



Evaluer • Echanger • Eclairer

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**

Etude de cas du Burkina Faso auprès de



ASSOCIATION INTER INSTITUTS « ENSEMBLE ET AVEC »
04 BP. 8151 Ouagadougou 04 Burkina Faso
Tel. (226) 25 50 85 05 / Fax 25 39 58 78
Email: contact@asiana.org

Rapport final

Août 2017



Contenu

Liste des tableaux	4
Liste des graphiques	4
Liste des sigles et abréviations	5
PIB par habitant 2015	6
Mesures	6
Équivalents en monnaie	6
1 OBJECTIFS ET METHODES DES DEUX ETUDES	7
1.1 Contexte de réalisation des deux études de cas	7
1.2 Eléments théoriques	8
1.2.1 Outil MUSO	8
1.2.2 Dispositif de développement et de pérennisation des MUSO	9
1.3 Objets et questions de l'étude	10
1.4 Quelques définitions de concepts utilisés	12
1.4.1 La démarche générale	14
1.4.2 Les outils mobilisés dans le cadre de l'étude au Burkina Faso	15
1.5 Déroulement de la mission, difficultés rencontrées et adaptations	20
1.5.1 Déroulement	20
1.5.2 Observations, difficultés rencontrées et mises en garde	20
2 CONTEXTE D'INTERVENTION D'ASIENA	23
2.1 Contexte pays	23
2.1.1 Données générales	23
2.1.2 Le secteur de la microfinance	23
2.1.3 La finance communautaire	24
2.2 Historique et fiche d'identité d'ASIENA	25
2.2.1 Historique d'ASIENA	25
2.2.2 Gouvernance d'ASIENA	26
2.2.3 Fonctionnement actuel et principales activités du département ECRI	26
2.2.4 Rôle de la SIDI	27
2.2.5 Autres partenaires d'ASIENA	28
2.2.6 Résultats quantitatifs d'ASIENA	29
2.2.7 Conclusion	31
3 ANALYSE DE L'OUTIL MUSO PROMU PAR ASIENA	32
3.1 Processus de création des MUSO	32
3.1.1 Différentes techniques sont utilisées pour créer une MUSO	32

3.1.2	La MUSO : un outil permettant de diversifier l'accès aux services financiers	33
3.1.3	Deux grandes phases dans la création d'une MUSO.....	33
3.1.4	Conclusion sur le processus de création d'une MUSO.....	34
3.2	Portée des MUSO	35
3.2.1	Le mode de création d'une MUSO influe sur sa taille.....	35
3.2.2	Le mode de création d'une MUSO influe sur sa composition.....	36
3.2.3	Une très grande majorité de femmes dans les MUSO mais quelques exceptions	37
3.2.4	La MUSO touche les plus pauvres	37
3.2.5	Conclusion sur la portée.....	38
3.3	Fonctionnement des MUSO	38
3.3.1	Une appropriation constatée des règles par les MUSO	38
3.3.2	L'importance des réunions mensuelles.....	39
3.3.3	Une caisse rouge pas toujours utilisée pour la solidarité.....	40
3.3.4	La caisse verte : un outil d'ajustement des tensions de trésorerie du ménage.....	43
3.3.5	Conclusion sur le fonctionnement des MUSO.....	47
4	QUI SONT LES MUSONIERS ?.....	48
4.1	Quelles sont les caractéristiques des Musoniers ?.....	48
4.1.1	La majorité des Musoniers enquêtés vivent en dessous du seuil de pauvreté.....	48
4.1.2	La majorité des Musoniers a plus de 30 ans	49
4.1.3	La majorité des Musoniers sont en ménage	50
4.1.4	Une part importante de « conjointes du chef de ménage »	51
4.1.5	La taille des ménages des Musoniers est importante.....	52
4.1.6	Les Musoniers n'ont pas eu, en général, la chance d'aller très loin dans leur scolarité.....	53
4.1.7	Les Musoniers sont pluriactifs même si l'agriculture et l'élevage prédominent	54
4.1.8	Conclusion intermédiaire	55
4.2	Quel est le degré de couverture des besoins fondamentaux des Musoniers ?.....	55
4.2.1	Sécurité alimentaire	55
4.2.2	Indicateurs de santé	57
4.2.3	Indicateurs sur les conditions de logement	58
4.2.4	Indicateurs d'accès à l'éducation	58
4.2.5	Conclusion intermédiaire	58
4.3	Quel est le degré d'exposition aux risques des Musoniers ?	59
4.3.1	Quels sont les principaux facteurs de risques identifiés par les Musoniers ?.....	59
4.3.2	Identification des stratégies préventives à ces risques.....	60
4.3.3	Identification des stratégies de réponses ou de gestion des pertes.....	63
4.3.4	Conclusion intermédiaire	63

5	QUELS SONT LES EFFETS SOCIOECONOMIQUES DES MUSO SUR LEURS MEMBRES ?	64
5.1	Effets sur les AGR et les réseaux sociaux des Musoniers	64
5.1.1	La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'améliorer leurs sources de revenus ?	64
5.1.2	La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'acquérir des biens productifs essentiels ?	65
5.1.3	La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'élargir leurs réseaux sociaux?	66
5.1.4	Conclusion intermédiaire	67
5.2	Comment le niveau de vulnérabilité des Musoniers a évolué ?	68
5.2.1	Evolution de la sécurisation du ménage des Musoniers	68
5.2.2	Analyse de la résilience des ménages	70
5.2.3	Conclusion intermédiaire	71
5.3	L'évolution est-elle différente selon le niveau de vulnérabilité initiale des membres ?	71
5.4	Quel est le rôle de la MUSO dans l'évolution constatée de la vulnérabilité des ménages et s'articule-t-elle avec d'autres facteurs ?	72
5.5	Synthèse	75
6	EFFETS DES MUSO SUR LA COMMUNAUTE	76
6.1	La MUSO renforce-t-elle la cohésion sociale ou reproduit-il les logiques d'exclusion existantes dans les communautés ?	76
6.1.1	Le mode de diffusion de la MUSO : un facteur possible d'exclusion	76
6.1.2	Exclusion et sortie des membres	76
6.1.3	La MUSO renforce-t-elle le rôle de la femme dans le ménage ?	77
6.2	La MUSO crée-t-elle de nouveaux réseaux sociaux élargis ?	78
6.3	La MUSO contribue-t-elle à la promotion du bien commun ?	79
7	CONCLUSION GENERALE ET PROPOSITIONS OPERATIONNELLES	80
7.1	Efficacité de l'outil MUSO	80
7.1.1	La MUSO est un outil robuste et efficace	80
7.1.2	... qui mériterait d'être remis à jour	82
7.2	Recommandations opérationnelles	86
7.2.1	Faut-il être proactif dans le processus de création des MUSO ?	86
7.2.2	L'importance de l'accompagnement des MUSO	86
7.2.3	Rompres avec la « tradition orale »	87
7.3	Quel avenir institutionnel pour ASIENA ?	87

Liste des tableaux

Tableau 1 : Principales caractéristiques de l'échantillonnage de localités	17
Tableau 2 : Evénements positifs et négatifs de la vie des localités au Burkina Faso	18
Tableau 3 : Principales dates des MUSO enquêtées au Burkina Faso.....	18
Tableau 4 : Caractéristiques générales de l'échantillonnage pour les enquêtes individuelles.....	19
Tableau 5 : la dynamique MUSO d'ASIENA en quelques chiffres.....	29
Tableau 6 : Bilan provisoire d'ASIENA au 31.12.2016 (en USD).....	30
Tableau 7 : Taille des MUSO enquêtées	35
Tableau 8 : Données sur la Caisse Rouge des MUSO enquêtées.....	42
Tableau 9 : La Caisse Verte des MUSO enquêtées au Burkina Faso	45
Tableau 10 : Analyse des scores PPI	48
Tableau 11 : Personnes économiquement actives dans les ménages des Musoniers enquêtés	53
Tableau 12 : Récapitulatif des stratégies préventives de réduction des risques des Musoniers	62
Tableau 13 : Récapitulatif des stratégies de réduction des risques des Musoniers	63
Tableau 14 : Corrélation effet MUSO sur les AGR et la capacité à répondre aux besoins en santé.....	72
Tableau 15 : Récapitulatif du rôle de la MUSO sur l'évolution constatée de la vulnérabilité de ses membres.....	74
Tableau 16 : Rôle de la MUSO sur les stratégies préventives de réduction des risques des Musoniers.....	75
Tableau 17 : Rôle de la MUSO sur les stratégies de réduction des risques des Musoniers	75

Liste des graphiques

Graphique 1 : Répartition du montant du dernier crédit par les Musoniers enquêtés	46
Graphique 2 : Répartition des Musoniers enquêtés par tranche d'âge	49
Graphique 3 : Répartition des Musoniers enquêtés par situation matrimoniale.....	50
Graphique 4 : Fonction du Musonier enquêté au sein de son ménage.....	51
Graphique 5 : Taille des ménages des Musoniers enquêtés	52
Graphique 6 : Activités génératrices de revenus des Musoniers enquêtés	54
Graphique 7 : Capacité à répondre aux besoins en santé de leur ménage.....	57
Graphique 8 : Perception des Musoniers sur la contribution des MUSO à faire évoluer leurs AGR.....	64
Graphique 9 : Perception des Musoniers sur la contribution des MUSO à faire évoluer les biens productifs.....	65
Graphique 10 : les liens entre membres d'une même MUSO	66
Graphique 11 : solidarité entre Musoniers	67
Graphique 12 : la MUSO, une communauté en soi ?	67
Graphique 13 : Perception de la contribution des MUSO sur l'accès à l'alimentation des ménages.....	68
Graphique 14 : Perception de la contribution des MUSO à renforcer la capacité des ménages à gérer les chocs	72
Graphique 15 : la MUSO dans le couple	78

Liste des sigles et abréviations

ACEP	Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production
AG	Assemblée Générale
AGR	Activités Génératrices de Revenus
AFD	Agence Française de Développement
AMT	African Micro finance Transparency
ASIENA	Association inter Institut Ensemble et Avec
ASBL	Association à But non Lucratif
AT	Assistant Technique
AVEC	Association Villageoise d'Epargne et de Crédit (VSLA en anglais)
CA	Conseil d'Administration
CC	Comité de Crédit
CCFD	Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement
CCRD	Caisse de Crédit Rural et de Développement
CECI	Communauté d'Epargne et de Crédit Interne (SILC en anglais)
CIDR	Centre International de Développement Rural
COGL	Convention d'Objectifs des Grands Lacs
COOPEC	Coopérative d'Epargne et de Crédit
CRS	Catholic Relief Services (Burkina Faso)
CS	Conseil de Surveillance
CSPS	Centre de Santé et de Promotion Sociale
CVECA	Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit
ECRI	Epargne Crédit inter Instituts
EDM	Entrepreneurs du monde
ESI	Entraide Santé inter Instituts
F3E	Fonds pour la promotion des Etudes préalables, Etudes transversales et Evaluations
FMI	Fonds Monétaire International
GFC	Groupe de Finance Communautaire
GM	Groupement de MUSO
GRAINE	Groupe d'Accompagnement à l'Investissement et à l'Epargne
GVM	Groupement Villageois de Micro-crédit
HCR	Haut-commissariat pour les Réfugiés
IMF	Institution de Microfinance
LIDE	Ligue de Développement (au Congo)
MAM	Micro finance Alphabétisation et Maraichage
MCA	Millennium Challenge Account du MCC (Millennium Challenge Compact)
MEBF	Maison de l'entreprise du Burkina Faso
MUSO	Mutuelle de Solidarité
MTPE	Micro et Très Petite Entreprise
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies

OP	Organisation de Producteurs
OPM	Organisation Promotrice de MUSO
PAF	Participation aux Frais (de Gestion)
PAR	Portefeuille A Risque
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PPI	Progress out of Poverty Index
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
RDC	République Démocratique du Congo
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SFD	Système Financier Décentralisé
SIDI	Solidarité Internationale pour le Développement et l'investissement
TEG	Taux Effectif Général
TPE	Très Petite Entreprise
UBTEC	Union des Baoré Tradition d'Epargne et Crédit (Burkina Faso)
UE	Union Européenne
UNICEF	Fonds des Nations unies pour l'enfance (United Nations Children's Fund)
USMBN	Union des Supérieures Majeures du Burkina et du Niger

PIB par habitant 2015¹

Burkina Faso, USD courant	=	1.659 USD
Burkina Faso, USD constant (2005)	=	631 USD
RDC, USD courant	=	783 USD
RDC, USD constant (2005)	=	385 USD

Mesures

1 acre	=	0,405 hectares
1 hectare	=	2,47 acres

Équivalents en monnaie

Unité monétaire au Burkina	=	Franc CFA (XOF)
1 FCFA	=	0,0016 USD
Unité monétaire en RDC	=	Franc Congolais (CDF)
1 CDF	=	0,000730 USD

¹ Source : site web Perspective Monde, Outil pédagogique des grandes tendances mondiales depuis 1945.

1 OBJECTIFS ET METHODES DES DEUX ETUDES

1.1 Contexte de réalisation des deux études de cas

La SIDI a pour vocation « *de développer l'accès durable aux services financiers pour des populations habituellement exclues des services bancaires classiques. L'essentiel de ses activités est tourné vers le monde rural* ». Améliorer l'accès aux services financiers est un des éléments qui devrait contribuer à l'émergence et au développement de petites initiatives économiques pérennes pour les plus pauvres pour, au moins, couvrir leurs besoins fondamentaux. Il s'agit là, au travers de ce double objectif économique et social, de l'un des axes principaux d'intervention en Afrique sub-saharienne du CCFD-Terre Solidaire, fondateur de la SIDI en 1983.

Pour atteindre ses objectifs d'inclusion financière, la SIDI a développé sur ses zones d'intervention des partenariats avec trois types d'opérateurs locaux : les Institutions de Microfinance (IMF) à vocation rurale principalement, les Organisations de Producteurs (OP) et les structures d'appui à la finance communautaire. La SIDI appuie ses partenaires techniquement et financièrement (prises de participation dans le capital, refinancement et outils de garantie).

Ces interventions ne sont pas toujours suffisantes pour atteindre les populations les plus pauvres et les plus vulnérables. C'est la raison pour laquelle la SIDI a, depuis près de vingt ans, développé une méthodologie de finance communautaire, la Mutuelle de Solidarité (MUSO), un groupe d'épargne et de crédit informels.

Pour la SIDI, le développement et le renforcement des pratiques de finance communautaire, au travers de l'outil Mutuelle de Solidarité (MUSO), est un axe stratégique clé de ses interventions dans le monde rural. La finance communautaire est conçue par la SIDI comme un moyen permettant de :

- renforcer la maîtrise des systèmes financiers par leurs bénéficiaires,
- mobiliser des ressources locales (argent « chaud »),
- donner l'accès aux services financiers en milieu rural,
- constituer des espaces d'échanges, d'entraide, de citoyenneté, reliés à l'extérieur, en permettant de diminuer la vulnérabilité des membres et d'entraîner un certain changement social.

Pour le CCFD-Terre Solidaire, la mise en place de pratiques de finance communautaire est en phase avec les objectifs socio-économiques qu'il poursuit : la lutte contre la pauvreté, l'amélioration du capital immatériel et la détermination d'une gouvernance démocratique (y-compris prévention et gestion des conflits).

Les premières MUSO ont vu le jour en 1995 au Sénégal. Depuis, elles ont été implantées dans les pays suivants : Burundi, Burkina Faso, Haïti, Madagascar, RDC et Rwanda. En 2015, la SIDI a recensé plus de 9'000 MUSO représentant plus de 108'000 membres. Malgré les faibles moyens financiers mis en œuvre (comparés aux projets classiques de création/développement d'IMF rurales), l'outil MUSO a pris de l'envergure. Il est utilisé par ses bénéficiaires dans des contextes ruraux très divers.

Les principes de l'étude, définis dans les termes de référence, sont de conduire deux études de cas afin de pouvoir documenter les effets et l'impact des MUSO dans la diversité des contextes et des modes d'intervention. La comparaison de ces deux cas doit contribuer à répondre aux questions de l'influence de trois variables clés (contexte, type de bénéficiaires et type d'OPM) sur les effets et l'impact.

Trois Organisations Promotrices de MUSO (OPM) sont associées à l'étude : la LIDE et la CCRD au Nord-Kivu et l'ASIENA au Burkina Faso.

1.2 Éléments théoriques

1.2.1 Outil MUSO

La MUSO est un groupe de personnes qui décident d'unir leurs forces pour répondre à des besoins de financement concrets. La taille idéale d'une MUSO, selon ses promoteurs², devrait se situer entre 15 et 30 membres. En réalité, la taille des MUSO est très variable et le seuil idéal de 30 membres peut être largement dépassé. La MUSO s'appuie sur des principes de solidarité, d'autopromotion et d'autogestion. Elle permet, à un niveau local et très décentralisé (hors des zones traditionnelles des banques et des IMF), de proposer des services financiers de proximité qui se basent avant tout sur les ressources propres de leurs membres collectées sous forme de cotisations. Les ressources propres peuvent être complétées par des financements externes dans le cas notamment de relation avec des IMF. Au-delà de ses activités financières, la MUSO se veut être un « espace de structuration et de cohésion du milieu », notamment dans les zones de conflits et/ou des zones où les liens sociaux sont distendus.

La MUSO est une forme de Groupe de Finance Communautaire (GFC). Elle s'apparente à certaines formes de GFC par la simplicité de ses règles (elles doivent être comprises par tous les membres), sa composition (personnes qui se connaissent bien et qui se font confiance), des réunions régulières, l'autogestion, l'existence d'une caisse de solidarité et l'entraide, et une offre de services financiers de proximité, souples et adaptés aux besoins de ses membres.

Selon la SIDI, la MUSO se distingue cependant de la plupart des autres formes de GFC par certains principes innovants :

- **la MUSO n'est pas un modèle d'institution financière mais un outil** : à la différence d'autres systèmes prévus pour fonctionner dans des communautés de base (banques villageoises, banques communautaires...) les règles financières et les règles d'organisation ne sont pas fixées par le promoteur mais par les acteurs eux-mêmes et ce principe est au cœur même de l'idée de mutuelle de solidarité.
- **le principe d'appropriation de la MUSO par ses bénéficiaires** : les membres ont bien intégré dans leur entendement, leur raison et leur cœur, toutes les composantes et règles de la MUSO. Ils sont associés dès le démarrage de la MUSO, à son entière conception ou, peuvent même en être les concepteurs du projet³.
- **le principe d'accumulation** : les ressources de la MUSO proviennent de deux types de versements par ses membres dans des caisses identifiées par une couleur spécifique. La caisse de couleur rouge est une caisse de solidarité alimentée par des cotisations. Elle peut être utilisée pour appuyer un membre confronté à un événement de vie. La caisse de couleur verte est alimentée par l'épargne des membres. Ces épargnes cumulées constituent un fonds interne de crédit servant à financer, en théorie, les petites activités génératrices de revenus de ses membres. Ce système dual, « caisse de solidarité » et épargne à long terme, qui si elles sont bien gérées (pas de fraude et bon remboursement des prêts), permettent au MUSO d'augmenter de manière régulière dans le temps ses capacités de financement. C'est aussi un des principes forts du mutualisme. Les versements dans ces deux caisses sont strictement régis par le principe d'équité (même montant de versement pour tous les membres).
- **le principe de durabilité et de pérennité** : la MUSO a pour vocation de durer et de s'enraciner dans son environnement en devenant progressivement autonome sur le plan de sa gouvernance, de sa gestion technique et de ses ressources financières.

² Source : entretien avec les responsables d'ASIENA et de la CCRD.

³ En RDC, les deux OPM (LIDE et CCRD) ont associé à chaque GM une « succursale » qui est une sorte de guichet rural pour les MUSO membres du GM ainsi que pour les membres mêmes des MUSOs. Au Burkina Faso, où il n'y a pas de GM, la question de tel guichet n'est pas d'actualité. ASIENA collabore avec des IMF et des banques pour ses transactions.

- **le principe de structuration du milieu** : la MUSO crée des espaces d'échanges, d'entraide voire de citoyenneté, réunissant des personnes qui se sont rassemblés pour résoudre des problèmes communs au niveau communautaire (village) mais aussi à un niveau plus large (via par exemple les groupements de MUSO).

L'autre aspect innovant de l'outil MUSO est qu'il peut être promu par différents types d'organisation tels que les IMF, les OP et les ONG. C'est un outil « économiquement viable » dans la mesure où, après sa phase initiale de création et de formation de ses membres, la MUSO ne nécessite pas en théorie un suivi et un accompagnement à long terme.

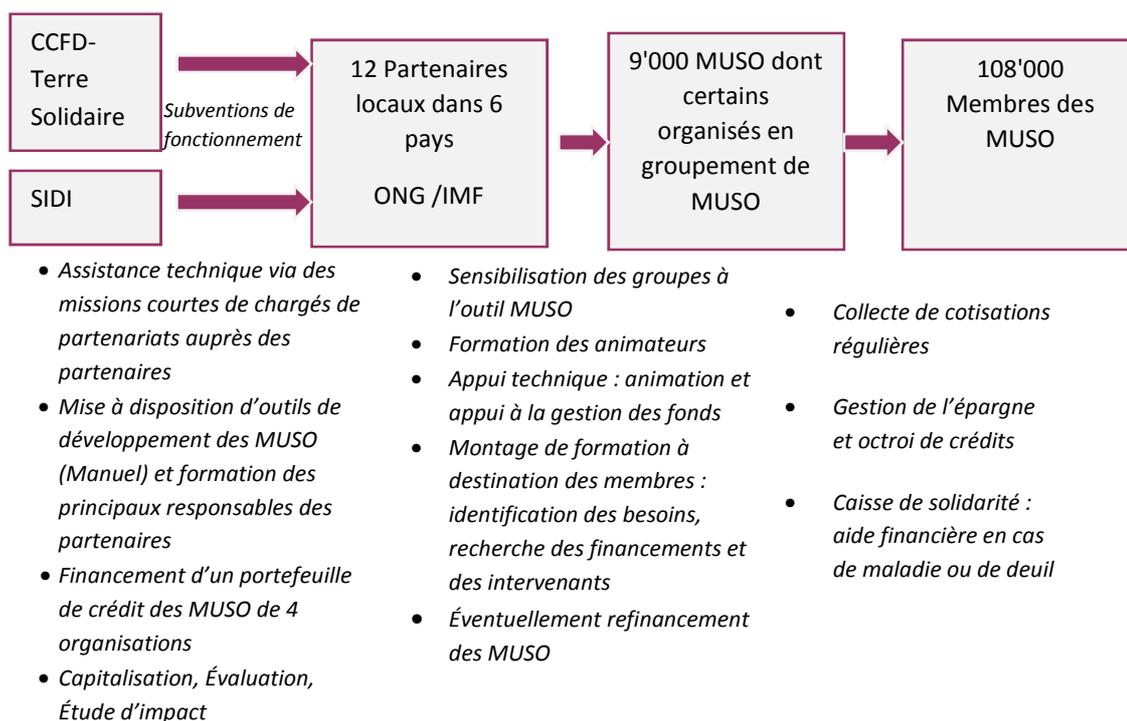
1.2.2 Dispositif de développement et de pérennisation des MUSO

Le schéma suivant décrit le dispositif de développement et de pérennisation des MUSO tel que conçu par la SIDI et le CCFD-Terre Solidaire. Un calcul théorique indique qu'en moyenne pour la période 2013-15 le budget par la SIDI et le CCFD-Terre Solidaire alloué est de 12.333 EUR par pays, 6.167 EUR par partenaire, 8 EUR par MUSO et 0,70 EUR par Musonier (membre de MUSO).

Le budget de la SIDI pour ce domaine d'activité Finance Communautaire sert à couvrir les dépenses pour les chargés de partenariats et leurs missions au profit des OPM partenaires. Il représente environ 5% du budget de dépenses de la SIDI. La part des dépenses LIDE et ASIENA dans ces dépenses du domaine finance communautaire est de 60% environ pour la période 2013-15 : 49.000 Euro pour la LIDE et 11.000 Euro pour ASIENA. De par ses statuts, la SIDI n'accorde pas de subventions de fonctionnement aux OPM partenaires qui ont, de leur côté, leurs propres budgets pour leur activité MUSO.

Par contre la SIDI peut mettre à disposition des OPM partenaires des engagements financiers du type prêts, garanties ou prises de participations. La part d'engagement financier entre 2013-15 dans le domaine de la finance communautaire a été de 4% du portefeuille SIDI. La majorité de ces engagements dans le domaine finance communautaire est en produits financiers de court et moyen terme (prêts et garanties). Près de 40% de ces engagements concernent les partenaires concernés par l'étude : LIDE 18.000 Euros et ASIENA 254.000 Euros.

Schéma 1 : Dispositif de développement et de pérennisation des MUSO



Budget : EUR 104'000 2013/15

1.3 Objets et questions de l'étude

Les activités de la SIDI concernant les MUSO incluent le suivi-évaluation. Cette étude s'inscrit dans ce cadre et vise à analyser les effets et l'impact des MUSO sur leurs membres et leur communauté.

Les termes de référence listent différents objectifs principaux selon les priorités fixées par les intervenants qui peuvent être synthétisés par les 9 points suivants avec les questions principales sous-jacentes (méthodes par objectif):

1. Capitaliser les expériences, les méthodologies et les résultats

- Quels moyens ont été mis en œuvre dans le temps par la SIDI ?
- Quels moyens ont été mis en œuvre par ASIENA ?
- Quelle méthodologie MUSO est employée pour mettre en place des MUSO ?
- Quelle méthodologie pour les suivre et les appuyer dans leur fonctionnement ?
- Quelles difficultés sont rencontrées par le partenaire dans l'action MUSO et analyse des difficultés ?
- Comment les MUSO se sont-elles développées ?
- Quelles difficultés les MUSO rencontrent-elles dans leur fonctionnement ?
- Peut-on établir une typologie de MUSO en fonction des montants collectés, de leur taille, des services fournis parmi le réseau ?
- Quels facteurs expliquent l'évolution des MUSO (nombre de MUSO, nombre d'adhérents, épargne collectée)

2. Connaître les caractéristiques des membres des MUSO

- Quels sont les caractéristiques des membres des MUSO ?
- Quel est le degré de couverture des besoins fondamentaux par les membres ?
- Quel est le degré d'exposition aux risques des membres ?
- Quels sont les potentialités de gestion des risques ?

3. Effets socio-économiques de la MUSO sur ses membres et sur le ménage

- La MUSO a-t-elle permis à ses membres de diversifier leurs AGR et d'élargir leurs réseaux sociaux ?
- Comment le niveau de vulnérabilité des membres des MUSO a évolué ?
- L'évolution est-elle différente selon le niveau de vulnérabilité initiale des membres ?
- Quel est le rôle de la MUSO dans l'évolution constatée de la vulnérabilité des ménages et s'articule-t-il avec d'autres facteurs ?

4. Effets des MUSO sur la communauté

- La MUSO renforce-t-elle la cohésion sociale (femmes, jeunes, ethnies...) ou reproduit-elle les logiques d'exclusion existantes dans les communautés ?
- La MUSO crée-t-elle de nouveaux réseaux sociaux élargis ?
- La MUSO contribue-t-elle à la promotion du bien commun ?

5. Analyse de l'efficacité des démarches de mise en œuvre du programme selon les types de partenaires

- Sur la base des résultats des points précédents, conclure sur l'impact des MUSO en termes de vulnérabilité et de changement social.
- Analyser en quoi ces impacts peut différer selon les contextes, les publics cibles et les méthodologies employées.

6. Propositions d'améliorations méthodologiques sur les démarches d'intervention utilisées par la SIDI et ses partenaires

- Analyser si les services (crédit, épargne, assurance) des MUSO sont adaptés aux besoins et capacités des membres et comment les améliorer.
- Analyser quelles sont les contraintes et insatisfactions pointées par les membres dans le fonctionnement des MUSO (gouvernance / gestion).
- Analyser la pérennité et la bonne gestion des MUSO, GM qui sont une des clés de la pérennité du service et la manière dont elle pourrait être renforcée.

7. Redéfinition éventuelle des finalités d'un programme MUSO et la communication sur les objectifs des MUSO

- Réflexion sur la finalité des MUSO compte tenu des résultats et effets observés dans cette étude.

8. Mise en place d'une méthode d'étude d'impact pouvant être répliquée

La méthode de l'étude et les grilles d'entretien seront revues en fin de processus pour y intégrer toutes les modifications introduites lors de la phase de terrain et d'analyse. Les limites de la méthode et les améliorations qui peuvent y être apportées à la lumière de la conduite de l'étude seront soulignées.

9. Communiquer sur les résultats atteints

Le document final produit pourra prendre la forme de deux études de cas et d'une synthèse visant à mettre en perspective les résultats dans le but de les comparer. Ce document de synthèse pourra servir à la SIDI comme un document de communication efficace auprès du grand public. Les études de cas seront, quant à elles, considérées comme des outils utiles pour les partenaires puisque plus détaillées.

1.4 Quelques définitions de concepts utilisés

L'enjeu principal de cette étude est de mesurer les effets et de l'impact de la MUSO sur les membres, les ménages et leur communauté.

Les **effets** sont définis comme les incidences directes et indirectes des résultats des MUSO (structure de proximité de premier degré) et de leur GM (structure de second degré) sur les ménages et les communautés qui travaillent avec ces organisations.

L'**impact** est défini comme l'ensemble des changements durables que les MUSO et leurs GM ont apporté à leurs membres, leur famille et leur communauté.

Le **ménage** est l'unité socio-économique de base, dans laquelle les membres apparentés ou non, partagent non seulement le même espace de vie (maison ou concession), mais également la « marmite » dans laquelle chacun se nourrit et/ou contribue à nourrir les autres. Généralement, chaque membre économiquement actif participe aux frais de repas.

Le concept de pauvreté : la définition la plus acceptée est celle d'une privation, tant physiologique que sociale, du bien-être de l'être humain. Cette définition porte sur les deux dimensions de la pauvreté⁴ : la dimension physiologique (pauvreté économique) et la dimension sociale (pauvreté humaine).

La dimension économique de la pauvreté comprend trois formes :

La mesure de la **pauvreté monétaire** s'appuie soit sur le revenu (pouvant être très variable dans le temps), soit sur la consommation (pouvant être plus stable dans le temps), traduite en valeur monétaire. On définit un seuil monétaire en deçà duquel on est considéré comme pauvre, et l'on comptabilise le nombre de pauvres par référence à ce seuil (ligne de pauvreté).

La **pauvreté des conditions de vie ou « d'existence »** est perçue dans sa dimension d'exclusion par rapport à un certain mode de vie matériel et culturel, résultant de l'impossibilité de satisfaire aux besoins essentiels. Cette vision plus « qualitative » de la pauvreté, traduit une situation de manque dans les domaines relatifs à l'alimentation (déséquilibre nutritionnel), à la santé (non-accès aux soins primaires), à l'éducation (non-scolarisation), au logement, etc.

La **pauvreté de potentialités ou de « capacités »** traduit le fait que l'on n'ait pas pu disposer des moyens (« différentes formes de capital ») qui auraient permis de se soustraire de la pauvreté, de vivre correctement et de mettre en valeur ses capacités individuelles. La pauvreté à sa source en la considérant comme le résultat d'une incapacité à saisir les opportunités qui se présentent en raison d'un manque de capacités résultant d'une santé déficiente, d'une éducation insuffisante, de déséquilibres nutritionnels, etc. Dans une vision dynamique, on devient pauvre du fait de modifications dans le patrimoine, dans le capital humain (handicap) ou dans le capital social (exclusion ou rupture familiale).

La **pauvreté humaine**, la pauvreté est d'abord perçue comme une détérioration des liens qui attachent l'individu à une communauté de vie. Cette pauvreté résulte de l'absence d'enfants ou de parents, de la présence de conflits et des risques d'exclusion du village ou de la communauté d'appartenance.

Le **taux de pauvreté** correspond à la proportion d'individus (ou de ménages) dont le niveau de vie est inférieur pour une année donnée à un seuil, dénommé seuil de pauvreté (exprimé en USD). Le seuil de pauvreté absolue est défini par l'INSD au Burkina Faso à 263 USD par an et par habitant⁵. La pauvreté peut

⁴ Sarah Marniesse: « Note sur les différentes approches de la pauvreté ». Octobre 1999. AFD (Département des politiques et études/Division de la Macroéconomie et des Etudes).

⁵ Le montant minimum qu'une personne doit dépenser en consommation alimentaire, éducation, santé, habillement etc. par an pour être considérée comme non pauvre, appelé seuil absolu de pauvreté monétaire, a été estimé à 153.530 FCFA (246 USD) par tête et au prix courant de Ouagadougou. Ce seuil se décompose en une composante alimentaire de 102.040 FCFA (163 USD) et une composante non alimentaire de 51.490 FCFA (83 USD). Source : Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) du Burkina Faso. Novembre 2015. « Profil de pauvreté et d'inégalités - Rapport Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014 ».

également être appréhendée en comparant les montants d'épargne et/ou de crédit par rapport au PIB par habitant.

Le concept de vulnérabilité : sur la base des travaux de plusieurs auteurs (CHAMBERS, 1995 ; ALWANG and ALS, 2001) la définition de la vulnérabilité d'un ménage que nous retiendrons ici est celui du degré d'exposition aux risques et de la capacité du ménage à répondre à ces risques. Lorsque la vulnérabilité d'un ménage s'abaisse celui-ci devient plus sécurisé (moins fréquemment soumis aux risques) et plus résilient aux risques (ses ressources et sa capacité à gérer les risques potentiels sont plus élevés et les risques ont moins d'effets sur le ménage d'un point de vue économique et social).

Les risques peuvent avoir des degrés d'impact variables en termes de populations touchées, on distingue en général les risques externes covariants (affectant l'ensemble d'une population à des degrés divers au même moment) et des risques individuels (une maladie isolée, un décès, un vol etc.). Dans le premier cas, les familles peuvent difficilement agir pour s'en prémunir et ils affectent au même moment une masse importante de gens. Les risques qui pèsent sur les ménages peuvent être de différentes natures (risques économiques, politiques, sociaux et environnementaux).

Le degré de la vulnérabilité est intimement lié d'une part aux potentialités ou capacités du ménage et d'autre part aux potentialités et contraintes de l'environnement extérieur :

- Les potentialités du ménage peuvent être reliés aux quatre composantes du capital que peut constituer une famille : social (réseau social, entraide, etc.), humain (les ressources humaines, la formation, etc.), économique et financière (épargne notamment).
- Les potentialités de l'environnement extérieur sont complexes, elles relèvent notamment de la structure de la société et de l'existence ou non de services publics, de la stabilité politique, du degré d'exposition aux risques climatiques (PALIER, PREVOST, 2007), etc.

Si la pauvreté est une notion statique (mesure ex-post du bien-être du ménage), la vulnérabilité est plus une mesure future du bien-être du ménage. La vulnérabilité est la probabilité actuelle de pénurie dans le futur. Un individu, un ménage ou une communauté est vulnérable lorsqu'il est prédisposé à certains inconvénients, exposé à des chocs, des pertes, des échecs, des risques. Le risque désignant des événements incertains qui peuvent affecter le niveau de vie, comme la maladie, la vieillesse, les pertes de récolte, le chômage, la sécheresse ou les risques liés aux actions d'autres personnes ou aux décisions politiques. Pour une définition opérationnelle, on dira que la vulnérabilité d'un ménage, d'un individu ou d'une communauté, quel que soit son niveau de richesse, est la probabilité que celui-ci trouve sa situation ou ses conditions de vie se dégrader dans le futur face aux fluctuations de la vie (risques et chocs). Dans cette étude, les différentes dimensions de la vulnérabilité sont envisagées comme⁶ :

- **vulnérabilité à la pauvreté monétaire** : elle désigne le risque que le ménage tombe dans la pauvreté du fait d'un niveau de vie en dessous du seuil de pauvreté (ou aggrave son niveau de pauvreté monétaire actuel) ;
- **vulnérabilité à la pauvreté des conditions de vie** : cette forme de vulnérabilité est traduite par le risque d'être exclu (ou d'aggraver le niveau d'exclusion) d'un certain mode de vie matériel et culturel. On peut dans ce cadre considérer la vulnérabilité à l'analphabétisme, la vulnérabilité à la maladie, la malnutrition, l'accès à l'eau potable, ou la précarité des conditions de logement etc.
- **vulnérabilité à la pauvreté de potentialité ou de capacités** : dans ce cas, un ménage, un individu ou une communauté est vulnérable s'il n'a pas la capacité de réaliser les ajustements nécessaires pour protéger son bien-être lorsqu'il est exposé à des chocs ou des événements externes défavorables. La capacité des ménages, individus ou communautés à éviter ou réduire la vulnérabilité dépend non seulement des ressources dont ils disposent initialement, mais aussi de l'accessibilité et de leur aptitude à utiliser efficacement ces ressources pour obtenir un revenu, de la nourriture ou d'autres choses essentielles.

⁶ Sarah Marniesse: « Note sur les différentes approches de la pauvreté ». Octobre 1999. AFD (Département des politiques et études/Division de la Macroéconomie et des Etudes).

- **vulnérabilité à la pauvreté humaine** : l'individu ou le ménage est exposé à la perte de son identité sociale, culturelle et politique et ne sera pas à mesure de la recouvrir. Elle désigne une privation dans le futur des droits sociaux, civiques et l'impossibilité de mener des activités politique, syndicale et culturelle pour défendre sa situation économique et sociale.

Il y a évidemment une relation de cause à effet entre les concepts de pauvreté et de vulnérabilité : la pauvreté accroît la vulnérabilité des populations face aux risques et les chocs aggravent la pauvreté ! C'est un cercle vicieux !

1.4.1 La démarche générale

L'approche méthodologique proposée permet d'identifier les facteurs de contexte qui fonctionnent en synergie avec les MUSO ou à l'inverse qui peuvent limiter leurs effets potentiels. Les trois variables identifiées et prises en compte dans la méthode proposée sont :

- le type de partenaire et la méthodologie MUSO employée,
- le contexte politique et socio-économique,
- le type de public cible.

Mais la mesure quantitative des changements observés est toujours délicate car la MUSO peut avoir par exemple des effets directs sur le niveau de vie de ses membres, la diversification de leurs Activités Génératrices de Revenus (AGR) ou encore le renforcement de leurs liens sociaux et communautaires.

Ces changements peuvent également être attribués à l'existence d'autres projets de développement dans la zone (amélioration des infrastructures, présence d'une filière porteuse, migration et transferts d'argent).

La méthode proposée respecte le principe de combinaison d'une approche quantitative et d'une approche qualitative afin de compenser, dans la mesure du possible, l'absence d'une « ligne de base », c'est-à-dire d'un dispositif de suivi permettant de caractériser de manière quantifiée la situation économique et sociale des membres des MUSO avant leur adhésion, tout comme celle de leur ménage et de leur communauté.

La méthode s'attache à comprendre en quoi les MUSO peuvent contribuer à générer des changements dans la vulnérabilité des ménages et à identifier les facteurs accroissant ou limitant leur impact. Parmi ces facteurs, la méthodologie MUSO (création, fonctionnement et nature de l'accompagnement) employée et le contexte externe (particulièrement différent dans les deux pays où les études sont réalisées) font l'objet d'une attention particulière.

Autrement dit, la méthode retenue ne vise pas à démontrer scientifiquement l'impact créé par les MUSO mais plutôt à comprendre les mécanismes « à l'œuvre » et à en améliorer l'impact. Elle est donc orientée vers l'opérationnalité.

Aussi, pour tenir compte de ses objectifs, des moyens impartis et de la volonté de mettre en place une méthode pouvant être répliquée, l'approche proposée combine trois dispositifs :

1. **une approche « logique d'action » et réflexion sur les chaînes de causalité des MUSO**, qui consiste à produire des hypothèses sur les facteurs internes et externes des MUSO qui peuvent influencer, et sur la chaîne d'effet qui doit en principe se mettre en place pour favoriser l'atteinte des objectifs des MUSO.
2. **une approche auto-évaluative axée sur l'apprentissage**, qui consiste à travailler sur la perception qu'ont les opérateurs (les partenaires, le responsable des MUSO, les membres), du rôle des MUSO sur la situation des ménages et des communautés (vulnérabilité, réseau social et autres), et d'identifier avec les opérateurs les facteurs externes à prendre en compte. L'approche auto-évaluative a été menée essentiellement à travers des séances d'entretien et de réflexion avec d'une part les opérateurs (la LIDE, ASIENA) et d'autre part les MUSO et les GM.

3. une approche empirique qualitative et quantitative, qui consiste à :

- documenter les moyens et les résultats sur la base de données existantes et d'entretiens menés auprès des OPM ;
- recueillir et analyser les « dire des acteurs » (membres des MUSO) sur les changements observés (avant adhésion et actuellement) au niveau de leur ménage et de leur communauté via :
 - une approche qualitative qui a visé à comprendre sous l'influence de quels facteurs les changements observés se produisent (outil « histoire de vie » auprès des membres et des entretiens approfondis auprès des MUSO),
 - une approche quantitative (questionnaires approfondis) qui a cherché à mesurer le pourcentage d'occurrence des effets dans la population des membres et de leur ménage.
- une analyse critique des résultats de l'étude des partenaires locaux (OPM) : l'ensemble des résultats a été confronté en fin de mission aux hypothèses théoriques formulées en début de mission afin de restituer les résultats aux partenaires locaux.

1.4.2 Les outils mobilisés dans le cadre de l'étude au Burkina Faso

Des guides d'entretiens ont été élaborés en préalable à l'étude, puis ajustés selon le contexte social et institutionnel de chaque pays au moment du démarrage de la phase terrain.

Les différents outils mobilisés pour étudier les effets et l'impact de la MUSO sont :

- **La réalisation «d'Histoire de vie ».** 8 histoires de vies ont été conduites auprès de membres de MUSO pour décrire leur trajectoire de vie, et voir de quelle manière la MUSO contribue à une meilleure résilience et intégration sociale des ménages au sein des communautés.
- **Des formulaires d'enquêtes approfondies** réalisées auprès des membres des MUSO :
 - Ces enquêtes ont été menées de manière individuelle soit par les experts, soit par des enquêteurs formés en début de mission.
 - Au total 81 membres de MUSO ont été rencontrés.
- **Les critères d'échantillonnage** sont un élément essentiel de l'approche empirique, puisqu'ils déterminent la représentativité des échantillons de MUSO et de membres qui seront étudiés. Ils revêtent une importance particulière pour les Histoires de vie qui sont au cœur de l'analyse des effets et de la compréhension du rôle des MUSO.
- **Dans un premier temps, différentes zones géographiques ont été retenues en accord avec ASIENA.** Elles se distinguent les unes des autres à travers des réalités écologiques des dynamismes économiques bien différenciés (cf. Tableau 1).
 - **La région Sud-Ouest (DANO, DIEBOUGOU)** est confrontée de plus en plus face aux conséquences négatives du changement climatique : inondations, insuffisances de pluviométrie aux périodes cruciales de développement et de maturation des cultures vivrières et de rente. Par ailleurs, ces zones sont marquées par un dynamisme économique en deçà des performances observées dans les autres zones (flux financiers de moindre importance, diversification économique inférieure à celle des autres localités visitées). Le développement du sous-secteur minier (or) a pour l'heure des conséquences mitigées sur la situation économique.
 - **La zone située dans la partie Sud de la région Centre-Ouest (LEO, SAPOUY)** présente un fort potentiel agricole et attire des migrants agricoles d'autres régions du pays. De plus, les échanges économiques transfrontaliers avec le Ghana voisin soutiennent le dynamisme

économique de la zone. Enfin, la relative bonne organisation de la filière karité dans laquelle s'insère la plupart des MUSO de la zone bénéficie aux femmes qui adhèrent à ces MUSO. Des filières émergentes comme le sésame (3ème produit agricole exporté après le coton et le bétail) tendent aussi à concurrencer sérieusement dans la zone, la filière agricole de rente du pays : le coton.

- **La zone située au nord de la Région du Centre-Ouest** apparaît comme une région au dynamisme économique impulsé par des filières maraîchères et le sésame mais également les céréales (c'est une zone de regroupement / transit des cultures vivrières produites dans la Région voisine de la Boucle du fleuve MOUHOUN). Par ailleurs, la réalisation d'importantes infrastructures de soutien à la production réalisées récemment par le MCA (infrastructures routières, retenues d'eau, ...) ont augmenté le dynamisme économique de la zone.
 - **La région du Centre-Est (ZORGHO)** est fortement insérée dans les courants d'échanges commerciaux sous régionaux permis par la proximité du pôle économique de POUYTENGA (zone de regroupement et d'exportation du bétail du pays). Par ailleurs, la zone est traversée par le principal axe routier qui relie le pays au plus grand port de transit (Lomé au Togo) ainsi qu'à deux autres pays voisins (le Bénin et le Niger).
 - La tendance démographique est globalement haussière à cause : du taux de croissance démographique, du développement de certaines communes urbaines (SAPOUY, DIDYR, DANO, ...), des zones d'immigration agricole, etc.
 - En dehors des aménagements sociocommunautaires qui ont eu des incidences sur les populations locales, les événements externes qui ont eu le plus d'effets (positifs ou négatifs) sur les zones visitées sont : l'apparition de sites aurifères, les effets des changements climatiques (cf. Tableau 2).
- **Dans un second temps, toujours en accord avec ASIENA, 12 localités accueillant des MUSO ont été sélectionnées dans chaque zone géographique :**

Tableau 1 : Principales caractéristiques de l'échantillonnage de localités

Localité	Village ou quartier	Nombre d'habitants	Tendance démographique	Nombre de MUSO dans le village (*)	Nombre de Musoniers	Position géographique du village/localité par rapport aux infrastructures sociales de base
DANO	DANO	12 000	↗	14 MUSO (2)	420	Dano est le chef-lieu de la province de l'IOBA. C'est une commune urbaine disposant des infrastructures socioéconomiques de base nécessaires à la population (adduction d'eau potable, centre hospitalier, plusieurs CSPS, écoles primaires et établissements secondaires, ...)
BONDIGUI	BONDIGUI	15 000	↗	2 MUSO (1)	50	2 ^{ème} commune de la Province de la BOUGOURIBA, situé à une quarantaine de km de DIEBOUGOU, chef-lieu de la Province. Elle est dotée d'un CSPS, de deux écoles primaires et de deux établissements secondaires.
WAN	WAN		↘	8 MUSO (1) + des groupes CECI (SILC)/OCADES - CRS	200	Commune rurale faiblement dotées en infrastructures. Infrastructures disponibles : 1 CSPS, 2 écoles primaires, 1 marché. Pour certains cas de santé, il faut nécessairement évacuer le malade à Bondigui ou à DIEBOUGOU
SAPOUY	SAPOUY	~ 60 000	↗	6 MUSO (1) dont au moins 1 non active	150	Chef-lieu de la Province du ZIRO et premier centre urbain de la province et à 100 km de la Capitale du Burkina Faso. Doté des infrastructures socioéconomiques de base (adduction d'eau courante, CSPS, écoles et établissements d'enseignement secondaire.
BIEHA	BIEHA	~ 30 000	↗	8 MUSO (2)	250	4 ^{ème} commune de la province de la SISSILI, distante de Léo (chef-lieu de province) de 35 km. Désenclavée par une route départementale. Zone d'attraction de l'immigration agricole avec des marchés de denrées agricoles attirant des commerçants d'autres provinces
DYDIR	DYDIR	~ 45 000	↗	4 MUSO (2)	120	3 ^{ème} commune (urbaine) de la province du SANGUIE et située à 45 km de Réo, (chef-lieu de la province). Desservie par une voie bitumée récemment construite (2013). Dotées des infrastructures socioéconomiques essentielles. Zone d'attraction démographique des villages environnants mais également de départ vers des centres urbains comme REO, KOUDOUGOU.
REO	KOROLI		↗	1 MUSO (1)	40	Village en périphérie du Chef-lieu de Province (Réo). Distance : <5 km. Zone de colonisation urbaine du fait de l'extension de REO. 1 école primaire, autres infrastructures à REO
ZAMO	ZAMO	20 000	↗	2 MUSO (1)	60	Commune rurale situé à plus de 20 km de la principale voie bitumée de la zone. Village également traversé par la voie ferroviaire. Existence d'une école primaire.
ZOUNGOU	KAANDAAGA	35 000	↘	3 MUSO (1)	150	Commune rurale légèrement enclavée avec des difficultés d'accès à l'eau (potable et utilitaire pour le maraîchage et l'élevage).
ZORGHO	SOUBDOUGOU		↗	1 MUSO (1)	20	Village périphérique de la ville de ZORGHO (Chef-lieu de la Province du GANZOURGOU) dont il distant de 2 km à peine. Existence d'une école. Desservi par les infrastructures de la ville (centre médical, ...)
ZORGHO	LELKOM		↘	1 MUSO (1)	42	Village situé à 5 km de ZORGHO (souvent enclavé en saison hivernale). Existence d'une école. Recours à ZORGHO pour l'accès aux autres infrastructures.
OUAGA	BONHEUR VILLE		↗	1 MUSO (1)	120	Quartier nouvellement viabilisé d'OUAGADOUGOU. Infrastructures socioéconomiques de la ville accessibles aux habitants du quartier.

(*) Nombre de MUSO enquêtées

Certaines des localités de l'échantillonnage ont enregistré des événements qui ont des effets sur sa vie.

Tableau 2 : Evénements positifs et négatifs de la vie des localités au Burkina Faso

Localité	Village ou quartier	Evénements Positifs	Evénements négatifs
BONDIGUI	BONDIGUI	Ouverture d'un site minier dans une commune à proximité de Bondigui. Cela a permis à plusieurs ménages d'avoir d'importants revenus monétaires et de renforcer leur patrimoine mobilier (motocyclettes, mobylettes, ...) et immobilier (maisons, ...).	Des inondations sont survenues en 2013 et ont détruit plusieurs champs et plusieurs maisons, mettant plusieurs ménages dans la précarité. Des insuffisances de pluies récurrentes au cours des dernières années ont également accentué la vulnérabilité de plusieurs ménages.
SAPOUY	SAPOUY	Une nouvelle animatrice a été affectée dans la zone depuis à peu près un an ; elle a engagé des actions de redynamisation des MUSO qui semblent porter ses fruits.	La Fédération Nununa dont relève le groupement rencontre des difficultés financières depuis quelques temps ; cela a eu des conséquences négatives sur les activités des MUSO qui lui sont affiliées. De plus, de mauvaises décisions prises sur les fonds des MUSO et le départ de la Présidente du Groupement de base de Nununa ont achevé de plonger plusieurs de ces MUSO dans des difficultés.
BIEHA	BIEHA	D'autres expériences de groupe d'épargne (système SILC de CRS) ont été introduites dans le village. Elles permettent de développer de nouvelles dynamiques de groupes.	RAS
DYDIR	DYDIR	L'important axe routier de la zone (SABOU – KOUDOUGOU – DIDYR) a été récemment bitumée, désenclavant conséquemment la zone. Le projet d'envergure (le MCA) a permis de doter plusieurs localités d'infrastructures communautaires (écoles, maîtrise d'eau, ...)	RAS
ZAMO	ZAMO	L'ouverture de sites aurifères dans des communes voisines ce qui a constitué un important afflux de personnes dans la zone et l'augmentation de revenus de plusieurs ménages.	L'ouverture de sites aurifères à proximité induit l'augmentation du coût de la vie ainsi que l'accroissement de l'insécurité.

- Dans un troisième temps, 15 MUSO ont été sélectionnées dans ces localités. Leurs principales caractéristiques sont :

Tableau 3 : Principales dates des MUSO enquêtées au Burkina Faso

Nom de la MUSO	Région	Village/quartier	Nombre de membres (femmes) Fév.2017	Année de création	Année du 1 ^{er} refinancement
IBELINYE	Sud-Ouest	DANO	26 (26)	2015	2015
MONYI	Sud-Ouest	DANO	24 (24)	2016	2016
TISI TCHALO	Sud-Ouest	BONDIGUI	20 (16)	2011	2012
SA DI GBANGA SA NA YERE WA	Sud-Ouest	WAN	15 (0)	2011	2012
TOUKOUARMORO	Sud	SAPOUY	30 (30)	2012	2012
AFOUADJAZENI	Sud	BIEHA	35 (35)	2013	-
SONGTA WALA	Sud	BIEHA	35 (35)	2012	-
BA SUULI	Centre-Ouest	DYDIR	30 (9)	2014	2016
LAPIO	Centre Ouest	DYDIR	28 (28)	2013	2014
OJOM CENE	Centre-Ouest	KOROLI	40 (40)	2013	2016
M'PINIM OZOM	Centre-Ouest	ZAMO	31 (30)	2012	2012
WENDLA SONGDO III	Plateau Central	ZOUNGOU	64 (54)	2016	2016
NONGTAABA	Plateau Central	SOUBDOUGOU	20 (20)	2010	2011
WEND PANGA	Plateau Central	LELKOM	42 (31)	2012	2012
SOUTONG NOOMA	Centre	OUAGADOUGOU	117 (117)	2011	2012

- **En ce qui concerne les membres, les critères d'échantillonnage retenus sont les suivants:** homme/femme, âge (jeunes/moins jeunes), membres « longue durée » dans la MUSO et membre avec courte durée et niveau de vulnérabilité différent (très vulnérable, moyen, une certaine résilience acquise).
- Les membres ont été sélectionnés à partir des listes produites par ASIENA, dans une optique de couvrir un large panel des activités génératrices de revenus développés par les membres des MUSO dans son environnement socio-économique. Les caractéristiques générales de l'échantillonnage pour les enquêtes individuelles sont les suivantes :

Tableau 4 : Caractéristiques générales de l'échantillonnage pour les enquêtes individuelles

Caractéristiques/critères	Burkina Faso
Nombre de Musoniers enquêtés	81
<i>dont membre d'une MUSO ≤ 1 an</i>	9
<i>dont membre d'une MUSO > 1 an ≤ 3 ans</i>	30
<i>dont membre d'une MUSO > 3 ans ≤ 5 ans</i>	25
<i>dont membre d'une MUSO > 5 ans ≤ 10 ans</i>	17
<i>dont membre d'une MUSO > 10 ans</i>	-
Nombre de MUSO représentées	10
Nombre de Musoniers actifs	63
Nombre de Musoniers non-actifs	18
Nombre de Musoniers femmes	66
Nombre de Musoniers hommes	15
Nombre de Musoniers ruraux	81
Nombre de Musoniers urbains	-

- Le tableau ci-dessus appelle quelques explications et précisions :
 - Le nombre de Musoniers enquêtés est supérieur à celui qui avait été initialement prévu afin de tenir compte d'éventuels questionnaires inexploitable.
 - Toutes les personnes ayant fait l'objet d'une enquête individuelle sont membres (ou l'ont été) d'une MUSO qui a également fait l'objet d'un focus group.
 - Sont considérés comme Musoniers actifs ceux qui cotisent et participent régulièrement aux réunions de leur MUSO. Les Musoniers inactifs sont pour l'essentiel dans les deux pays, des membres qui ont quitté leur MUSO en démissionnant de manière libre ou forcée. Les autres se contentent de participer aux réunions mais ont cessé de cotiser.
- **Dix entretiens individuels et un « focus group »** ont été réalisés auprès des équipes opérationnelles d'ASIENA pour comprendre leur perception de leur métier, la manière dont ils appliquent la méthodologie de création et d'accompagnement des MUSO mais également pour apprécier les difficultés concrètes rencontrées sur le terrain.
- **Des entretiens semi directifs en « focus group »** réalisés par les experts avec les responsables et les membres de 14 MUSO (en effet aucune enquête individuelle n'a été réalisée auprès de Musonier membre du Groupe SOUTONGNOOMA à Ouagadougou). A cela s'ajoutent des discussions menées avec 2 Unions de producteurs de Karité, qui regroupent en leur sein des groupements de femmes structurés selon la méthodologie MUSO. Des discussions ont pu être réalisées avec les personnes chargées du suivi des opérations, le conseiller technique, l'animateur principal et le gérant.
- **Des entretiens institutionnels** avec les responsables d'ASIENA (Secrétaire Exécutive, Responsable des Opérations, Responsable Financier, Superviseurs) pour comprendre la stratégie d'approche par rapport au MUSO.

- **L'exploitation des données produites par ou pour l'OPM** permettant de valoriser les informations existantes susceptibles de renseigner les thèmes abordés et les effets à évaluer. Les principaux documents recueillis ont été classés comme suit: documents officiels (rapport annuel 2015, plan de formation du personnel, organigramme, registre du personnel, manuel des procédures administratives, procédure de contrôle interne, rapport de diagnostic sur les Ressources Humaines, états financiers provisoires 2016), données opérationnelles et techniques (politique de crédit, données sur les crédits, liste des clients, fiche d'adhésion MUSO) et données liées à l'étude « terrain » (fiches de souscription des MUSO sélectionnées).
- **L'exploitation de la littérature existante et d'autres données externes** ont permis de mieux comprendre les différentes formes de finance communautaire au Burkina Faso ainsi que sa portée.

1.5 Déroulement de la mission, difficultés rencontrées et adaptations

1.5.1 Déroulement

La phase terrain de la mission s'est déroulée du 13 au 28 février 2017. Les experts de Kalyta Partners (Guillaume MICHEL) et de LESSOKON (Moussa TASSEMBEDO) ont été appuyés en début de mission, du 13 au 15 février, par Mr Evriviadis Cabiatis qui a animé les réunions fixées avec la Direction d'ASIENA et son partenaire la SIDI, mais également conduit la réunion « auto-évaluative » en présence des animateurs et des agents de crédits.

Le temps imparti pour cette phase terrain, et les risques sécuritaires prévalant dans les régions Nord et Est du Burkina ont amené les experts à concentrer principalement leur intervention dans les régions situées au Sud et Sud-Ouest ainsi qu'au Centre-Ouest de la capitale Ouagadougou. Un déplacement a également été effectué à l'Est, dans la région de ZORGHOU/KOUPÉLA, afin d'intégrer les préoccupations d'ASIENA sur la dynamique de croissance des MUSO créées dans cette zone.

Un travail a par ailleurs été initié en début de mission avec ASIENA pour prendre en compte les problématiques opérationnelles auxquelles l'institution est confrontée, plus particulièrement dans sa relation avec 2 Unions de producteurs de Karité situées à Léo et Réo. A cet effet, il a été décidé d'enrichir l'échantillon initialement fixé dans la note de cadrage et de passer de 8-10 MUSO enquêtés à 15 et de 60 enquêtes individuelles approfondies à 81.

Des entretiens avec les responsables des Unions de producteurs ont eu lieu à Léo et Réo pour enrichir notre collecte d'informations et nos analyses.

Lors des visites sur le terrain, nous avons également tenu à rencontrer les animateurs, les agents de crédits ou superviseurs en charge de la création et de l'accompagnement des MUSO afin d'enrichir nos observations. Leur disponibilité et leur engagement sur le terrain nous ont permis d'échanger avec facilité lors des interviews avec les Musoniers et les responsables des MUSO.

En fin de mission, une restitution « à chaud » a été faite au management d'ASIENA pour présenter nos principales observations et valider les recommandations opérationnelles à mettre en œuvre.

1.5.2 Observations, difficultés rencontrées et mises en garde

Le risque de réponses biaisées

Evaluer la vulnérabilité d'un échantillon de Musoniers n'est pas une chose simple en l'absence de « ligne de base » qui puisse servir de référence de comparaison. La démarche qui a été utilisée pour l'étude s'appuie principalement sur les « dires des acteurs » avec ce que cela peut comporter comme limites : vision subjective des Musoniers et leur perception de la réalité. Il ressort par exemple de l'étude que la MUSO permet à une partie de ses membres d'accroître leurs revenus mais la quantification de la progression n'a pas pu être faite. Même si globalement le « ressenti » des Musoniers enquêtés est positif, celui-ci doit être considéré avec une certaine prudence. Les enquêteurs n'étaient pas des employés d'ASIENA mais il n'est pas impossible que certains Musoniers les aient assimilés à des « agents » d'ASIENA ce qui expliquerait parfois certaines réponses « enthousiastes ». Enfin, l'exercice a très souvent fait appel à la « mémoire » des Musoniers en leur demandant notamment de comparer des situations « avant leur adhésion à la MUSO » et « actuellement ».

La question de la pauvreté et de la vulnérabilité

Il est aujourd'hui reconnu que la majorité des IMF dans le monde ne touche pas les plus « pauvres parmi les pauvres » et « les plus vulnérables parmi les vulnérables ». C'est aussi le cas pour ASIENA et de l'outil MUSO qu'elle promeut. Pour les ménages les plus pauvres et/ou les plus vulnérables, les possibilités d'utilisation productive des prêts sont souvent très limitées.

Comme l'expliquent Rutherford et Wright⁷, l'exclusion des plus pauvres est probablement due à la prédominance du crédit dans les services des IMF au détriment des besoins réels des plus pauvres en matière de sécurisation et de disponibilité de leur épargne.

Selon les acteurs (animateurs, agents de crédits et Musoniers), les réponses sont très variables sur cette question. Certains agents de crédit d'ASIENA tout comme certaines MUSO (plus économiquement orientées) ont mis l'accent sur l'importance des crédits dans la réduction de la pauvreté. Dans d'autre cas, les animateurs et certains Musoniers ont beaucoup plus fait état de l'importance des principes de solidarité.

Cette forme de « dualité » se ressent également au niveau de la direction d'ASIENA.

L'utilisation de la méthode « Indice PPI »

La vulnérabilité est au cœur des processus de pauvreté et cela est encore plus vrai en zones rurales⁸ :

Le niveau de pauvreté des Musoniers au Burkina Faso a été évalué selon la méthode « Indice de Passage du Seuil de Pauvreté » (Indice PPI) qui se matérialise par un questionnaire.

L'indice PPI se compose d'un ensemble de dix questions simples (concernant les conditions de logement, l'utilisation de toilettes – latrines – les biens possédés ...). Les réponses sont notées en fonction d'un système de points établi au préalable par le biais d'une analyse économétrique rigoureuse.

Selon le nombre de points obtenus, les personnes enquêtées sont placées dans une catégorie de pauvreté. Pour chaque catégorie, une probabilité de pauvreté tirée des données les plus récentes a été établie. La probabilité est estimée par rapport à un seuil de pauvreté qui est celui de 2,5 USD par jour. Par catégorie de pauvreté, la probabilité d'être en dessous de ce seuil de pauvreté est :

Tableau 5 : Grille de Notation de la Pauvreté Burkina Faso

Points	Probabilité	Points	Probabilité	Points	Probabilité	Points	Probabilité
0 – 4	100.00%	20 – 24	92.00%	40 – 44	70.40%	60 – 64	20.60%
5 – 9	99.20%	25 – 29	87.30%	45 – 49	51.60%	65 – 69	17.40%
10 – 14	97.80%	30 – 34	80.40%	50 – 54	39.30%	70 – 74	4.70%
15 – 19	95.70%	35 – 39	70.80%	55 – 59	33.90%	75 – 100	0.00%

Traitement informatique

Le traitement informatique concerne les réponses aux questionnaires sur l'évolution de la vulnérabilité des Musoniers. Ce questionnaire comprend une soixantaine de questions dont les thèmes principaux sont les suivants :

- Eléments d'identification du Musonier
- Adhésion (démission s'il y a lieu) à la MUSO (quand, comment et pourquoi)
- Caractérisation du ménage du Musonier

⁷ Graham Wright, Mosharraf Hossain and Stuart Rutherford, Savings: Flexible Financial Services for the Poor, in Who Needs Credit? Ed. Geoffrey D Wood and Iffath A Sharif, University Press, Dhaka, 1997.

⁸ Au Burkina Faso, il est estimé que 40% de la population vit sous le seuil de pauvreté contre 47% en 1994. « Si en milieu urbain l'incidence de la pauvreté a été divisée par 2 environ (-46% de baisse), en milieu rural, le recul de la pauvreté est plutôt modeste (-10%). En effet, le taux de pauvreté est passé de 25,2% en 2009 à 13,7% en 2014 en milieu urbain et de 52,8% en 2009 à 47,5% en 2014 en milieu rural. De plus, en 2014, plus de 9 pauvres sur 10 (92,5%) vivent en milieu rural ». Source : « Profil de pauvreté et d'inégalités ». Rapport. Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014. Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) Burkina Faso.

- Perception des Musoniers sur les effets ou impact de la MUSO sur : les besoins fondamentaux du ménage (éducation, alimentation, santé et conditions d'habitation), ses activités génératrices de revenus, la constitution et la sécurisation du capital productif, la résilience du ménage par rapport à certains risques, leurs revenus, leur capacité d'épargne et d'emprunt, leurs relations aux autres à différents niveaux (ménage, MUSO et village).

La saisie informatique des données collectées par les enquêteurs n'a pas pu être réalisée sur le terrain car le logiciel de traitement statistique utilisé nécessitait une connexion internet stable. Néanmoins, un accompagnement et des contrôles journaliers ont été effectués pour s'assurer de la cohérence des informations enregistrées sur les supports papiers.

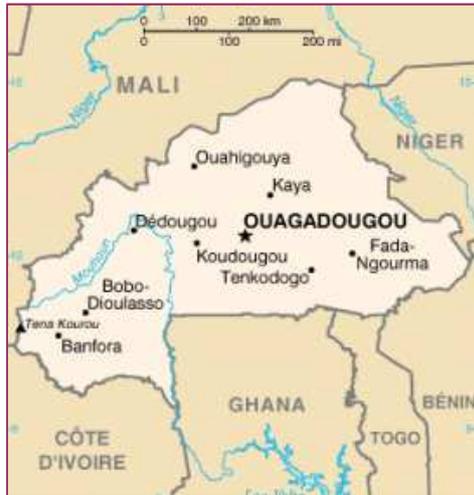
Les données recueillies sur le terrain ont été ensuite, en fin de mission, saisies sur l'outil « Google Forms » pour permettre le traitement statistique. Les données ont été enfin transférées sur Excel pour procéder à des corrections a posteriori notamment pour uniformiser le format de certaines réponses et pour croiser certaines informations.

2 CONTEXTE D'INTERVENTION D'ASIENA

2.1 Contexte pays

Il ne s'agit pas ici de faire une présentation exhaustive du Burkina Faso. Il s'agit plutôt de mettre en évidence les éléments de contexte pouvant avoir une incidence sur le fonctionnement des MUSO et la vie de leurs membres.

2.1.1 Données générales



Le Burkina Faso est un pays enclavé d'Afrique subsaharienne, à faible revenu (615 USD de revenu national brut par habitant en 2015) et aux ressources naturelles limitées. La population, qui croît au rythme annuel moyen de 3 %, était estimée à près de 18,11 millions en 2015 (données Banque mondiale). L'économie, malgré l'aridité des sols, est fortement dominée par l'agriculture qui représente 32 % du produit intérieur brut et qui emploie près de 80 % de la population active. Il s'agit principalement d'élevage mais également, surtout dans le sud et le sud-ouest, de culture de sorgho, de mil, de maïs, d'arachides, de riz et de coton. Le Burkina Faso est le premier exportateur africain de coton. Les exportations aurifères ont pris de l'importance ces dernières années.

Le Burkina Faso reste vulnérable aux chocs liés aux variations pluviométriques et aux cours mondiaux de ses produits d'exportation.

Il bénéficie d'une croissance économique solide, de 5% en moyenne depuis le début des années 2000. Néanmoins, le taux de pauvreté absolue (estimé par l'INSD à 246 USD par an et par habitant⁹) est passé de 25,2% en 2009 à 13,7% en 2014 en milieu urbain et de 52,8% en 2009 à 47,5% en 2014 en milieu rural. De plus, en 2014, plus de 9 pauvres sur 10 (92,5%) vivent en milieu rural. **La profondeur et la sévérité de la pauvreté sont quatre fois plus importantes en milieu rural qu'en zone urbaine¹⁰.**

Le contexte socio-politique reste marqué par les récentes crises gouvernementales qui ont impactées la qualité des portefeuilles de crédits des IMF (remboursement à échéance et recouvrement), mais également par l'insécurité sur les zones frontalières avec le Mali et le Niger, obligeant les IMF à recentrer leurs activités de crédits dans les centres urbains et les zones rurales encore pacifiées des régions Centre, Sud, Ouest et Sud-Ouest.

2.1.2 Le secteur de la microfinance

L'offre de services financiers proposée par les IMF au Burkina Faso est très importante et diversifiée. Culturellement, la microfinance qu'elle soit formelle ou informelle est assez bien intégrée par les populations.

⁹ Le montant minimum qu'une personne doit dépenser en consommation alimentaire, éducation, santé, habillement etc. par an pour être considérée comme non pauvre, appelé seuil absolu de pauvreté monétaire, a été estimé à 153.530 FCFA (246 USD) par tête et au prix courant de Ouagadougou. Ce seuil se décompose en une composante alimentaire de 102.040 FCFA (163 USD) et une composante non alimentaire de 51.490 FCFA (83 USD).

¹⁰ Source : Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) du Burkina Faso. Novembre 2015. « Profil de pauvreté et d'inégalités - Rapport Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014 »

Au 31 décembre 2015, 135 SFD intervenaient dans le secteur. A la même date, 1,6 millions de membres avaient accès aux services d'épargne et ou de crédit offerts par les SFD du Burkina Faso dont 40% de femmes. Le taux de pénétration de la microfinance est donc supérieur à 10%. Les indicateurs d'inclusion financière sont les suivants (2014)¹¹ :

- % de la population ayant un compte dans une institution financière formelle : 14%
- % de la population ayant un prêt dans une institution financière formelle : 5%
- % de la population épargnant dans une institution financière formelle : 9%

Au plan de l'intermédiation financière, les SFD ont mobilisé 392 millions d'USD de dépôts à fin décembre 2015 contre 337 millions d'USD à fin décembre 2014 et totalisaient un encours de crédit de 212 millions d'USD contre 185 millions d'USD à fin décembre 2014.

Le marché est étroit et très concurrentiel, particulièrement dans les grands centres urbains et sur certains segments de clientèle, à savoir les Micro et Très Petites Entreprises (MTPE) évoluant pour l'essentiel dans le secteur du commerce et des services.

Les principaux acteurs de cette économie de la microfinance sont actuellement le Réseau des Caisses Populaires, ACEP et MICROCRED. Ces derniers visent plutôt une clientèle de Petites et Moyennes Entreprises (PME) en milieu urbain.

Dans les petites villes de provinces et les villages, les services financiers sont assurés par des IMF ayant focalisées leur stratégie de croissance à une échelle régionale (principalement des COOPEC locales).

Selon les informations de l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés du Burkina Faso (APSFDF-BF), en termes d'implantation géographique, chaque province compte au moins une IMF. Cependant, il existe une grande disparité entre les provinces : plus de 80% des provinces hébergent moins de 6 institutions dont un quart n'en compte que deux ; 18% accueillent entre 6 et 8 institutions ; le Kadiogo, province abritant la capitale, compte 18 institutions.

2.1.3 La finance communautaire

Depuis quelques années, il y a un très net regain pour la finance communautaire dans les zones rurales. ASIENA n'est pas la seule à promouvoir l'outil MUSO.

L'Union des Baoré Tradition d'Épargne et Crédit (UBTEC) est une institution de microfinance qui cible avant tout la population rurale. Son slogan « La Banque des paysans aux conditions des paysans ! ». En juin 2016, l'UBTEC comptait 4 caisses mères et 22 points de service ou guichets. Les dépôts (épargne) s'élevaient à près de 6 millions d'USD et l'encours de crédit à 4,4 millions d'USD, pour 24.888 sociétaires¹².

L'outil MUSO promu par la BTEC est une petite caisse d'épargne gérée de façon autonome par un groupement de 10 à 20 personnes au niveau villageois. En principe, elle fonctionne comme les tontines traditionnelles : chaque membre (pour la plupart des femmes) cotise des petits montants chaque mois et quand la caisse atteint un certain volume, chaque membre peut bénéficier d'un crédit à un taux d'intérêt fixé par le groupe.

Catholic Relief Services (CRS) fait pour sa part la promotion de l'outil «Communauté d'Épargne et de Crédit Interne» (CECI) qui est un groupe de 15 à 30 personnes qui décident d'unir leurs forces pour répondre à des besoins de financement concrets. Il s'appuie sur des principes de solidarité, d'autopromotion et d'autogestion. Elle permet, à un niveau local et très décentralisé (hors des zones

¹¹ Sources: Global Findex 2014 - Burkina Faso

¹² Source : site web SOS Faim Luxembourg. Sur ce site l'outil MUSO y est défini comme suit : «l'outil MUSO est une petite caisse d'épargne gérée de façon autonome par un groupement de 10 à 20 personnes au niveau villageois. En principe, elle fonctionne comme les tontines traditionnelles : chaque membre (pour la plupart des femmes) cotise des petits montants chaque mois et quand la caisse atteint un certain volume, chaque membre peut bénéficier d'un crédit à un taux d'intérêt fixé par le groupe ».

traditionnelles des banques et des IMF), de proposer des services financiers de proximité qui se basent avant tout sur les ressources propres de leurs membres collectées sous forme de cotisations. Au-delà de ses activités financières, la CECI se veut être un « espace de structuration et de cohésion du milieu » par la tenue hebdomadaire de réunions.

La CECI est, tout comme la MUSO, une forme de Groupe de Finance Communautaire (GFC). Elle s'apparente à certaines formes de GFC par la simplicité de ses règles (elles doivent être comprises par tous les membres), sa composition (personnes qui se connaissent bien et qui se font confiance), des réunions régulières, l'autogestion, l'existence d'une caisse de solidarité et l'entraide et l'offre de services financiers de proximité, souples et adaptés aux besoins et capacités de ses membres.

Le CRS, qui n'est pas une IMF, assure la promotion des CECI au travers de :

- partenaires locaux mandatés pour la promotion de ces CECI qui à leur tour forment des animateurs « endogène » chargés de la création et du suivi des groupes. Les animateurs sont rémunérés par le groupe lui-même. La durée du rôle du partenaire local est strictement liée à celle de la subvention reçue par le CRS. Le système (CECI + animateur endogène), une fois mis en place, est censé « s'entretenir » tout seul ; et
- l'IMF « Groupe d'Accompagnement à l'Investissement et à l'Épargne » (GRAINE) qui a été créée en 2006 par l'OCADES Caritas Burkina et CRS. Les activités de GRAINE-SARL s'adressent prioritairement aux femmes démunies des zones rurales et périurbaines du Burkina Faso et sont articulées autour du crédit direct de type solidaire et indexé sur l'épargne qui se constitue au fil du temps. Le crédit est octroyé individuellement aux clientes organisées au sein de Groupement Villageoise de Micro-crédit (GVM) dont la taille moyenne est de 30 personnes¹³.

Fin 2015, GRAINE comptait 26.640 emprunteurs pour un encours de crédits de 3,77 millions d'USD et 41.500 épargnants pour un encours d'épargne de 1,26 millions d'USD¹⁴.

2.2 Historique et fiche d'identité d'ASIENA

2.2.1 Historique d'ASIENA

L'Association Inter-Instituts « Ensemble et Avec »(ASIENA) a été créée en 2002, et reconnue sous le numéro 2003-067/MATD/SG/DGAT/DLPAP du 20 février 2003.

Formée de trente-trois (33) congrégations religieuses autochtones au départ, ASIENA comprend aujourd'hui plus de quarante (40) Instituts de vie consacrée, féminins et masculins, qui adhèrent au mouvement d'auto prise en charge, véritable défi pour des populations en forte paupérisation.

Elle intervient dans 28 provinces sur les 45 que comptent le Burkina Faso soit 11 diocèses sur 15 que compte le pays à savoir : Ouagadougou, Koudougou, Diébougou, Bobo Dioulasso, Dédougou, Nouna, Koupéla, Manga, Banfora et Ouahigouya.

ASIENA mène trois activités dont la gestion est faite séparément : l'Entraide Santé inter Instituts (ESI), les Activités Communautaires Génératrices de Revenus (AGR) et l'Épargne Crédit inter Instituts (ECRI).

Cette dernière activité est lancée en 2005 mais les activités ont pris corps en 2006. Afin de pouvoir exercer légalement son activité d'épargne et de crédit, ASIENA a signé en 2006 une première convention cadre avec le Ministère de l'économie et des Finances puis, a obtenu son agrément le 4 décembre 2012 sous le N°A-13 12 0462 conformément à la nouvelle réglementation en vigueur. Ce volet Epargne Crédit inter Institut (ECRI) a pour mission de contribuer à la réduction de la pauvreté, notamment celle des femmes vulnérables au Burkina Faso. Le statut juridique actuel d'ASIENA ECRI est de type associatif conformément à la loi.

¹³ Sources : sites web de l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés du Burkina Faso (APSPF) et de GRAINE-SARL.

¹⁴ Source : Mix Market Burkina Faso

L'enjeu majeur de ce département est de réussir à mettre en place de façon pérenne une structure financièrement et institutionnellement viable, reconnue pour sa capacité à toucher efficacement les familles les plus pauvres grâce à une offre de services variés (financiers et non financiers) de proximité qui permettent de toucher et d'améliorer les revenus des populations démunies exclues du système classique de financement.

Cela passera par une évolution de son statut juridique en SARL (ASIENA Finances) et le transfert des actifs de ce département vers la nouvelle entité.

2.2.2 Gouvernance d'ASIENA

ASIENA a un mode de gouvernance associatif avec une organisation commune aux trois volets qui se présente comme suit :

- L'Assemblée Générale (AG) qui est l'instance suprême. Elle est composée d'une centaine de membres, des religieuses issues de l'Union des Supérieures Majeures du Burkina et du Niger (USMBN) membre fondateur de l'association.
- Le Conseil d'Administration (CA) est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de l'Association. Il est composé de deux membres de droit (la représentante de l'Union des Supérieures Majeures du Burkina Faso (USMB), la Secrétaire exécutive) et neuf membres élus par l'AG renouvelés au tiers tous les 3 ans ;
- Le Comité de Surveillance (CS) est composé de trois (3) membres élus par l'AG qui travaille en étroite collaboration avec le contrôle interne.
- Le Comité de Crédit (CC) est également composé de trois (3) membres qui sont désignés par l'AG.
- Le secrétariat exécutif composé de la secrétaire exécutive et des responsables des départements ECRI, AGR et ESI. C'est le pivot de l'Association, il est chargé de l'exécution des différentes décisions prises à l'AG ou au CA. Il est garant de la bonne marche des activités de l'Association, tant sur le plan technique que sur le plan administratif et financier.

ASIENA dispose de manuel de procédures administratives, comptables, financières et de contrôle interne.

Il existe un document détaillant la politique de crédit qui a été revu courant 2013 et un plan d'affaire couvrant la période 2011-15. En mai 2014, la mise en œuvre de ce plan a fait l'objet d'une évaluation et les objectifs stratégiques et opérationnels ont été revus pour la période 2014-2016.

Les aspects opérationnels d'ASIENA restent encore très peu documentés. Cela se traduit notamment par l'absence de véritables procédures opérationnelles et d'autres guides de formation et d'animation.

2.2.3 Fonctionnement actuel et principales activités du département ECRI

Le département ECRI utilise principalement l'outil MUSO conçue par la SIDI. ASIENA définit la MUSO comme « un outil pédagogique visant à promouvoir les mécanismes d'épargne et de crédit internes au groupe afin de permettre l'autosuffisance des populations vulnérables ».

L'institution offre cinq types de prêts à ses clients, notamment :

- deux produits de crédits de groupe dit solidaire : le crédit aux mutuelles de solidarité (MUSO) et les groupes de crédit direct ;
- un produit de crédit dédié aux communautés religieuses de court et moyen terme pour financer leurs AGR et investissements ;
- un produit de crédit aux personnes physiques ; et
- un produit de crédits sociaux dédiés aux femmes des groupes solidaires.

Les crédits aux MUSO constituent le cœur de l'activité de microfinance de l'Association (environ 80% du portefeuille de crédit).

Les services d'épargne proposés sont le dépôt à vue, le dépôt à terme, l'épargne obligatoire, l'épargne capitalisée et les cotisations ou épargne-retraite gérée en interne par les Mutuelles de Solidarité.

La gestion quotidienne de l'association est assurée par une équipe technique composée :

- d'une Secrétaire Exécutive désignée par le conseil d'administration,
- d'un responsable des opérations et de développement du volet ECRI,
- d'un responsable financier,
- d'une caissière,
- de huit agents de crédits,
- de vingt-quatre animateurs/animatrices et du personnel d'appui.

Les animateurs/animatrices sont au contact direct des MUSO. Ils sont en charge de la sensibilisation, la formation-accompagnement, le suivi d'un ensemble de MUSO. Théoriquement, un animateur est en contact avec une MUSO au moins une fois par mois pendant sa période de formation et les 6 mois qui suivent.

Les agents de crédit sont responsables de l'instruction des demandes de refinancement émanant des MUSO. ASIENA ne dispose pas d'agences physiques. La seule infrastructure physique est son siège à Ouagadougou qui dispose d'un service de caisse. ASIENA prévoit d'ouvrir des bureaux en provinces qui permettront aux équipes de terrain d'avoir un lieu de rassemblement dans une même zone d'intervention géographique.

De manière générale, le mode de fonctionnement d'ASIENA est centralisé en ce qui concerne le refinancement des MUSO. Les demandes de refinancement sont préparées par les agents de crédit et les dossiers sont transmis physiquement au comité de crédit au siège. Les agents de crédit travaillant à Ouagadougou ou à proximité remettent eux-mêmes les dossiers de demande de refinancement et peuvent répondre sur place aux questions qui leurs sont posées.

Ceux situés dans des zones éloignées envoient les demandes de refinancement par le biais de transporteurs locaux et répondent par téléphone aux questions de précision et d'éclaircissement. Ce mode de fonctionnement est adapté aux réalités économiques d'ASIENA. Cependant, s'il permet de maintenir les coûts de fonctionnement à un niveau acceptable, il engendre des retards dans le traitement des demandes de refinancement.

Le contrôle (interne) des agents de crédit est principalement un contrôle ex-post réalisé par le siège une fois par an. Hormis ces contrôles annuels et les échanges téléphoniques, il n'y a pas de véritable visibilité sur ce qui est réalisé par les agents de crédit qui ne sont pas physiquement rattachés au siège d'ASIENA.

Les entretiens menés avec les agents de crédit ont mis en évidence des différences entre générations sur la compréhension et la finalité de leur métier. Si les plus anciens mettent encore en avant le rôle social des MUSO, ce n'est quasiment plus le cas pour les plus jeunes qui raisonnent plus en termes de « production de crédits ».

L'absence de guides de formation à l'attention des MUSO et de manuels de procédures opérationnelles peuvent renforcer le risque de « dérives » de certains agents de crédit et animateurs. Ils rendent évidemment plus difficile le contrôle interne sur le terrain.

2.2.4 Rôle de la SIDI

Il convient de distinguer deux grandes phases de l'appui de la SIDI à ASIENA :

2005 – 2009

En 2005 la SIDI a commencé à sensibiliser ASIENA à l'approche MUSO par le biais de sessions de formation et d'informations. Après un certain temps de réflexion et d'apprentissage, ASIENA a démarré ses activités MUSO en 2007. La SIDI a appuyé ASIENA dans :

- la formation de ces premiers animateurs,
- la sensibilisation et la promotion de l'outil MUSO dans ses deux premières zones d'intervention et,
- la mise en place d'un mécanisme de refinancement. Ce dispositif d'appui technique a été complété par la mise en place d'un logiciel de suivi des données MUSO.

2010-2017

L'appui de la SIDI a principalement porté sur :

- le renforcement des capacités de refinancement des MUSO par ASIENA,
- la gestion des MUSO,
- l'intégration de l'outil MUSO dans une logique « Institution de Microfinance »,
- la mise en œuvre de la performance sociale et,
- la transformation institutionnelle en cours d'ASIENA en SARL.

Bien que n'ayant pas, à proprement parler, une vocation d'opérateur technique, le rôle de la SIDI a été déterminant pour ASIENA. En la dotant de l'outil et de la méthodologie MUSO, la SIDI a permis à ASIENA de pénétrer de manière significative le monde rural dans ses zones d'intervention et d'étendre sa portée sur les femmes vulnérables qu'elle cible plus particulièrement. D'une certaine manière, il peut être affirmé que l'outil MUSO a précisé et renforcé l'identité d'ASIENA.

2.2.5 Autres partenaires d'ASIENA

Outre la SIDI, ASIENA bénéficie de l'appui de (ou a noué un partenariat avec) :

- **Entrepreneurs Du Monde (EDM)** sous forme de subvention d'investissement et d'exploitation pour la période 2008-11. Depuis EDM apporte un appui technique sur le volet microfinance et karité. De ce fait, leurs zones d'interventions sont étroitement liées. L'obtention récente d'une licence bancaire par EDM¹⁵ doit lui permettre de développer son propre portefeuille de crédits, en concurrence directe avec ASIENA.
- La **Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF)** dont ASIENA est membre. La MEBF a apporté un appui institutionnel en 2011 et il est prévu qu'elle appuie la mise à jour de différents manuels (« procédure administrative financière et comptable », « activités d'épargne et de crédits » et « activités communautaires génératrices de revenus à but social »).
- La **fondation l'OCCITANE** qui a créé un consortium d'ONG avec ASIENA, Aide action et SOS Sahel pour la mise en place d'un projet Micro finance Alphabétisation et Maraîchage (MAM) dans la commune rurale de Koundougou dans les hauts bassins. Ce projet qui a débuté en 2012 vise à pérenniser les actions d'alphabétisation et s'appuie sur le microcrédit pour renforcer économiquement des femmes vulnérables en finançant des cultures de contre-saison.
- Le **projet « Se lever »** pour développer avec les MUSO des produits de crédit pour le financement d'activités avicoles dans la boucle du Mouhoun dans une phase pilote

Le dénominateur commun de la plupart de ces partenariats est qu'ils ciblent des femmes vulnérables en zones rurales.

Par ailleurs, ASIENA a développé des liens de partenariat avec plusieurs autres structures parmi lesquelles nous trouvons l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés (APSPD), le réseau African Micro finance Transparency (AMT) qu'elle a intégré depuis 2009 et participe à ses rencontres et formations chaque année.

¹⁵ Source : enquêtes auprès du Personnel ASIENA, Février 2017.

2.2.6 Résultats quantitatifs d'ASIENA

Tableau 5 : la dynamique MUSO d'ASIENA en quelques chiffres

Données	2009	2010	2014	2016
Nombre total de MUSO créées	196	401	1.100	1.974
Nombre de MUSO suivies par ASIENA				1.900
% de MUSO suivies par ASIENA				96%
Nombre total de Musoniers				37.200
Nombre moyen de membres par MUSO				18
Nombre total de membres hommes				5.500
% d'hommes dans les MUSO				15%
Nombre total de membres femmes				31.700
% de femmes dans les MUSO				85%
Montant cumulé dans les caisses rouges (en USD)				62.000
Aides versées des caisses rouges (en USD)				43.000
Encours caisses rouges (en USD)				19.000
Encours moyen par caisse rouge (en USD)				11
Encours caisses vertes (en USD)				228.000
Encours moyen par caisse verte (en USD)				120
Encours moyen caisse verte par membre (en USD)				6
Nombre de MUSO refinancées	105	250		828
% de MUSO refinancées	54%	62%	30%	42%
Encours caisse bleue (en USD)				1.284.713
Encours moyen caisse bleue par MUSO (en USD)				1.550
PAR 30 sur le refinancement des MUSO				8,6%

Source : ASIENA (2016) et SIDI (2009 à 2014)

La croissance du réseau de MUSO portée ASIENA a été solide. En près de huit ans (2009-16), le nombre de MUSO a été multiplié par dix. La forte croissance observée entre 2015 et 2016 doit être interprétée avec prudence. Elle est en partie due à la mise en place du nouveau SIG qui a été l'occasion de mettre à jour les bases de données. Les animateurs d'ASIENA, malgré les difficultés liées à cette tâche parviennent à collecter des informations auprès de 96% des MUSO créées.

Avec plus de 37.000 Musoniers dont 85% de femmes, ASIENA semble être en ligne avec ses objectifs de portée et sa mission en faveur des femmes.

Des statistiques précises sur le degré de ruralité de la clientèle d'ASIENA n'ont pas pu être trouvées (les données étaient en cours de migration dans le nouveau SIG). Malgré tout, ASIENA cible les zones rurales en priorité car c'est là que les besoins en services financiers non couverts par l'offre existante sont les plus importants. ASIENA va bien au-delà des gros bourgs ruraux en essayant de diffuser la dynamique MUSO dans les villages les plus reculés et souvent enclavés.

En ce sens, **ASIENA peut être considérée comme un acteur d'inclusion financière dans ses zones d'intervention.** La MUSO, comme nous le verrons dans ce rapport, peut être considérée pour sa part comme un outil d'inclusion financière rurale.

Cette vocation rurale d'ASIENA et de l'outil MUSO, aussi noble soit-elle, est confrontée à des degrés divers à des contraintes opérationnelles, économiques et/ou tout simplement logistiques. Si les IMF classiques sont encore très peu présentes dans les zones rurales c'est principalement parce que :

- les coûts des transactions y sont élevés,
- le profil de risque des ruraux est particulièrement élevé,
- leurs produits financiers ne sont pas nécessairement adaptés aux besoins et contraintes des ruraux.

ASIENA cherche des solutions pour pérenniser financièrement ses activités. La réflexion se trouve à un stade relativement avancé qui se traduit par :

- des questionnements sur la pertinence, l'efficacité et l'efficience de l'outil MUSO dans certaines zones rurales particulièrement peu dynamiques économiquement (souvent pour des raisons socioculturelles) ;
- la création de MUSO en zones urbaines.

La part des MUSO refinancées (en pourcentage) a connu des variations significatives. De l'ordre de 62% en 2010, ce pourcentage est tombé à près de 30% en 2014 pour atteindre 42% en 2016. La diminution du pourcentage des MUSO refinancées en 2014 s'explique principalement par des problèmes de remboursements rencontrés dans certaines zones géographiques depuis 2013 : Léo, Manga, Koudougou et Bobo Dioulasso.

La direction d'ASIENA est fort préoccupée par le PAR 30 à fin 2016 qui est au-dessus de la norme prudentielle (5%) et des objectifs assignés pour 2016 (2%). Plusieurs raisons sont évoquées par ASIENA pour expliquer ce résultat :

- la qualité du travail des agents de crédit dans les zones précitées a été jugé comme peu rigoureuse et prudente en matière d'attribution des refinancements aux MUSO mais aussi en matière de gestion de crédits aux Musoniers (caisses vertes et bleues). Pour pallier à ce problème, ASIENA a prévu des formations de « recyclage »¹⁶ d'une durée de cinq jours. Idéalement, il aurait été important que ces formations en « salle » soient suivies d'un accompagnement régulier sur le terrain (apprentissage par la pratique) ce que ne permet pas l'organisation actuelle d'ASIENA-ECRI ;
- certains agents de crédit et animateurs ont quitté l'institution et le tuilage avec leurs remplaçants ne s'est pas fait de manière efficace de sorte que le suivi des créances en souffrance en a pâti ; et
- certaines zones dont notamment celles de Dédougou et de Léo affichent de manière structurelle et historique de très mauvais taux de remboursement pour la microfinance. Des mauvaises habitudes dans le non-remboursement ont été prises et semblent avoir été transférés au niveau des MUSO de ces zones¹⁷. Une étude de faisabilité préalable à l'intervention dans ces zones auraient permis sans doute de limiter les risques.

Tableau 6 : Bilan provisoire d'ASIENA au 31.12.2016 (en USD)

ACTIF		PASSIF	
Trésorerie	557'874	Emprunts	982'400
Portefeuille net de crédits	1'830'542	Epargne	1'449'731
Opérations diverses	243'905	Autres dettes	16'223
Valeur nette des immobilisations	71'926	TOTAL DETTES	2'448'354
		Subventions d'investissement	30'477
		Fonds affectés et de crédit	182'364
		Réserves	12'020
		Report à nouveau	46'404
		Excédent des produits sur les charges	123'494
		Résultat de l'exercice	-15'371
		TOTAL FONDS PROPRES	255'893
TOTAL ACTIF	2'704'247	TOTAL PASSIF	2'704'247

¹⁶ Source : Plan de formation du personnel d'ASIENA 2015-17.

¹⁷ A Léo, le processus de demande émanant de la MUSO, puis le décaissement est complexe, et porteur de risques de détournements organisés par les responsables de la MUSO et de l'Union.

Les états financiers provisoires d'ASIENA au 31.12.2016 mettent en évidence que :

- le résultat est déficitaire d'environ 15.000 USD mais il est absorbé par le report à nouveau excédentaire d'environ 46.000 USD ;
- le portefeuille de crédits représente 65% du total actif. La liquidité (caisse et comptes en banques) représente un peu plus 19% du total actif. Les immobilisations d'exploitation ne représentent que 6,4% du total actif.

Cette structure de l'actif du bilan montre que les ressources d'ASIENA sont principalement utilisées pour ses activités de crédit avec le minimum nécessaire en termes d'équipements tout en respectant les ratios réglementaires de liquidité ;

- les ressources financières d'ASIENA proviennent à 46% de l'épargne de ses clients (principalement des dépôts des diocèses) et à 31% d'emprunts contractés dont environ un tiers de la SIDI. Les fonds propres représentent 26% du total actif.

La structure du passif est donc relativement saine.

2.2.7 Conclusion

Dans les termes de référence, il est dit que la SIDI choisit ses partenaires locaux « d'abord pour leur capacité à accompagner et à financer les projets de leurs clients, petites entreprises et agriculteurs, exclus d'un accès aux banques classiques. Ainsi, la SIDI soutient plutôt des structures peu aidées par les grands bailleurs internationaux et choisies avant tout pour la vision de leur métier ».

Ces critères de choix sont confirmés dans le cas du partenariat avec ASIENA non seulement au départ mais également dans la durée.

En adoptant l'outil MUSO après une phase de réflexion et d'appropriation de deux ans (2005-07), ASIENA a développé un réseau comptant plus de 1.900 MUSO et plus de 37.000 Musoniers. La majorité de ces derniers sont situés en zone rurale où la pauvreté y est beaucoup plus importante qu'en zone urbaine ce qui semble être conforme avec un des objectifs d'ASIENA : faciliter l'accès aux services financiers des vulnérables. Par ailleurs, le fait que 85% des Musoniers sont des femmes montre qu'ASIENA n'a pas dévié de son autre objectif qui consiste à cibler les femmes défavorisées.

Il y a donc une constance forte dans la mission et les valeurs originelles d'ASIENA que l'outil MUSO n'a pas seulement altéré mais bien au contraire renforcé.

L'ancrage de l'outil MUSO dans une logique d'IMF semble réussi à ce stade. Le refinancement des MUSO est devenu la principale source de revenus d'ASIENA sans pour autant qu'il y ait une instrumentalisation de cet outil. Seulement 42% des MUSO sont aujourd'hui refinancés par ASIENA. Il n'y a donc pas de volonté à refinancer sans retenue. Bien au contraire, la politique de refinancement d'ASIENA est très prudente preuve **qu'ASIENA est une institution apprenante qui a su tirer des leçons des expériences passées.** De plus, les états financiers d'ASIENA sont probants quoiqu'encore fragiles.

Le changement de statut à venir d'ASIENA devra malgré tout être suivi et accompagné de près par la SIDI comme c'est le cas actuellement. Il sera nécessaire de le renforcer que ce soit au niveau de la gouvernance (AG et CA) ou au niveau opérationnel (meilleur suivi, formation et accompagnement des équipes de terrain, développement de procédures et guides, etc.). L'un n'allant pas sans l'autre.

Outre ce qui vient d'être évoqué ci-dessus, **il est urgent pour ASIENA de « rapprocher » le siège des équipes de terrain.** Le travail à distance a ses limites et comporte des risques dès lors qu'une IMF commence à prendre une certaine taille. Cela signifie que des relais intermédiaires doivent être mis en place pour assurer un accompagnement régulier, une formation continue et un contrôle à temps des équipes de terrain.

3 ANALYSE DE L'OUTIL MUSO PROMU PAR ASIENA

Ce chapitre a pour objectif d'analyser et d'évaluer l'efficacité de l'outil MUSO tel qu'il a été promu par ASIENA. Il se base sur les entretiens de groupes cibles organisés avec des MUSO (responsables et membres), les appréciations des membres de MUSO interviewés, les échanges avec les équipes et les responsables d'ASIENA.

Quinze MUSO ont pu être rencontrées en focus group. L'ensemble des responsables élus participaient généralement à ces réunions, sauf à SAPOUY, où il a été difficile de rencontrer la Présidente de la MUSO. Il a toujours été fait en sorte d'élargir la discussion aux membres de la MUSO pour éviter une mauvaise compréhension ou interprétation des termes de l'étude.

3.1 Processus de création des MUSO

3.1.1 Différentes techniques sont utilisées pour créer une MUSO

La création et la constitution d'une nouvelle MUSO semble obéir à différentes règles et techniques de prospection :

- a. L'animateur et/ou l'agent de crédit mène, de manière aléatoire, des prospections dans les villages de sa zone d'opérations en fonction de son réseau social et des personnes ressources susceptibles de l'introduire dans la communauté villageoise.

Les déplacements en moto sont de ce fait nombreux et les distances parcourues entre chaque « potentiel client » parfois très importantes (50 à 60 km) et coûteuses.

Après avoir réussi à prendre rendez-vous, l'animateur rencontre les villageois et réalise des animations de sensibilisation.

Son objectif est de les « intéresser » aux « valeurs d'entraide et de solidarité de la MUSO » en s'appuyant sur l'outil Epargne, mobilisée à travers la caisse rouge.

- b. L'animateur et/ou l'agent de crédit est approché par un villageois, qui a eu l'occasion de suivre une animation dans un village et qui de retour chez lui rassemble autour de lui des personnes « intéressées » par l'outil MUSO. Pour ce type de groupe, l'animateur réalise ensuite, selon son habitude, ses formations sur le fonctionnement des caisses rouge et verte.
- c. L'animateur et/ou l'agent de crédit est « accroché / prospecté » par un villageois qui, sensible aux valeurs d'épargne et de crédit prônées par l'outil MUSO, a décidé de le mettre en pratique dans sa propre communauté.

A ce niveau, le « villageois » s'est totalement approprié l'outil MUSO, car de sa propre initiative il a réuni autour de lui des membres de sa communauté. Ils ont défini ensemble quelques règles de fonctionnement, - montant des cotisations et fréquence de versements -, puis ont démarré les activités financières.

La relation créée avec l'animateur/l'agent de crédit leur permet par la suite de consolider les règles internes au groupe puis de renforcer leurs activités de crédit en ayant notamment accès aux refinancements « caisse bleue » accordées par ASIENA.

Il arrive que la taille de ces MUSO soit très importante (> à 50 membres), car la personne à l'initiative de la création de la MUSO s'appuie sur le « groupement villageois » de son village, en réunissant tous ceux intéressés par le projet. Il peut arriver qu'il décide de scinder le groupe en plusieurs MUSO afin de répondre aux exigences « de taille » fixées par l'animateur (cas de la MUSO WENDLA SONGDO III).

- d. L'animateur et/ou agent de crédit s'appuie sur des personnes ressources identifiées par ASIENA pour être mis en relation avec des groupements féminins « formalisés » via des Unions ou des Fédérations de producteurs.

Ces groupes ont préalablement fixés leurs règles de fonctionnement et de gestion et sont intéressés pour développer en leur sein un outil financier d'épargne et crédit.

Durant les discussions en focus group avec les équipes d'ASIENA et les responsables des MUSO, il apparaît que les animateurs et/ou les agents de crédits privilégient les «groupes formalisés avec ou sans reconnaissance juridique» démontrant une existence administrative, plutôt que les «tontines traditionnelles» s'activant sur les marchés, qu'ils disent vouloir écarter de leur prospection.

Témoignages sur l'importance du bouche à oreille dans la dynamique MUSO

« C'est Yvonne qui a créé notre MUSO après avoir participé à une animation dans un village. Ce jour-là, en rentrant chez elle, elle a décidé de rassembler les femmes de son quartier et d'inviter toutes celles, qui souhaitent sortir de la pauvreté, d'être membre de son groupe »... (Musonier, à DANO).

« La prospection se fait par bouche à oreille », car ASIENA n'est pas visible. On doit s'appuyer sur des personnes de confiance, qui réunissent autour d'elles d'autres femmes. La formation doit se faire rapidement, car en ville beaucoup de femmes se désistent en raison de la forte concurrence et il nous faut rapidement leur offrir des solutions de crédits »... (Agent de crédit).

3.1.2 La MUSO : un outil permettant de diversifier l'accès aux services financiers

90% des MUSO visitées déclarent avoir créé la MUSO pour développer et diversifier les stratégies d'épargne et de crédit de ses membres, et faire face aux problèmes financiers auxquels ils sont confrontés dans leur quotidien.

« Notre objectif est de mobiliser la petite épargne de chacune pour accéder à l'argent, à des montants de crédits progressivement plus importants. Cela nous aide à résoudre nos problèmes quotidiens, les dépenses urgentes quand les enfants sont malades »... (Musonier, à KOROLI)

Si ce constat est combiné au fait que 67% des Musoniers de notre échantillon disent également épargner en dehors de la MUSO (tontines, IMF, chez des gardes-monnaies...), il apparaît que la MUSO est « adoptée » par ses membres car elle leur offre une possibilité de diversifier leurs accès aux services financiers. Dans beaucoup de cas donc, la MUSO peut être associée à une stratégie de diversification financière propre aux populations pauvres et vulnérables pour répondre aux questions suivantes :

- comment concilier des flux irréguliers de flux de recettes et de dépenses ?
- comment faire face à une vulnérabilité multiforme ?
- comment réussir à réunir une somme conséquente à partir d'une multitude de petits flux financiers ?

3.1.3 Deux grandes phases dans la création d'une MUSO

Deux phases distinctes ressortent lors de la constitution de la MUSO :

- **La phase dite « d'observation » ou « de test »**, qui dure entre 2 et 6 mois. Durant cette phase, l'animateur (ou l'agent de crédit) dispense sa formation et accompagne la MUSO.

En théorie, il doit présenter les aspects méthodologiques de gestion des caisses et promouvoir les principes de vie de la MUSO basés sur l'entraide et la solidarité en premier lieu.

En pratique, il est constaté à la suite des entretiens avec les animateurs et les agents de crédits, que les contenus de formations présentés aux membres fondateurs des MUSO ne sont pas identiques d'une zone à l'autre.

Les animateurs focalisent généralement leur intervention sur le fonctionnement des caisses (verte, rouge et bleue) et la gestion du crédit et de l'épargne avec pour supports didactiques les carnets et fiches de suivi des crédits individuels et montants d'épargne.

La formation dure une heure environ et doit permettre aux MUSO d'être « autonomes ». L'accompagnement se limite à assurer une «*présence physique*» au moment des placements et recouvrements des crédits et un «*contrôle des cotisations* » lors des réunions mensuelles fixées par le MUSO.

Les principes de solidarité sont souvent abordés très rapidement. Cela est la conséquence de l'absence d'un processus de capitalisation du savoir-faire « maison » et le faible transfert de compétences entre anciens et nouveaux Animateurs ou Agents de crédits.

- **La phase dite « MUSO »** est validée par l'animateur, au terme d'une période d'observation de 6 mois, par
 - la capacité des responsables de la MUSO à gérer de manière autonome les caisses verte et rouge, et
 - la possibilité pour les Musoniers de bénéficier d'un crédit « caisse bleue » obtenu auprès d'ASIENA.

3.1.4 Conclusion sur le processus de création d'une MUSO

Le processus de création des MUSO est très variable d'un animateur ou agent de crédit à l'autre. Le « bouche à oreille » semble cependant y jouer un rôle important. Sur cette question, il y a manifestement pour ASIENA des possibilités de progression à différents niveaux :

- le travail de prospection des animateurs ou agents de crédit pourrait être organisé de manière plus structuré, en menant des études prospectives systématiques dans les villages pour identifier toutes les formes d'organisations informelles (tontines, groupes d'entraide de travail, groupement de femmes...), identifier les filières de production et évaluer d'un point de vue socio-économique la cohésion du groupe et son insertion économique dans le village ;
- la formation dispensée aux membres fondateurs pourrait être enrichie et renforcée sur les principes liés à l'entraide et la solidarité ainsi que sur la gouvernance.

Ces améliorations à apporter semblent importante pour pérenniser la dynamique MUSO. L'outil MUSO est principalement perçu pour ses fonctions économiques tant par :

- la majorité des Musoniers qui y voient un moyen de diversifier la nature des services financiers auxquels ils ont accès,
- qu'une partie des équipes de terrain qui se focalisent principalement sur le bon fonctionnement des différentes caisses.

Il est tout aussi important de s'assurer que la MUSO est créée sur un véritable périmètre de solidarité.

3.2 Portée des MUSO

3.2.1 Le mode de création d'une MUSO influe sur sa taille

La taille des MUSO rencontrées durant la phase d'étude varie entre 15 (localité de WAN) et 117 membres¹⁸ à OUAGADOUGOU. Plus précisément :

Tableau 7 : Taille des MUSO enquêtées

Taille	Nombre
≤ 15 membres	1
≥ 20 < 30 membres	5
≥ 30 < 40 membres	5
≥ 40 < 50 membres	2
> 60 membres	2
Total	15
Moyenne	37

La majorité des MUSO enquêtées ont une taille comprise entre 20 et 40 membres avec une moyenne se situant à 37 membres. Cette valeur est supérieure à celle (« théorique ») issue des statistiques d'ASIENA (18 membres en moyenne par MUSO) et supérieure à la taille optimale définie par ASIENA (30 membres au maximum).

Les variations de taille entre MUSO sont étroitement liées à l'histoire de la MUSO au moment de sa création. En effet, si la MUSO est née d'une initiative personnelle ou d'un petit groupe de personnes préexistant (tontine, groupe d'entraide...) sa taille de départ varie le plus souvent entre 10 et 20 membres.

Par contre, la taille de la MUSO à sa création peut varier entre 30 et 80 membres si elle est mise en place à partir de groupements de femmes déjà existants, structurés au travers de filières de production telles que la noix de karité ou la mangue séchée, ou de groupements villageois formés par des opérateurs de développement (type ONG, etc.).

Autrement dit, quand la création d'une MUSO n'est pas « spontanée », sa taille est celle du groupement sur lequel elle a été greffée. Tous les membres du groupe deviennent membres de la MUSO ce qui est contraire au principe d'auto sélection et peut s'avérer néfaste dans la pratique.

Cette taille oblige alors les responsables élus de la MUSO à définir des règles de fonctionnement et de gestion précises (par exemple : élargissement de la taille du bureau en intégrant des fonctions nouvelles telles que gardiennes de clefs ou commissaire aux compte / mise en place de pénalités de retard / organisation plus formelle des réunions avec notamment des prises de parole prévues...), faute de quoi la conduite des opérations de crédits et d'épargne de la MUSO ne pourra être réalisée de manière pérenne et transparente.

Lors des interviews, les responsables des MUSO ont souvent fait part des difficultés rencontrées dans la gestion de leur groupe. C'est pourquoi un nombre réduit de 15 à 25 membres semble dans la pratique « plus idéal » que celui de 30, car « les membres se connaissent, peuvent discuter et s'écouter, sans qu'un système de pénalités ne soit appliqué ».

Il en est de même pour les agents de crédits et animateurs d'ASIENA, qui, dans la mesure du possible et après avoir présenté les règles principales de fonctionnement de la MUSO, essaient **aujourd'hui** de réduire le nombre de membres au moment de la formation initiale de la MUSO pour mieux accompagner leurs groupes, notamment dans la gestion des crédits. Cette réduction du nombre de membres intervient lors de la mise en place des caisses rouge et verte.

¹⁸ Cette MUSO constitue aujourd'hui un exemple pour de nombreux agents de crédits. Elle est suffisamment bien structurée et gérée par ses responsables. Elle est en capacité de négocier les caractéristiques des crédits avec ASIENA. Ce type de MUSO se rencontre assez rarement. La tendance aujourd'hui est de scinder les grands groupes en plusieurs sous-groupes. C'est par exemple des 3 MUSO rencontrés à Zoungou-Kandaaga. Cette scission a permis (i) de faciliter l'animation et le suivi des crédits et (ii) de définir une durée de crédit distincte entre les hommes et les femmes. Les hommes ont bénéficiés d'une durée de crédit plus courte pour le 1^{er} cycle (2 mois) afin de renouveler rapidement leur second crédit en bénéficiant de montant plus important (75 000 en 1^{er} cycle et 150 000 en second cycle).

3.2.2 Le mode de création d'une MUSO influe sur sa composition

Pour les MUSO constituées sur un fort enracinement social, au travers soit de groupes d'entraide ou de tontines villageoises (50% des groupes MUSO visités), les « dire des acteurs » qui reviennent le plus fréquemment sont ceux de « la confiance », de « la proximité » ou de « la solidarité ».

En effet, les membres ont su au fil des années construire une véritable relation de travail. Elles se connaissent mutuellement, partagent les mêmes préoccupations, savent celles qui travaillent et celles qui « n'en sont pas capables ». Leurs liens sont fondés sur le « bon voisinage », les « liens de parenté », ou « d'appartenance à une même communauté religieuse ».

Au niveau rural, on accepte les jeunes filles à la condition qu'elles se marient dans le village, ou celles « étrangères au village » mais qui viennent de s'y installer à la suite de leur mariage.

Malgré une tentative de sélection des membres à l'entrée de la MUSO, la gestion des tensions a obligé certains responsables de MUSO à être beaucoup plus exigeants qu'ils ne l'ont été au moment de la constitution.

« Nous nous sommes trompés dès le début, nous acceptions tout le monde pour faire plaisir et pour éviter que les gens ne parlent dans le village mais à la fin du 1er crédit, peu de personnes ont remboursé. On a dû recouvrer notre argent et on en a perdu... On a relancé la MUSO sur la base de notre groupe d'entraide. Aujourd'hui, nous sommes prêts à intégrer de nouveaux membres à la condition qu'ils soient « étrangers » au village. Nous mènerons les enquêtes pour savoir s'ils sont honnêtes. Des crédits seront autorisés sur la base de leur épargne et de notre confiance mais on n'intègre plus ceux du village qui ont mauvaise réputation. » (Musonier, à WAN...)

Les tensions apparaissent au moment des remboursements des crédits de la caisse bleue et dans une moindre mesure ceux de la caisse verte.

« Notre grande MUSO est issu du groupement villageois et pour satisfaire l'animateur, nous l'avons partagé en 3, en fonction des activités menées par chacun. Ceux qui peuvent accéder aux crédits d'ASIENA sont réunis dans la même MUSO. Les hommes prennent des crédits de 75 000 FCFA et les femmes de 50 000 FCFA. Notre objectif était de prendre un crédit sur une durée de 2 mois pour rapidement accéder à un crédit plus important... Seul ceux qui peuvent rembourser le crédit ASIENA sont inscrits sur la liste »... (Musonier, à ZOUNGOU)

Pour les MUSO constituées au travers de « groupements de femmes » ou de « groupements villageois », les critères de sélection des membres semblent plus « économiques » car étroitement liés à la structuration d'une filière de production (filière Karité ou filière embouche bovine). C'est notamment le cas des MUSO visités sur les zones de LEO et REO. Les montants des cotisations versées périodiquement (hebdomadaire ou mensuelle) ne constituent pas en soi un facteur discriminant car les montants sont faibles. Par contre, l'accès aux services de crédits obtenus à partir de la caisse bleue est rendu plus difficile pour celles et ceux qui présentent un profil économique à risque ou qui n'entreprendraient pas de « cordiales relations » avec l'animateur. C'est particulièrement le cas des MUSO rattachées aux Unions de production de karité des zones de REO et LEO. Le témoignage ci-dessous illustre ce cas.

« Nous avons pris rendez-vous avec l'animateur et lui avons présenté notre souhait de recevoir un crédit ASIENA. Cela fait 5 mois maintenant. L'animateur a rempli le formulaire de demande mais a bloqué sa transmission au niveau de ses supérieurs. Nous ne comprenons pas pourquoi ! Peut-être parce que nous demandons à sa tante de rembourser les 10'000 FCFA, qu'elle doit rembourser à la caisse verte de la MUSO... ».

L'auto-sélection des membres se poursuit durant la vie de la MUSO. Les Musoniers qui n'arrivent pas à respecter les cotisations ou à honorer le remboursement des crédits internes sont exclus.

Lorsqu'il s'agit de crédits reçus d'ASIENA, le réflexe de certains responsables est de gérer en interne les retards. Pour cela, ils utilisent l'épargne disponible au niveau de la MUSO puis assure dans un second temps le recouvrement auprès du Musonier. Cette manière de procéder a très souvent conduit des membres à abandonner leur MUSO, soit parce que la pression exercée était forte, soit parce que les responsables avaient mobilisé leur épargne de manière non concertée.

A un autre niveau, certains ont dû quitter la MUSO contre leur volonté (femmes le plus souvent) car elles étaient confrontées à des difficultés financières importantes dans leur ménage, ne pouvant prendre à la fois en charge les cotisations mensuelles et les dépenses alimentaires et de santé de leurs enfants.

3.2.3 Une très grande majorité de femmes dans les MUSO mais quelques exceptions

Sur les 557 membres que comptent les 15 MUSO enquêtées, 495 sont des femmes soit un pourcentage de 89%. Plus précisément :

Tableau 7 : Participation des femmes dans les MUSO

% de femmes	Nombre
100%	9
97%	1
84%	1
80%	1
73%	1
30%	1
0%	1
Total	15
Moyenne	90%

Neuf MUSO sur 15 sont constituées à 100% de femmes. Seules 2 MUSO sont majoritairement constitués d'hommes. Celle de la localité de DYDIR (30% de femmes) et de WAN (aucune femme).

L'échantillonnage confirme donc que les MUSO créées par ASIENA s'adresse en priorité aux femmes, que la création soit spontanée ou non. Les deux cas recensés où les femmes ne sont pas majoritaires dans la MUSO s'expliquent comme suit :

- MUSO de WAN : la MUSO a été créée pour partie par cooptation des membres d'une Communauté Catholique de Base (CCB) et pour partie, par des participants aux sessions d'alphabétisation d'adultes animées par un maître « alphabétiseur » appartenant à la CCB.
- MUSO de DYDIR : La MUSO a été formée à travers l'animateur de CDN. Celui-ci a coopté individuellement les membres de "Baa Suuli" en intéressant des parents, amis et surtout des voisins. Dès le départ, le nombre d'hommes (10) était le double de celui des femmes (5). Le montant relativement élevé de la cotisation mensuelle (1 500 FCFA) semble avoir été l'élément dissuasif pour les femmes dont les capacités financières sont limitées dans ces zones.

Par contre, les hommes ont préféré confier les postes de responsabilités aux femmes, pensant qu'elles sont plus rigoureuses et appliquées.

Dans les 3 autres MUSO où il y a entre 3 et 27% d'hommes, ils sont tous originaires du village, exercent une activité rémunératrice stable et entretiennent des liens de parenté avec les femmes membres de la MUSO. Leur capacité à verser régulièrement leur cotisation est un élément important aux yeux des femmes.

3.2.4 La MUSO touche les plus pauvres

Un des critères utilisés pour déterminer si une IMF cible en priorité les plus pauvres consiste à comparer les montants d'épargne et de crédit au PIB par habitant du pays. C'est une mesure de la performance sociale et plus précisément de la portée d'une IMF¹⁹.

¹⁹ Measuring Results of Microfinance Institutions; Richard Rosenberg; Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) 2009

Les enquêtes individuelles ont mis en évidence que les avoirs cumulés depuis plusieurs années dans la caisse verte de 98% des Musoniers enquêtés étaient inférieurs à 80 USD ce qui représente moins 13% du PIB par habitant²⁰ au Burkina Faso.

De même, les montants des crédits accordés par la caisse verte aux Musoniers sont à 79% des cas inférieurs à 80 USD soit moins de 13% du PIB par habitant. 53% des crédits sont inférieurs à 34 USD soit moins de 5% du PIB par habitant.

Le principe d'équité de la caisse verte influence évidemment ces résultats. Les montants des dépôts dans la caisse verte sont fixés dès le départ pour que les membres les plus démunis de la MUSO puissent épargner. Cela peut légèrement tirer vers le bas la capacité de certains Musoniers à épargner et emprunter.

Nous sommes cependant à des niveaux tellement bas qu'il ne fait aucun doute que la MUSO cible les pauvres.

3.2.5 Conclusion sur la portée

La création endogène et spontanée d'une MUSO, à partir d'un petit groupe de personnes se connaissant déjà bien, semble aboutir à une taille qui peut être considérée comme gérable par ses responsables et l'animateur ou agent de crédit qui l'accompagne. C'est également un avis partagé par une grande majorité de Musoniers rencontrés.

La portée en termes d'accès aux services de crédit de la caisse bleue semble plus équilibrée et équitable.

Quand la création est « provoquée », la MUSO épouse la taille (souvent importante) du groupement sur lequel elle se greffe. Ces « grandes » MUSO, a priori plus rentables du fait de leur taille, sont plus complexes à gérer. ASIENA doit se poser la question de poursuivre ou pas la création de telles MUSO qui ne respectent pas toujours le principe d'auto-sélection des membres.

La portée en termes d'accès aux services de crédit de la caisse bleue y est alors plus limitée.

Un phénomène de « contraction » naturelle de la taille de la MUSO semble s'opérer auprès de celles qui se sont créées sur une base élargie. Elle est bien souvent provoquée par les difficultés de remboursement des crédits internes et de ceux décaissés par ASIENA. Les tensions qui en découlent poussent certains membres à la sortie de la MUSO.

Comme déjà indiqué (cf. section 3.1.4), il y a pour ASIENA une marge de progression et d'amélioration importante en termes de prospection et d'appui à la création de MUSO sur la base de vrais périmètres de solidarité propres à assurer une meilleure gestion des tensions internes et à limiter les départs « forcés » qui, dans certains cas peuvent être interprétés comme une forme de « désolidarisation ».

Conformément à la mission d'ASIENA, la dynamique MUSO s'adresse en priorité aux femmes. En soi, ceci n'est pas étonnant. Ce sont les mêmes tendances qui sont observées au niveau des GFC promus par d'autres acteurs. Plus rare a priori, et remarquable pour cela, les hommes se sont appropriés l'outil MUSO pour créer parfois des groupes où ils sont largement majoritaires en nombre.

De même, la comparaison des montants individuels d'épargne et de crédit par rapport au PIB par habitant indique clairement que la MUSO s'adresse en tout premier lieu aux personnes les plus « pauvres ».

3.3 Fonctionnement des MUSO

3.3.1 Une appropriation constatée des règles par les MUSO

Aucun support de référence n'est transmis aux MUSO au terme de sa formation. Les principales règles de fonctionnement sont fixées par ASIENA et transmises de manière « orale » par l'animateur.

²⁰ 631 USD (USD constant, 2005)

Le fonctionnement des MUSO est donc, dans ces grandes lignes, relativement homogène. Cependant, il a été constaté que progressivement certaines MUSO révisent certaines règles fixées au départ. C'est bien souvent le résultat d'un processus d'auto-apprentissage. Les cas les plus notables sont les suivants :

Concernant les crédits, certaines MUSO ont décidé de :

- diminuer le montant des intérêts versés sur un crédit « caisse verte » ;
- ne pas payer d'intérêts sur les crédits dits « d'urgence » pour les membres qui font face à une grande difficulté » ;

« Les intérêts sont partagés chaque année avec les membres de la MUSO, c'est le résultat de notre activité. Mais c'est un service très cher car nous payons 500 FCFA d'intérêts par mois pour un crédit de 5'000 FCFA. Pour rendre accessible ce service à tous nous avons diminué le montant des intérêts à 250 FCFA/mois. »

- reporter le paiement d'un crédit caisse verte au mois suivant lorsque le membre ne peut pas payer. Dans ce cas, il paie seulement les intérêts et verse le mois suivant le capital dû plus les intérêts correspondant au second mois ;
- favoriser l'accès à un crédit caisse verte pour celles qui mènent des activités très saisonnières, comme par exemple le commerce de céréales, car :

« Le crédit reçu d'ASIENA ne correspond pas aux périodes les plus propices pour notre activité de commerce et pourtant il nous faut acheter les céréales au moment où les prix sont les plus bas sur le marché. C'est pour cette raison, que l'on débloque prioritairement l'épargne de la caisse verte pour celles qui en ont besoin ».

- être flexible dans la durée des crédits réalisés à partir de la caisse verte (1, 2 ou 3 mois) ;
- négocier avec ASIENA l'obtention d'un différé pour le remboursement de la 1^{ère} échéance de crédit (obtenue à partir de la caisse bleue).

Concernant la caisse rouge, certaines MUSO ont décidé de :

- doubler la cotisation mensuelle initialement prévue, par une seconde cotisation versée de manière hebdomadaire pour couvrir les dépenses liées à l'organisation de cérémonies liées à un événement de vie ; et
- utilisation de la caisse rouge pour couvrir des dépenses internes (cf. section 3.3.2).

Concernant la vie sociale, certaines MUSO ont décidé d'appliquer une pénalité aux membres qui ne sont pas présents aux réunions.

Concernant les documents comptables mis à disposition par ASIENA : de manière quasi unanime les responsables des MUSO disent trouver ces documents « trop complexes, avec des écritures petites et pas adaptées à leur niveau de formation ». C'est pourquoi ils préfèrent utiliser « un cahier pour suivre les opérations établies pour chaque caisse ».

« L'évolution des règles internes est liée aux initiatives prises par le groupe mais aucune décision n'est entérinée sans que notre agent de crédit ne soit informé ».

3.3.2 L'importance des réunions mensuelles

La gouvernance de la MUSO est assurée par ses responsables, qui se réunissent aujourd'hui selon une fréquence mensuelle. Plus la taille de la MUSO est importante, plus le nombre de Musoniers membres du bureau est important.

Dans les MUSO de taille réduite (environ 20 à 30 membres), le bureau est constitué d'au moins 5 personnes : un président, une secrétaire, un trésorier et d'au moins 2 personnes à qui est confiée la garde des clefs. Dans ce cas, la caisse est gardée par le trésorier.

Dans les MUSO de taille plus importante (supérieure à 50 membres), le bureau est composé de responsables occupant les fonctions de président, d'adjoint au président, d'une secrétaire, d'une secrétaire-adjointe, du trésorier et son adjoint, ainsi que des gardiens des clefs. Il arrive que certains MUSO désignent une personne chargée du contrôle et de la validation des comptes.

Pour chacune des 15 MUSO rencontrées, le jour de la réunion mensuelle correspond au jour durant lequel chaque Musonier doit verser ses cotisations dans les caisses rouge et verte. Les cotisations sont habituellement enregistrées sur les registres papiers et signés par chaque membre, sous le contrôle de l'animateur présent.

C'est au cours de ces réunions mensuelles, que sont discutées, proposées et éventuellement adoptées de manière concertée les nouvelles règles concernant les modalités des crédits. Tous les sujets qui peuvent contribuer à améliorer les activités de la MUSO sont abordés.

C'est pour cette raison que les responsables imposent la participation de tous les membres aux réunions mensuelles, faute de quoi, le membre « absent » devra s'acquitter d'une pénalité.

Ces réunions se veulent en fait un espace de discussion, durant lesquelles les femmes partagent leurs difficultés, sans craindre d'être « mal jugée ». C'est un temps pour elles, qu'elles s'accordent pour se former, pour se donner des conseils sur les enfants, leur éducation et leur santé, sur la gestion et la diversification des AGR, échanger pour trouver des solutions et un soutien moral, afin de mener le plus correctement possible les activités au sein du ménage.

C'est également lors des réunions mensuelles que sont discutées les demandes de crédits de la caisse bleue, avec pour objectif de s'assurer de la capacité du Musonier à respecter son engagement. Cet exercice n'est pas toujours aisé. Si la réputation morale du Musonier qui sollicite la caisse bleue est, en général, facile à évaluer (s'il n'y a pas de biais), l'analyse de ses revenus saisonniers est plus difficile (pour les gros montants notamment).

Cela est dû au fait que les animateurs ou agents de crédit ne sont pas toujours outillés pour cela.

3.3.3 Une caisse rouge pas toujours utilisée pour la solidarité

Le principe d'équité est respecté

Dans une MUSO, le montant des cotisations appliqué à cette caisse rouge est le même pour tous les Musoniers, quel que soit leur niveau de vulnérabilité. **Ainsi le montant est fixé de telle sorte que le Musonier le plus faible doit pouvoir honorer son engagement.** Ce montant varie entre 0,04 USD et 0,32 USD par mois. Le montant le plus fréquemment fixé est de 0,08 USD par mois.

Comme les montants cotisés sont faibles, les montants collectés ne permettent pas aux MUSO d'être particulièrement « généreuses ». C'est pour cette raison, qu'en parallèle, les Musoniers font appel à des cotisations volontaires auprès des autres membres de la MUSO, en plus de celles reçues de la caisse rouge.

Deux MUSO sur les 15 visités (cf. tableau 8) ont fait évoluer de manière positive son montant de cotisation.

La caisse rouge est en général utilisée pour les événements de vie

Par principe, la caisse rouge est utilisée en faveur des membres confrontés à des dépenses imprévues. Il peut s'agir d'événements de vie heureux (mariages et baptêmes), ou malheureux (funérailles, accidents, problèmes de santé). 9 MUSO sur 15 utilisent la caisse rouge pour les dépenses sociales et les montants versés au Musonier sont modulés selon le type de dépense.

Le montant reçu par membre s'élève en moyenne à 3,2 USD. Seul 1 MUSO sur 15 verse un montant supérieur à la moyenne, 8 USD en cas de maladie et 16 USD en cas de mariage. Le montant reçu ne suffit pas, bien évidemment, à couvrir les frais. C'est une contribution « symbolique », témoignant davantage la solidarité de la MUSO.

Par contre, un Musonier ne peut généralement bénéficier qu'une seule fois de la caisse d'entraide. Il devra attendre que chacun ait été servi au moins une fois avant d'espérer être servi une seconde fois. Ce constat concerne 100% des MUSO utilisant la caisse rouge.

Tableau 8 : Données sur la Caisse Rouge des MUSO enquêtées

Nom de la MUSO	Région	Village ou quartier	Montant de la cotisation au départ (USD)	Montant de la cotisation aujourd'hui (USD)	Fréquence des versements	Montant de la cotisation par mois et par membre (USD)	En caisse au moment de l'enquête (USD)	Utilisation de la caisse
IBELINYE	Sud-Ouest	Dano	0,08	0,08	Mensuelle	1,69	40	Païement Photos + documents administratifs. Elles n'ont jamais eu l'idée de prêter l'argent. Pas d'information reçue de l'animateur.
MONYI	Sud-Ouest	Dano	0,08	0,08	Mensuelle	1,69	17	Dépenses sociales : naissance, baptême, mariage et décès
TISI TCHALO	Sud-Ouest	Bondigui	0,08	0,08	Mensuelle	0,88	104	Dépenses sociales
SA DI GBANGA SA NA YERE WA	Sud-Ouest	Wan	0,08	Plus de cotisation	Mensuelle	-	-	Dépense sociales : collecte d'USD 1,61 par membre
TOUKOUARMORO	Sud	Sapouy	0,08	0,08	Mensuelle	-	NSP	Naissance, décès et maladie
AFOUADJAZENI	Sud	Bieha	0,04	0,04	Mensuelle	0,37	1.167	Naissance et mariage = USD 1 Décès et maladie = USD 0,5
SONGTA WALA	Sud	Bieha	0,04/semaine	0,16/mois	Mensuelle	0,5	NSP	Naissance, mariage, décès et maladie
BA SUULI	Centre-Ouest	Dydir	0,16	0,16	Mensuelle	2,66	NSP	Frais de fonctionnement de la MUSO (AG, photos...) + crédit « urgence » santé et contributions sociales pour les membres
LAPIO	Centre-Ouest	Dydir	0,04	0,04	Chaque 21 jours	0,37	NSP	Non fonctionnelle
OJOM CENE	Centre-Ouest	Koroli	0,08	0,16	Chaque 21 jours	0,24	NSP	Décès et maladie
M'PINIM OZOM	Centre-Ouest	Zamo	0,08	0,08	Mensuelle	0,91	50	Naissance, mariage, décès et maladie
WENDLA SONGDO III	Plateau Central	Zoungou	0,08	0,08	Mensuelle	1,69	NSP	Pas de dépenses sociales. Règlement téléphone crédit + frais de crédit + déplacement
NONGTAABA	Plateau Central	Soubdougou	0,04	0,04	Mensuelle	0,20	NSP	Pas de dépenses sociales
WEND PANGA	Plateau Central	Lelkom	0,08	0,08	Mensuelle	0,08	42,83	Dépenses sociales (maladies, décès, mariages, baptêmes, ...)
SOUTONG NOOMA	Centre	Ouagadougou	0,16	0,32	Mensuelle	1,13	162	Dépenses de fonctionnement et maladie = USD 8 ; baptême = USD 16

Mais dans certains cas, il y a « détournement » de l'objet de la caisse rouge

Il arrive cependant que cette caisse soit également utilisée pour prendre en charge les dépenses inhérentes au fonctionnement de la MUSO (impression de documents, déplacements de responsables, frais de téléphone...).

4 MUSO sur 15 sont concernées ce qui veut dire qu'un tiers des MUSO enquêtées « détournent » l'objet de la caisse rouge. Cela renforce le constat réalisé (cf. section 3.1.2) que certaines MUSO se créent d'abord pour permettre à leurs membres de diversifier l'accès aux services financiers et plus particulièrement au crédit. Cela peut également s'expliquer par l'existence au niveau du Burkina Faso d'un système de santé relativement décentralisé et accessible. Dans ces cas, le principe de solidarité véhiculé par la caisse rouge devient secondaire.

En sachant par ailleurs que ces MUSO sont refinancées par ASIENA, il y a lieu de se poser la question du positionnement de cette dernière (et notamment de l'animateur ou agent de crédit) par rapport à cette question. Là-aussi, il semblerait que la logique « économique » l'emporte sur la logique « sociale ».

3.3.4 La caisse verte : un outil d'ajustement des tensions de trésorerie du ménage

Le principe d'équité est respecté

Le montant des cotisations appliqué à cette caisse verte est identique pour tous les membres d'une même MUSO. Il est déterminé de telle sorte que le Musonier le plus pauvre pourra respecter son engagement, et ce quelle que soit la période de l'année.

C'est donc un élément essentiel lors de la création de la MUSO et pour lesquels l'appui de l'animateur est nécessaire pour aider les membres fondateurs à fixer le montant accessible à la totalité des membres.

La moyenne des cotisations versées par Musonier dans la caisse verte est en général inférieure à 1 USD. Dans le cadre de l'échantillon de MUSO, ce montant varie entre 0,16 USD et 2,5 USD. Pour 5 MUSO sur 15, le montant le plus fréquemment fixé est de 0,16 USD par mois. Pour 7 MUSO sur 15, les montants dépôts mensuels par Musonier est supérieur à 0,83 USD. Seule 1 MUSO sur 15 a augmenté le montant de l'épargne.

Ces montants de dépôts pourraient paraître faibles par rapport à la capacité réelle d'épargne de certains Musoniers. Si la caisse verte est la seule solution pour épargner, elle ne permettrait pas d'optimiser la capacité d'épargne de certains Musoniers.

En réalité, les Musoniers qui le souhaitent et le peuvent ont d'autres moyens d'épargner (tontines, cauris d'or²¹, IMF...). Et quand ce n'est pas le cas, certains membres d'une MUSO qui souhaitent épargner plus peuvent créer en parallèle à la MUSO une tontine. Cette stratégie a été constatée sur le terrain dans le cas de la MUSO de SOUTONG NOMA qui pour cette raison, a développé, une tontine hebdomadaire accessible aux membres qui le souhaitent et le peuvent.

Par ailleurs, les enquêtes ont mis en évidence que différents membres d'un même ménage pouvaient être membres d'une MUSO (la même ou une différente dans le village). Cela permet de renforcer la capacité d'épargne du ménage d'une part et de bénéficier de montants de crédits plus importants (cas de MUSO à Dano et Zougou).

Le principe d'épargne « cumulative » pas toujours bien accepté

Les montants d'épargne « caisse verte » collectés au niveau des MUSO varie entre 350 USD et 3.374 USD. L'épargne collectée dans la caisse verte est dite « cumulative ». Un Musonier ne peut donc pas retirer cette épargne quand il le souhaite. Ce qui n'est pas sans poser problème aux responsables des MUSO, qui

²¹ Le cauri d'or est une épargne journalière très prisée des petits commerçants. Cette activité qui consiste pour son gestionnaire, à faire le tour des souscripteurs et ce, durant 31 jours, pour récupérer une sorte d'épargne journalière auprès des souscripteurs pour ensuite, leur reverser le cumul de 30 jours d'épargne, le 31e jour étant le salaire du gestionnaire. Les épargnants sont généralement, des acteurs du secteur informel.

régulièrement sont confrontés « aux pressions des membres qui demandent à pouvoir récupérer leur épargne ».

La notion d'épargne-retraite telle que promue par ASIENA semble pas toujours bien comprise par les Musoniers. L'épargne est une nécessité pour les plus pauvres. Les enquêtes de terrain montrent que 67% des Musoniers enquêtés mettent en œuvre diverses stratégies d'épargnes, avec des fréquences de versement journalier ou hebdomadaire.

Ce qui est remis en cause, c'est que l'épargne via la caisse verte ne répond pas à un critère important : celui de flexibilité en cas de besoin d'argent nettement supérieurs à leurs disponibilités immédiates.

La caisse rouge et les crédits accordés par la caisse verte ne répondent pas toujours à ce besoin en volume et en temps (« bon moment »).

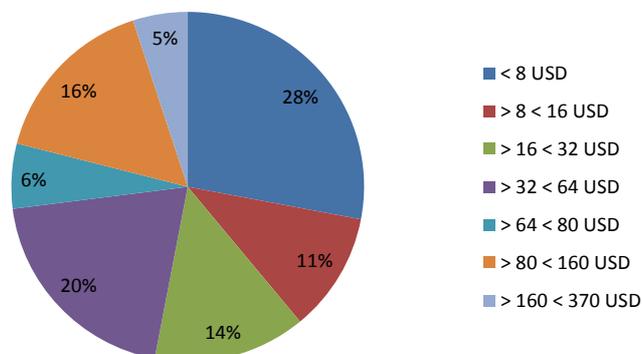
Tableau 9 : La Caisse Verte des MUSO enquêtées au Burkina Faso

Nom de la MUSO	Région	Village ou quartier	Montant de la cotisation au départ (USD)	Montant de la cotisation aujourd'hui (USD)	Fréquence des versements	Montant de la cotisation par mois et par membre (USD)	En caisse au moment de l'enquête (USD)
IBELINYE	Sud-Ouest	DANO	1,66	1,66	Mensuelle	1,66	972
MONYI	Sud-Ouest	DANO	1,66	1,66	Mensuelle	1,66	500
TISI TCHALO	Sud-Ouest	BONDIGUI	0,833	0,833	Mensuelle	0,83	1.189
Sa di gbanga sa na yere wa	Sud-Ouest	WAN	0,833	0,833	Mensuelle	0,83	1.260
TOUKOUARMORO	Sud	SAPOUY	Ne cotise plus	Ne cotise plus	Mensuelle	-	NSP
AFOUADJAZENI	Sud	BIEHA	0,33	0,33	Mensuelle	0,33	1.167
SONGTA WALA	Sud	BIEHA	0,016/sem.	0,16/mois	Mensuelle	0,16	NSP
BA SUULI	Centre-Ouest	DYDIR	2,5	2,5	Mensuelle	2,50	2.550
LAPIO	Centre Ouest	DYDIR	0,16	0,16	Tous les 21 jours	0,16	350
OJOM CENE	Centre-Ouest	KOROLI	0,16	0,16	Tous les 21 jours	0,16	891
M'PINIM OZOM	Centre-Ouest	ZAMO	0,16	0,83	Mensuelle	0,83	833
WENDLA SONGDO III	Plateau Central	ZOUNGOU	1,66	1,66	Mensuelle	1,66	748
NONGTAABA	Plateau Central	SOUBDOUGOU	0,16	0,16	Mensuelle	0,16	416
WENDPANGA	Plateau Central	LELKOM	0,83	0,83	Mensuelle	0,83	417
SOUTONG NOOMA	Centre	OUGADOUGOU	0,83	0,83	Mensuelle	0,83	3.374

La caisse verte octroie principalement des crédits fongibles

L'objectif de la caisse verte pour l'ensemble des MUSO visitées est d'offrir un service de crédit à ses membres. Les montants de crédits peuvent varier entre 4,1 USD et 370 USD.

Graphique 1 : Répartition du montant du dernier crédit par les Musoniers enquêtés



Le graphique 1 montre que 79% des crédits reçus par les Musoniers enquêtés se situent en dessous de 80 USD, soit 50.000 FCFA. Ce montant correspond en général au crédit versé en 1^{er} cycle par une IMF intervenant en zone rurale avec des groupes de caution solidaire de femmes. Pour ce montant, il existe évidemment une forte fongibilité, confirmée par les Musoniers enquêtés. Les crédits sont utilisés pour combler les besoins en trésorerie du ménage, en couvrant soit les dépenses « urgentes » de santé, soit les frais de scolarité.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

21% des montants de crédits sont supérieurs à 80 USD. Ces montants de crédits octroyés sont moins fongibles. Ils permettent le plus souvent aux Musoniers d'emprunter à un moment favorable pour leurs activités.

Cette réactivité interne à la MUSO permet de compenser les retards observés dans le décaissement des crédits par l'OPM, qui intervient malheureusement en dehors des périodes optimales d'activités des Musoniers²².

Les caractéristiques des crédits décaissés en interne diffèrent d'une MUSO à l'autre.

- durée flexible, elle peut varier entre 1 et 6 mois. Généralement les crédits < à USD 16,4 sont remboursés après 1 mois.
- taux d'intérêt nominal, variant de 5 à 10% appliquée sur le montant initial du prêt. Il arrive fréquemment que la MUSO décide de ne pas facturer d'intérêts au membre devant faire face à une « urgence familiale ».
- les intérêts sont versés mensuellement.

En cas de retard et/ou de difficulté à respecter l'échéancier de remboursement, la MUSO peut accepter que le Musonier ne paie que les intérêts du mois en cours et reporte sur le mois suivant le remboursement du capital plus les intérêts.

Les MUSO rencontrées n'appliquent pas de pénalités sur les retards de paiement des crédits internes à la MUSO. Si la fonction de la caisse verte est de faciliter l'accès à un service de crédit aux membres de MUSO, il apparaît clairement dans les discussions avec les équipes opérationnelles d'ASIENA et les Musoniers que les retards de remboursements sur un crédit obtenu à partir de la caisse bleue sont

²² Cette observation a été réalisée de manière quasi systématique dans les MUSO rencontrées sur le terrain. Cela montre les efforts que doit fournir ASIENA pour répondre véritablement aux besoins de ses clients. Les délais de décaissements sont le plus souvent la cause des nombreux non renouvellement observés. En zone urbaine (à Ouagadougou) les montants d'épargne interne permettent aux responsables de proposer un crédit à celle qui font commerce de céréales, et qui ne peuvent pas attendre ASIENA.

gérés en utilisant les liquidités disponibles sur la caisse verte. Pour la majorité des MUSO, il semble essentiel de préserver sa relation avec l'institution ASIENA.

En tant que telle, cette pratique est discutable pour plusieurs raisons :

- elle fait peser un risque sur l'épargne de l'ensemble des membres (même les non emprunteurs à la CB) en cas de non remboursement définitif du crédit de la caisse bleue ;
- il n'est pas certain que cela se fasse en toute transparence dans le sens où « tous les membres de la MUSO ont bien compris les risques encourus sur leur épargne » ;
- il y a conflit d'intérêt pour l'animateur ou agent de crédit d'ASIENA qui risque de favoriser le remboursement du crédit de son institution plutôt que de « défendre » l'épargne des Musoniers.

3.3.5 Conclusion sur le fonctionnement des MUSO

L'analyse de l'évolution des règles mais aussi de certains principes des MUSO montrent qu'il y a une appropriation tangible de l'outil par ses membres. Dans la majorité des cas, **la MUSO apparaît comme une organisation apprenante.** Les règles sont améliorées suite aux leçons tirées de certaines expériences. Ces améliorations visent à rendre plus flexibles les services financiers proposés par la MUSO à ses membres.

Dans certains cas cependant, il y a des déviations par rapport à l'un des principes fondateurs de la MUSO : la solidarité via la caisse rouge. En effet, certaines MUSO transforment la caisse rouge en « petite caisse » qui permet de couvrir certaines dépenses courantes.

Le rôle de l'animateur ou de l'agent de crédit n'est pas clair dans ces cas précis. Il y a des marges d'amélioration au niveau d'ASIENA en termes d'accompagnement des MUSO.

Cela présuppose en amont une formalisation des pratiques sur le terrain sur la base de laquelle les animateurs et agents de crédits pourront être formés puis accompagnés, suivis et évalués.

La caisse verte est un moyen supplémentaire parmi d'autres pour épargner. Elle **contribue donc à la stratégie de diversification des formes d'épargne des membres des MUSO.** Elle accroît les possibilités des Musoniers à convertir de petits montants d'épargne en capacité à mobiliser de plus importantes sommes lorsque le besoin s'en fait sentir.

En raison cependant du caractère cumulatif de cette épargne, la mobilisation se fait toujours sous forme de crédit, et quasiment jamais sous forme de retrait d'épargne. Cela confirme la thèse de Stuart Rutherford²³ comme quoi l'épargne et le crédit pour les plus pauvres ne sont finalement que deux moyens au service d'une même fin.

Il n'en reste pas moins que ces crédits ont un coût et surtout, il n'y a aucune certitude de toujours l'obtenir au moment le plus propice.

Le principe de « vases communicants » entre caisse verte et caisse bleue au niveau de certaines MUSO peut être considéré comme un facteur de risque important. Il est du rôle d'ASIENA d'encourager la fin de cette pratique qui peut être préjudiciable pour l'épargne des membres qui ne font pas appel à la caisse bleue. Cela passe là-aussi par la formation des équipes du terrain et des responsables des MUSO.

Enfin quand il y a des difficultés de remboursement, le premier réflexe que doit avoir ASIENA serait de questionner les caractéristiques des produits de crédit notamment en zones rurales, en s'assurant que les crédits ont notamment été décaissés lors de périodes favorables pour ses clients, permettant à ses clients d'optimiser sa valorisation et sa transformation.

²³ Stuart Rutherford ; 2002. - Comment les pauvres gèrent leur argent. - GRET & Karthala

4 QUI SONT LES MUSONIERS ?

4.1 Quelles sont les caractéristiques des Musoniers ?

La section 2.2.6 a déjà établi que pour des raisons liées à l'histoire, la mission et les valeurs d'ASIENA :

- 85% des membres des MUSO sont des femmes ;
- les MUSO ciblent principalement les zones rurales même si le pourcentage de Musoniers ruraux n'a pas pu être précisément estimé.

Il peut donc être affirmé que les Musoniers sont avant tout des femmes et des ruraux. Cela se reflète bien dans l'échantillonnage des Musoniers enquêtés. La présente section cherchera donc à compléter ces caractéristiques en exploitant les résultats issus des enquêtes individuelles.

4.1.1 La majorité des Musoniers enquêtés vivent en dessous du seuil de pauvreté

La section 3.2.4 comparait les montants d'épargne et de crédits au niveau des MUSO avec le PIB par habitant. Il en ressortait que les Musoniers étaient « pauvres ». L'analyse des scores du PPI tirés des enquêtes individuelles confirme et précise ces premiers constats :

Tableau 10 : Analyse des scores PPI

Scores	Probabilité d'être en dessous du seuil de 2,50 USD par jour	Répartition des enquêtés en nombre	Répartition des enquêtés en %	Probabilité de clients en dessous du seuil de 2,5 USD (en nombre)	Probabilité de clients en dessous du seuil de 2,5 USD (en %)
	A	B		C = A X B	D = C / B
0 – 4	100.00%	0	0.00%	0.00	-
5 – 9	99.20%	1	1.23%	0.99	99%
10 – 14	97.80%	5	6.17%	4.89	98%
15 – 19	95.70%	10	12.35%	9.57	96%
20 – 24	92.00%	8	9.88%	7.36	92%
25 – 29	87.30%	14	17.28%	12.22	87%
30 – 34	80.40%	13	16.05%	10.45	80%
35 – 39	70.80%	8	9.88%	5.66	71%
40 – 44	70.40%	7	8.64%	4.93	70%
45 – 49	51.60%	8	9.88%	4.13	52%
50 – 54	39.30%	2	2.47%	0.79	39%
55 – 59	33.90%	2	2.47%	0.68	34%
60 – 64	20.60%	2	2.47%	0.41	21%
65 – 69	17.40%	0	0.00%	0.00	-
70 – 74	4.70%	1	1.23%	0.05	5%
75 – 100	0.00%	0	0.00%	0.00	-
TOTAUX		81	100%	62.13	77%

Selon les intervalles probabilité de pauvreté pris en compte, 77% des Musoniers enquêtés sont en dessous du seuil de pauvreté de 2,50 USD par jour.

Près de 56% des Musoniers enquêtés se situent dans les intervalles allant de 15 à 34 points et près de 84% dans les intervalles allant de 15 à 49 points. Aucun Musonier ne se situe dans l'intervalle la plus faible (0-4) ni dans les plus élevées (75-100). Ils sont près de 8% à se situer dans les intervalles allant de 50 à 74 points.

Ces résultats montrent clairement que les MUSO et ASIENA sont en ligne avec leurs missions, valeurs et objectifs.

Il convient de constater que les plus pauvres (intervalle 1-25 points) représentent un tiers environ des Musoniers enquêtés. Ce score est beaucoup plus important que ce qui peut être observé dans la microfinance classique (entre 5 et 10% des clients) mais semble indiquer, s'ils sont comparés aux taux de pauvreté nationaux en zone rurale, que les MUSO n'accueillent pas en priorité les populations en situation d'extrême pauvreté et donc les plus vulnérables.

Cela confirme, conformément à la méthodologie de création d'une MUSO (cf. 1.2.1), qu'un processus d'auto sélection s'opère au moment de la formation de la MUSO mais aussi durant la vie de la MUSO

Si les membres se choisissent selon des critères sociaux, ils se choisissent également en fonction de critères économiques. La mission a, par exemple, constaté que certaines femmes (6% des Musoniers enquêtés), ayant rencontré des difficultés objectives (maladies, naissances, problèmes sociaux...) ayant une incidence négative sur le degré de pauvreté monétaire et humaine ont été écartées (ou « se sont » écartées) des MUSO. La cohésion sociale ne peut tenir que s'il y a simultanément une certaine cohésion économique.

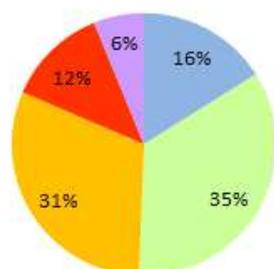
Pour atteindre les plus pauvres, le point d'entrée n'est pas nécessairement les services financiers comme le démontrent les études sur l' « approche graduation » qui combine « cinq éléments clés : ciblage, soutien à la consommation, épargne, formation et accompagnement régulier, et transfert d'actifs »²⁴. C'est un sujet qu'ASIENA devra suivre avec attention.

Si les logiques de productivité et de rentabilité propres aux IMF classiques prennent le dessus, sans garde-fou pour préserver la mission et les objectifs sociaux, il pourrait y avoir une augmentation du nombre de Musoniers dans les plus hauts intervalles de scores sans que cela soit lié à une amélioration de la situation des Musoniers existants.

4.1.2 La majorité des Musoniers a plus de 30 ans

Graphique 2 : Répartition des Musoniers enquêtés par tranche d'âge

■ 21-30 ans ■ 31-40 ans ■ 41-50 ans ■ 51-60 ans ■ 61-70 ans



Il n'existe pas au niveau d'ASIENA de statistiques sur l'âge des membres des MUSO. Les résultats tirés des enquêtes individuelles donnent cependant certaines tendances qui ont été confirmées à la fois par les animateurs et les responsables des MUSO.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Les principaux résultats sont :

- seulement 16% des Musoniers interviewés ont moins de 30 ans ;
- la plus grande proportion des membres interviewés se situent dans les classes d'âge 31-40 ans et 41-50 ans avec un total de 66% ;
- 18% des Musoniers interviewés ont plus de 51 ans ;

²⁴ Syed M. Hashemi et Aude de Montesquiou ; Mars 2011 - Atteindre les plus pauvres : les leçons du modèle de progression – CGAP, Note Focus n°69.

- l'âge médian des échantillons est de 41.5 ans soit, plus du double de l'âge médian au niveau pays qui est de 17 ans (Institut national de la statistique et de la démographie).

Ce sont des tendances que nous pouvons retrouver dans le secteur de la microfinance ou encore dans les groupes informels d'épargne tels que les tontines.

Dès lors qu'il y a de l'argent en jeu sous forme d'épargne et surtout de crédit, des barrières à l'entrée sont posées pour mitiger les risques. Les jeunes (notamment les hommes) sont globalement toujours considérés comme un segment à risque par les prestataires de services financiers²⁵ en raison de leur instabilité potentielle. Ils peuvent quitter le village à tout moment soit pour chercher du travail dans les villes ou tout simplement, pour étudier.

A priori, ces barrières ne sont pas posées directement par ASIENA. Dès lors que les principes et les règles de fonctionnement sont compris par les futurs membres d'une MUSO, un processus d'auto sélection semble se mettre en place qui donne la priorité aux femmes mariées et aux hommes « stables » (dans le sens « installés durablement » dans la zone d'intervention de la MUSO).

L'auto sélection semble privilégier les personnes économiquement actives.

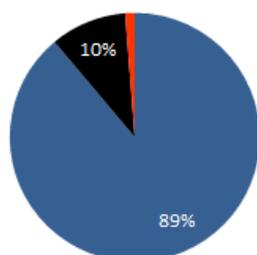
Ces facteurs sociaux (la confiance) et économiques (capacité à cotiser) expliquent en grande partie la prédominance des tranches d'âge supérieures à 30 ans.

De même, la vision des risques pouvant être atténués par l'existence de la caisse rouge n'est pas la même entre les jeunes et les personnes ayant plus de 30 ans. Les femmes de plus de 40 ans sont très sensibles à l'utilité de la caisse rouge et dans le cas du Burkina Faso, de la caisse verte comprise dans le sens « épargne retraite » ou encore pour financer par exemple la scolarité des enfants du ménage.

4.1.3 La majorité des Musoniers sont en ménage

Graphique 3 : Répartition des Musoniers enquêtés par situation matrimoniale

■ En ménage (marié, union libre) ■ Veuf - veuve, Divorcé ■ Célibataire



L'analyse de la situation matrimoniale des Musoniers ayant fait l'objet d'une enquête individuelle ne fait que corroborer le constat principal qui ressort dans la section précédente : la stabilité familiale constitue un critère essentiel d'adhésion (ou d'acceptation) dans une MUSO : **89% des Musoniers enquêtés sont mariés**. A contrario, les pourcentages concernant les célibataires sont très bas.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Au Burkina, les jeunes filles rurales se marient très tôt (à partir de 15 ans – très souvent à des hommes plus âgés du fait de la prédominance de la polygamie en milieu rural) et les jeunes ruraux autour de 20 ans.

Le concubinage n'est pas une pratique admise en milieu rural. Bien que les mariages officiels (mairies) soient extrêmement rares, la situation de jeunes qui désirent se marier est rapidement régularisée à travers des mariages coutumiers, chrétiens ou musulmans.

Au Burkina Faso, le veuvage concerne 10% des personnes enquêtés, ce qui semble élever au regard des indicateurs nationaux (moyenne de 7% pour les femmes et 1% pour les hommes).

²⁵ Le Portail Microfinance ; 2010 - Accès des jeunes aux services financiers.

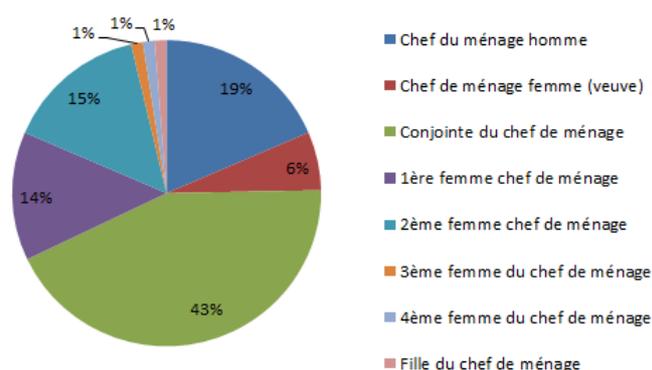
4.1.4 Une part importante de « conjointes du chef de ménage »²⁶

Il y a une forte corrélation entre la stratégie « genre » développée par ASIENA et la fonction du Musonier enquêté au sein du ménage, mais également des divergences.

43% des Musoniers interviewés sont des femmes occupant la fonction de « Conjointe du chef de ménage ». Les conjointes du chef ménage sont principalement de confessions chrétiennes.

Les femmes « chef de ménage » présentent un ratio de 6% (contre 11% au niveau national²⁷). **Il y a une corrélation forte entre la fonction « chef de ménage femme » et leur statut de veuve (et/ou de divorcée).**

Graphique 4 : Fonction du Musonier enquêté au sein de son ménage



100% des hommes enquêtés sont des chefs de ménage. Cela indique clairement que les hommes ne sont acceptés dans les MUSO que s'ils sont chefs de ménage car ceci est un critère de stabilité familiale et sociale.

Dans les ménages polygames, il est observé une part non négligeable de femmes occupant les fonctions de 1^{ère} à 4^{ème} épouse du chef de ménage, avec un ratio cumulé de 31% (cela comprend 25 femmes de notre échantillon).

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

La présence importante des coépouses n'est pas anodine dans la majorité des cas. Elle relève d'une stratégie délibérée du ménage (ou du chef de ménage homme) d'avoir accès à des crédits.

Les entretiens menés avec certains Musoniers dans la zone de Zorgho ont mis en évidence des stratégies de certains « chefs de ménages hommes » qui « proposent » à leurs femmes d'intégrer les MUSO afin de bénéficier des crédits décaissés à partir de la caisse bleue. Cela permet de cumuler des montants de crédits plus importants, qui seront mobilisés pour l'achat des intrants alimentaires et vétérinaires pour les animaux engraisés (activité d'emboûche bovine).

Dans le cadre des MUSO, ces pratiques sont assez difficiles à « contrôler » dans la mesure où :

- il peut y avoir plusieurs MUSO dans un même village ce qui permet aux membres d'un même ménage d'être dans différentes MUSO et donc de bénéficier simultanément de plusieurs crédits et services d'épargne ;
- il n'y a pas de base de données sur les membres de MUSO de sorte qu'une même personne peut être membre de plusieurs MUSO simultanément.

Les IMF essaient en général d'éviter ce genre de situation pour ne pas faire courir de risques de surendettement au niveau des ménages. Il convient de prendre du recul par rapport à ces stratégies.

²⁶ « Au niveau national, les ménages présentent une structure de parenté dominée par les descendants en ligne directe (fils ou fille) qui représentent dans l'ensemble 48,5 %, suivis des conjoint(e)s (18,0 %), des chefs de ménage (17,0 %). Le noyau familial représente à lui seul 83,5% de la taille du ménage... En milieu rural, les conjointes sont plus représentées que les chefs de ménage. Ce qui pourrait s'expliquer par la pratique de la polygamie ». *Source* : Comité National du Recensement ; 2009 - Recensement général de la population et de l'habitat, rapport définitif.

²⁷ Comité National du Recensement ; 2009 - Recensement général de la population et de l'habitat, rapport définitif.

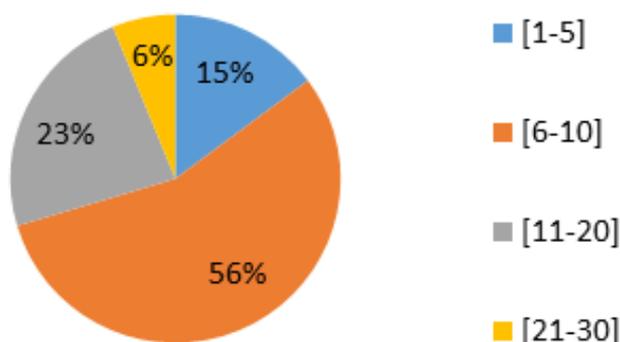
Au Burkina Faso, il est estimé que « *la majorité des pauvres vivent dans des ménages polygames (52%)²⁸* ». Les zones rurales dans lesquelles opèrent les MUSO sont caractérisées par une absence de ressources financières pour les crédits. Ceci est particulièrement vrai dans les zones enclavées et reculées. Par ailleurs, la logique économique qui lie les membres d'un même ménage est beaucoup plus forte qu'en zones urbaines.

Pour ASIENA, de telles situations doivent susciter des réflexions sur :

- la pertinence des caractéristiques des produits de crédits existants (montants individuels, durée, échéances de remboursement...);
- la limitation des montants de crédit individuels sans tenir compte des besoins de financement des activités en présence (cas de l'emboûche pour le Burkina), de la dynamique économique locale (zone urbaine/rurale) ou du genre (homme/femme);
- la nécessité d'introduire des thèmes d'éducation financière (notamment par rapport aux risques de surendettement) dans l'animation et la formation des membres des MUSO.

4.1.5 La taille des ménages des Musoniers est importante

Graphique 5 : Taille des ménages des Musoniers enquêtés



La taille moyenne des Musoniers enquêtés est 10 personnes contre 6.3 personnes au niveau national pour les zones rurales au Burkina Faso²⁹.

56% des ménages ont une taille comprise entre 6 et 10 personnes. 29% des ménages ont des tailles supérieures à 11 personnes.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Ce constat est essentiel, et renforce celui relatif au niveau de pauvreté importante des Musoniers. L'étude du profil de pauvreté et d'inégalité mené en 2014 par l'INSD montre clairement que « *les ménages de grande taille sont les plus pauvres.*

La pauvreté croît avec le nombre de personnes du ménage, les individus des ménages les plus pauvres sont les individus des ménages de taille importante (8 personnes et plus). On note que plus de la moitié des individus des ménages de 12 personnes et plus sont pauvres (60,0%) et contribue à eux seuls à la pauvreté à 48%.

Ce groupe s'oppose aux individus des ménages de 1 à 3 personnes dont seulement 9,1% sont pauvres avec une contribution négligeable de 1,5% à la pauvreté »³⁰.

²⁸ Source : « Profil de pauvreté et d'inégalités ». Rapport. Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014. Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) Burkina Faso.

²⁹ Comité National du Recensement ; 2009 - Recensement général de la population et de l'habitat, rapport définitif.

³⁰ Source : « Profil de pauvreté et d'inégalités ». Rapport. Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014. Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) Burkina Faso.

Près de 45% des ménages sont constitués de personnes âgées de moins de 15 ans et a priori économiquement inactives. Le nombre de personnes économiquement actives est en moyenne de 3 par ménage. Plus précisément :

Tableau 11 : Personnes économiquement actives dans les ménages des Musoniers enquêtés

Taille du ménage	Taille moyenne constatée	Nombre moyen de personnes économiquement actives	
		en nombre	en %
1 à 5 membres	4.13	1.75	42%
6 à 10 membres	8.25	2.71	33%
11 à 20 membres	11.56	3.84	33%
21 à 30 membres	28.50	5.00	18%

Le tableau ci-dessus montre que plus la taille du ménage est importante et plus la proportion des personnes économiquement actives diminue (et a contrario, le nombre de personnes dépendantes augmente).

4.1.6 Les Musoniers n'ont pas eu, en général, la chance d'aller très loin dans leur scolarité

Le pourcentage de Musoniers ne sachant ni lire, ni écrire est extrêmement élevé avec un taux de 89%. A contrario 11% sont alphabétisés (7% ayant fait le primaire et 4% ayant poursuivi leur étude au moins jusqu'au secondaire).

Au niveau national, le taux d'alphabétisation (en 2015) était de 52.51 % contre 10% environ au niveau des Musoniers enquêtés. La forte empreinte rurale de l'échantillon explique en partie ce résultat.

Une autre explication serait que pour la génération touchée par l'enquête, les opportunités de se scolariser étaient réduites : absence et insuffisance d'infrastructures scolaires, insuffisance de moyens financiers des parents de l'époque pour supporter les frais de scolarité alors que certains d'entre eux ne voyaient même pas l'intérêt d'envoyer les filles à l'école (effectif dominant dans l'échantillon).

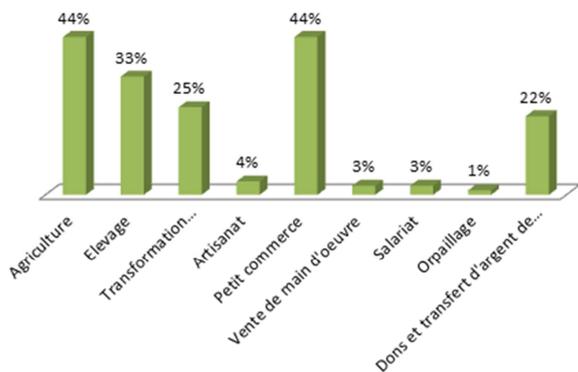
Les résultats obtenus lors des enquêtes doivent être mis en corrélation avec les résultats de l'étude du profil de pauvreté et d'inégalité mené en 2014 par l'INSD³¹ qui constate que :

- « les individus vivant dans les ménages dirigés par des analphabètes sont les plus touchés par la pauvreté... parmi les individus dont le chef de ménage est non alphabétisé, 46,3% sont pauvres alors qu'ils ne sont que 25,8 % chez les chefs de ménage alphabétisés ».
- « plus de neuf pauvres sur dix (92%) vivent dans des ménages dont les chefs n'ont aucun niveau d'instruction ».

³¹ Source : « Profil de pauvreté et d'inégalités ». Rapport. Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014. Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) Burkina Faso.

4.1.7 Les Musoniers sont pluriactifs même si l'agriculture et l'élevage prédominent

Graphique 6 : Activités génératrices de revenus des Musoniers enquêtés



Le graphique ci-dessous met en évidence la prédominance de l'agriculture et de l'élevage dans l'économie des ménages des Musoniers enquêtés. Ceci s'explique évidemment par la ruralité importante de l'échantillonnage de l'enquête. 44% des enquêtés déclarent l'agriculture comme AGR³².

L'agriculture est très saisonnière.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Les agriculteurs ne disposent que de 4 mois pour les cultures de plein champ sous pluie³³ (sorgho, maïs, mil, niébé, arachide, sésame...). Le maraîchage est en expansion. Les productions agricoles sont en partie autoconsommées et en partie écoulées sur les marchés locaux.

Près de 83% des ménages enquêtés considèrent que la superficie des jardins et des champs suffisent à nourrir le ménage. La grande majorité des agriculteurs utilise la main d'œuvre familiale lors des gros travaux de préparation du sol, de semis ou de sarclage. En raison de difficultés financières, il n'y a pas de main-d'œuvre salariée. Mais il arrive que le crédit pris à la MUSO serve pour louer des équipements à traction bovine pour les travaux de labours et de préparation du sol (qui doivent se faire dans de courts délais). Ils font plus rarement appel aux groupes d'entraide, qui restent l'apanage des notables et des grands propriétaires.

Par ses produits et ses revenus, **l'élevage** permet une certaine sécurisation alimentaire (autoconsommation des produits animaux notamment petits ruminants et volaille), monétaire (source de revenus notamment avec l'élevage porcin, épargne à court terme et moyen terme avec les porcs, les petits ruminants et plus rarement avec les bovins, assurance) et sociale (capacité à créer ou renforcer les liens sociaux notamment lors d'événement familiaux).

L'élevage porcin est pratiqué de manière traditionnelle par les femmes dans certaines provinces du centre et de l'Ouest. La divagation des animaux est de règle en saison sèche tandis que l'attache au piquet ou la claustration dans des porcheries en banco se pratique généralement en saison de pluies. Il s'agit le plus souvent d'un véritable élevage de cueillette avec des coûts de production symboliques procurant une très faible productivité.

L'aviculture est largement pratiquée de manière traditionnelle et extensive exclusivement par les femmes. Il est surtout orienté vers la production de viande mais la productivité est faible. En contrepartie, ce type d'élevage ne nécessite pas de moyens financiers importants. C'est la source d'alimentation protéinée la plus consommée. L'abattage des volailles est fréquent dans le système d'entraide.

³² Ce pourcentage semble faible compte tenu du profil rural de l'échantillon. Il se peut en effet que les femmes ayant dit ne pratiquer que le « Petit commerce », peuvent, en réalité, exercer également une activité agricole saisonnière dans les champs du mari ou du ménage.

³³ Le rendement est conditionné par l'eau de pluie. En cas de stress hydrique important, les récoltes seront mauvaises et les greniers vides ! A l'inverse, si la pluie tombe de manière régulière durant l'hivernage, les grains pourront se remplir et ainsi assurer une bonne récolte. Les autres variables d'une bonne production étant la nature du sol et le taux de matière organique mis à disposition des cultures. D'où l'importance d'intégrer des animaux dans son système d'exploitation.

L'élevage des petits ruminants (ovins et caprins) et plus rarement des bovins sont principalement de type « sédentaire » et de type « embouche familiale » et commerciale. Les revenus issus de ces activités sont liés, en général, à certaines fêtes religieuses.

De manière générale donc, l'élevage pratiqué par les ménages rencontrés a surtout une fonction d'épargne à court (porcs, petits ruminants) et très court terme (volaille).

Outre l'agriculture et l'élevage, les autres AGR les plus citées par les Musoniers enquêtés sont la transformation de produits agroalimentaires (alcool traditionnel, beurre de karité, savon, petite transformation agro-alimentaire...) et le petit commerce/la petite restauration. Il s'agit principalement d'activités exercées par les femmes. Certaines MUSO se sont notamment créées sur la base de groupements féminins producteurs de beurre de karité.

Ces activités permettent en général des rentrées modestes mais régulières d'argent dans le ménage notamment dans les périodes où l'agriculture ne permet pas ces rentrées d'argent.

De manière générale, les femmes sont présentes dans tous les secteurs d'activités recensés pour l'étude.

4.1.8 Conclusion intermédiaire

Les Musoniers sont, dans leur très grande majorité, pauvres. Plusieurs caractéristiques le confirment : le score PPI obtenu, la taille supérieure à la moyenne nationale des ménages, l'importance des ménages polygames et l'analphabétisme très marqué.

Le critère « être en ménage » est un facteur clé d'intégration dans une MUSO. Pour être Musonier, il faut, en général assumer des responsabilités familiales, gage d'une certaine stabilité sociale. Ceci explique pourquoi, la majorité des Musoniers sont âgés entre 30 et 50 ans.

Bien que pauvres, les Musoniers sont économiquement actifs. Ils essaient de développer plusieurs activités pour assurer plusieurs sources de petits revenus pour compenser l'irrégularité des dépenses et des revenus (forte saisonnalité des activités). Ils évoluent principalement dans le secteur informel.

Les strates de populations les plus vulnérables ne sont pas nécessairement intégrées dans les MUSO. Pour ces populations, l'accès à des services financiers n'est pas toujours le premier pas pour sortir de la pauvreté³⁴.

4.2 Quel est le degré de couverture des besoins fondamentaux des Musoniers ?

4.2.1 Sécurité alimentaire

Les résultats issus des enquêtes individuelles sont les suivants :

- 52% des Musoniers ont habituellement deux repas par jour ;
- 47% des Musoniers ont habituellement trois repas par jour ;
- 1% des Musoniers ont habituellement qu'un seul repas par jour ;
- 51% des Musoniers arrivent à avoir le nombre de repas habituels par jour durant toute l'année ;
- 46% des Musoniers sont contraints de diminuer le nombre de repas par jour pendant une période allant d'un à trois mois ; et
- 3% des Musoniers sont contraints de diminuer le nombre de repas par jour pendant une période supérieure à trois mois.

³⁴ Syed M. Hashemi et Aude de Montesquiou ; Mars 2011 - Atteindre les plus pauvres : les leçons du modèle de progression – CGAP, Note Focus n°69.

Ces deux derniers cas sont liés aux « périodes de soudure ». La soudure est la période qui sépare la fin de la consommation de la récolte de l'année précédente et l'épuisement des réserves des greniers, de la récolte suivante. Cette période se situe entre avril et septembre. Durant cette période, la population est contrainte de réduire le nombre de repas.

Les facteurs qui peuvent conditionner la durée et le nombre de périodes d'insécurité alimentaire sont : une mauvaise pluviométrie (sécheresse), une mauvaise répartition des pluies, les attaques des récoltes et les inondations.

Le fait que 99% des Musoniers affirment avoir au moins deux repas habituel par jour doit être mis en corrélation avec une autre affirmation : près de 83% des ménages enquêtés considèrent que la superficie des jardins et des champs suffisent à nourrir le ménage.

La qualité des paniers alimentaires (éléments nutritifs et apports caloriques) n'a pas pu être analysée. Il convient donc de traiter ces données avec prudence dans la mesure où le nombre de repas ne signifie pas nécessairement « manger bien et en quantité suffisante ».

Une étude sur la pauvreté et les inégalités réalisée au Burkina Faso met bien en évidence que « l'écrasante majorité (86,3%) des personnes alimentaires pauvres vivent en milieu rural contre 13,7% en milieu urbain. La profondeur et la sévérité de la pauvreté alimentaires sont deux fois plus importantes en milieu rural qu'en zone urbaine »³⁵.

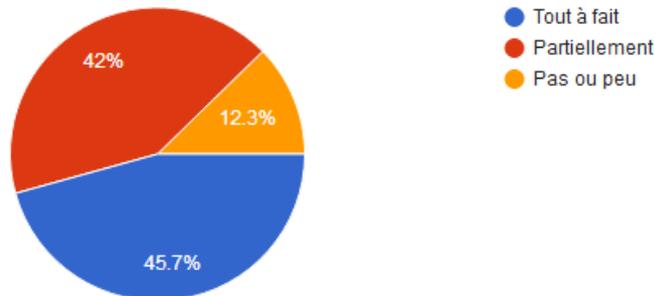
La même étude démontre que « même face à une insuffisance de ressources monétaires, les ménages dirigent quand même une partie des ressources destinées à l'alimentation vers des besoins non alimentaires tels que par exemple l'habillement, la santé et l'éducation ».

³⁵ Source : « Profil de pauvreté et d'inégalités ». Rapport. Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014. Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) Burkina Faso.

4.2.2 Indicateurs de santé

Perception des Musoniers de leur capacité à répondre aux besoins en santé de leur ménage

Graphique 7 : Capacité à répondre aux besoins en santé de leur ménage



La santé, que ce soit lors des enquêtes individuelles ou lors des entretiens pour la réalisation des histoires de vie, est un sujet qui ressort régulièrement.

Les zones retenues pour les enquêtes bénéficient toutes au minimum d'un Centre de Santé et de Promotion Sociale (CSPS).

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Ces centres assurent un package minimum de soins aux populations des zones rurales avec une équipe médicale constituée en général d'un chef de poste, d'un infirmier et d'une sage-femme. Leurs salaires sont pris en charge par l'Etat. Nous trouvons également au sein de ces CSPS un gardien et un manœuvre dont les salaires sont à la charge du village. Au cours des enquêtes, les consultants ont perçu l'importance de ces services de santé rendus aux membres et leur famille et l'engagement pris par certaines MUSO de contribuer à la réfection/réhabilitation des CSPS pour conserver une très bonne relation avec les médecins.

Lorsque l'intervention dépasse les compétences du médecin chef de poste, les ménages des MUSO se rendent dans les hôpitaux des centres urbains les plus proches.

Les entretiens qualitatifs mettent en perspective la difficulté pour près de 30% des ménages de supporter le coût de soins médicaux notamment ceux qui nécessitent des déplacements dans un centre urbain, quel qu'il soit car aux frais médicaux s'ajoutent les frais de transport et de séjour.

«... Kam Sami est très prudent dans les crédits reçus de la caisse verte. Les montants ne dépassent généralement pas 10.000 FCFA (16 USD) et il le fait pour assurer des dépenses de santé « urgentes » lorsque sa trésorerie ne lui permet pas de régler les frais de déplacements en taxi à Bobo ou les honoraires du médecin. Les autres membres du groupe MUSO fonctionnent selon le même principe et rares sont ceux qui bénéficient de crédits de montants supérieurs à 20.000 FCFA (32 USD) ».

Accès à l'eau potable

La majorité des Musoniers affirment se situer à moins de 30 minutes d'une source d'eau potable. L'approvisionnement se fait soit au niveau de forages (considérés comme des sources d'eau potable), ou au niveau des puits ordinaires ou encore plus rarement dans des barrages.

Ces chiffres sont conformes aux moyennes nationales (97,5% pour les urbains et 75,8% pour les ruraux selon l'OMS en 2015).

Accès aux latrines

Aucun Musonier rencontré n'a accès à des latrines à fosse ventilée, ou installation sanitaire avec chasse d'eau et fosse septique. La question N°5 du PPI révèle que 100% de notre échantillon utilise des latrines ordinaires, ce qui tend à renforcer le sentiment de précarité des conditions sanitaires.

4.2.3 Indicateurs sur les conditions de logement

Type d'habitation de propriété

La grande majorité des Musoniers enquêtés (88%) déclarent être propriétaires ou copropriétaires de leur résidence. La location est une pratique assez peu répandue (1.2%). La notion de propriété est très ancrée parmi les Musoniers et semble constituer un élément de la stratégie des ménages.

Cette situation s'explique par les éléments suivants :

- le jeune homme en âge de se marier hérite d'une portion de terre dans laquelle il bâtit sa maison qui préfigure sa future concession
- par la suite, il construit une (ou des) case(s) (ou des maisons) pour sa femme (ou toutes les femmes qu'il viendrait à épouser). Ces maisons sont donc la propriété de ces femmes.

Type d'habitation des ménages enquêtés³⁶

100% des membres enquêtés habitent dans des logements construits en matériaux traditionnels, c'est-à-dire en parpaings de banco pour les murs. Les logements ne sont desservis par aucune connexion à un réseau public de distribution d'eau et d'assainissement. La totalité de notre échantillon s'approvisionne en eau soit au niveau d'un forage, soit d'un puits cimenté.

Concernant le toit, moins de 50% sont en feuilles métalliques. Il est observé un chaînage de bois recouvert de banco. Le sol des maisons est réalisé avec un ciment très maigre. Les cours des maisons visitées sont toutes en terre battue, quelques une (près de 20%) présentent un sol cimenté devant la porte d'entrée de la maison (5 à 10m²), souvent utilisé comme aire de séchage pour les cultures de niébé ou de sorgho germé.

4.2.4 Indicateurs d'accès à l'éducation

Si la majorité des Musoniers enquêtés n'ont pas eu la chance d'aller à l'école ou d'aller au-delà de l'éducation primaire, ils affichent clairement une stratégie pour que la même chose n'arrive pas à leurs enfants.

Les enquêtes individuelles relèvent que seulement 3,7% des Musoniers rencontrés n'ont aucun enfant (âgé de 6 à 15 ans) scolarisé. La grande majorité (près de 66,7% des Musoniers) a la totalité de leurs enfants scolarisés. Le reste des Musoniers enquêtés (29,6%) déclarent avoir des enfants partiellement scolarisés.

Le développement des infrastructures scolaires et la sensibilisation des populations rurales expliquent en grande partie ces taux. Bien que le taux de scolarisation ait augmenté sensiblement ces dernières années, cela ne veut pas nécessairement dire que les enfants suivent toujours un enseignement de qualité. Par ailleurs, le taux d'absentéisme et le taux d'abandon (notamment pour les filles) n'a pas pu être apprécié.

4.2.5 Conclusion intermédiaire

Les besoins fondamentaux en matière de sécurité alimentaire, de santé, d'accès à l'eau potable et d'accès à l'éducation sont globalement couverts de manière basique pour la majorité des Musoniers.

Près de 50% des Musoniers connaissent des périodes d'insécurité alimentaire entre avril et septembre.

En matière de santé, les infrastructures rurales de santé (CSPS) permettent de proposer des soins de santé de base. Selon l'OMS, ces centres de soins primaires permettent, jusqu'à un certain degré, de réduire l'exclusion et les disparités sociales dans le domaine de la santé. Malgré tout, près de 45% des

³⁶ Sur base d'observations réalisées lors des Histoires de Vie et des visites dans les villages.

Musoniers ont le sentiment que leurs besoins en soin de santé ne sont pas couverts. La réalité doit être encore plus sévère car les pauvres déclarent beaucoup moins que les non-pauvres être malades³⁷.

Si plus de 88% des Musoniers sont propriétaires de leur logement, le type d'habitation reste encore très précaire.

4.3 Quel est le degré d'exposition aux risques des Musoniers ?

4.3.1 Quels sont les principaux facteurs de risques identifiés par les Musoniers ?

Un risque est une association des conséquences d'un événement et de la probabilité de sa survenue. Le risque est considéré comme une composante de l'ampleur des chocs/pressions, de l'exposition des Musoniers, et de la vulnérabilité face à ces chocs/pressions, compensée par la capacité à y faire face et à y réagir.

Cette section expose les risques les plus fréquemment citées par les Musoniers.

Une distinction est faite entre les risques qui font l'objet de la caisse rouge et ceux qui ne le font pas.

Les risques identifiés par les Musoniers enquêtés doivent être traités avec prudence. Il est probable que ces derniers aient fait référence en premier à un événement récent ou encore à un événement marquant dans le parcours de vie. Les proportions de réponses sont données à titre indicatif.

Risques ciblées par la caisse rouge de la MUSO

Pour près de 50% des Musoniers enquêtés (41/81), la **maladie et les frais rattachés sont les risques les plus souvent cités**.

Si les CSPS favorisent une certaine inclusion en termes de santé, la qualité reste encore médiocre et précaire en zones rurales.

Avec un taux d'infection au VIH estimé à 1,6 % de la population, le Burkina fait partie des cinq pays d'Afrique de l'Ouest les plus touchés par le SIDA. Il fait également partie de la « ceinture méningée » qui s'étend de l'Éthiopie au Sénégal. C'est ainsi que le SIDA, le paludisme et la méningite sont les plus grandes causes de mortalité, avec les diarrhées, le tétanos et la rougeole chez les enfants.

Pauvreté et mauvaise santé vont de pair. « *En matière de santé, les pays pauvres tendent à réaliser de moins bons résultats que les pays plus riches et, à l'intérieur d'un même pays, les pauvres se portent moins bien que les riches. Cette association révèle un lien de causalité à double sens : la pauvreté engendre la mauvaise santé et la mauvaise santé entretient la pauvreté* »³⁸. En ce sens, l'incapacité de répondre aux besoins en santé de leur ménage constitue un facteur de vulnérabilité majeur.

Les chocs sanitaires comptent donc comme le principal risque et aussi les moins prévisibles, pour les Musoniers. Ils constituent une des sources majeures d'appauvrissement et de décapitalisation pour les familles pauvres³⁹.

Les femmes, elles, sont plus exposées aux problèmes de santé, sont moins susceptibles d'être en mesure de payer pour leurs soins de santé, et doivent souvent s'occuper des membres de la famille qui tombent malades.

³⁷ « Au niveau national, parmi les 20,5% de ceux qui ont déclaré être malades au cours des 4 dernières semaines, les non pauvres contribuent pour 67,5% contre seulement 32,5% pour les pauvres » - Source : « Profil de pauvreté et d'inégalités ». Rapport. Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014. Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) Burkina Faso.

³⁸ Source : Adam WAGSTAFF ; 2002 - Pauvreté et inégalités dans le secteur de la santé » - Bulletin de l'Organisation Mondiale de la Santé. Recueil d'articles N° 7

³⁹ 150 millions de personnes subissent une catastrophe financière chaque année à cause de paiements directs pour des services médicaux, alors que 100 millions de personnes passent sous le seuil de pauvreté. Source : OMS ; 2010 - Rapport sur la santé dans le monde 2010 : le financement des systèmes de santé : le chemin vers une couverture universelle.

Pour près de 12% des Musoniers enquêtés (10/81), les **décès** font partie des risques les plus cités car ils sont source de vulnérabilité à la pauvreté monétaire (coûts liés aux funérailles) et/ou à la pauvreté humaines. Il y a une corrélation entre le risque décès et celui de la maladie. Le veuvage peut conduire à des situations assez dramatiques en raison de contraintes économiques et sociales que peuvent représenter la perte du mari (principal soutien de famille). Dans certains cas, cela peut aboutir à la marginalisation, voire à l'exclusion sociale⁴⁰.

Les **événements familiaux** (baptême, mariage...), moins dramatiques que ce qui vient d'être exposé précédemment, sont perçus comme un risque « économique » par certains Musoniers enquêtés : 14/81 (17,3%). Ces événements suivent des conventions sociales qui présentent un coût direct monétaire ou indirect (décapitalisation en nature) souvent très important pour les familles. Ne pas suivre ces conventions pour moins dépenser, présente bien souvent un risque de marginalisation sociale.

Risques non-ciblés par la caisse rouge de la MUSO

Parmi les autres risques répertoriés, principalement au Burkina Faso et qui ne sont pas pris en charge par la MUSO : le vol de bétail, la destruction des récoltes (invasions acridienne/singes/bétail...).

Il apparaît aussi un risque sur le prix « plancher » fixé au niveau de la filière karité. Ce prix garantit un niveau de rémunération aux femmes collectrices de noix dans une zone géographique localisée. La demande en noix s'oriente de plus en plus vers des noix "d'origine certifiée" cultivée en BIO, laissant supposer une diminution des revenus issus de la commercialisation des noix de Karité « Non certifiée ».

Les autres risques sont ceux qui pèsent sur la production agricole : une mauvaise pluviométrie (sécheresse), une mauvaise répartition des pluies, ou des attaques des récoltes et des inondations. Les chocs liés à ces risques sont gérés a posteriori par l'usage de la caisse verte (prêts pour acheter par exemple des aliments).

4.3.2 Identification des stratégies préventives à ces risques

Les stratégies préventives ou de réduction des risques sont destinées à réduire l'exposition aux risques du ménage et à lisser le flux de revenus avant que les pertes ne surviennent.

Cette étude a révélé une grande diversité de mesures mises en œuvre par les Musoniers pour renforcer leur résistance aux contraintes économiques et à d'autres chocs en élargissant leur base d'actifs et en diversifiant leurs sources de revenus.

Capital (ou actif) social

Pour la catégorie des « Pauvres » à laquelle appartient la majorité des Musoniers, le capital social est une véritable richesse qu'ils essaient de préserver et de développer.

Le capital social désigne les avantages découlant des interrelations qu'une personne établit autour d'elle et qui sont basées sur la confiance. Si des difficultés surviennent, cette confiance se transforme en solidarité et en entraide, des valeurs fondamentales pour tout être humain. Le capital social joue ainsi un rôle de régulation sociale et peut même avoir un impact sur l'économie du ménage.

Pour les Musoniers rencontrés, le capital social peut prendre différentes formes :

- l'aide des proches (famille et amis) qui s'apparentent dans beaucoup de cas à des petits prêts en nature (céréales, condiments, etc.) ou en argent.

Cette pratique est si répandue que ces prêts peuvent représenter « l'essentiel des transactions financières par les pauvres ⁴¹ ».

⁴⁰ Nous citons pour exemple : « une accusation pour sorcellerie de certaines femmes « en veuvage » ; *expulsion illégale du domicile conjugal ainsi qu'appropriation illégale des biens d'une femme en veuvage par la famille du conjoint décédé ; Appropriation de la garde des enfants par la famille du conjoint décédé et même parfois travail forcé* ». Source : Association pour la Promotion des orphelins et le développement du Burkina.

⁴¹ Stuart Rutherford ; 2002. - Comment les pauvres gèrent leur argent. - GRET & Karthala

L'aide des proches se traduit également par les transferts monétaires et dons reçus de proches qui ont migré à l'étranger. 22% des Musoniers enquêtés citent cela comme une source de revenu ;

- l'appartenance à des groupes traditionnels d'entraide et/ou à des tontines et à la MUSO. Ce qui est recherché ici c'est l'effet solidarité du groupe entre les membres qui s'encouragent et se soutiennent mutuellement. Ainsi, lorsqu'une famille est marquée par un événement tel qu'un mariage ou un enterrement, les membres du groupe se réunissent et collectent des fonds à l'attention du membre.

Dans le cadre de la MUSO, cette solidarité se concrétise par des contributions à la caisse rouge. Les tontines également disposent d'une petite caisse de solidarité.

Une stratégie développée par certains Musoniers consiste à appartenir à plusieurs groupes afin de répondre à d'autres besoins spécifiques notamment d'épargne et/ou de crédit. Les tontines permettent d'épargner sur des cycles relativement courts alors que la MUSO favorise l'épargne à moyen et long terme tout en permettant un accès à des crédits.

Actifs financiers et accès aux services financiers

L'accumulation des actifs financiers passe pour la totalité des Musoniers par la caisse verte de la MUSO. Une petite minorité de Musoniers (3/81) font appel aux services financiers des COOPEC.

D'autres Musoniers combinent caisse verte et épargne de la tontine.

La caisse verte de la MUSO est utilisée, dans beaucoup de cas, en réponse à des situations d'urgence et en complément de la caisse rouge.

Pour une bonne partie des Musoniers, les crédits de la caisse verte et de la caisse bleue permettent de financer leur fonds de roulement car c'est la seule utilisation envisageable pour un petit prêt remboursable sur quelques mois.

La plupart des Musoniers interrogés étaient conscients de la nécessité d'épargner pour se protéger contre des risques futurs. L'épargne constitue une source de liquidités dans les situations d'urgence et améliore ainsi la sécurité économique du ménage en lissant la consommation lorsque les flux de revenus sont interrompus.

Le fait que certains ménages de Musoniers ont développé des stratégies visant à avoir plusieurs membres dans une MUSO témoigne de l'importance de la caisse verte. Cependant, le fait que les retraits de la caisse verte ne peuvent se faire que quasiment sous forme de crédit n'est pas toujours bien compris par les Musoniers.

Actifs matériels

Une partie des Musoniers cherchent à investir dans des actifs matériels pour se prémunir contre les risques. Les actifs matériels cités comprennent le bétail, les moyens de transport (vélo, mobylettes ou moto) et les équipements productifs.

Les actifs du ménage des Musoniers comprennent principalement de l'épargne en nature que les ménages détiennent en premier lieu à titre de réserves de richesses, pour accumuler des valeurs, tels que le bétail (vaches, chèvres et poules) et les produits agricoles secs (mil, sorgho, riz, maïs, etc.).

Ces actifs permettent de se protéger contre les risques et de parer au plus pressé en cas de crise, mais les « actifs d'épargne en nature » sont également souvent perçus comme plus flexibles (facilement valorisables) que l'épargne au niveau de la tontine et encore plus de celle au niveau de la caisse verte.

Les moyens de transport sont pour beaucoup de Musonier un investissement important : entre « l'avant MUSO » et le moment de l'étude, le nombre de Musoniers n'ayant aucun moyen de transport a diminué de 21%, celui des Musoniers disposant désormais d'un vélo ou d'une charrette a augmenté de 20% et celui des Musoniers ayant une mobylette ou une moto a plus que doublé.

Outre l'impact positif en termes de diminution des efforts physiques et des coûts liés au transport, ces actifs matériels permettent également de se protéger en cas de choc.

Les actifs productifs essentiels (indispensables aux activités productives du ménage) constituent un moyen important de prévention des risques. Ces actifs sont, en général, vendus qu'en phase de crise avancée ou pour pallier une perte très grave, lorsque tous les autres actifs, y compris les actifs sociaux, ont été épuisés.

Entre « l'avant MUSO » et le moment de l'étude, le nombre de Musoniers dont la valeur des actifs productifs est comprise entre 80 et 400 USD a augmenté de 60% (cf. section 5.2).

Capital humain

Chez la majorité des Musoniers interrogés, le capital humain apparaît très clairement comme l'un des actifs les plus importants. Il comprend principalement la santé et, à un moindre degré, l'éducation des enfants.

Les dépenses dans la santé sont importantes pour protéger la productivité des membres actifs des ménages et exploiter plus efficacement les ressources du foyer. Pour la plupart des Musoniers (cf. 4.3.1), la santé constituait un facteur fondamental pour le bien-être durable du ménage.

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

L'éducation des enfants est également un aspect du capital humain important pour certains Musoniers. Elle est considérée comme un ascenseur social et une forme d'assurance vieillesse pour les parents.

Récapitulatif

Tableau 12 : Récapitulatif des stratégies préventives de réduction des risques des Musoniers

	Stratégie de prévention des risques	Rôle potentielle de la MUSO
Capital social	<ul style="list-style-type: none"> Extension du réseau de relations Acquisition de compétences nouvelles Rôle socioéconomique plus important des femmes 	<ul style="list-style-type: none"> Expérience de la MUSO, facilitant les nouveaux contacts et relations Développement de nouveaux rôles par la MUSO (poste de responsabilité, parler en public...) en plus des fonctions traditionnelles de solidarité Apprentissage mutuel parmi les membres de la MUSO
Actifs financiers	<ul style="list-style-type: none"> Maintien ou augmentation des revenus des AGR du ménage Achat d'actifs productifs Constitution d'une épargne Etablissement de mécanismes d'assurance en participant aux cotisations dans la caisse rouge 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation du prêt de la caisse verte ou bleue comme fonds de roulement Utilisation du prêt de la caisse bleue pour des investissements « importants » Utilisation du prêt pour acquérir des actifs présentant divers degrés de liquidité Appel à la caisse rouge
Gestion des liquidités et des actifs	<ul style="list-style-type: none"> Diversification des activités et des sources de revenus Cumul de prêts 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation du prêt pour lancer une nouvelle activité Combinaison des prêts (caisse verte ou bleue) avec des fonds provenant d'autres sources pour des investissements plus importants
Actifs matériels	<ul style="list-style-type: none"> Achat d'actifs ménagers (bétail, stocks de céréales, etc.) Achat de moyens de locomotion Achat d'actifs productifs essentiels 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation des prêts (caisse verte) pour acquérir des actifs Utilisation des bénéfices supplémentaires pour acquérir des actifs Utilisation des bénéfices supplémentaires pour investir dans l'éducation et la santé
Actifs humains	<ul style="list-style-type: none"> Investissement dans l'éducation des enfants Investissement dans les soins de santé de la famille 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation des prêts ou épargne (caisse verte) pour investir dans l'éducation et la santé

4.3.3 Identification des stratégies de réponses ou de gestion des pertes

Les ménages pauvres emploient des stratégies de gestion des pertes pour répondre aux crises a posteriori. Souvent, ces systèmes de réponses ou de de gestion des pertes fonctionnent en continu.

Il convient de distinguer les mécanismes réversibles (modification ou réduction de la consommation comme les repas habituels, vente sur pied des récoltes ou encore migration des jeunes pour trouver un emploi saisonnier) et les mécanismes moins réversibles comme la vente du bétail, la vente des actifs productifs essentiels (parfois à un prix inférieur à la valeur du marché) ou l'emprunt d'argent auprès d'usuriers à des taux d'intérêt extrêmement élevés.

Au niveau des Musoniers, les stratégies mises en œuvre pour renforcer la capacité de leur ménage à surmonter a posteriori les pertes qui surviennent découlent directement de la valorisation des stratégies préventives, et préalablement établies. Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 13 : Récapitulatif des stratégies de réduction des risques des Musoniers

	Stratégie de réponse ou de gestion des pertes	Rôle (éventuelle) de la MUSO
Capital social	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation des actifs sociaux découlant de l'appartenance à divers groupes (MUSO, tontines...) Emprunt auprès de parents et amis sous forme de transfert monétaire 	<ul style="list-style-type: none"> Entraide entre les membres de la MUSO (caisse rouge) Obtention de prêts d'urgence auprès des membres de la MUSO ou de la MUSO elle-même (caisse verte)
Actifs financiers	<ul style="list-style-type: none"> Reconstitution des stocks après des crises telles que la sécheresse, les inondations, le vol et la perte du bétail, ou après une longue période d'inactivité (maladie, accidents, décès) Ventes d'actifs productifs Emprunts à des usuriers 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de la caisse verte ou bleue pour acheter de nouveaux stocks Utilisation détournée du prêt pour affronter la crise Utilisation de l'épargne pour affronter la crise qui se traduit par une sortie de la MUSO
Gestion des liquidités et des actifs	<ul style="list-style-type: none"> Ajustement de la consommation et des dépenses (comme par exemple la diminution du nombre de repas) 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation des prêts (ou de l'épargne) de la caisse verte pour lisser la consommation
Actifs matériels	<ul style="list-style-type: none"> Vente d'actifs matériels 	
Actifs humains	<ul style="list-style-type: none"> Migration des jeunes à la ville ou dans un pays voisin dans le but d'y trouver un emploi 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation des prêts (ou de l'épargne) de la caisse verte pour financer le départ des jeunes

4.3.4 Conclusion intermédiaire

Les Musoniers et leur ménage, du fait de leur pauvreté, sont confrontés à une variété de risques de manière quasi-continue. Ils essaient de développer des stratégies et des mécanismes à la fois pour prévenir ces risques et pour mitiger a posteriori l'impact des crises.

Au-delà du capital social traditionnel (famille, amis et groupes d'entraide comme les tontines), les Musoniers disposent en général de très peu de possibilité d'accès à des services d'épargne, de crédit et d'assurance qui leur permettraient de renforcer leurs actifs financiers, leurs actifs matériels, leur capital humain et assurer une meilleure gestion de leurs liquidités.

Dans ce contexte, la MUSO et ASIENA peuvent jouer un rôle important pour accompagner les stratégies des Musoniers dans le renforcement de leur résilience aux risques.

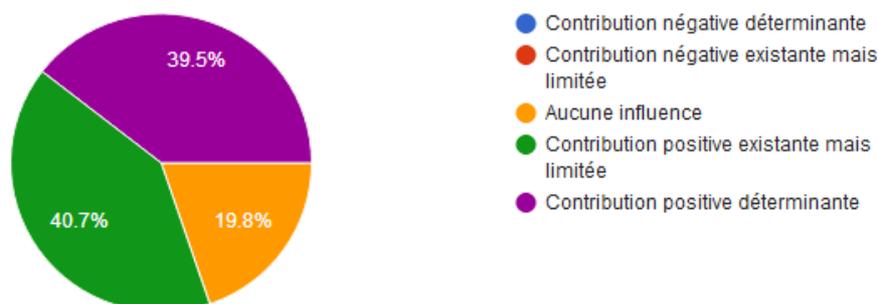
Le chapitre suivant aura pour objet d'essayer d'apprécier, entre autres, les effets (et impact) de la MUSO sur la vulnérabilité de ses membres.

5 QUELS SONT LES EFFETS SOCIOECOMIQUES DES MUSO SUR LEURS MEMBRES ?

5.1 Effets sur les AGR et les réseaux sociaux des Musoniers

5.1.1 La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'améliorer leurs sources de revenus ?

Graphique 8 : Perception des Musoniers sur la contribution des MUSO à faire évoluer leurs AGR



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

a. Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive mais limitée (40,7%), soit 33 membres/81.

Les crédits reçus sont de faibles montants et le plus souvent obtenus à partir de la caisse verte et utilisés en partie pour le fond de roulement de leur AGR.

« Actuellement grâce à la MUSO, j'arrive à vendre plus de cola et les bénéfiques me servent aussi à acheter de l'engrais pour mon jardinage ».

« J'ai stocké du mil et des arachides afin de les revendre à la bonne période ».

« Je fais des réserves de céréales avec le prêt MUSO ».

Le plus souvent, les crédits sont utilisés pour acheter un sac d'engrais, aménager un jardin, relancer une activité de fabrication de dolo, démarrer une activité de fabrication de beignets ou l'engraissement de porcs.

Pour les crédits de montants plus importants, (supérieurs à 50 000 FCFA soit 80 USD) les membres injectent le crédit dans leur fond de roulement pour renforcer leur stock, d'autres mettent en place des stratégies d'achat de produits agricoles (arachide et mil, etc.) au moment des récoltes pour les revendre durant l'hivernage lorsque les prix atteignent sur les marchés leur prix plafond.

b. Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive et déterminante (39,5%), soit 32 membres/81. On retrouve majoritairement des Musoniers ayant mené, avant leur adhésion à la MUSO, de petites activités de commerce ou de transformation de produits agricoles et qui ont vu croître leur activité de manière forte avec les crédits MUSO. Près de 15% des Musoniers enquêtés ont évolué du statut de simple « détaillant » à une activité de « semi-grossiste » en sorgho/ oignons ou noix de Karité.

« Grâce à la MUSO, j'arrive à acheter suffisamment du sorgho pour transformer et même stocker une partie pour revendre ».

« Grâce au crédit, je suis devenue grossiste d'oignons en plus de la table de condiment que j'avais au préalable ».

« J'ai amélioré mon élevage en achetant beaucoup plus d'aliments qu'avant ».

« La MUSO a contribué à l'évolution de mes AGR car actuellement, je stocke suffisamment de sorgho pour la production de mon dolo et même le revendre en période propice ».

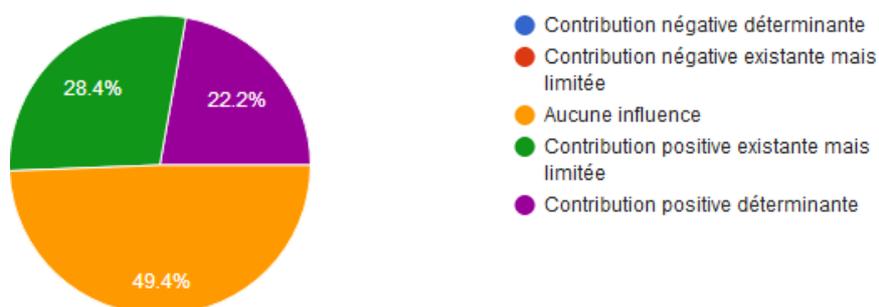
- c. **Musioniers considérant que la MUSO n'a eu aucune influence (19,8%), soit 16 membres/81.** Dans cet échantillon, on retrouve i) celles qui donnent l'argent à leur mari, ii) ceux dont la MUSO n'est plus fonctionnelle, iii) ceux qui privilégient l'épargne plutôt que le crédit et enfin iv) ceux qui viennent d'adhérer à la MUSO et qui n'ont pas encore bénéficié de crédit interne.

Indépendamment des montants de prêts et du caractère fongible des crédits, l'analyse des réponses à la question plus qualitative « en quoi précisément la MUSO a contribué à l'évolution de vos AGR ? » met en évidence que :

- Près de 100% des Musoniers ayant emprunté (65/81) ont utilisé le(s) crédit(s) (en partie ou en totalité) pour financer leur fonds de roulement.
- Pour 21% des Musoniers (14/65), l'accès au crédit leur a permis d'accroître leur fonds de roulement, ce qui s'est traduit par une augmentation des ventes, et donc des bénéfices, qui sont venus renforcer la base d'actifs des ménages et, a priori, renforcer leur résilience aux risques.
- Un peu plus de 21% des Musoniers (14/65) reconnaissent que, grâce à la MUSO, ils ont pu lancer une nouvelle AGR. Pour la majorité d'entre eux, cela leur a permis de diversifier leurs activités et donc leurs sources de revenus. La MUSO contribue donc à une meilleure régularité des revenus de certains de ses membres.
- Près de 10% des Musoniers (7/65) affirment avoir renforcé leur capacité à gérer leur liquidité en ayant la possibilité de stocker grâce au prêt de la MUSO et donc d'étaler les ventes dans le temps et de donner la priorité aux périodes rentables pour la vente de leurs produits.
- 2 Musoniers (soit 3% de ceux qui ont emprunté) ont pu redémarrer une AGR après une crise.

5.1.2 La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'acquérir des biens productifs essentiels ?

Graphique 9 : Perception des Musoniers sur la contribution des MUSO à faire évoluer les biens productifs



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

- a. Une évolution positive est observée entre la situation du Musonier au moment de son adhésion à la MUSO et celle mesurée au moment de l'enquête :
- Le pourcentage de Musonier ayant une valeur d'équipement très faible au moment de son adhésion (moins de 80 USD) est de 31%. Il passe à 18,5% au moment de l'enquête.
 - La proportion des équipements ayant une valeur comprise entre 50.000 FCFA (80 USD) et 250.000 FCFA (400 USD) passe de 17,2% à 25,9% et pour le segment de Musoniers ayant une valeur d'équipements supérieur à 250.000 FCFA, la proportion évolue positivement de 16% à 21%.

- b. **Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive mais limitée (28,4%),** soit 23 membres/81. Ce groupe est constitué à 90% de femmes. Les crédits obtenus ont financé l'achat de petits équipements, tels que les fûts et les marmites pour l'activité de fabrication du dolo, d'assiettes pour celles qui vendent du cola ou qui préparent le soubala⁴².
- c. **Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive et déterminante (22,2%), soit 18 membres/81.** Pour cette catégorie, les crédits reçus ont permis de financer l'achat de matériels plus coûteux (machine à coudre ou métier à tisser). Ils ont également offert l'opportunité à certains Musoniers (33% de cet échantillon) d'accroître significativement leur capital « bétail » ou de sécuriser l'alimentation des animaux engraisés.

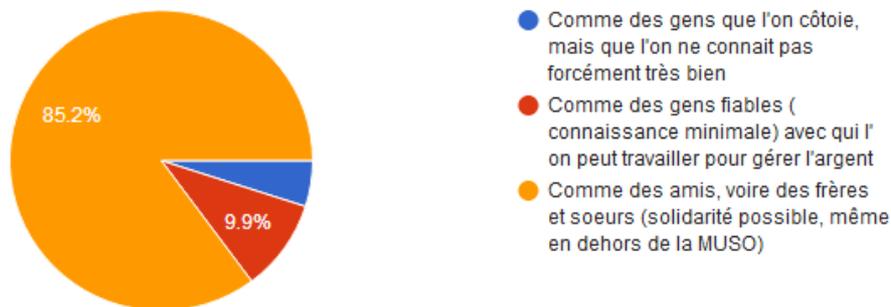
« Grâce à la MUSO, j'ai pu acheter une machine à coudre ».
 « Grâce la MUSO, j'ai changé mon matériel de tissage ».
 « J'ai changé le toit de mon hangar au marché qui était en paille en tôles ».
 « J'ai souvent utilisé mon crédit pour l'achat de foin pour les animaux de mon mari ».

- d. **Musoniers considérant que la MUSO n'a eu aucune influence (49,4%),** soit 40 membres/81. Pour cette catégorie de Musoniers, les raisons le plus souvent formulées sont que : (i) les montants de crédits octroyés ne sont pas suffisants (ii) la MUSO ne fonctionne plus (iii) ou bien ceux déclarant vouloir conserver leurs outils depuis très longtemps et ne souhaitent pas les renouveler.

5.1.3 La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'élargir leurs réseaux sociaux?

Plus de 85% des Musoniers enquêtés considèrent les autres membres de la MUSO comme des amis voire des frères et des sœurs. Ces relations de solidarité se prolongent au-delà du cadre de la MUSO.

Graphique 10 : les liens entre membres d'une même MUSO

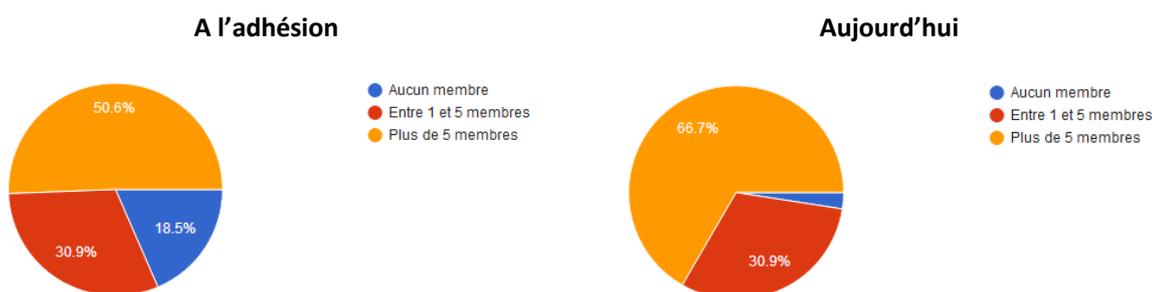


Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Dans le temps (moment de l'adhésion et aujourd'hui), l'outil MUSO élargit sensiblement le périmètre de solidarité des Musoniers comme le démontre très nettement les graphiques suivants :

⁴² Le soubala (ou soumbara) est une épice utilisée en Afrique de l'Ouest, connue pour son odeur forte. Il est fabriqué traditionnellement avec les graines de l'arbre néré, mais certaines autres graines peuvent convenir. Les graines de soja sont de plus en plus utilisées à cette fin, à cause de l'insuffisance en production des graines de néré.

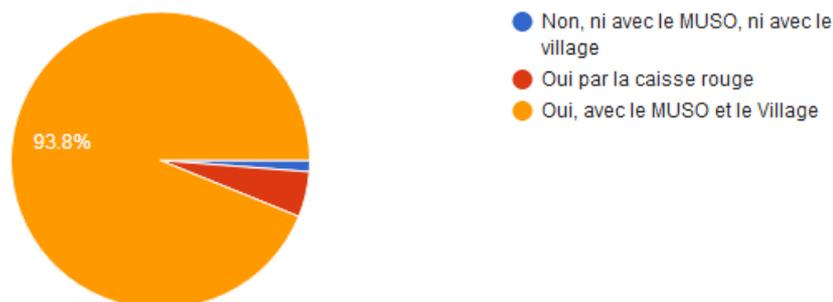
Graphique 11 : solidarité entre Musoniers



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Cet impact positif sur la solidarité entre Musoniers démontre que la MUSO est considérée par ses membres comme une communauté dont ils font partie intégrante. En d'autres termes, il y a une véritable identité « MUSO ».

Graphique 12 : la MUSO, une communauté en soi ?



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

5.1.4 Conclusion intermédiaire

Les crédits des MUSO ont des effets positifs sur une large majorité de leurs membres (80%).

Pour près de 40% des Musoniers, ces crédits ont contribué de manière déterminante à permettre d'accroître leur fonds de roulement, et/ou de lancer une nouvelle activité, ou encore de redémarrer leur AGR après un choc.

Les caractéristiques des crédits (petits montants remboursables sur une très courte durée) assure une bonne rotation interne des crédits de la caisse verte et favorise le financement des fonds de roulement sur des cycles courts.

L'effet des MUSO sur le renforcement des actifs matériels de leurs membres est mitigé.

Pour près de la moitié des Musoniers enquêtés, la MUSO a permis d'acquérir des biens productifs essentiels aptes à améliorer leurs capacités à générer des revenus (cas des équipements liés à la couture, le tissage et surtout l'engraissement des animaux dans le cadre d'activité d'embouche). Les équipements tout comme le bétail engraisé, au-delà de leur impact sur les revenus, peuvent être mobilisés et vendus pour répondre à une crise auquel le ménage est confronté. Cependant, l'autre moitié de Musoniers ne constate aucun effet de la MUSO sur l'amélioration de leurs actifs matériels.

Les caractéristiques des crédits ne sont pas nécessairement adaptées pour ce type de financement tant à cause de leur courte durée (caisse verte ou bleue) que par leur montant (caisse verte).

La MUSO augmente le capital social de ses membres.

La MUSO permet de se faire des amis et, souvent d'apporter un soutien financier aux membres qui traversent des crises. Les Musoniers peuvent se reposer sur un champ plus élargi de relations de confiance mutuelle, d'obligations mutuelles, d'honnêteté, de respect mutuel et d'entraide. La MUSO permet la création de systèmes de soutiens mutuels, fondés sur la réciprocité, mettant en commun les ressources pour une meilleure gestion des risques.

Grâce la caisse rouge mais aussi la caisse verte, la MUSO permet de répondre aux risques périodiques mais imprévisibles liés au décès, à la maladie et aux cérémonies, qui exercent une grande pression financière sur un ménage. En cas de problème, la MUSO vient en aide aux membres, en particulier lorsqu'ils sont exposés à un risque qui les empêchent de rembourser le prêt. Les conditions de remboursement de la caisse verte sont assouplies en pareille circonstance.

Pour limiter la pression exercée par ASIENA en cas de retard de remboursement d'un crédit de la caisse bleue, la MUSO mobilise la caisse verte pour effectuer le remboursement à la place du Musonier en défaut.

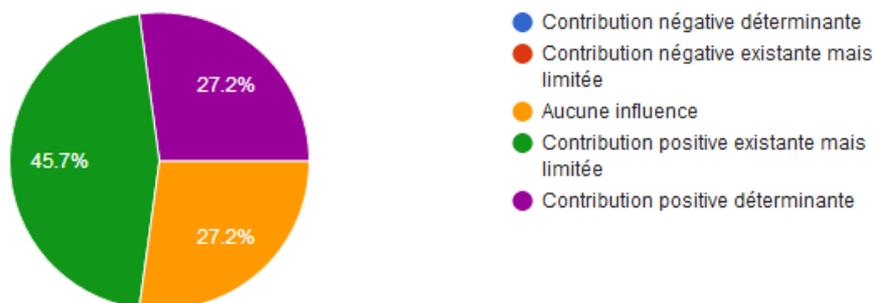
Sachant que près de 85% des Musoniers sont des femmes, il peut être affirmé que la MUSO renforce le capital social des femmes et par là-même, leur capacité à gérer les risques. La MUSO joue donc un rôle important en réduisant le sentiment d'isolement et d'impuissance. Les réunions mensuelles constituent un forum pour l'émergence d'autres formes d'entraide (par exemple des tontines).

5.2 Comment le niveau de vulnérabilité des Musoniers a évolué ?

5.2.1 Evolution de la sécurisation du ménage des Musoniers

Indicateurs de sécurité alimentaire

Graphique 13 : Perception de la contribution des MUSO sur l'accès à l'alimentation des ménages



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

La contribution de la MUSO à une meilleure alimentation des ménages est perçue de manière « positive » par 72,9% des Musoniers enquêtés. Pour un peu plus de 27% des Musoniers, cette contribution est considérée comme déterminante.

Cet élément statistique permet de mieux apprécier l'effet de la MUSO sur l'amélioration des besoins alimentaires des ménages, renforcé probablement par le fait que 83% des Musoniers considérant un « effet positif » sont des femmes, qui grâce aux crédits reçus des Caisses verte et bleue ont pu diversifier l'alimentation, par l'achat de viande et de condiments permettant d'améliorer la valeur énergétique du plat.

Nous pouvons illustrer cette analyse par les propos suivants, qui permettent d'observer les différentes stratégies mises en œuvre pour couvrir les besoins alimentaires du ménage : crédit pour l'achat de nourriture, crédit également pour renforcer son stock de vivres, crédit pour renforcer son AGR afin de dégager des bénéfices plus importants utilisés dans l'achat de condiments :

« Grâce à la MUSO, j'ai amélioré mon commerce et j'arrive à réaliser plus de bénéfices qui me permettent d'assurer une bonne alimentation du ménage ». « Je n'ai plus trop d'inquiétude car je sais qu'avec la MUSO je peux avoir de l'argent pour acheter de quoi nourrir ma famille ». « Grâce au crédit de la MUSO, j'ai démarré une autre activité génératrice de revenu, j'arrive à assurer l'alimentation de mon ménage ». « J'ai déjà utilisé mon épargne pour acheter de l'engrais afin que ma production soit meilleure ». « J'ai emprunté de l'argent à la caisse verte pour acheter des vivres ».

Ces témoignages mettent en évidence l'effet positif de la MUSO sur la sécurité alimentaire de ses membres. Le caractère fongible (et ouvertement accepté par la MUSO) des crédits de la caisse verte permet à ceux qui en ont besoin d'acheter des aliments et dans certains cas, de constituer des réserves sur plusieurs mois.

L'amélioration et le développement des AGR grâce aux crédits de la caisse verte et bleue permet à d'autres Musoniers d'augmenter leurs revenus et donc de mieux répondre aux besoins alimentaires de leur ménage.

Pourtant l'évolution comparée de la situation du Musonier au moment de son adhésion à la MUSO et celle mesurée au moment de l'enquête, est faible car :

- le nombre habituel d'au moins 2 repas/jour passe de 93,8% au moment de l'entrée dans la MUSO à 98,8% actuellement ;
- la durée des périodes où ils mangent moins que d'habitude (plus de 3 mois dans l'année) passe de 7,4% à l'entrée dans la MUSO à 3,7% actuellement.

Ces évolutions semblent corroborer l'idée que l'outil MUSO contribue à diversifier les sources d'accès à des services d'épargne et/ou de crédit pour une meilleure gestion de leurs actifs financiers et de leur liquidité.

Indicateurs de santé

La proportion des Musoniers estimant, à leur adhésion à la MUSO, pouvoir « tout à fait » répondre aux besoins de santé des membres de leur ménage était de 26%. Cette proportion passe à 46% au moment de l'enquête. Plus de 96% des enfants âgés de moins de 15 ans étaient vaccinés.

Il est évidemment difficile d'imputer directement ces « dires des acteurs » à la MUSO. Malgré tout, les investissements dans la santé sont régulièrement cités (focus group, entretiens individuels) parmi les résultats les plus appréciables de l'accès à la caisse rouge et surtout aux crédits accordés à partir de la caisse verte.

Il y a donc un effet positif de la MUSO sur la gestion des risques « santé » par ses membres favorisé par la décentralisation des services de santé étatique en milieu rural (CSPS).

« Les emprunts de la MUSO m'ont permis de gérer les difficultés de santé de ma famille ».
« Mon enfant était malade, grâce à la MUSO j'ai pu l'envoyer à l'hôpital. »
« Les crédits reçus au niveau de la MUSO m'ont permis de renforcer mon fonds de commerce, de générer davantage de bénéfices et de pouvoir ainsi aider mon mari à supporter les chocs santé et scolarité des enfants. »

Comme pour l'alimentation, ces témoignages mettent en évidence l'importance du caractère fongible des crédits octroyés par la caisse verte qui permettent de résoudre des problèmes de santé auxquels peuvent être confrontés certains Musoniers.

Indicateurs de scolarité

Les effets et/impact de la MUSO sur la scolarité des enfants (des Musoniers) ne peut pas être établi. Il peut juste être constaté statistiquement que :

- la situation n'a pas évolué pour les 3 Musoniers qui n'avaient pas pu scolariser leurs enfants au moment de leur adhésion à la MUSO. Au moment de l'enquête, aucun enfant n'était scolarisé ;
- 4 Musoniers ont pu scolariser la totalité de leurs enfants depuis leur adhésion à la MUSO.

Les entretiens menés que ce soit en groupe ou en individuel montrent cependant que l'éducation des enfants est une préoccupation majeure car il permet de renforcer le capital humain du ménage du Musonier.

Pour ASIENA, et comme c'est déjà le cas pour certaines IMF, il y a là des pistes pour diversifier la gamme de ses services financiers en proposant des prêts (adossés ou pas à un plan d'épargne) pour financer l'éducation des enfants.

Indicateurs de logement

Les résultats sont sans équivoque en ce qui concerne la perception des Musonier : 86,4% d'entre eux considèrent que la MUSO n'a eu aucune influence sur l'amélioration de leur logement.

« La MUSO n'a pas contribué à faire évoluer les conditions de logement de notre ménage car les emprunts ont pour but de financer mes AGR et de nourrir ma famille ».

Ce faisant, quelques commentaires permettent d'apprécier la contribution de la MUSO à l'amélioration de l'habitat :

« Avec la MUSO, j'ai pu me louer une maison » (ce Musonier déclare par ailleurs : « Grâce au crédit, j'ai plus d'investissement, donc de bénéfices dans le commerce. Et cela impacte la qualité des repas ».

On se rend compte combien l'effet MUSO pour ce client est déterminant, car multidimensionnelle.

« Grâce à la MUSO, je me suis construit une nouvelle maison dans mon ménage, j'ai acheté une télévision, des meubles et louer un local pour mon commerce ».
« J'ai pris un prêt de 50'000 FCFA pour acheter des tôles pour la cuisine ».
« Les conseils entre les membres de la MUSO m'ont permis de rendre ma cour propre ».
« Les emprunts m'ont permis de construire une maison en dure (en banco) »

L'effet (direct) de la MUSO sur les conditions de logement est inexistant (selon la perception des Musoniers). Pour près de 14% des Musoniers cependant, la MUSO a eu un effet positif sur les actifs matériels de leur ménage. Comme cela a déjà été mentionné, ces actifs peuvent permettre de se protéger contre les risques et de parer au plus pressé en cas de crise.

5.2.2 Analyse de la résilience des ménages

Il s'agit ici d'analyser l'évolution des comportements déployés en cas de risques et de chocs par les Musoniers. L'exercice en soi n'est pas évident dans la mesure où il se base sur les « dires des acteurs » à qui il a été demandé de comparer des situations, souvent espacées de plusieurs années.

Fréquence des chocs

Pour 48% (39/81) des Musoniers la fréquence des chocs est équivalente à celle avant leur adhésion à la MUSO. Pour 47% (38/81) d'entre eux la fréquence a diminué. A l'inverse, 5% (4/81) d'entre eux voit cette fréquence augmenter.

Avant la MUSO

Les moyens utilisés le plus couramment mis en œuvre pour absorber les chocs étaient par ordre d'importance la vente d'animaux (37/81), les prêts obtenus soit auprès des proches ou auprès de commerçants ou encore d'une COOPEC (15/81), la mobilisation de l'épargne du ménage (12/81), l'entraide familiale (8/81) ou la vente de récolte (6/81). Dans un contexte rural, ce dernier point doit être probablement revu à la hausse car si l'on se réfère aux Histoires de vies, on se rend compte de l'importance des récoltes stockées dans les greniers et utilisées de manière quasi systématique par les ménages pour réguler les tensions de trésorerie qui apparaissent dans le budget tout au long de l'année.

Actuellement

- 27% des Musoniers enquêtés (22/81) affirment avoir fait appel au crédit de la caisse verte pour faire face à un choc (en général des problèmes de santé mais aussi pour financer la scolarité et ou encore des funérailles).
- Un peu plus de 7% (6/81) ont mobilisé l'épargne cumulée au niveau de la caisse verte.
- Près de 6% d'entre eux estiment que les crédits reçus de la caisse verte ou bleue leur ont permis d'augmenter suffisamment leurs revenus pour faire face aux chocs sans avoir recours directement à la MUSO.
- Près de 4% (3/81) ont bénéficié de l'aide directe de membres de leur MUSO.
- Les autres Musoniers ont cité le soutien de la famille (8/81) alors que 6 d'entre eux ont considéré que la MUSO les a peu ou pas du tout aidés.

Ces résultats montrent que la MUSO a un effet positif en termes de diversification et d'accroissement des moyens d'une majorité de Musoniers pour gérer les chocs.

5.2.3 Conclusion intermédiaire

La MUSO a, selon une majorité de Musoniers enquêtés, un effet positif déterminant sur la couverture d'au moins deux besoins fondamentaux : la sécurité alimentaire et la santé.

Dans le cas de la santé, la contribution de la MUSO est souvent directe dans la mesure où la caisse rouge et surtout la caisse verte sont mobilisées pour résoudre des problèmes de santé. Dans le cas de l'alimentation, la contribution de la MUSO peut être directe par l'utilisation du crédit ou indirecte par l'effet lié à l'amélioration et/ou diversification des revenus.

En devenant membre d'une MUSO, le Musonier dispose d'une gamme plus élargie de moyens pour prévenir les chocs et surtout les gérer a posteriori.

5.3 L'évolution est-elle différente selon le niveau de vulnérabilité initiale des membres ?

En l'absence de ligne de base, il est difficile d'analyser l'évolution des Musoniers par rapport à un niveau de vulnérabilité de départ (à leur adhésion à la MUSO). Pour contourner ce handicap, il est proposé de croiser deux indicateurs significatifs :

- la capacité du Musonier à répondre aux besoins en santé de son ménage à l'adhésion à la MUSO (T_0) et au moment de l'enquête (T_1) ;
- l'influence de la MUSO sur les AGR (et donc les sources de revenus du Musonier) au moment de l'enquête.

Tableau 14 : Corrélation effet MUSO sur les AGR et la capacité à répondre aux besoins en santé

Influence sur les AGR ==>	positive déterminante		positive limité		aucune	
	T ₀	T ₁	T ₀	T ₁	T ₀	T ₁
Capacité à répondre aux besoins en santé						
Pas ou peu	4	1	9	4	5	5
Partiellement	15	6	21	23	6	5
Tout à fait	13	25	3	6	5	6

- 22% (18/81) des Musoniers enquêtés considéraient ne pas être en mesure de répondre aux besoins en santé de leur ménage au moment de leur adhésion à la MUSO. Ils n'étaient plus que 10 au moment de l'étude.

Les diminutions ont eu lieu au niveau des deux premières catégories uniquement, ceux qui n'ont connu aucun effet positif de la MUSO sur leurs revenus n'ont pas pu améliorer leur capacité à répondre aux besoins de santé de leur ménage.

- 52% (41/81) des Musoniers enquêtés considéraient être en mesure de répondre que partiellement aux besoins en santé de leur ménage au moment de leur adhésion à la MUSO. Ils n'étaient plus que 34% au moment de l'étude.

Les diminutions ont eu lieu de manière significative au niveau de la première catégorie uniquement.

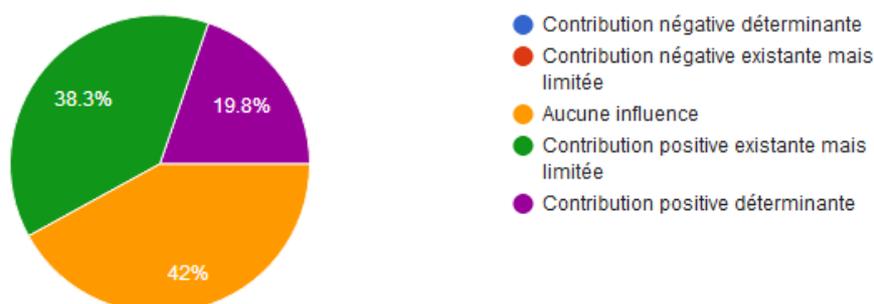
- 26% (21/81) des Musoniers enquêtés considéraient être en mesure de répondre aux besoins en santé de leur ménage. Leur pourcentage passe à 46% (37/81) avec un quasi doublement de leur nombre dans les deux premières catégories.

Si nous considérons que la capacité de répondre aux besoins ou pas est une indication sur le niveau de vulnérabilité du Musonier, les résultats ci-dessus indiquent que l'outil MUSO a eu un effet positif dans chaque catégorie de vulnérabilité de départ. Cependant, l'effet a été deux fois plus important au niveau de ceux qui ont pu bénéficier des crédits de la caisse verte pour augmenter leur fonds de roulement et/ou lancer une nouvelle activité, et/ou investir dans des biens productifs.

En conclusion, l'évolution des Musoniers semble être différente en fonction du niveau de vulnérabilité de départ. Moins le Musonier était vulnérable au départ et plus il a la capacité de valoriser les services financiers de la MUSO. Plus il était vulnérable au départ et moins il a la capacité de valoriser les services financiers de la MUSO.

5.4 Quel est le rôle de la MUSO dans l'évolution constatée de la vulnérabilité des ménages et s'articule-t-elle avec d'autres facteurs ?

Graphique 14 : Perception de la contribution des MUSO à renforcer la capacité des ménages à gérer les chocs



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

19,8% des Musoniers enquêtés considèrent que la MUSO a eu un effet positif déterminant dans leur capacité à absorber un choc. 38,3% perçoivent un effet positif existant mais limité et enfin 42% pensent que la MUSO n'a exercé « aucune influence » sur leur résilience.

- **Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive mais limitée (38,3%, soit 31 membres/81).** La problématique « santé » est le risque identifié le plus important. Plus de 50% des ménages (16/31) y ont été confrontés.

Pour le résoudre, les membres de la MUSO mobilisent l'épargne constituée au niveau des caisses rouge et verte. 87,5% d'entre eux considèrent d'ailleurs que les règles de fonctionnement de ces caisses sont aujourd'hui adaptées à leur situation.

Au niveau de la caisse rouge, les montants cotisés sont généralement insuffisants pour couvrir la dépense « imprévue ». La raison principale de ce constat est le suivant : pour éviter que la totalité des sommes collectées au niveau de la caisse rouge ne soient utilisées pour une seule et même personne, un « forfait » de 1.000 FCFA (1,6 USD) a été fixé de manière concertée et versé à chacun selon ses obligations sociales (participation décès/mariage et baptême). Lorsqu'un membre a bénéficié du forfait « Caisse rouge », il doit attendre à nouveau son tour.

La faiblesse des montants des cotisations dans la caisse rouge ne permet pas de subvenir à tous les besoins des Musoniers. C'est la raison principale pour laquelle les Musoniers mobilisent l'épargne « caisse verte » pour financer des tensions de trésorerie dues à un problème de santé (ou autres événements familiaux).

Au niveau de la caisse verte, les modalités d'octroi et de remboursement des crédits définies initialement par les membres ont évolué au sein des MUSO afin de rendre ce service accessible à tous. Il ne s'agit pas seulement d'offrir un service de crédit pour renforcer ou créer une AGR, mais bien de permettre aux membres les plus exposés à un risque, - les plus vulnérables -, d'accéder à un service de crédit.

Pour cette raison, de nouvelles règles plus favorables aux membres ont été fixées en terme i) de durée, ii) d'échéancier mensuel ou trimestriel et iii) de coût, avec une charge en intérêt plus abordable (5% mensuel au lieu de 10% initialement).

Ces adaptations aux règles démontrent le degré d'appropriation de l'outil MUSO par ses membres.

- **Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive et déterminante (19,8% des Musoniers enquêtés), soit 16 membres /81.** Les propos ci-dessous illustrent la reconnaissance des Musoniers des services rendus par la MUSO :

« Les emprunts de la MUSO m'ont permis de gérer les difficultés de santé de ma famille ».

« Mon enfant était malade, grâce à la MUSO j'ai pu l'envoyer à l'hôpital. »

« Les crédits reçus au niveau de la MUSO m'ont permis de renforcer mon fonds de commerce, de générer davantage de bénéfices et de pouvoir ainsi aider mon mari à supporter les chocs santé et scolarité des enfants. »

Le tableau ci-après récapitule les effets socio-économiques de la MUSO sur la vulnérabilité de ses membres et son articulation avec d'autres facteurs (+++ : rôle très important, ++ important, + faible):

Tableau 15 : Récapitulatif du rôle de la MUSO sur l'évolution constatée de la vulnérabilité de ses membres

	Note	Instrument MUSO	Facteur MUSO	Autres facteurs
Sécurité alimentaire	+++	Caisse verte	Fongibilité assumée des crédits de la caisse verte Souplesse du crédit en cas de crise avérée	Soutien des proches et des amis Autres groupes d'entraide (tontine)
Santé	++	Caisse rouge Caisse verte Capital social	Caisse rouge souvent insuffisante ou non opérationnelle Fongibilité assumée des crédits de la caisse verte Souplesse du crédit en cas de crise avérée Impact des bénéfices grâce à l'amélioration des AGR Aide financière et psychologique des autres Musoniers	Soutien des proches et des amis Autres groupes d'entraide (tontine) CSPS et sensibilisation de l'Etat Meilleure accès à l'eau potable mais toujours des gros problèmes liés au système d'assainissement (latrines)
Scolarité	+	Caisse verte	Fongibilité assumée des crédits de la caisse verte	Meilleures infrastructures scolaires Sensibilisation de l'Etat
Logement, terre	+	Caisse verte		Système traditionnel Autres groupes d'entraide (tontine)
Equipements ménage	+	Caisse verte		
Moyen de transport	+++	Caisse verte Caisse bleue	Impact des bénéfices grâce à l'amélioration des AGR permettant d'investir dans un moyen de locomotion	
Amélioration du fond de roulement	+++	Caisse verte	Crédit court terme Souplesse du crédit en cas de crise avérée	Tontine
Acquisition d'équipements productifs	+	Caisse verte Caisse Bleue	Caractéristiques de crédit peu adaptées	
Lancement nouvelle activité	+++	Caisse verte	Crédit court terme Souplesse du crédit en cas de crise avérée	
Reprise d'une activité après une crise	+++	Caisse verte Capital social	Souplesse du crédit en cas de crise avérée Aide financière et psychologique des autres Musoniers	Soutien des proches et amis Autres groupes d'entraide (tontine)
Epargne	+	Caisse verte	Montants d'épargne tirés vers le bas Impact des bénéfices grâce à l'amélioration des AGR permettant d'investir dans le bétail Très difficile de retirer son épargne Risque de pertes (en cas de non remboursement de plusieurs membres) Utilisation par la MUSO de la caisse verte pour rembourser à ASIENA des crédits en retard de la caisse bleue	Epargne en nature (bétail) Tontine COOPEC

5.5 Synthèse

Tableau 16 : Rôle de la MUSO sur les stratégies préventives de réduction des risques des Musoniers

	Stratégie de prévention des risques	Note
Capital social	Extension du réseau de relations	+++
	Acquisition de compétences nouvelles	+
	Rôle socioéconomique plus important des femmes	+++
Actifs financiers	Maintien ou augmentation des revenus des AGR du ménage	+++
	Achat d'actifs productifs	+
	Constitution d'une épargne	+
	Etablissement de mécanismes d'assurance	+++
Gestion des liquidités et des actifs	Diversification des activités et des sources de revenus	+++
	Cumul de prêts	+++
Actifs matériels	Achat d'actifs ménagers (bétail, stocks de céréales, etc.)	+++
	Achat de moyens de locomotion	+++
	Achat d'actifs productifs essentiels	+
Actifs humains	Investissement dans l'éducation des enfants	+
	Investissement dans les soins de santé de la famille	+++

Tableau 17 : Rôle de la MUSO sur les stratégies de réduction des risques des Musoniers

	Stratégie de réponse ou de gestion des pertes grâce à la MUSO	Note
Capital social	Entraide des membres de la MUSO (caisse rouge + autres cotisations d'appoint)	+++
	Obtention de prêts d'urgence auprès des membres de la MUSO ou de la MUSO elle-même (caisse verte)	+++
Actifs financiers	Utilisation de la caisse verte ou bleue pour acheter de nouveaux stocks	+++
	Utilisation du prêt pour affronter la crise	+++
	Utilisation de l'épargne (caisse verte) pour affronter la crise	+
Gestion des liquidités et des actifs	Utilisation des prêts (ou de l'épargne) de la caisse verte pour lisser la consommation	+++

6 EFFETS DES MUSO SUR LA COMMUNAUTE

6.1 La MUSO renforce-t-elle la cohésion sociale ou reproduit-il les logiques d'exclusion existantes dans les communautés ?

6.1.1 Le mode de diffusion de la MUSO : un facteur possible d'exclusion

Le mode de création de la MUSO ainsi que les critères d'adhésion appliqués (cf. chapitre 3) mettent en avant l'importance de la cohérence sociale et économique des membres fondateurs. C'est un principe clé de la MUSO qui, lorsqu'il n'est pas respecté, peut aboutir à des mauvais remboursements de crédits et la dissolution de la MUSO. **La MUSO est donc par définition un « club fermé » regroupant des personnes qui se connaissent bien dès le départ.** En ce sens, il y a reproduction de logiques préexistantes.

La réponse à la question relative au caractère « d'exclusion » ou « d'inclusion » de ces logiques n'est évidemment pas aisée à fournir. La MUSO n'est pas une Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit qui s'adresse théoriquement à tous les villageois.

Si nous considérons le principe qu'il peut y avoir plusieurs MUSO dans un même village, la question de l'exclusion ne devrait pas se poser. Or sur les 15 localités visitées lors de l'étude, cinq n'ont qu'une seule MUSO alors que deux autres n'en avaient que deux. La taille des villages est supérieure à 10.000 habitants en général.

La question est donc de savoir pourquoi il n'y a pas plus de MUSO dans certaines localités ou villages.

La réponse à cette question est probablement opérationnelle et relative au rôle de l'animateur ou agent de crédit lors des phases de prospection et d'information. Réunir les habitants d'un village et passer de manière équitable les informations relatives à une MUSO n'est pas toujours simple. Tout dépend de « qui organise la réunion » et de « comment elle est organisée ». Les notables d'un village ne transmettent pas nécessairement l'information à tout le monde.

En général, pour toucher les groupes d'habitants marginalisés car trop vulnérables ou en conflit avec le reste du village, il est nécessaire d'avoir une approche plus volontariste pour identifier ces groupes, évaluer la possibilité de travailler avec eux et les accompagner par la suite.

Les entretiens avec les animateurs et agents de crédit ont mis en évidence que le temps n'était pas pris pour cela. C'est plus les villageois qui vont vers l'animateur pour solliciter son appui que l'inverse. Quant aux agents de crédit qui ont une vision plus économique de la MUSO, certains d'entre-eux essaient d'identifier plutôt des groupes ayant un potentiel en termes de décaissement de crédit.

En conclusion et comme cela a déjà été démontré dans le présent rapport, la MUSO n'est pas un outil d'exclusion dès lors que sa promotion dans un village est faite de manière efficace à un maximum d'habitants et que le temps nécessaire à cela soit pris. Si par contre, le rôle de l'animateur consiste juste à informer et « laisser les villageois décider », alors la méthode d'information est un facteur d'exclusion.

6.1.2 Exclusion et sortie des membres

Les principales raisons d'exclusion d'un membre sont :

- le refus de rembourser le crédit alors que le Musonier en est capable ; et/ou
- le détournement des fonds de la MUSO par un responsable.

Les non-remboursements et/ou fraudes peuvent conduire à la dissolution de la MUSO ou encore décourager certains membres qui décident de quitter la MUSO.

« La MUSO ne fonctionne plus pour des questions de crédit non remboursés » (ex-Musonier à Sapouy)

« La MUSO a cessé de fonctionner par la faute de ses membres » (ex-Musonier à Bieha)

« Je suis découragé de l'attitude de certains membres qui ne remboursent pas les crédits » (ex-Musonier à Sapouy)

Le dysfonctionnement de la MUSO est la principale cause citée par les ex-Musoniers (11/18). Les crises ne sont pas toutes fatales. Dans certains cas, elles peuvent conduire à une seconde phase d'auto sélection des membres. Dans ces cas, la MUSO redémarre ses activités sur une base plus étroite.

« Lors du second crédit, reçu en juin 2013, d'un montant de 1.200.000 FCFA, la MUSO a été confrontée 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... Depuis 2014, la MUSO s'est reconstitué en intégrant seulement les hommes issus du groupe initial, ceux qui étaient réguliers aux réunions et actifs dans les décisions. » (Musonier de Wan)

Hormis ces cas, il n'a pas été relevé d'autres formes d'exclusion. Les autres cas relevés concernent trois Musoniers qui sont devenus inactifs soit en raison de leur incapacité à cotiser et épargner (2) et soit parce qu'il considère que la MUSO ne l'a pas aidé.

« Je suis devenue inactive parce que je n'ai plus de moyens pour les cotisations et en plus j'ai une dette que je n'ai pas encore remboursé, cela me fait honte » (Musonier inactif à Dano)

« J'ai quitté parce que j'ai un enfant de 3 ans qui ne marche pas et un bébé de 5 mois. Je n'arrive plus à cotiser parce que à cause de mes enfants je ne peux plus exercer d'activité » (Musonier inactif à Soubdougou)

« J'étais en difficulté, j'ai demandé du soutien et on ne m'a pas soutenu. » (ex-Musonier à Wan)

Les cas relevés ci-dessus renvoient également ici à des considérations d'ordre opérationnel. La dissolution d'une MUSO suite à des non-remboursements de crédit et des fraudes soulève des questions sur la manière dont celle-ci :

- s'est constituée et comment les membres fondateurs se sont choisis ;
- est accompagnée pour qu'elle trouve les bonnes solutions de sortie de crise.

« ...à cause des divisions au sein du groupe, des règles qui ne sont pas adaptées aux membres, l'incompétence de l'animateur à résoudre les conflits. » (Ex-Musonier de Wan)

En conclusion et comme dans la section précédente, il semble qu'il y a lieu de renforcer les capacités des animateurs d'ASIENA que ce soit au niveau de l'appui à la création des MUSO qu'au niveau de l'accompagnement de sortie de crise. Cette question doit être prise au sérieux dans la mesure où dans le cas de dissolution d'une MUSO suite à des non-remboursements et/ou fraudes, certains Musoniers perdent une partie ou la totalité de leur épargne.

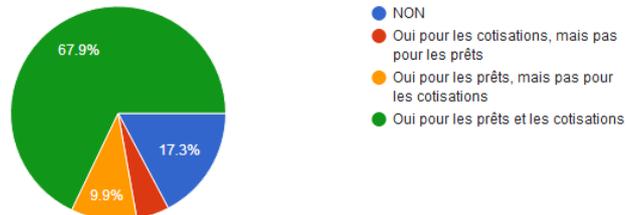
6.1.3 La MUSO renforce-t-elle le rôle de la femme dans le ménage ?

L'étude a montré que la MUSO a permis à une partie des « Musonnières » de générer une part croissante des revenus du ménage. Les « Musonnières » qui reconnaissent la contribution déterminante de la MUSO sur leurs revenus contribuent activement au lissage des flux de revenus. Leurs revenus sont sans doute plus modestes que ceux du mari mais ils sont en général plus réguliers. Il semble que ces femmes sont de

fait plus impliquées dans certaines prises de décision. 70% des Musoniers affirment que les prêts et les cotisations sont discutés au sein du couple.

Graphique 15 : la MUSO dans le couple

Actuellement, est-ce que votre participation a fait l'objet de discussions et décisions concertées avec votre conjoint, en ce qui concerne les cotisations et les prêts?



De plus, l'accès à ces services a permis à certaines « Musonnières » de développer des actifs qui leur sont propres, clairement démarqués de ceux de leurs époux, ce qui accroît leur sécurité en cas de veuvage.

Traditionnellement, en zones rurales, le contrôle sur les actifs du ménage est principalement réservé aux hommes. L'analyse des réponses aux questions relatives à l'utilisation des crédits de la caisse verte relève cependant que les femmes acquièrent, choisissent et contrôlent leurs propres actifs. C'est le cas de ces « Musonnières » qui grâce à la MUSO ont pu faire l'acquisition d'une machine à coudre et d'un métier à tisser.

En analysant les réponses « NON » des Musonnières économiquement actives, il semblerait que le processus décisionnaire a évolué, et les femmes sont plus nombreuses à pouvoir prendre des décisions de manière autonome, notamment en ce qui concerne les prêts et l'épargne auprès de la MUSO.

L'étude n'a pas pu déterminer si les prises de décisions communes concernent également les autres aspects du ménage : dépenses, scolarité des enfants et l'acquisition ou la liquidation d'actifs matériels.

Le fait cependant qu'une part significative de Musonnières prend des crédits de la caisse verte pour les dépenses du ménage (santé, alimentation et scolarité) laisse penser qu'il y existe une « coopération » plus accrue au sein du couple.

6.2 La MUSO crée-t-elle de nouveaux réseaux sociaux élargis ?

La section 5.1.3 a démontré que faire partie d'une MUSO a apporté de nombreux avantages aux membres interrogés, au-delà de l'accès à des services financiers. La solidarité de groupe, souvent développée par la collaboration entre les membres, aide notamment les femmes à apprendre les unes des autres.

Certains Musoniers apprécient également d'avoir pu mieux connaître d'autres membres car ce renforcement des liens représente un actif important dans la gestion des risques.

La MUSO est principalement un cadre d'échanges spécifiques pour les femmes. La majorité des MUSO visitées mettent en avant cet effet, en précisant que la MUSO permet aux femmes du village de se retrouver pour parler de la santé des enfants et de leur scolarité. Les femmes se donnent des conseils pour entretenir leur maison mais aussi pour bien mener leur AGR.

« C'est important pour une femme du village d'être membre de la MUSO car cela apprend à chacune les bons sentiments, de s'occuper des enfants et de la maison »

Il se dégage cependant des Musoniers rencontrés un sentiment que la plateforme MUSO n'est pas suffisamment valorisée pour renforcer leurs capacités et leurs connaissances. L'autoformation ou les comportements mimétiques ont des limites. C'est un thème de réflexion pour ASIENA en termes par exemple d'éducation financière (gestion de l'épargne, gestion des dépenses...).

6.3 La MUSO contribue-t-elle à la promotion du bien commun ?

Sur les 15 MUSO rencontrées, une seule a été porteuse d'une action collective. La MUSO « SA DI GBANGA SA NA YERE WA » de WAN⁴³ a permis de mobiliser 200.000 FCFA en 2013, en réalisant notamment des travaux rémunérés dans les champs de grands propriétaires en début d'hivernage, en ayant pour objectif la réfection du CSPS du village. De plus, les membres de cette MUSO sont très impliqués dans l'activité pastorale de leur église, et contribuent activement à la mobilisation sociale lorsque des activités communautaires sont organisées par les autorités communales (nettoyage public, messages de sensibilisation...).

⁴³ Il convient cependant de signaler que cette MUSO a également en 2013 été soumise à une crise très grave en termes de remboursement de crédit qui a conduit au départ de 15 membres, et faisant suite à l'intégration de nouveaux membres « étrangers » au noyau initial du groupe d'entraide. Après avoir bénéficié d'un 1er cycle de crédit remboursé difficilement grâce à la caisse verte, la MUSO a reçu un second crédit de montant plus important. Certains Musoniers ont alors pris la décision de ne pas rembourser (ASIENA étant alors considéré comme une institution « religieuse »...). L'utilisation de la caisse verte pour combler les pertes et rembourser les crédits ont provoqué de très vives discussions dans la MUSO, aboutissant à sa quasi-dislocation. Hormis ce cas concret de « promotion du bien commun », aucun autre cas n'a été relevé. Ce constat ne doit pas être généralisé. Au Burkina Faso, les communautés rurales sont depuis longtemps régulièrement impliquées dans la mise en place d'infrastructures sociales communes (écoles, CSPS...).

7 CONCLUSION GENERALE ET PROPOSITIONS OPERATIONNELLES

L'objectif de cette étude était d'analyser les effets et l'impact de l'outil MUSO tel que promu par une IMF au Burkina Faso, ASIENA. Dans le cadre de cette conclusion, nous reprenons les principaux résultats développés dans ce document et analysons l'efficacité de l'outil MUSO tel que mis en œuvre par ASIENA. Cela permet de formuler des propositions opérationnelles.

7.1 Efficacité de l'outil MUSO

7.1.1 La MUSO est un outil robuste et efficace...

Sans conteste, l'outil MUSO est robuste. Très simple dans sa conception, il est facilement appropriable par les populations ciblées. Chaque Musonier rencontré a été parfaitement capable d'expliquer le fonctionnement de sa MUSO et de proposer des recommandations pour l'améliorer. La MUSO s'enracine dans la communauté assez facilement.

La MUSO constitue un réel outil d'inclusion financière. L'étude a montré que selon les cas, différentes motivations peuvent amener un groupe de villageois à décider de s'unir pour créer une MUSO :

- **Pour 90% des Musoniers enquêtés, la MUSO est intégrée dans une stratégie de diversification de l'accès à des services de prêts** principalement et d'épargne. Dans ces cas précis, les Musoniers cherchent à travers la caisse verte et la caisse bleue d'avoir accès à des prêts pour développer leur AGR (fonds de roulement en général et dans certains cas pour l'acquisition de biens productifs) et/ou encore diversifier leurs AGR (lancement d'une nouvelle activité).

Ces prêts sont combinés avec d'autres sources de financement telles que la tontine et plus rarement une COOPEC.

Dans ces MUSO, la caisse rouge peut parfois ne pas être utilisée pour son objet initial mais plutôt pour le fonctionnement de la MUSO.

- **10% des Musoniers enquêtés cherchent plutôt à renforcer leur capital social** en renforçant leurs liens avec les autres Musoniers et en utilisant la caisse rouge tout comme la caisse verte pour faire face à des chocs.

Il se dégage une certaine typologie des MUSO dont certaines caractéristiques peuvent se combiner. Mais quel que soit le type de MUSO, **la finalité de cette dernière pour ses membres est de renforcer la stratégie de prévention des risques mais aussi de gestion a posteriori des chocs.**

La pertinence et l'efficacité de la caisse rouge et verte pour la prévention et la gestion de risques de vulnérabilité à la pauvreté monétaire et humaine est avérée.

Les prêts obtenus de la caisse verte (ou indirectement l'augmentation des revenus grâce à un crédit de la caisse verte ou bleue) permettent à de nombreux ménages de lisser dans le temps les dépenses liées à l'alimentation (10%).

La caisse rouge ne dispose pas toujours de suffisamment de fonds pour répondre aux besoins des membres confrontés à un choc. Bien souvent, c'est la caisse verte qui permet de suppléer à cette faiblesse. De nombreux cas d'utilisation de la caisse verte permettant de résoudre des problèmes de santé, et de manière plus marginale de scolarisation ont été relevés.

La MUSO permet donc dans la plupart des cas d'améliorer la capacité des Musoniers de répondre à leurs besoins fondamentaux.

La caisse verte n'est pas seulement un outil de gestion des risques. Malgré le caractère fongible de ses prêts (assumée de manière très pragmatique par les MUSO), au moins un crédit de la caisse verte par Musonier a été en partie ou en totalité investi dans son AGR. Ces crédits ont permis d'augmenter les revenus soit par une augmentation du fonds de roulement (21%) et/ou le lancement d'une nouvelle AGR (21%) et/ou l'acquisition de biens productifs (3%).

La caisse verte est donc un outil de développement notamment pour ceux qui étaient moins vulnérables au départ. Pour ceux qui étaient très vulnérables au départ, la caisse verte est plus un outil de gestion des chocs.

Les membres les plus pauvres ne parviennent pas à épargner mais tant qu'ils arrivent à cotiser dans la caisse rouge, ils essaient de rester Musonier. Seuls 2 Musoniers sur 81 sont sortis de la MUSO en raison de leur incapacité à contribuer à la caisse rouge.

La caisse verte peut-être cependant problématique pour deux raisons :

- l'épargne constituée à travers la caisse verte a un caractère « verrouillé à vie ». Cela suscite beaucoup d'interrogations et d'incompréhensions au niveau des Musoniers qui ont l'impression d'emprunter leur propre épargne et de devoir payer ce service très cher, même si la PAF est annuellement redistribuée en partie aux membres.

La notion d'épargne retraite promue par ASIENA est loin d'être assimilée par les Musoniers ;

- la règle d'équité ne favorise pas a priori la mobilisation de l'épargne de ceux qui le peuvent et qui le veulent.

Dans le premier cas, les interrogations suscitées par le côté « perpétuel » de la caisse verte est légitime. En effet, la capacité des pauvres et des vulnérables à gérer des chocs passe par la possibilité de mobiliser des ressources (donc leur épargne) de manière souple.

Une épargne rapidement mobilisable est un facteur de diminution de vulnérabilité. Il est difficile pour la majorité des Musoniers de se projeter dans l'avenir lorsqu'ils sont régulièrement confrontés à des chocs et donc des tensions budgétaires plusieurs fois dans l'année.

Les retards de remboursement de crédits sont fréquents et parfois certains crédits ne sont pas remboursés. La valeur de la caisse verte diminue évidemment mais le principe « cumulatif » et « à vie » fait que les Musoniers ne savent pas vraiment qu'elle est la valeur réelle de l'épargne (nette des pertes). Ce phénomène peut être aggravé par le fait que certains crédits de la caisse bleue « en retard » sont remboursés en prélevant les sommes dues dans la caisse verte.

Les trois cas de MUSO dissoutes ont principalement été causés par des problèmes généralisés de remboursement.

Le second cas est plus théorique. En effet, les Musoniers combinent plusieurs formes d'épargne. La tontine est la plus évidente mais l'épargne en nature est tout aussi importante (bétail et céréales). Même si cela n'a pas pu être quantifié, il semble qu'une partie des Musoniers grâce aux crédits de la caisse verte (et/ou des bénéfices réalisés grâce à ses crédits) renforcent leurs avoirs en nature. L'épargne en nature est facilement mobilisable et donc relativement liquide. Par ailleurs, il n'est pas anodin de noter la création de tontines, par une partie des Musoniers, en parallèle à la MUSO pour soit favoriser la mobilisation de l'épargne avec ou sans objet et/ou pour accorder des crédits plus flexibles, sans coût et plus court.

Les caractéristiques de l'épargne de la caisse verte méritent donc d'être revues dans le sens d'une plus grande souplesse (rendre cette épargne plus liquide).

Cette épargne ne doit pas être considérée comme unique ou prioritaire. Elle est complémentaire aux autres formes d'épargne (monétaires dans le cadre d'une tontine, en nature dans le cas du bétail).

Cette diversité des possibilités d'épargne est essentielle dans la stratégie de prévention et de gestion des risques des pauvres.

L'étude a montré que la MUSO renforce le capital social des Musoniers. Même si les membres d'une même MUSO se connaissent en général au départ, leurs réseaux sociaux se renforcent et s'élargissent. Même dans les MUSO où la caisse rouge n'est pas utilisée comme caisse de solidarité, il a pu être constaté qu'en cas de choc, les membres organisent des cotisations spécifiques pour aider le Musonier en difficulté.

Le public-cible d'ASIENA étant les femmes, la MUSO a de fait un impact sur leur rôle dans le ménage et vis-à-vis du mari. Il semble que le processus décisionnaire a évolué, et les **femmes sont plus nombreuses à pouvoir prendre des décisions de manière « autonome », notamment en ce qui concerne les prêts et l'épargne auprès de la MUSO.**

La MUSO est donc non seulement un outil d'inclusion financière mais aussi d'inclusion sociale. L'exclusion de certains membres est due à des cas de non-remboursements « volontaires » de crédit ou encore de fraudes commis par les responsables. Ces MUSO se sont en général constituées sur une base élargie (faible cohésion sociale au début), ou par greffage sur une organisation formelle existante.

Par contre, il peut arriver qu'un membre devienne inactif car il n'arrive plus à suivre le rythme des cotisations. Compte tenu de la modicité des sommes, il est probable que ces Musoniers soient également très vulnérables.

Le parti pris de la mission est de considérer qu'il n'est pas toujours possible d'inclure les « plus pauvres parmi les plus pauvres » (ou les plus vulnérables parmi les plus vulnérables) sans la mise en place d'un programme intégré qui combine « recapitalisation », soutien psychologique, santé, formation et services financiers.

Cela va bien au-delà de ce qu'une MUSO peut proposer. Le fait par contre que, dans une proportion significative de villages il n'y ait qu'une MUSO, est plus problématique.

7.1.2 ... qui mériterait d'être remis à jour

Les produits et les services proposés par les MUSO n'ont fait l'objet, selon notre compréhension, d'aucune mise à jour depuis au moins 10 ans. Sur base de ce qui vient d'être exposé ci-dessus, voici quelques recommandations pour ASIENA et la SIDI en ce qui concerne les caractéristiques des produits et des services proposés par les MUSO.

Caisse Rouge

Il n'est évidemment pas question de remettre en cause l'outil caisse rouge. Il est un élément fondateur et rassembleur pour les MUSO qui visent principalement à renforcer le capital social de leurs membres. Pour ces MUSO, la caisse rouge répond à un vrai besoin même si c'est encore de manière imparfaite. Il est possible d'améliorer la caisse rouge par :

- la formalisation de la pratique dans certaines MUSO qui consiste à autoriser certains membres, les plus vulnérables, à ne cotiser que dans la caisse rouge sans être pénalisés pour autant de ne pas épargner dans la caisse verte ;
- l'introduction du principe de « joker ». La trésorerie de certains ménages étant tendue en raison notamment de la très forte saisonnalité des AGR, il peut être toléré qu'un Musonier ne puisse verser une ou plusieurs cotisations sans être nécessairement sanctionné en cas de besoin d'utiliser la caisse rouge. Par exemple, si la fréquence des versements est hebdomadaire, soit donc 52 versements par an, le Musonier peut choisir de « sauter » 5 cotisations.
- l'alimentation systématique de la caisse rouge par la PAF. Une partie de la PAF prélevée au décaissement du crédit est automatiquement versée dans la caisse rouge. Il peut s'agir d'un montant fixe pour préserver le principe d'équité ou d'un pourcentage. Dans ce dernier cas, plus le crédit est élevé et plus l'emprunteur contribue à la caisse rouge.

Le cas des MUSO qui utilisent la caisse rouge pour couvrir des dépenses de fonctionnement doit faire l'objet d'une analyse spécifique par ASIENA.

Caisse Verte

Le principal objectif serait d'introduire plus de flexibilité et de possibilité de retrait pour les Musoniers qui en ont besoin. Il y a une contradiction entre la nécessité pour cette caisse de disposer de ressources stables et la nécessité pour les Musoniers de retirer leur avoir à tout moment en raison du caractère

imprévisible de certaines dépenses. Cette équation n'est pas facile à résoudre dans la mesure où il s'agit de combiner des caractéristiques de « dépôt à terme » et de « dépôt à vue ».

Une solution consisterait à donner la possibilité aux Musoniers, tous les ans ou les deux ans, de retirer une partie ou la totalité de leurs avoirs. Pour que cela soit possible, il faut également prévoir une « mise à zéro » également des comptes des crédits accordés à partir de cette caisse verte. C'est une pratique mise en œuvre par les CECI.

Une autre solution serait d'avoir deux caisses : une pour accueillir des plans d'épargne comme c'est le cas aujourd'hui et une autre qui fonctionnerait comme « garde monnaie ».

Quel que soit les changements qui seront apportés, il semble important que l'animation d'ASIENA encourage les autres formes d'épargne monétaire (tontine) ou en nature (bétail).

Enfin, il conviendrait d'interdire le remboursement des crédits de la caisse bleue par prélèvement dans la caisse verte.

Crédits à partir de la caisse bleue

Ce qui est fait par les animateurs /agents de crédits dans les zones observées

- Les crédits sont décaissés indépendamment des cycles optimaux d'activités des membres des MUSO.
- Au niveau des agents de crédits d'ASIENA, l'analyse des crédits ne prend pas suffisamment en compte l'objet du financement, les activités génératrices de revenus des membres et leurs flux de trésorerie au cours de l'année.
- Au niveau des Animateurs «endogènes» et des Conseillers techniques, l'analyse des crédits ne tient pas précisément compte ni de la qualité des remboursements/membres, ni de celle de la gouvernance. Un rapport de force peut-être volontairement exercé pour ralentir le processus d'octroi de crédit. Ces rapports de force sont observés plus particulièrement dans les zones de Réo et Léo, où le processus d'analyse des demandes de crédits est particulièrement long. Il arrive que 2 à 4 mois s'écoulent entre la demande de crédit établie avec l'appui de l'animateur endogène et le décaissement.

Ce qui est fait par les animateurs /agents de crédits d'ASIENA dans les zones observées concernant les demandes de crédits

- Recueil des demandes de crédits formulées individuellement par chaque membre auprès de ses responsables de MUSO.
- Quelle que soit l'activité, le remboursement est quasi systématiquement «In Fine» en zone rurale, alors que la grande majorité des clients mènent des activités à cycle court (commerce général, transformation agroalimentaire, ...).
- Entretien avec les Responsables puis transmission à ASIENA.

Ce qui est fait par ASIENA dans les zones observées

- Analyse et décision d'octroi au niveau du siège. Les délais sont généralement courts, entre 10 et 20 jours.

Ce qui est fait par l'Union des Groupements Féminins / Ce Dwane Nye concernant les demandes de crédits

- Dans le cas de l'UGF-CDM de REO, le processus d'octroi est sensiblement comparable à celui de la Fédération Nununa de LEO. La différence porte sur la présence quasi systématique des animateurs endogènes qui accompagnent les Responsables de la MUSO dans la formulation de la demande de crédit :

- Les animateurs endogènes transmettent les demandes de crédits à l'animateur principal, qui les transmet aux responsables de l'Union (Coordonnateur / Gestionnaire et Présidente de l'Union).
- La faible disponibilité des Responsables pour organiser un comité de crédit, et vérifier la qualité des demandes (enquêtes sociales) provoquent des retards importants dans la transmission des demandes de crédits à ASIENA (2 à 4 mois), ainsi que le mécontentement des MUSO qui reçoivent des crédits en dehors de leur période optimale d'activités et avec des réductions arbitraires sur les montants initialement sollicités.

Ce qui est fait par les Conseillers Techniques de la Fédération Nununa à Léo concernant les demandes de crédits

- Les responsables des MUSO recueillent les demandes de crédits auprès de leurs membres, le plus souvent en l'absence du Conseiller Technique puis les transmettent au niveau de l'Union.
- Le Conseiller technique de Sapouy prend le temps d'analyser les AGR des femmes pour apprécier leur capacité à rembourser le crédit. Par contre pour plus de sécurité, elle décide de caler le montant du crédit sur leur réelle capacité de collecte des amandes de Karité⁴⁴ afin d'éviter tout retard et surendettement.
- Après analyse, le bureau de l'Union transmet aux Responsables de la Fédération (Responsable du volet social et Présidente) la demande de crédit pour validation. En cas de litige sur des montants «inappropriés» au regard de l'historique de remboursement, la Fédération peut en théorie réduire le montant de crédit demandé. Dans les faits, les responsables reconnaissent que leur analyse des demandes est lacunaire, car elles ne connaissent pas précisément les activités menées par le membre.
- L'inertie du processus d'octroi est importante. Les crédits sont débloqués à des périodes qui ne sont pas favorables pour les membres.

Les points de faiblesses et les risques si les pratiques observées sont maintenues dans le processus de demande de crédit

- ASIENA doit veiller à ce que la progression des crédits ne soit pas trop mécanique. Plus particulièrement sur la zone de Zorgho, où les femmes, - membres des MUSO -, «partagent» ouvertement le crédit avec leur mari pour renforcer l'activité d'embouche bovine⁴⁵. Les cycles de crédits sont courts (2 à 6 mois) ce qui permet très rapidement de bénéficier de montants importants (480 USD et plus).
- Des demandes de crédits «falsifiées» peuvent être transmises par la Fédération Nununa et l'Union UGF-CDN à ASIENA, et ce à l'insu des MUSO⁴⁶.

Les recommandations opérationnelles

- Les Animateurs et Agents de crédits doivent participer activement au processus de demande de crédit sur le terrain afin:
 - de mieux connaître l'objet de financement des membres,

⁴⁴ L'activité de Karité n'est pas la seule activité menée par ces femmes. Mais de manière prudentielle, le conseiller fonde son raisonnement sur l'activité de Karité uniquement et les revenus que le membre de l'Union peut espérer recevoir par la vente de ses amandes de Karité (pour rappel on est ici dans la zone de Léo). Le conseiller n'a pas été formé pour intégrer les autres revenus du Ménage.

⁴⁵ Il semble opportun de concevoir un produit spécifique pour les hommes, en intégrant le risque lié à leur activité d'embouche

⁴⁶ Nous faisons référence ici aux cas de suspicions de détournements relevés durant la mission, ainsi qu'aux mécanismes de décaissements décrits lors de la restitution de fin de mission.

- de mieux apprécier les activités de leurs clients afin d'évaluer leur capacité de remboursement,
 - de pouvoir identifier les besoins de leurs clients en termes de services financiers,
 - d'adapter l'échéancier de remboursement du crédit aux activités des membres.
- Décaisser les crédits durant les périodes d'activités favorables pour les clientes. Dans le cas contraire, il va y avoir de plus en plus de non renouvellement et des «départs» en masse vers la concurrence (cas observés sur la zone de Réo).
 - Mettre en place un « credit scoring » d'aide à la décision, pour tenir compte de la capacité d'épargne de la MUSO ainsi que de l'historique de remboursement des membres. Pour ce dernier point, voir si le SIG le permet afin d'automatiser les calculs, et ainsi gagner en efficacité.
 - Subdiviser la MUSO en groupe d'activités homogènes pour adapter et fixer un échéancier de remboursement sur les revenus générés par les activités financées (commerce, restauration, stockage ou Embouche).

En ce qui concerne l'activité d'embouche, mieux vaut prévoir un remboursement en 2 échéances, avec un décalage d'un mois entre les 2 versements. Cette mesure doit permettre dès le départ de mitiger les risques de surendettement du client, en évitant les comportements spéculatifs.

- Mettre en place (ou diffuser plus largement) le remboursement différé, dès lors que le déblocage du crédit est effectué dans la seconde quinzaine du mois. La trésorerie d'un ménage est plus importante en début de mois, c'est pour cette raison que la majorité des banques et IMF calent le remboursement de l'échéance du crédit entre le 1^{er} et le 10 du mois. Après ces dates, le ménage peut être confronté à des tensions de trésorerie susceptibles de le mettre dans une position inconfortable « en retard » avec sa banque. C'est pourquoi, lorsqu'un crédit est décaissé en fin de mois (durant la 2^{ème} quinzaine) il peut être pertinent de proposer un différé à son client pour le versement de la 1^{ère} échéance de crédit.
- ASIENA doit le plus rapidement possible positionner un agent de crédit sur les zones de Léo et Réo pour recréer du lien « technique et social » avec les groupements MUSO, en prenant totalement son salaire en charge.

Autres caisses

Les MUSO n'ont pas attendu les OPM pour développer d'autres formes de caisse sans pour autant leur attribuer une couleur. Ces caisses prennent souvent la forme d'une tontine qui peut être rotative⁴⁷ ou à accumulation pour une durée déterminée et pour un objet précis. La promotion de ces caisses doit être encouragée mais aussi encadrée.

Un autre type de caisse pourrait être mis en place pour couvrir les risques liés au décès de l'emprunteur. Cette caisse serait alimentée par prélèvement sur la PAF au moment du décaissement (par exemple 1 à 2% du montant initial). L'objectif de cette caisse serait de couvrir l'ensemble du montant du crédit octroyé. En cas de décès de l'emprunteur, la valeur du crédit octroyé est prélevée dans cette caisse pour (i) couvrir dans la caisse verte ce qui n'a pas été encore remboursé et (ii) restituer à la famille ce que l'emprunteur décédé avait déjà remboursé.

⁴⁷ Les participants d'une tontine rotative s'engagent à verser une somme prédéterminée à une fréquence donnée. Pour chaque tour de versement, un des participants est désigné pour être le bénéficiaire des fonds des autres participants. Deux modes de désignation du bénéficiaire existent : soit il y a tirage au sort avant chaque versement, soit le tirage au sort est fait une seule fois au début du cycle et les participants bénéficient des versements en fonction du numéro qu'ils ont tiré au sort. Lorsque tous les participants ont été bénéficiaires des fonds une fois, le cycle de la tontine est terminée. À la fin du cycle (quand tous les participants ont déjà reçu les versements) un nouveau cycle est généralement entamé. Pour le premier bénéficiaire, la tontine s'apparente à un crédit. Pour le dernier participant, la tontine s'apparente à une épargne.

7.2 Recommandations opérationnelles

7.2.1 Faut-il être proactif dans le processus de création des MUSO ?

Il s'agit ici de répondre aux questions suivantes :

- **Faut-il qu'ASIENA étudie les zones potentielles d'intervention ?**

Très clairement, nous recommandons que cela soit fait. Des MUSO ont été créées dans des zones qui se sont avérées « inappropriées » pour la dynamique MUSO soit pour des raisons socio-culturelles (la MUSO « vivote ») soit parce que la zone a un historique de crédit catastrophique (les Musoniers ne remboursent pas...).

Aussi notre recommandation est qu'avant d'intervenir dans une nouvelle zone, l'OPM procède à une étude de faisabilité. Cela évitera les désillusions et réduira les « investissements sans retour ».

- **Faut-il identifier les périmètres de solidarité existants dans un village pour y appuyer la création d'une ou plusieurs MUSO ?**

Nous répondrons par la négative à cette question même si nous pensons que les tontines peuvent constituer un terrain fructueux pour les MUSO. Mais cela supposerait une méthodologie qui permette la cohabitation et/ou fusion des deux formes. Quand l'idée de création d'une MUSO vient de l'intérieur, l'appropriation de la MUSO par ses membres est bonne. Ce principe ne doit pas être remis en cause en essayant de téléguider la création et la composition de la MUSO. Par contre, l'aspect information et formation de l'animateur ou de l'agent de crédit doit être renforcé pour que la décision de créer ou pas une MUSO par des villageois soit pris en connaissance de cause⁴⁸.

- **Faut-il greffer des MUSO sur des organisations existantes ?**

A priori, il est difficile pour ASIENA de refuser ce genre de « mandat » émanant de ces partenaires. Le moins cependant qui puisse être fait est d'évaluer au préalable le groupement afin d'éviter le transfert de ses problèmes au niveau de la MUSO.

- **Faut-il favoriser les MUSO ouvertes ou fermées ?**

L'étude a clairement montré que les MUSO qui ont été peu « regardantes » sur les critères d'adhésion ont été confrontés à de sérieux problèmes de remboursement. Notre recommandation est donc de renforcer dans l'animation pré-MUSO l'importance de la cohérence sociale.

7.2.2 L'importance de l'accompagnement des MUSO

Un des principes fondateurs de la démarche MUSO est celui de l'autonomisation des groupes. Les interventions « externes » sont, de ce fait, limitées dans le temps.

Cependant, dans le cas d'ASIENA qui est une IMF, ce principe mérite d'être reconsidéré, et ce, notamment pour les MUSO refinancées. Aujourd'hui, les animateurs et les agents de crédit proposent une certaine forme d'accompagnement. Celle-ci s'apparente dans la plupart du temps à juste « relever les compteurs » et intervenir en cas d'incident de remboursement de crédits.

Les Musoniers sont très lucides sur cette question. En général, ils apprécient le travail des animateurs et ou des agents de crédits mais en même temps, ils considèrent que leurs interventions sont toujours les mêmes.

⁴⁸ Généralement, dans une phase de prospection, il convient d'identifier les périmètres de solidarité existants dans le village, et bâtir autant de MUSO qu'il y a de périmètres (à condition bien sûr de respecter certaines règles prudentielles : cohésion du groupe / activités /

Il y a donc lieu de valoriser les visites des animateurs et des agents de crédit dans les villages en organisant par exemple des formations thématiques (« éducation financière ») mais surtout pour faire réfléchir sur des solutions à des problèmes rencontrés. Il ne s'agit pas que le personnel de terrain d'ASIENA se substitue aux Musoniers pour trouver une solution. Leur rôle doit être d'accompagner la réflexion.

L'accompagnement a un coût. Ce coût est opérationnel d'abord car cela veut dire que les animateurs et les agents de crédit doivent consacrer du temps à cela. Mais il sera également nécessaire d'investir dans la formation et l'accompagnement des équipes de terrain d'une part et d'autre part dans la formalisation de certains outils (cf. point suivant). Pour ces raisons, l'accompagnement doit concerner, dans la configuration actuelle d'ASIENA, uniquement les MUSO qui sont refinancés ou potentiellement susceptibles d'être refinancés. Il sera également utile de rentabiliser le travail dans un village par un nombre suffisant de MUSO.

7.2.3 Rompre avec la « tradition orale »

ASIENA doit se doter d'un set de guides, manuels, procédures et autres fiches techniques à partir desquels il sera possible de former de manière plus conséquente et uniforme le personnel de terrain, les responsables des MUSO ainsi que les Musoniers.

Il serait judicieux ici que la SIDI investisse dans ce travail pour créer un set type de documents génériques pouvant être adaptés par les OPM, les MUSO et les GM s'il y a lieu. Ces documents devraient être conçus de manière à clairement identifier les parties « adaptables ».

De même, un investissement devrait être réalisé au niveau des outils utilisés par les responsables des MUSO et les Musoniers eux-mêmes. L'enjeu est ici de taille. Aujourd'hui, compte tenu du faible taux d'alphabétisation des Musoniers, les documents mis à leur disposition ne leur permettent pas de contrôler par eux-mêmes les transactions qu'ils réalisent et leurs soldes. Or, il s'agit d'un point crucial pour la viabilité de la MUSO. Des outils de ce type existent. Ils se basent sur des images et/ou des symboles faciles à mémoriser par des personnes peu ou pas alphabétisées.

7.3 Quel avenir institutionnel pour ASIENA ?

La mission a reçu peu d'informations suffisamment précises sur l'état d'avancement du chantier de transformation institutionnelle d'ASIENA (calendrier, budget...). Malgré tout, il semble que les choses soient bien avancées. Au-delà de cette question importante mais également en lien, il nous semble qu'ASIENA devrait se focaliser sur la manière dont les opérations sont menées sur le terrain et de les renforcer. Ce devrait être sa priorité, en portant des actions dans les domaines du crédit et du recouvrement ainsi que sur la gestion et le renforcement des capacités des agents de crédits et animateurs sur le terrain.

Recommandations opérationnelles dans la prospection et l'accompagnement des groupes

- Elargir les prospections aux groupes informels existants sur les marchés et dans les villages. L'existence de ces groupes est le plus souvent antérieure aux MUSO. La sélectivité des membres et la cohésion sociale y existent.
- Diffuser l'information à l'ensemble du village pour donner de manière équitable la même chance à tout le monde de participer à la dynamique MUSO et pour avoir un nombre suffisamment important de MUSO afin de mieux « rentabiliser » les visites des animateurs et des agents de crédit dans un même village et par extension « zone géographique ».
- Développer un outil d'évaluation socio-économique des groupes prospectés, permettant: i) de mesurer le degré de cohésion sociale de ses membres et la qualité de la gouvernance, ii) de vérifier la diversité des activités économiques afin d'éviter les risques systémiques, iii) de s'intéresser à la saisonnalité des activités, iv) et d'évaluer la qualité des relations entretenues avec les IMF.

- Développer des supports de formations, strictement formalisés, permettant aux équipes de diffuser et transmettre des informations similaires et cohérentes (vision d'entreprise, valeurs propres à ASIENA, description des produits de crédits, fonctionnement des caisses, processus de demande de crédit, risques liés au surendettement, différentes formes d'épargne et gestion des dépenses de famille...).
- Renforcer la supervision des animateurs et agents de crédits en s'appuyant sur des personnes expérimentées et capable de remettre en question leurs pratiques.

Recommandations opérationnelles concernant le recouvrement:

- Demander aux agents de crédits/Animateurs de réaliser un vrai diagnostic des retards.
- Renforcer le management des crédits en retard (au niveau Agents de crédits et Responsable des Opérations) par des outils de suivi et des procédures.
- Respecter les principes de la Smart Campaign, en graduant les actions menées pour le recouvrement.
- Renforcer le dialogue entre l'agent de crédit et le membre de la MUSO: plus de précision, pour ne pas rentrer dans une posture «dure» à J+7. Il est essentiel dans un processus de recouvrement de définir les actions que devront mener les équipes auprès du client. Ce processus doit être progressif en termes de pression exercée sur le client. Généralement les actions menées sont les suivantes : appels téléphoniques, visites sur le terrain (domicile / travail), transmissions de lettres, convocation en agence / au siège, etc.

Recommandations opérationnelles concernant le management des équipes sur le terrain

- Mettre en place un planning mensuel ou trimestriel (à défaut d'être hebdomadaire) au niveau des équipes de terrain, comprenant les prospections et animations de nouveaux MUSO, le suivi des anciens MUSO, les actions de recouvrement, les déblocages de crédit....
- Elaborer un planning annuel de production, découpé en objectifs trimestriels pour les animateurs et agents de crédit.
- Mettre en place un cadre d'échange au niveau du siège pour échanger sur les problèmes opérationnels (prospection, évaluation des villages et groupes potentiels éventuellement identifiés, déblocages des crédits et analyses, actions de recouvrement) pour éviter que chacun ne cultive son propre jardin....
- Mettre en place un calendrier d'accompagnement des jeunes recrues et une mise à niveau des anciens pour s'assurer de leur technicité et de leur bonne capacité d'animation.
- Lors des formations et des réunions d'équipe, tenir un langage clair sur les «cadeaux» que les MUSO pourraient faire aux agents de l'ASIENA; insister notamment sur la nécessité de fixer des limites en termes de valeur (équivalent monétaire, en vivres, ...) et/ou de nombre de fois jugés raisonnables de recevoir des cadeaux d'une même MUSO.



« 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. »