien entre chacune d'entre elles ?
- Qui a déterminé les règles de fonctionnement du GM? Selon quel processus et pourquoi ? Est-ce que les règles sont les mêmes que celles adoptées dans un autre GM ? Existence d'un règlement intérieur écrit ?

3. Quel est le profil des MUSO membres du GM ?

- Quelles étaient les conditions requises pour devenir membre du GM ? Est-ce que ces règles sont différentes aujourd'hui ? Et si Oui, pourquoi ?
- Nombre de MUSO rattachées au GM ==> *au départ (membres fondateurs) ; à mi-parcours ; aujourd'hui*
- Depuis sa création, est-ce que le GM a eu l'occasion d'intégrer de nouveaux membres ? Si Oui, comment faites-vous ? ==> *expliquer en détail les raisons des évolutions en positif (facteurs internes et ou facteurs externes)*
- Depuis sa création, est-ce que le GM a eu l'occasion de perdre des membres ? Si Oui, quelles ont été les raisons ? et avez-vous conservé des liens avec ses membres ? ==> *expliquer en détail les raisons des évolutions en négatif (facteurs internes et ou facteurs externes)*
- Nombre de MUSO actives (cotisations régulières et remise de rapport) et nombre de MUSO non actives (pas de cotisations régulières et/ou pas de reporting) ==> *essayer de comprendre pourquoi ces différences ; essayer de comprendre les vrais raisons du non-respect des engagements par certaines MUSO : problèmes internes à la MUSO (insolvabilité, non-respect des cotisations au niveau MUSO...); mécontente avec le GM ; insatisfaction par rapport aux services proposés par GM/succursale ; GM « parachuté » dans lequel la MUSO ne se reconnaît pas...*

4. Gouvernance du GM

- Qui sont les responsables élus du GM (liste et fonction) (décomposition sexe/âge)? Comment sont-ils élus ?

Nom	Fonction	Date d'entrée en fonction	Sexe	Age	MUSO

- Sont-ils différents de ceux à l'origine du GM?
- Combien de changements de comité il y a eu depuis la création du GM ? ==> *en cas de changement, essayer de comprendre pourquoi ? ==> Fraudes ? Comportement ? Respect de la règle de changement des 3 ans*
- Quel est le rôle des différents responsables ? ==> *concrètement, ce qu'ils font et pas ce qu'ils sont censés faire*
- Reçoivent-ils une rémunération ? ==> *question éventuellement sensible à poser de manière indirecte ==> faire la liste de toutes les formes de rémunération directe ou indirecte*
- Comment sont prises les décisions ? ==> *donner des exemples*

5. Perception du rôle de l'animateur, du CCRD et de la LIDE

- Quels appuis concrets l'animateur vous apporte-t-il ? ==> *faire une liste, des exemples*
- Comment appréciez-vous ces appuis ?
- Comment ces services peuvent-ils être améliorés ?
- Savez-vous comment l'animateur est payé (qui le paie) ?
- Quel est le rôle concret de la CCRD auprès du GM ? Comment l'appréciez-vous ? Qu'est-ce qu'il faudrait améliorer ?
- Quel est le rôle concret de la LIDE auprès du GM ? Comment l'appréciez-vous ? Qu'est-ce qu'il faudrait améliorer ?

6. Gestion du GM (pas de la succursale)

- Comment est assurée la prise en charge des coûts de fonctionnement du GM ?
- Comment sont répartis ces coûts au sein de chaque MUSO ? Sont-ils tous à jour de leurs paiements ?
- Sur quel support les transactions sont reportées ? Qui en est responsable ? ==> *prendre le temps de consulter ces supports s'il y en a ?*
- Comment assurez-vous la sécurité de votre argent ? Est-ce satisfaisant ?

7. Succursale CCRD ouvert auprès du GM

- Comment s'est réalisée la mise en place de la succursale ?
- A qui appartient cette succursale ?
- Quelles sont les services proposés par la succursale ? ==> *bien détailler les différents produits et leurs caractéristiques*
- Quelles sont les conditions requises pour qu'un membre de la GM puisse travailler avec la succursale ?

- Quelles sont les conditions requises pour qu'un non-membre de la GM (client) puisse travailler avec la succursale ?
- Quel est le rôle concret du caissier ? Qu'est qu'il sait bien faire et où a-t-il besoin de renforcement ?
- Qui paye le caissier ?
- Quels sont les supports de suivis de l'utilisation de la caisse bleue ?
- Avez-vous été confrontés à des problèmes de remboursements des crédits des MUSO? Et si Oui, comment faites-vous pour recouvrer les montants dus ? Bénéficiez-vous alors d'un appui technique ?
- Avez-vous déjà mené des opérations d'investissements (machines, équipements, outils, intrants...) en faveur de vos membres ? ==> *préciser avec des exemples concrets*

8. Activités financières de la succursale

		Au départ	Aujourd'hui	Commentaires
Caisse de solidarité (Super caisse rouge)	Montant de la cotisation			Expliquer évolution
	Fréquence des versements			
	En caisse			Expliquer évolution
	Principales causes d'utilisation de la caisse			Description et explication
	Critères et mode de décision			Description et explication
Caisse bleue (super caisse verte)	Montant des versements			Expliquer évolution
	Fréquence des versements			
	En caisse			Expliquer évolution
Crédits aux MUSO membres	Critères et mode de décision			Description et explication
	Montant des crédits			Expliquer évolution
	Mode de remboursement (durée, échéances, intérêts...)			Description et explication
	Gestion des retards			Description et explication
Crédits individuels aux membres des MUSO	Critères et mode de décision			Description et explication
	Montant des crédits			Expliquer évolution
	Mode de remboursement (durée, échéances, intérêts...)			Description et explication
	Gestion des retards			Description et explication
Epargne des non-MUSO	AVEC (nombre et encours)			Types de dépôt (DAV et/ou DAT)
	Individus membres des MUSO (nombre et encours)			
	Associations (nombre et encours)			
	Autres (nombre et encours)			



« L'opération d'Assistance technique est financée :

(i) Conformément à l'Accord d'Assistance Technique signé entre Fonds d'Investissement et de soutien aux entreprises en Afrique S.A.S (FISEA) et SIDI en tant que gestionnaire de la Facilité Assistance Technique.

Conformément à l'Accord d'Assistance Technique signé entre la Banque Européenne d'Investissement, FEFISOL-SICAV FIS et SIDI en tant que gestionnaire de la Facilité Assistance Technique. Cet accord utilise des fonds d'assistance technique rendus disponibles par l'Accord de Partenariat de Cotonou signé le 23 août 2000 par les membres du Groupe d'Etats ACP, l'Etat Européen Membre et la Communauté Européenne.

Les auteurs assument l'entière responsabilité des contenus de leurs rapports. Les opinions exprimées ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'Union Européenne, de la Banque Européenne d'Investissement ou du Fonds d'Investissement et de soutien aux entreprises en Afrique S.A.S. »