



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 de la RDC (Nord Kivu) auprès de

Caisse de Crédit Rural et de Développement

Rapport final

Août 2017



Contenu

Liste des tableaux	5
Liste des graphiques	5
Liste des sigles et abréviations	6
PIB par habitant 2015	7
Mesures	7
Équivalents en monnaie	7
1 OBJECTIFS ET METHODES DES DEUX ETUDES	8
1.1 Contexte de réalisation des deux études de cas	8
1.2 Eléments théoriques	9
1.2.1 Outil MUSO	9
1.2.2 Outil Groupement de MUSO (GM)	10
1.2.3 Dispositif de développement et de pérennisation des MUSO	10
1.3 Objets et questions de l'étude	11
1.4 Quelques définitions de concepts utilisés	13
1.4.1 La démarche générale	15
1.4.2 Les outils mobilisés dans le cadre de l'étude au Nord Kivu	16
1.5 Déroulement de la mission, difficultés rencontrés et adaptations	22
1.5.1 Déroulement	22
1.5.2 Observations, difficultés rencontrées et mises en garde	22
2 CONTEXTE D'INTERVENTION DE LA CCRD	25
2.1 Contexte pays	25
2.1.1 Données générales	25
2.1.2 Le secteur de la microfinance	27
2.1.3 La finance communautaire	27
2.2 Historique de la dynamique MUSO	28
2.2.1 La phase « LIDE »	28
2.2.2 La phase actuelle avec la CCRD	29
2.2.3 Activités, moyens et fonctionnement de la CCRD	29
2.2.4 La dynamique MUSO dans le Nord-Kivu en chiffres	30
2.2.5 Situation financière de la CCRD (fin 2015)	31
2.2.6 Rôle de la SIDI	32
2.2.7 Conclusion	32
3 ANALYSE DE L'OUTIL MUSO PROMU DANS LE NORD KIVU	33
3.1 Processus de création des MUSO	33

3.1.1	Différentes techniques sont utilisées pour créer une MUSO.....	33
3.1.2	La MUSO : un outil permettant de diversifier l'accès aux services financiers	34
3.1.3	Deux grandes phases dans la création d'une MUSO.....	34
3.1.4	Conclusion sur le processus de création d'une MUSO.....	34
3.2	Portée des MUSO	35
3.2.1	La MUSO est plutôt un « club fermé »	35
3.2.2	La réduction de la taille de la MUSO dans le temps.....	36
3.2.3	Une très grande majorité de femmes dans les MUSO mais quelques exceptions	37
3.2.4	La MUSO cible les plus pauvres.....	37
3.2.5	Conclusion sur la portée.....	37
3.3	Fonctionnement des MUSO	38
3.3.1	Les règles de départ évoluent très peu	38
3.3.2	Gouvernance des MUSO	38
3.3.3	La caisse rouge est souvent le ciment d'une MUSO	40
3.3.4	La caisse verte : un outil d'ajustement des tensions de trésorerie du ménage.....	42
3.3.5	Conclusion sur le fonctionnement des MUSO.....	46
4	ANALYSE DE L'OUTIL GM ET DE SON ARTICULATION AVEC LES SUCCURSALES DE LA CCRD.....	48
4.1	ANALYSE DE L'OUTIL GM.....	48
4.1.1	Le GM : une extension complémentaire des MUSO mais pas suffisamment exploité .	48
4.1.2	La GM : un passage obligé pour les MUSO.....	48
4.1.3	Les mêmes règles de fonctionnement des MUSO régissent les GM.....	49
4.1.4	Gouvernance des GM : les crises ponctuent les changements des responsables	50
4.1.5	Super Caisse Rouge : une extension de la caisse rouge des MUSO	51
4.2	L'articulation des GM avec les Succursales de la CCRD.....	51
4.2.1	L'histoire des succursales est étroitement liée à celle des GM.....	51
4.2.2	La Caisse Bleue : une histoire douloureuse.....	52
4.2.3	Des services d'épargne proposés par les succursales mais peu utilisés	53
4.3	Conclusion	53
5	QUI SONT LES MUSONIERS ?.....	55
5.1	Quelles sont les caractéristiques des Musoniers ?.....	55
5.1.1	La majorité des Musoniers a plus de 40 ans	55
5.1.2	La majorité des Musoniers sont en ménage	56
5.1.3	Une part importante de « conjointes du chef de ménage »	56
5.1.4	La taille des ménages des Musoniers est importante.....	57
5.1.5	Les Musoniers n'ont pas eu, en général, la chance d'aller très loin dans leur scolarité	57
5.1.6	L'importance de l'agriculture « familiale ».....	57

5.1.7	Conclusion intermédiaire	59
5.2	Quel est le degré de couverture des besoins fondamentaux des Musoniers ?	59
5.2.1	Sécurité alimentaire	59
5.2.2	Indicateurs de santé	60
5.2.3	Indicateurs sur les conditions de logement	61
5.2.4	Indicateurs d'accès à l'éducation	61
5.2.5	Conclusion intermédiaire	61
5.3	Quel est le degré d'exposition aux risques des Musoniers ?	62
5.3.1	Quels sont les principaux facteurs de risques identifiés par les Musoniers ?	62
5.3.2	Identification des stratégies préventives à ces risques	63
5.3.3	Identification des stratégies de gestion des pertes	65
5.3.4	Conclusion intermédiaire	66
6	QUELS SONT LES EFFETS SOCIO-ECOMIQUES DES MUSO SUR LEURS MEMBRES ?	67
6.1	Effets sur les AGR et les réseaux sociaux des Musoniers	67
6.1.1	La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'améliorer leurs sources de revenus ?	67
6.1.2	La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'acquérir des biens productifs essentiels ?	68
6.1.3	La MUSO a-t-elle permis à ses membres d'élargir leurs réseaux sociaux?	69
6.1.4	Conclusion intermédiaire	70
6.2	Comment le niveau de vulnérabilité des Musoniers a évolué ?	71
6.2.1	Evolution de la sécurisation du ménage des Musoniers	71
6.2.2	Analyse de la résilience des ménages	73
6.2.3	Conclusion intermédiaire	74
6.3	L'évolution est-elle différente selon le niveau de vulnérabilité initiale des membres ?	74
6.4	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 ?	76
6.5	Synthèse	80
7	EFFETS DES MUSO SUR LA COMMUNAUTE	81
7.1	La MUSO renforce-t-elle la cohésion sociale ou reproduit-elle les logiques d'exclusion existantes dans les communautés ?	81
7.1.1	Le mode de création et de diffusion de la MUSO : un facteur d'inclusion	81
7.1.2	Exclusion et sortie des membres	81
7.1.3	La MUSO renforce-t-elle le rôle de la femme dans le ménage?	82
7.2	La MUSO crée-t-elle de nouveaux réseaux sociaux élargis?	83
7.3	Le GM et la MUSO contribuent-t-ils à la promotion du bien commun ?	83
8	CONCLUSION GENERALE ET PROPOSITIONS OPERATIONNELLES	85
8.1	Efficacité de l'outil MUSO	85

8.1.1	La MUSO est un outil robuste et efficace.....	85
8.1.2	... qui mériterait d'être remis à jour	87
8.2	Recommandations opérationnelles	88
8.2.1	Mode de diffusion et de création.....	88
8.2.2	L'importance de l'accompagnement des MUSO.....	89
8.2.3	Rompre avec la « tradition orale ».....	89
8.3	Quel avenir institutionnel pour la CCRD ?.....	89
ANNEXE : Commentaires de la LIDE-CCRD sur le rapport.....		91

Liste des tableaux

Tableau 1 : Principales caractéristiques de l'échantillonnage de localités	17
Tableau 2 : Evénements positifs et négatifs de la vie des localités	18
Tableau 3 : Principales dates des MUSO enquêtées	19
Tableau 4 : Informations générales sur les GM enquêtés.....	20
Tableau 4 : Caractéristiques générales de l'échantillonnage pour les enquêtes individuelles.....	20
Tableau 6 : Programme général de la mission au Nord Kivu	22
Tableau 7 : la dynamique MUSO en quelques chiffres	30
Tableau 8 : Bilan de la CCRD au 31.12.2015 (en USD).....	31
Tableau 9 : Taille des MUSO enquêtées	35
Tableau 10 : Participation des femmes dans les MUSO	37
Tableau 11 : Présence des femmes dans le CA	39
Tableau 12 : Données sur la Caisse Rouge des MUSO enquêtées.....	41
Tableau 13 : La Caisse Verte des MUSO enquêtées au Burkina Faso	43
Tableau 14 : Profil des membres du CA des GM enquêtés.....	50
Tableau 15 : Super Caisse Rouge des GM enquêtés	51
Tableau 16 : Caisse bleue des succursales enquêtées.....	52
Tableau 17 : Protection de l'épargnant (analyse comparée 2014-2015).....	53
Tableau 18 : Récapitulatif des stratégies préventives de réduction des risques des Musoniers.....	65
Tableau 19 : Récapitulatif des stratégies de réduction des risques des Musoniers	66
Tableau 20 : Corrélation effet MUSO sur les AGR et la capacité à répondre aux besoins en santé.....	74
Tableau 21 : Récapitulatif du rôle de la MUSO sur l'évolution constatée de la vulnérabilité de ses membres.....	79
Tableau 22 : Rôle de la MUSO sur les stratégies préventives de réduction des risques des Musoniers.....	80
Tableau 23 : Rôle de la MUSO sur les stratégies de réduction des risques des Musoniers	80
Tableau 24 : Projets ou investissements collectifs des MUSO	83

Liste des graphiques

Graphique 1 : Répartition du montant du dernier crédit par les Musoniers enquêtés	45
Graphique 2 : Répartition des Musoniers enquêtés par tranche d'âge	55
Graphique 3 : Répartition des Musoniers enquêtés par situation matrimoniale.....	56
Graphique 4 : Fonction du Musonier enquêté au sein de son ménage.....	56
Graphique 5 : Taille des ménages des Musoniers enquêtés	57
Graphique 6 : Activités génératrices de revenus des Musoniers enquêtés	58
Graphique 7 : Capacité à répondre aux besoins en santé de leur ménage.....	60
Graphique 8 : Perception des Musoniers sur la contribution des MUSO à faire évoluer leurs AGR.....	67
Graphique 9 : Perception des Musoniers sur la contribution des MUSO sur l'évolution des biens productifs	68
Graphique 10 : les liens entre membres d'une même MUSO	69
Graphique 11 : solidarité entre Musoniers	69
Graphique 12 : la MUSO, une communauté en soi ?.....	70
Graphique 13 : Perception de la contribution des MUSO sur l'accès à l'alimentation des ménages.....	71
Graphique 14 : Perception de la contribution des MUSO à renforcer la capacité des ménages à gérer les chocs	76
Graphique 15 : la MUSO dans le couple	82

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 groupes 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 Outil Groupement de MUSO (GM)

Les MUSO qui sont des entités de proximité de premier niveau peuvent regrouper une partie de leurs moyens en constituant un Groupement de MUSO (GM) « pour atteindre des objectifs sociaux et/ou économiques » de plus grande envergure.

La structuration de la dynamique MUSO en GM a été lancée au Nord Kivu. Elle a inspiré par la suite des mouvements similaires de structuration au Burundi et dans une moindre mesure en Haïti. Le GM s'appuie sur :

- les mêmes principes fondateurs des MUSO qui consistent à unir les forces (une partie des ressources) pour améliorer l'offre de services aux membres des MUSO et
- les mêmes principes de fonctionnement et d'autogestion.

Les GM, bien qu'informels (« *la question de la forme juridique du GM n'est pas encore tranchée* ») assument d'une certaine manière les fonctions d'union régionale dans un réseau mutualiste (structure de second niveau) :

- plateforme d'échange et d'expérience ;
- représentation et plaidoyers ; et
- meilleure prise en charge de certains services communs à l'ensemble des MUSO membres du GM.

Dans certains cas, les GM peuvent aller plus loin en renforçant le système de caisse de solidarité, en facilitant le refinancement des MUSO et/ou en favorisant la réalisation de projets communautaires ou entrepreneuriaux (d'un membre de MUSO) ayant un impact communautaire.

Mouvement spontané, la création des GM n'est pas encore finalisée et formalisée faute de moyens d'accompagnement et d'encadrement adéquats et d'un environnement juridique peu adapté.

1.2.3 Dispositif de développement et de pérennisation des MUSO

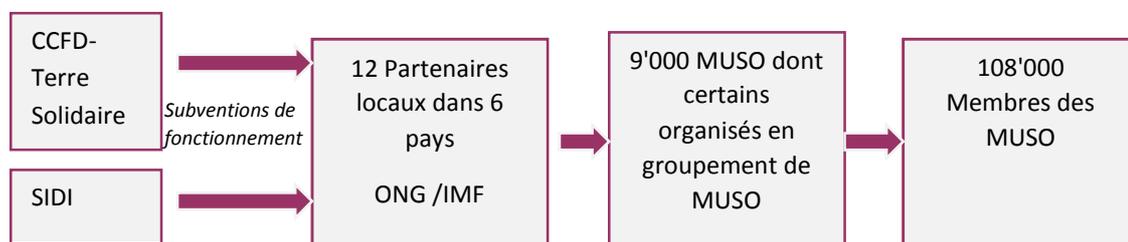
Le schéma suivant décrit le dispositif de développement et de pérennisation des MUSO tel que conçu par la SIDI et le CCFD-Terre Solidaire. Un calcul théorique indique qu'en moyenne pour la période 2013-15 le budget par la SIDI et le CCFD-Terre Solidaire alloué est de 12.333 EUR par pays, 6.167 EUR par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



- Assistance technique via des missions courtes de chargés de partenariats auprès des partenaires
 - Mise à disposition d'outils de développement des MUSO (Manuel) et formation des principaux responsables des partenaires
 - Financement d'un portefeuille de crédit des MUSO de 4 organisations
 - Capitalisation, Évaluation, Étude d'impact
- Sensibilisation des groupes à l'outil MUSO
 - Formation des animateurs
 - Appui technique : animation et appui à la gestion des fonds
 - Montage de formation à destination des membres : identification des besoins, recherche des financements et des intervenants
 - Éventuellement refinancement des MUSO
- Collecte de cotisations régulières
 - Gestion de l'épargne et octroi de crédits
 - Caisse de solidarité : aide financière en cas de maladie ou de deuil

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 la LIDE puis par la CCRD ?
- 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 le FMI en RDC à 1,25 USD par jour et par habitant. La pauvreté peut 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

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).

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 comme⁵ :

- **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.
- **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 recouvrer. 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.

⁵ 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).

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 Nord Kivu

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 :

- **Des formulaires d'enquêtes approfondies** réalisées auprès des membres des MUSO :
 - Ces enquêtes ont été menées de manière individuelle par des enquêteurs formés en début de mission et encadrés par le consultant local.
 - Au total 72 membres de MUSO ont été rencontrés.
- **La réalisation «d'Histoire de vie »**. 4 histoires de vies (sur 8 initialement prévues) 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. Cet exercice s'est avéré beaucoup plus compliqué que prévu et les données recueillies ne sont que partiellement exploitables. Elles confirment dans beaucoup de cas celles issues des enquêtes individuelles.
- **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.
- **Le choix de la zone géographique de l'étude a été dicté par plusieurs critères**. Le premier a été d'éviter les zones de Kirindera-Kyondo et d'Oïcha qui avaient fait l'objet d'une étude d'impact en 2014. Le second est un critère de sécurité. En effet, certaines zones présentent un niveau d'insécurité très élevé peu propice au bon déroulement de l'étude. Le troisième critère est relatif à la logistique et à l'organisation même des trajets de l'équipe chargée des enquêtes. En accord donc avec la CCRD, la zone de Lukanga a été retenue. Cette zone est située dans le territoire de Lubero⁶.
- **Dans un second temps, toujours en accord avec la CCRD, des localités précises accueillant des MUSO et/ou des GM ont été sélectionnées**. Les localités retenues présentent des réalités écologiques et des dynamiques économiques bien différenciées (milieux reculés ou milieu facilitant les échanges économiques) comme en témoigne le tableau 1 en page suivante.

⁶ Le territoire a une frontière commune à l'Est avec l'Ouganda par le Lac Edouard, au Sud avec le territoire de Rutshuru, le Parc National de Virunga et le territoire de Walikale, au Nord la ville de Butembo et le territoire de Mambasa et à l'Ouest par le territoire de Bawasende et de Punia.

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
KIPESE	VUPESI		↗	26 MUSO	448	Comparativement aux autres localités visitées, celui de KIPESE bénéficie d'infrastructures assez proches des populations.
VWETETA-NGULO	KAVISA	6'000	↔	21 MUSO (toutes actives)	590	Distances A/R: eau 2 km, santé 6 km, marché 20 km et éducation 4 km. Village très enclavé.
KIRIRYA	VIKINDWE		↘	9 MUSO + 2 AVEC	275	Distances A/R: eau 3 km, centre de santé 32 km, marché 44 km et éducation 10 km. Village très enclavé sur les collines. Beaucoup d'enfants ne vont pas l'école.
KYAMBOGHO	NDANDO	17'000	↗	18 MUSO dont 12 actives	345	Distance A/R: eau 1 km, santé 6 km, marché 36 km et éducation 4km.
LUKANGA/NGUMWE	NGUMWE	13'000	↗	10 MUSO dont 8 actives. Plusieurs AVEC	1'227	Distance A/R: eau 0,5 km, santé 1 km, marché 3 km et éducation 0,5 km.
MULO/KISAMBA	KISAMBA	18'000	↗	4 MUSO et 5 AVEC. Toutes actives	365	Distance A/R: eau à moins de 1 km, santé ±7 km, marché ±7 km et éducation ± 5 km.
MUSIENENE/MUHOLA	MUHOLA			4 MUSO		Les infrastructures de base sont proches de la population: eau à moins de 0,5 km, santé à moins d'1 km, les écoles à moins de 1 km, marché à moins de 0,5km.
KILALO	LUVEVE II		↗		840	Distances A/R: eau 1 km, santé 16 km, marché 16 km, et éducation 4 km
MUSIENENE	BWETETA	6'000	↔	7 MUSO	192	Distances A/R: eau 2 km, santé 6 km, marché 20 km et éducation 4 km. Village très enclavé.
KILALO/LUVEVE II	KILALO		↗	17 MUSO actives + 24 pré-MUSO	840	Distances A/R: eau 1 km, santé 16 km, marché 16 km, et éducation 4 km
KIPESE	DUKA		↗			Comparativement aux autres localités visitées, celle de KIPESE bénéficie d'infrastructures assez proches des populations.
MULO	MUKONZE	18'000	↗	48 MUSO	365	

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

Le tableau 2 ci-dessous résume ces événements tels que perçus par les Musoniers rencontrés. Il est intéressant de noter déjà à ce stade que l'avènement des MUSO est souvent cité comme un événement majeur pour les localités visitées.

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

Localité	Village	Evénements Positifs	Evénements négatifs
KIPESE	VUPESI	Construction des écoles, du marché (meilleure même que celui de la ville de Butembo), entretien des routes de dessertes agricoles favorable à l'écoulement de la production des activités maraîchères qui prédominent dans la zone.	(1) Insécurité récurrente des milieux environnants (nombreuses milices armées qui opèrent dans les zones rurales enclavées depuis plusieurs années), ce qui explique l'exode rurale. (2) Détérioration des MUSO à cause des Associations Villageoises d'Epargne et de Crédit (AVEC) qui ont été introduites avec l'appui actif de la LIDE.
	DUKA		
VWETETA-NGULO	KAVISIA	Intervention des MUSO, dons reçus par le village dans le domaine de la santé et réduction des frais scolaires (USD 6 contre USD 30).	(1) Lotissement anarchique de la terre; (2) Région de production de bananes qui a connu une crise à cause du Wil bactérien; (3) Dollarisation de l'économie et dévaluation constante du franc congolais; (4) Vol fréquent de bétail
KIRIRYA	VIKINDWE	Aucun	(1) L'insécurité récurrente ; (2) Région de production de bananes qui a connu une crise à cause du Wil bactérien; (3) Dollarisation de l'économie et dévaluation constante du franc congolais; (4) Dollarisation de l'économie et dévaluation constante du franc congolais
KYAMBOGHO	NDANDO	(1) Implantation de 3 universités dans le village; (2) Adduction d'eau dans le village; (3) Construction d'un centre de santé avec un personnel qualifié et un vrai docteur.	(1) Les tueries de Beni avec toutes ses conséquences et ses déplacés de guerre. (2) Les vols. (3) Le viol des femmes.
LUKANGA/NGUMWE	NGUMWE	(1) Construction et équipement de l'hôpital. (2) Aménagement d'une adduction d'eau dans le village.	(1) La déperdition des MUSO en raison de la non restitution de PAF, le développement du modèle AVEC et ses conséquences dans la gestion des MUSO.
MULO/KISAMBA	KISAMBA	L'avènement de la MUSO qui a facilité l'accès au crédit.	(1) La crise généralisée due à l'insuffisance des champs. (2) L'insécurité généralisée du Nord-Kivu. (3) L'insolvabilité des membres qui n'arrivent pas à rembourser leurs crédits. (4) L'animation des AVEC par la LIDE et CARE.
MUSIENENE/MUHOLA	MUHOLA	La population a bénéficié d'un projet d'adduction d'eau réalisé par CARITAS et d'une microcentrale hydro électrique qui dessert les familles en eau potable.	La zone de MUSIENENE est victime des incursions des milices Mai-Mai et du FDLR sans que l'Etat Central ne puisse intervenir pour assurer la protection des civils.
KILALO	LUVEVE II	Aménagement d'une adduction d'eau mais insuffisante.	(1) Pas de marché dans le village pour l'écoulement de la production agricole du village, infrastructure routière défectueuse. (2) Dollarisation de l'économie et dévaluation constante du franc congolais
MUSIENENE	BWETETA	(1) Intervention des MUSO. (2) Les dons reçus par le village dans le domaine de la santé. (3) La réduction des frais scolaires (USD 6 contre USD 30)	(1) Lotissement anarchique de la terre; (2) Région de production de bananes qui a connu une crise à cause du Wil bactérien; (3) Dollarisation de l'économie et la dévaluation constante du franc congolais; (4) Vol systématique du bétail par les producteurs sinistrés de bananes.
KILALO/LUVEVE II	KILALO	Aménagement d'une adduction d'eau mais insuffisante.	(1) Pas de marché dans le village pour l'écoulement de la production agricole du village, infrastructure routière défectueuse. (2) Crise généralisée.

- Hormis KIPESE, les autres localités sont enclavées voire extrêmement enclavées. Les infrastructures sociales et économiques de base sont très éloignées ce qui se traduit pour leurs habitants par de longues distances à parcourir pour se soigner, avoir de l'eau et éduquer les enfants. KIPESE est le village natal du gouverneur du Nord Kivu qui de fait a bénéficié de certains investissements dans les infrastructures (écoles, marché...). De village, KIPESE tend à devenir un bourg rural important qui accueille non seulement les déplacés de guerre dans la région, mais qui enregistre également de nombreux retours (pour les mêmes raisons), en favorisant l'installation de nombreux micro entrepreneurs.

- La tendance démographique est plutôt en hausse (majorité des cas) ou stationnaire. Ceci s'explique par des taux de natalité très élevés, le retour des déplacés de guerre et l'arrivée de ruraux qui fuient l'insécurité. De manière générale, il peut être fait état d'un exode rural assez fort vers la ville de BUTEMBO ou les gros bourgs ruraux tels que celui de KIPESE.
- Il y a beaucoup de MUSO par village ou quartier de bourg rural mais aussi de nombreuses MUSO de Mulo et Lukanga qui ont été converties en AVEC. Ces conversions « forcées » des MUSO en AVEC sont très mal vécues par les responsables des MUSO (« facteur de démobilisation ») et les animateurs LIDE/CCRD qui consacrent beaucoup de temps à essayer de reconvertir à nouveau les AVEC en MUSO. Sur les 12 localités visitées, il n'y en avait qu'une seule (KILALO) où l'on pouvait observer une activité de « création de MUSO », avec 24 pré-MUSO. Le taux de pénétration des MUSO est très variable d'une localité à une autre, et fluctue entre moins de 2% à plus 10% de la population active dans certains cas.
- Les habitants de ces localités vivent dans une situation de quasi crise humanitaire en raison de la situation sécuritaire, de l'insuffisance des infrastructures de base, de la pression foncière très forte mais aussi de certains risques covariants comme le Wil bactérien qui dévaste les plantations de bananiers.
- Dans un contexte pareil, un projet d'adduction d'eau ou de construction d'une école est perçu très positivement par les populations.
- L'avènement de l'outil MUSO est cité comme un élément qui a eu un impact positif sur la vie des Musoniers. La MUSO est perçue comme une réelle opportunité de développement. En contrepartie, tout événement perturbant la dynamique MUSO est très mal vécu. Parmi ceux-là :
 - la transformation des MUSO en AVEC par les animateurs de la LIDE est considérée comme quelque chose qui a brisé la dynamique MUSO et qui a généré une véritable crise,
 - l'état des actions des MUSO dans la caisse bleue de la succursale du GM (capital CCRD). Contrairement à ce qui avait été initialement annoncé, ces actions ne rapportent aucun « dividende » à leurs propriétaires.

Ces informations recueillies démontrent l'importance de l'outil MUSO pour ses membres.

- **11 MUSO ont été sélectionnées dans ces localités.** Leurs principales caractéristiques sont :

Tableau 3 : Principales dates des MUSO enquêtées

Nom de la MUSO	Localité	Village	Nombre de membres (femmes)	Date de création	Année du 1 ^{er} refinancement
REJOUISSONS-NOUS	KIPESE	VUPESI	8 (1)	15.10.2006	2007
NOTRE GLOIRE	VWETETA-NGULO	KAVISA	36 (30)	08.08.2008	-
ALLONS DE L'AVANT	KIRIRYA	VIKINDWE	24 (12)	2006	2006
LE TRAVAIL NOTRE ESPOIR	KYAMBOGHO	NDANDO	32 (18)	2006	2007
ENTRAIDONS-NOUS	LUKANGA/NGUMWE	NGUMWE	37 (36)	24.11.2002	2007
COURAGE	MULO/KISAMBA	KISAMBA	44 (43)	05.12.2010	2011
SEUL ON NE PEUT RIEN	MUSIENENE/MUHOLA	MUHOLA		2010	-
C'EST BON D'EPARGNER	KILALO	LUVEVE II	19 (15)	26.06.2011	2011
LA CONFIANCE	MUSIENENE	BWETETA	40 (35)	22.10.2013	2014
LA BONNE REPONSE	KILALO/LUVEVE II	KILALO	38 (23)	29.04.2012	2013
AMIS FIDELES	KIPESE	DUKA	9 (5)	Mai 2006	2006
PERSEVERONS	MULO	MUKONZE	35 (25)	22.01.2011	2011

- **5 Groupements de MUSO ont pu être rencontrés.** Les entretiens ont eu lieu sous forme de « groupe cible » avec les responsables du GM et en présence de l'animateur responsable du rayon où le GM est implanté. Comme lors des réunions avec les MUSO, de nombreux Musoniers se sont

spontanément joints aux réunions ce qui dénote encore une fois l'importance de la dynamique MUSO pour ces membres.

Tableau 4 : Informations générales sur les GM enquêtés

GM Localité	Année de création	Nombre de MUSO membres		
		A la création	A mi-parcours	Actuellement
KIPESE	2006	36	26	13
MULO	2006	12	38	21 actives + 28 non actives et beaucoup d'autres transformées en AVEC
VIKINDWE	2006	22	37	50 actives + 15 non actives
LUKANGO	2007	20	58	18. Bon nombre de MUSO sont devenues autonomes et d'autres transformées en AVEC
KILALO	2011	5	24 (Situation fin 2016)	24

Source : Focus Group avec les GM

- En ce qui concerne les membres, les critères d'échantillonnage retenus au départ étaient 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).
- En l'absence d'une base de données sur les membres des MUSO, une sélection préalable à la phase de terrain n'a pas pu être réalisée. La sélection des Musoniers a été réalisée directement « sur le terrain » dans les villages. **Ceci confère donc à cet échantillonnage un caractère aléatoire relativement important.** Les caractéristiques générales de l'échantillonnage pour les enquêtes individuelles sont les suivantes :

Tableau 5 : Caractéristiques générales de l'échantillonnage pour les enquêtes individuelles

Caractéristiques/critères	
Nombre de Musoniers enquêtés	72
dont membre d'une MUSO ≤ 1 an	5
dont membre d'une MUSO > 1 an ≤ 3 ans	14
dont membre d'une MUSO > 3 ans ≤ 5 ans	6
dont membre d'une MUSO > 5 ans ≤ 10 ans	28
dont membre d'une MUSO > 10 ans	19
Nombre de MUSO représentées	32
Nombre de Musoniers actifs	57
Nombre de Musoniers non-actifs	15
Nombre de Musoniers femmes	48
Nombre de Musoniers hommes	24
Nombre de Musoniers ruraux	72
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 d'anticiper sur d'éventuels questionnaires inexploitable. In fine, la totalité des entretiens individuels a pu être exploité.
 - La répartition des Musoniers enquêtés en fonction de leur nombre d'années dans la MUSO donne la part belle à ceux qui sont membres d'une MUSO depuis plus de 5 ans. Cela est dû

au fait qu'au Nord Kivu : (i) la dynamique MUSO est plus ancienne, (ii) il y a peu de création de nouvelles MUSO dans la zone de l'étude, l'essentiel des efforts étant consacré à la « réanimation » de MUSO en difficulté et/ou ayant été transformé en AVEC.

- Toutes les personnes ayant fait l'objet d'une enquête individuelle ne sont pas toujours membres (ou l'ont été) d'une MUSO qui a également fait l'objet d'un focus groupe. Les visites dans les villages ont attiré des membres de MUSO différentes et pas seulement de celles qui allaient faire l'objet du 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 des membres qui ont quitté leur MUSO en démissionnant de manière libre ou forcée. Les autres Musoniers se contentent de participer aux réunions mais ont cessé de cotiser.
- **Un atelier de travail, animé par le Consultant Roland MUKATA, a été organisé le 23 février 2017 à LUKANGA.** Cet atelier a rassemblé des animateurs de MUSO ainsi que des responsables de différents Groupements des MUSO (GM). L'objectif de cet atelier a été de recueillir leur compréhension individuelle et collective de l'outil MUSO, en utilisant la méthode du brainstorming. Après avoir définis ce que sont une MUSO et un GM, deux questions ont été soumises individuellement aux participants, puis collectivement à ceux-ci :
 - **Définitions** d'une MUSO performante et Non Performante,
 - **Définitions** d'un GM performant et d'un GM non performant.
 - **Des entretiens institutionnels** avec les responsables de la CCRD et de la LIDE pour comprendre l'historique de la dynamique MUSO dans le Nord Kivu, les démarches qui ont été mise en place pour les MUSO et les GM et leur évolution dans le temps, leur vision de l'avenir...
 - **L'exploitation des données produites par la LIDE et la CCRD n'a pas été possible dans la mesure où elles sont quasiment inexistantes.** Le seul document disponible a été l'étude d'impact menée au Nord Kivu en 2014. Les données statistiques de la LIDE sur les MUSO (classeur Excel) sont peu fiables et comportent de nombreuses des erreurs. La CCRD pour sa part a transmis des états financiers (bilan et compte d'exploitation) pour l'année 2015.
 - **L'exploitation de la littérature existante et d'autres données externes** a permis de mieux comprendre la situation complexe de la province du Nord-Kivu (conflits, importance de la pression foncière...), ainsi que la situation de la microfinance.

1.5 Déroulement de la mission, difficultés rencontrés et adaptations

1.5.1 Déroulement

Compte tenu de la dégradation du contexte politique en 2016 en République Démocratique du Congo et des risques sécuritaires qui prévalent dans la région de l'étude, le Nord Kivu, le prestataire n'a pu envoyer le consultant désigné dans cette région. Le déroulement de la mission a été redéfini comme suit et a fait l'objet d'un avenant au contrat :

Tableau 6 : Programme général de la mission au Nord Kivu

Période	Contenu
30.01. au 25.02.2017	<ul style="list-style-type: none">• Interviews téléphonique des dirigeants de la LIDE et de la CCRD par le consultant• Sélection de l'échantillonnage (avant le 20.02.2017)• Choix des 3 personnes ressources de la LIDE et de la CCRD et de 3 enquêteurs externes qui participeront à l'étude sur le terrain en tant qu'enquêteur (enquêtes individuelles)• Etablissement de la liste précise de la documentation et informations statistiques qui devront être recueillis par le consultant local Roland MUKATA auprès de la LIDE et de la CCRD• Collecte de la documentation par le consultant local et transmission au consultant des fichiers existant sous forme électronique
27.02. au 04.03.2017	A Gisenyi (ville frontalière au Rwanda), préparation de la mission par le consultant avec le consultant local (Roland MUKATA) et l'animateur principal de la CCRD (KIZITO) : <ul style="list-style-type: none">• Présentation des objectifs de l'étude et des enjeux• Réalisation d'un diagramme des effets et de l'impact (exercice théorique)• Formation du consultant local et de l'animateur principal sur l'outil « histoire de vie »• Formation du consultant local et de l'animateur principal sur l'outil « enquête individuelle »• Formation du consultant local sur l'outil « enquête MUSO »• Formation du consultant local sur l'outil « enquête Groupement MUSO »• Préparation à la gestion des enquêteurs et finalisation des aspects logistiques
06.03 au 08.03.2017	<ul style="list-style-type: none">• Formation des 6 enquêteurs par le consultant local et l'animateur principal sur l'outil « enquête individuelle »
06.03 au 23.03.2017	Phase terrain dirigée par le consultant local et l'animateur principal de la CCRD <ul style="list-style-type: none">• Réalisation des Histoires de Vie par le consultant local et l'animateur principal de la CCRD• Réalisations des « enquêtes individuelles » par les 6 enquêteurs sous la supervision du consultant local• Réalisation des entretiens « groupes cibles » avec les MUSO et les groupements de MUSO par le consultant local et l'animateur principal de la CCRD• Suivi téléphonique régulier par le consultant
26.03 au 29.03.2017	<ul style="list-style-type: none">• A Entebbe, débriefing par le consultant avec le consultant local (Roland MUKATA), finalisation des Histoires de Vie, traitement statistiques des questionnaires...

Au Nord Kivu, la mission a été réalisée par une équipe de 8 personnes parmi lesquelles : le consultant national (Roland Mukata), le responsable de la CCRD (Kizito Kasereka), 3 animateurs endogènes de MUSO et 3 enquêteurs externes dont 2 femmes. Il a donc été choisi de constituer une équipe mixte comprenant à la fois des personnes ressources à la dynamique MUSO et des personnes ressources externes à celle-ci. Il s'agissait de valoriser l'expérience acquise au sein de la dynamique MUSO mais aussi d'apporter un regard neutre au travail réalisé.

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'améliorer sensiblement leurs conditions de logement mais la quantification de cette amélioration 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. Une partie des enquêteurs étaient des animateurs endogènes de MUSO qui occasionnellement perçoivent une rémunération de la LIDE pour des mandats qui leur sont confiés. Malgré tout, la possibilité que les Musoniers les aient assimilés à des « agents » de la LIDE ou même de la CCRD semble faible au vu des nombreuses critiques relevées sur le rôle de la LIDE dans ce qui a été perçu par les Musoniers comme des crises majeures de la dynamique MUSO. Enfin, l'exercice a beaucoup fait appel à la « mémoire » des Musoniers en leur demandant de comparer des situations avant leur adhésion à la MUSO et actuellement. 65% des enquêtés sont Musoniers depuis plus de cinq ans.

La question de la pauvreté et de la vulnérabilité

Le Nord-Kivu est une des provinces les plus pauvres de la RDC notamment en zones rurales où la proportion de pauvres atteint les 74,3%⁷. Le fait que les MUSO s'adressent à des pauvres n'est pas vraiment à démontrer. La question sera de voir quelle population est touchée et pour quels résultats.

Il est reconnu aujourd'hui que la microfinance, même celle qui est la plus décentralisée, est une réponse imparfaite aux besoins des plus vulnérables. 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 Wright⁸, 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.

Il est normal que la réponse apportée par les MUSO soit donc également imparfaite. Selon les acteurs (Musoniers, animateurs, CCRD), les réponses sont très variables sur cette question. Aussi certains d'entre eux ont mis l'accent sur l'importance des crédits dans la réduction de la pauvreté. Dans d'autres cas, les acteurs ont beaucoup plus fait état de l'importance des principes d'entraide et du rôle de la caisse rouge.

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 :

- Éléments d'identification du Musonier
- Adhésion (démission s'il y a lieu) à la MUSO (quand, comment et pourquoi)
- Caractérisation du ménage du Musonier
- 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 enfin été transférées sur Excel

⁷ Institut National de la Statistique, Rapport de l'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages de 2004 – 2005

⁸ 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.

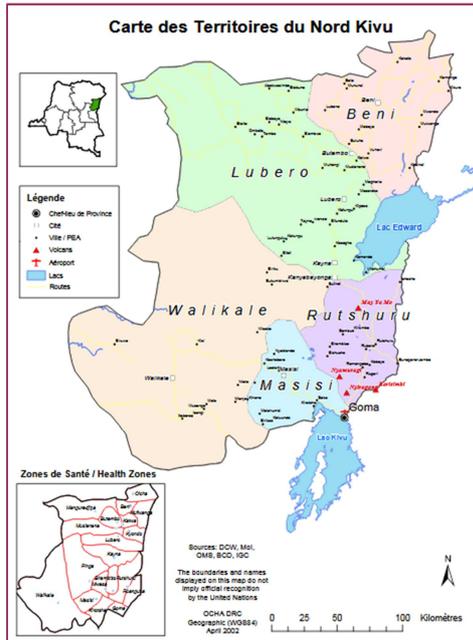
pour procéder à des corrections a posteriori notamment pour uniformiser le format de certaines réponses et pour en vérifier leur cohérence.

2 CONTEXTE D'INTERVENTION DE LA CCRD

2.1 Contexte pays

Il ne s'agit pas ici de faire une présentation exhaustive de la province du Nord Kivu en RDC mais 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



Située à l'Est de la RDC, la Province du Nord-Kivu occupe 2,5% de la superficie du pays, soit 59.483 km². Elle est limitée au Nord Est par l'Ouganda, au Sud Est par le Rwanda, au Nord et à l'Ouest par la province Orientale, à l'Ouest par le Maniema et au sud par la province du Sud Kivu. Le Nord Kivu est la province la plus densément peuplée de la RDC. Avec une population estimée à plus de 7.5 millions d'habitants. La densité de population varie de 6 à 600 habitants/km².

Depuis près de vingt ans, des combats quasi incessants pour le contrôle des terres, des richesses minières et du pouvoir terrorisent la population. Ces violences se sont muées en une insécurité structurelle notamment pour les populations rurales. Elles ont poussé sur les routes des centaines de milliers de personnes. La situation reste « explosive » en raison de la présence de milices armées.

Dans la province du Nord Kivu, les territoires de RUTSHURU, MASISI et WALIKALE sont les plus affectés par ces violences quotidiennes. En d'autres termes, la situation sécuritaire a renforcé le phénomène d'exode rural vers les grands centres urbains tels que GOMA, BUTEMBO et BENI. Parallèlement, certains bourgs ruraux connaissent une urbanisation accélérée comme celui de KIPESE dont le GM et certaines MUSO ont été visités durant l'étude.

Les conflits au Nord Kivu ont une forte connotation foncière : « du fait également de la pression démographique dans un contexte d'exiguïté des terres et de l'inexistence d'un secteur secondaire performant capable de désengorger le secteur primaire, l'absence d'une politique de sécurisation foncière constitue un facteur important dans la conflictualité de la province du Nord-Kivu. En effet, tous les documents, rapports et acteurs s'accordent pour dire que les conflits du Nord-Kivu résultent d'un enchevêtrement, au cours de l'histoire, de causes multiples et complexes. La politique foncière apparaît souvent comme l'un des éléments à l'origine (ou tout au moins sous-jacent) des conflits dans la région. De par sa valeur productive « vitale », économique et les implications politiques que sa possession induit, la terre est la principale source de compétitions dans le Kivu surpeuplé et soumis aux migrations »⁹.

La question foncière est un thème qui ressort régulièrement dans les propos recueillis auprès de Musoniers rencontrés.

⁹ Source : « Etude sur la problématique foncière au Nord Kivu, RDC ». Janvier 2010. Etude réalisée par Le GRET - Groupe de recherche et d'échanges technologiques, Auteure : Emilie Pèlerin (Pôle Alimentation et agriculture durable). Etude coordonnée par Le CCFD – Comité catholique contre la Faim et pour le Développement et le FAT – Forum des Amis de la Terre.

La question sécuritaire a évidemment eu un impact très négatif sur la dynamique MUSO selon les témoignages recueillis et les statistiques existantes au niveau de la LIDE et de la CCRD. Dans certaines zones rurales¹⁰, certaines MUSO et GM ont cessé d'exister alors que des succursales de la CCRD ont été fermées.

Le Nord-Kivu compte parmi les provinces les plus pauvres de la RDC¹¹. Selon le PNUD¹², le Nord-Kivu comptait près de 3,3 millions de personnes vivant sous le seuil de pauvreté absolu en 2005 (moins de 1,25 USD par jour et par habitant) soit 72,9% de la population totale de la province. La proportion des pauvres y est plus importante en zones rurales (74,3%) et pour les ménages dont le chef travaille dans l'informel agricole (75,4%). Le secteur agricole fournit plus de 7 emplois sur dix.

La population est très jeune puisque la moitié a moins de 15 ans. Le travail des enfants est un problème très préoccupant, avec un taux d'activité de 19,2% et un taux net de scolarisation du primaire de 53,2%.

Les services de santé sont très insuffisants : 47 hôpitaux pour toute la province, une moyenne de 12 lits pour 100.000 habitants et 1 médecin pour 24.030 habitants, loin de la norme fixée par l'OMS de 1 médecin pour 10.000 habitants.

Très peu de ménages sont raccordés à l'eau potable (16,6%) et à l'électricité (4,3%). S'agissant de l'assainissement, 99,8% des ménages ne bénéficient pas des services de voirie pour l'évacuation des ordures et 7% ne disposent pas de toilettes¹³.

Malgré la situation sécuritaire en zones rurales et une urbanisation croissante, l'agriculture occupe près de 67 % des populations. Elle est principalement de type pluvial, sans apports d'intrants et non mécanisée. Les populations vivant de ces filières restent pauvres.

La production agricole souffre de l'effondrement et de la détérioration des infrastructures de base. Le réseau routier, dans un relief très accidenté, ne cesse de se dégrader. Des axes entiers ont été abandonnés. La situation touche presque toutes les catégories de routes de la province qui sont en majorité en « terre ». 90 % des routes qui relient les centres de production aux centres de négoce et aux villes principales sont dans un très mauvais état. Le coût de transport est élevé, combiné à l'étroitesse de la très grande majorité des exploitations, ne favorise pas le commerce des produits agricoles.

Les producteurs ont donc peu accès aux marchés pour écouler leurs produits, ni suffisamment accès aux services sociaux de base.

L'encadrement technique des services publics s'est effrité laissant plus d'espace aux ONG locales (dont la LIDE) qui n'ont pas assez de ressources et d'expertise.

La quasi-majorité des membres des MUSO sont des ruraux vivant principalement d'une agriculture pratiquée de manière « familiale », très faiblement outillée.

L'absence ou le très mauvais état des infrastructures routières pèsent sur l'économie des ménages ruraux notamment ceux situés dans des territoires enclavés. Lors de l'étude, il a pu être constaté que certaines MUSO situées dans des zones enclavées avaient cessé d'accorder des crédits à leurs membres compte

¹⁰ Notamment ceux de KIBIRIZI, KANYABANYONGA, HUTWE, BIKARA, VUKUNUNU, VUSAMBA, ERINGETI et KAMANGO BENI. Les fermetures de MUSO et de GM à BUTEMBO et à BENI sont dues à des conflits internes et à la mauvaise gestion.

¹¹ Si l'incidence de la pauvreté nationale est estimée à 71,3% en RDC, elle varie de 41,6% (Kinshasa) à 93,6% (Equateur) selon les provinces. La comparaison géographique montre que, avec une incidence de pauvreté de 72,9%, le Nord-Kivu compte avec l'Equateur, le Bandundu, le Sud Kivu et la Province Orientale, parmi les 5 provinces les plus pauvres de la RDC. La guerre qui sévit dans cette province n'est pas étrangère à cette situation d'extrême pauvreté. Avec cette incidence de pauvreté de 72,9%, le Nord-Kivu compte près de 3,3 millions de pauvres en 2005, ainsi donc 8,3% des pauvres de la RDC vivent dans la Province du Nord-Kivu. (Source : PNUD 2009)

¹² Programme des Nations Unies pour le Développement, Unité de lutte contre la pauvreté – Nord Kivu : Profil résumé, Pauvreté et conditions de vie des ménages – Mars 2009.

¹³ Programme des Nations Unies pour le Développement, Unité de lutte contre la pauvreté – Nord Kivu : Profil résumé, Pauvreté et conditions de vie des ménages – Mars 2009.

tenu de la faiblesse du niveau des AGR menées. Ce phénomène est souvent aggravé par la « dollarisation » des transactions et la dépréciation constante du Franc Congolais qui renchérit le coût du crédit. Il est évident aussi que le suivi des MUSO par les animateurs de la LIDE/CCRD est dans certains cas tout simplement impossible.

2.1.2 Le secteur de la microfinance¹⁴

Le secteur de la microfinance en RDC a principalement connu son essor entre 2005 et 2011. Au Nord-Kivu, en trois ans (de 2008 à 2010), le nombre d'IMF enregistrées est passé de 32 à 45 institutions (soit une croissance de 40,62%). Le secteur dans cette province est historiquement et principalement dominé par les COOPEC. La Banque Centrale du Congo et de nombreux acteurs du développement (coopération bilatérale ou multilatérale) ont beaucoup appuyé cette croissance.

Le Nord-Kivu a donc connu une prolifération d'IMF avec une forte concentration dans la ville de Goma. Bon nombre d'entre elles ont détenu des liquidités excessives, comparables même à celles de banques classiques (cas du réseau COOPECCO, GALA LETU, BARAKA PRECE,...), et ont vu, à cet effet, leur portefeuille de crédit augmenter sensiblement.

A partir de 2011 cependant, la microfinance au Nord Kivu a connu une très forte dégradation de la qualité de portefeuille de crédits. De nombreuses IMF ont fait faillite et ont été radiées ou dissoutes par l'autorité de régulation et de supervision. Entre 2011 et 2014, 26 institutions (dont 14 à Goma) ont été dissoutes (environ 7 institutions par an). Ces institutions radiées au Nord-Kivu représentent environ le tiers des IMF dissoutes en RDC par la BCC au cours de la même période, soit 77 institutions. Certaines d'entre elles ont été même radiées deux ans après avoir obtenu leur agrément.

2.1.3 La finance communautaire

Le secteur de la microfinance dans le Nord Kivu est en situation de crise structurelle et donc très fragile. Les IMF existantes opèrent de manière quasi exclusive dans les zones urbaines à cause de l'inexistence des infrastructures routières qui impactent négativement sur les charges opérationnelles mais aussi à cause de la situation sécuritaire.

De fait, la finance communautaire sous forme de tontines, de MUSO mais aussi sous forme d'Association Villageoise d'Épargne et de Crédit (AVEC promue par l'ONG américaine CARE) constituent la seule alternative financière pour la majorité des ruraux.

L'AVEC est une Association Villageoise d'Épargne et de Crédit. Tout comme les MUSO, il s'agit d'un outil de finance communautaire. Par certains aspects, il se rapproche de l'outil MUSO et par d'autres, il s'en distingue complètement.

Tout comme dans la MUSO, les membres se réunissent une fois par semaine et mettent leur argent dans une caisse commune. Cependant contrairement à la MUSO, l'épargne individuelle mise en commun dans une caisse peut être retirée au moins une fois par an pour un achat ou un investissement, mais fonctionne aussi comme une assurance ou une protection pour les moments difficiles. A une date convenue à l'avance (en général une fois par an), les contributions sont redistribuées à tous les membres individuels, proportionnellement à leur épargne accumulée (tous les comptes sont soldés et remis à zéro).

Contrairement à la MUSO donc, il n'y a pas de principe d'accumulation de l'épargne. Les membres peuvent emprunter de l'argent au fonds du groupe, mais pas plus d'un certain nombre de fois du montant de leur épargne de départ. Cette restriction est souvent convenue pour éviter les emprunts trop élevés par rapport aux capacités individuelles de remboursement, mais également pour encourager l'épargne.

¹⁴ Cette section s'appuie principalement sur l'article paru dans IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF) - La Micro finance au Nord-Kivu : Aide ou Frein au Développement ? Bengeya Machozi Déo, Kanyengele Muganza Michael - ISSN: 2321-5933, p-ISSN: 2321-5925. Volume 8, Issue 2 Ver. IV (Mar. - Apr. 2017), PP 17-26 -

A cela, il faut ajouter que le système de cotisation mis en place par la LIDE pour payer les animateurs (2 USD par mois) n'existent pas au niveau des AVEC tout comme la contribution au fonctionnement du bureau (USD 10 à 60).

L'outil AVEC a été promu par CARE International sur subventions du PNUD. CARE s'est appuyé sur les organisations locales pour la promotion de cet outil dont la LIDE, promoteur historique de la dynamique MUSO au Nord Kivu. Il semble qu'une convention entre la LIDE et CARE International avait été signée en 2011. Les animateurs étaient payés par CARE International.

Les AVEC ont été introduites dans les mêmes villages où des MUSO avaient été établies. Certains animateurs MUSO ont fait la promotion des AVEC et ont convertis des MUSO en AVEC. Tout cela a créé une situation très confuse dans les villages et à inciter de nombreuses MUSO à se transformer en AVEC... Le projet AVEC n'est pas allé jusqu'au bout (fin en 2013) mais de nombreuses AVEC existent encore (notamment dans le rayon de KIPESE) et continuent à fonctionner sans appui et suivi. Certaines d'entre elles collaborent avec les succursales du CCRD pour sécuriser leurs fonds.

2.2 Historique de la dynamique MUSO

2.2.1 La phase « LIDE »

La LIDE est une ONG congolaise qui a été créée en 1990, dont l'activité se déroule dans la province du Nord Kivu, à l'Est de la RDC. Elle a pour objectifs le développement, l'amélioration de l'agriculture (transformation, conservation, et commercialisation des produits agricoles), l'entretien des routes de dessertes agricoles, la microfinance notamment à travers la promotion de l'outil MUSO.

En 1996, la LIDE a établi un partenariat avec le CCFD-Terre Solidaire et l'AFD pour l'installation de paysans¹⁵ sur base de distribution d'intrants, de semences, de promotion de la traction animale bovine et un volant « crédit rotatif ». Selon les dirigeants de la LIDE, le bilan de ce projet a été jugé comme mitigé.

Les textes légaux de la LIDE indiquent, entre autres, le crédit rural pour les paysans comme objectif de la LIDE. En 2002 elle a développé avec l'appui de la SIDI une activité de Mutuelles de Solidarité, des Groupements de MUSO à partir de 2005, et en 2006 un outil plus spécialisé dans la distribution de crédit aux MUSO et la collecte d'épargne : la Caisse de Crédit Rural et de Développement (CCRD).

Le projet MUSO a manifestement été un moment important pour la LIDE en raison de la pertinence de l'outil qui répondait à de réels besoins.

Pendant la période 2002-2005, l'outil MUSO était considéré comme un axe transversal dans le cadre de la Convention d'Objectifs des Grands Lacs (COGL) qui était un projet CCFD-Terre Solidaire financé par l'AFD. D'activité « secondaire », le projet MUSO est très rapidement devenu une activité principale de la LIDE.

Le rythme de croissance durant la phase « COGL » a été « effréné ». Il avait été prévu de créer 60 MUSO avec 3 animateurs. La LIDE avait bénéficié de l'assistance technique de la SIDI sur base du guide MUSO (Taillefer et Rossier). Mais il y a eu un très fort engouement des villages pour l'outil MUSO. La croissance n'a pas été contrôlée. Sans budget supplémentaire (le CCFD n'avait pas de marge pour le modifier) et avec 3 animateurs, le nombre de MUSO créées a finalement été de l'ordre de 200 à 300.

C'est à ce moment que les MUSO ont fait la proposition de cotiser pour payer des animateurs pour propager les MUSO. C'est ainsi que la cotisation de 2 USD par mois et par MUSO a été établie. C'est également à ce moment-là que la LIDE et les MUSO en sont arrivées à la décision de regrouper les MUSO en GM.

La LIDE s'est, depuis quelques années, écartée des activités MUSO pour se consacrer à la mise en place d'autres projets à vocation rurale comme actuellement « les microprojets sous forme de GIE » (financement UE/SOS Enfants) qu'elle encadre. Ces projets visent a priori des Musoniers, et la LIDE

¹⁵ Glissement de populations des terres hautes avec une forte densité de population vers les terres basses avec un moins fort taux de population.

s'appuie sur certains animateurs MUSO pour leur implémentation sur le terrain. Dans ce cas, l'animateur doit recevoir une « prime d'encouragement » pour le travail réalisé.

2.2.2 La phase actuelle avec la CCRD

Le relais a été pris par la CCRD appuyée en cela par la SIDI. Si au départ, la CCRD a été conçue pour devenir l'organe de refinancement des MUSO, elle est de plus en plus impliquée dans les questions techniques et opérationnelles relatives au réseau des MUSO et de leurs GM.

La CCRD est une société anonyme non agréée par la Banque Centrale. Elle dispose d'une AG à laquelle tous les GM sont membres. Le CA comprend un représentant de la LIDE, des délégués de certains GM et un représentant de la SIDI (Quentin Lecuyer). L'exécution des décisions du CA est confiée à une équipe technique composée de trois cadres. L'équipe technique travaille directement au niveau des succursales ouvertes au niveau des GM. Plus rarement au niveau MUSO même qui reste du ressort principal des animateurs MUSO. Cependant, les animateurs travaillent avec l'équipe technique de la CCRD sur toutes les questions MUSO comme la création de nouvelles MUSO, leur accompagnement, la résolution de situation de crise...

La CCRD dispose d'un statut de SARL depuis 2008. Elle a essayé d'obtenir sans succès un agrément auprès de l'autorité de régulation et de supervision de la microfinance en RDC. Le capital de la CCRD est détenu en grande partie par les GM qui sont des entités « complètement » informelles et dont les membres sont des MUSO qui sont également des entités « complètement » informelles.

Entre 2007 et 2009, la CCRD a créé et ouvert 22 succursales dont 10 seulement sont aujourd'hui fonctionnelles. Une succursale s'apparente à une forme de guichet rural de la CCRD greffée au niveau d'un GM.

La succursale appartient à la CCRD et non au GM. Mais dans l'esprit des Musoniers, le GM et la succursale sont étroitement liés ne serait-ce que parce que l'adhésion au GM se justifie par la caisse bleue de la succursale.

Sur les 12 succursales qui ne sont plus encadrées par la CCRD, 2 semblent fonctionner ou plutôt survivre de manière autarcique (Kirumba et Mubana). L'encadrement a cessé en raison de l'éloignement et l'enclavement de ces 2 succursales qui, avant leur abandon, éprouvaient déjà de nombreuses difficultés. Les 8 autres ont été définitivement fermées pour raisons « sécuritaires » (Kibirizi, Kanyabanyonga, Hutwe, Bikara, Vukununu, Vusamba, Eringeti et Kamango).

Un peu comme pour la dynamique MUSO, le rythme de création des succursales semble avoir été très rapide. Il semble qu'il n'y ait pas eu de protocole et de plan de développement bien défini avec une phase pilote, puis une phase de consolidation et de développement et enfin une phase d'autonomisation.

Le besoin en ressources additionnelles et la volonté d'alimenter la caisse bleue de leur MUSO explique cette évolution rapide. L'enthousiasme et l'engouement l'ont emporté sur la prudence.

Les relations entre la CCRD et la LIDE sont « tendues », pour ne pas dire « conflictuelles ». La CCRD a, par défaut, couvert le terrain laissé libre par la LIDE et cette dernière vit cette réalité assez mal.

La SIDI accompagne cette évolution d'autonomisation de la CCRD en y apportant un appui technique au niveau notamment de la gestion et de la stratégie. Cet appui a permis notamment à la CCRD d'affirmer son autonomie par rapport à la LIDE, de mieux structurer son organisation interne en articulation avec le travail des animateurs MUSO et enfin de commencer de produire des états financiers.

2.2.3 Activités, moyens et fonctionnement de la CCRD

La CCRD travaille avec des moyens humains et financiers limités. Le compte de résultat à fin 2015 fait état d'un total de charges d'exploitation d'un peu plus de 34.000 USD dont 51% pour le siège et 49% pour les succursales. Ces dernières couvrent à 95% environ leurs coûts par les intérêts perçus sur les prêts accordés. Le fonctionnement du siège reste encore fortement dépendant des subventions reçus de la SIDI. La contribution des succursales au fonctionnement du siège est estimée à 8%. Cela signifie que la

CCRD est encore loin de l'objectif d'autonomie financière. Aussi, ses activités, avec l'appui du chargé de partenariat de la SIDI, se concentrent et s'articulent autour de cet objectif par :

- le recouvrement des créances en souffrance avec l'appui des GM et des MUSO membres ;
- l'assainissement du portefeuille de prêts en passant en perte les créances jugées irrécouvrables ;
- le renforcement des GM (gouvernance et capacités techniques) et des succursales (capacités techniques) ;
- la « reconversion » des AVEC en MUSO ;
- l'extension de la portée des MUSO.

La CCRD s'appuie sur les animateurs MUSO pour mener certaines de ces actions. Ces derniers sont des animateurs endogènes issus de la dynamique MUSO. Choisis par les MUSO et le GM, ils ont chacun un rayon d'action dans lequel ils gèrent un certain nombre de MUSO. Le nombre moyen de MUSO par animateur est théoriquement de 30 mais dans la réalité certains animateurs ont plus de 60 MUSO dans leur portefeuille. L'animateur est sensé assister à toutes les « assises ¹⁶ » des pré-MUSO. Sa présence à celles des MUSO dépend des recommandations du GM lors de ses propres « assises » (chaque MUSO y envoie 2 délégués ou représentants). Sur base des problèmes exposés par chaque MUSO, l'animateur décide s'il doit se rendre ou pas dans une MUSO.

Les animateurs ne sont pas des salariés de la CCRD (ni de la LIDE). Ils sont principalement payés par les GM avec la contribution MUSO. Chaque MUSO contribue à raison de 2 USD par mois. Ceci explique pourquoi certains animateurs essaient parfois de garder un portefeuille de MUSO important.

Les animateurs étaient très peu suivis sur le terrain. Depuis septembre 2016, la CCRD a mis en place des réunions périodiques avec, dans la mesure du possible, l'ensemble des animateurs.

2.2.4 La dynamique MUSO dans le Nord-Kivu en chiffres

Tableau 7 : la dynamique MUSO en quelques chiffres

Données	2015-16
Nombre total de MUSO créées	1.309
Nombre total de Musoniers	14.279
Nombre total de membres hommes	6.055
% d'hommes dans les MUSO	42%
Nombre total de membres femmes	8.224
% de femmes dans les MUSO	58%
% de ruraux	100%
Montant cumulé dans les caisses rouges (en USD)	387.082
Aides versées des caisses rouges (en USD)	300.294
Encours moyen par caisse rouge (en USD)	166
Encours caisses vertes (en USD)	1.825.116
Encours moyen par caisse verte (en USD)	3.490
Encours moyen caisse verte par membre (en USD)	89
Encours actions GM ou comptes prêts (caisse bleue en USD)	83.479
Encours moyen actions caisse bleue par MUSO (en USD)	160
PAR 1 sur le refinancement des MUSO	77%
PAR 360 sur le refinancement des MUSO	54%
Taux de remboursement 12 mois	94%

Les chiffres ci-dessus doivent être traités avec beaucoup de précautions car peu fiables pour certains indicateurs. Seules certaines données ont pu être confirmées par la SIDI. Malgré tout, quelques premières conclusions peuvent être tirées sur les données les plus fiables :

¹⁶ Ce terme est localement utilisé pour désigner les « réunions » de formations de la MUSO.

- Le rythme de création a été en moyenne, entre 2002 et 2015, d'une centaine de MUSO par an.
- La taille moyenne d'une MUSO est théoriquement de 11 membres environ. Ce chiffre cependant ne reflète pas ce qui a pu être observé sur le terrain où la taille des MUSO était beaucoup plus importante¹⁷.
- **Les MUSO touchent en majorité les femmes mais la participation des hommes est relativement importante** en comparaison de ce qui peut être observé dans les différentes formes de groupements de finance communautaire. Ce constat est important car il semble que la MUSO s'inscrit, à ce stade du rapport, dans une logique « ménage » très forte. Il est également très probable qu'en l'absence de toute autre alternative pour accéder à des services financiers, la MUSO, qui est plutôt un outil « féminin », attire également les hommes.
- **Les MUSO touchent exclusivement des ruraux et sur une base statistique, des ménages pauvres voire très pauvres sous l'effet de la combinaison « ruralité » et « informel ».**
- Pour son avenir, la CCRD qui est en quête de sources supplémentaires et diversifiées de revenus, devrait explorer le « marché urbain ». Il y a beaucoup d'affirmations, non documentés à travers des études, sur l'incompatibilité de l'outil MUSO en zone urbaines dans le Nord Kivu.

La mission, sur base de ce qu'elle a pu observer et pratiquer dans des contextes urbains similaires dans d'autres pays africains, considère que cette piste devrait pourtant être explorée¹⁸.

- **La qualité du portefeuille de crédits de la CCRD** est préoccupante. Elle s'explique en grande partie par la situation sécuritaire dans certains territoires (2008-09) et par un contexte généralisé d'impayés dans le secteur de la microfinance (cf. section 2.1.2). Un lien doit également être fait avec le rythme de création poussée de GM et de succursales voulu par la LIDE (2005 -2009).

2.2.5 Situation financière de la CCRD (fin 2015)

Avec un total actif de 229.158 USD, la CCRD est une très petite institution. Le taux de transformation du compte l'épargne en crédit est quasi nul. Toute l'épargne collectée se trouve dans le compte de trésorerie (il faut cependant signaler que les capitaux propres ont été en grande partie constitués sur la base de l'épargne des MUSO). Ceci s'explique par la dégradation de la qualité du portefeuille de crédits. Le taux de provision est de 50%. Historiquement, la dégradation du portefeuille date des années 2008 et 2009 suite à l'aggravation de la situation sécuritaire. Actuellement, la CCRD essaie d'assainir son portefeuille de crédit par des jeux d'écritures comptables (passages en perte des créances douteuses et considérées comme définitivement perdues). Ce travail d'assainissement et l'importance des reports à nouveau négatif ont fortement entamé les fonds propres de l'institution.

Tableau 8 : Bilan de la CCRD au 31.12.2015 (en USD)

ACTIF		PASSIF	
Immobilisations	34'409	Capital	163'108
Amortissements	22'201	Réserves	-121'107
Immobilisations nettes	12'208	Résultat de l'exercice	1'146
Prêts	103'520	Subventions d'investissement CCFD	4'797
Provisions	52'135	Epargne	155'098
Prêts nets	51'386	Emprunts	8'098
Autres comptes débiteurs	10'399	Autres comptes créditeurs	18'019
Trésorerie	155'165		
TOTAL	229'158	TOTAL	229'158

¹⁷ Les statistiques des périodes commençant en 2008 indiquent de 23 à 25 membres en moyenne.

¹⁸ Dans le Sud-Kivu, des MUSO ont été créées en milieu urbain (source : SIDI).

2.2.6 Rôle de la SIDI

Le rôle de la SIDI a été déterminant dans le cadre du COGL (CCFD-Terre Solidaire et AFD) où elle a initié en 2002 la LIDE à l'outil MUSO par le biais de sessions de formation et d'informations. La SIDI a accompagné la LIDE dans la mise en place et le développement du réseau des MUSO entre 2002 et 2005. A partir de 2006 la SIDI a suivi la structuration du réseau MUSO en GM et appuyé la création de la CCRD pour assurer le refinancement des MUSO.

Suite au désengagement progressif de la LIDE de la dynamique MUSO, mais aussi pour des raisons de ressources financières limitées, la SIDI a concentré ses efforts sur la CCRD. Depuis 2014, elle apporte à cette dernière un appui financier et un appui technique sous forme de 3 missions par an pour environ l'équivalent de 30 hommes/jour par an.

Bien que n'ayant pas à proprement parler une vocation d'opérateur technique, le rôle de la SIDI a été déterminant pour la dynamique MUSO dans le Nord Kivu. Faut cependant de moyens financiers suffisants (et donc humains) de la SIDI d'une part et de divergences accrues avec la LIDE d'autre part, la dynamique MUSO dans un environnement complexe aggravé par la situation sécuritaire n'a pas été contrôlée.

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 entrepreneurs 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 ne se sont pas complètement confirmés dans la durée dans le cas du partenariat avec la LIDE.**

Cette dernière était dans une logique d'attente de subventions et d'appuis techniques pour continuer le développement des MUSO et non pas dans une logique de recherche d'autonomisation financière de la dynamique MUSO.

Depuis 2014, la SIDI appuie la CCRD qui, même si elle a été créée en 2006, est en réalité une entité très jeune. En effet ce n'est que depuis 2014 que la CCRD se démarque de la LIDE et qu'elle a commencé à bâtir sa propre identité. Du fait de sa jeunesse, la CCRD ne répond pas encore complètement aux critères fixés par la SIDI. **Cette dernière se trouve dans une configuration où l'accompagnement de la dynamique MUSO passe par l'accompagnement à la construction et à la consolidation de la CCRD qui endosse le rôle d'OPM partenaire.**

En ce sens, **cela signifie que les moyens mis à disposition par la SIDI en faveur de la CCRD devraient être renforcés.** Sa situation est fragile dans l'environnement particulièrement complexe du Nord Kivu. Cela d'autant plus que la CCRD n'a pas, encore, d'autres partenaires que la SIDI.

Un appui accru de la SIDI se justifie par la robustesse de la dynamique MUSO sur base des chiffres et des statistiques. La MUSO est, compte tenu de la fragilité du secteur de la microfinance en crise, un des rares outils d'inclusion financière des populations rurales du Nord Kivu.

3 ANALYSE DE L'OUTIL MUSO PROMU DANS LE NORD KIVU

Ce chapitre a pour objectif d'analyser et d'évaluer l'efficacité de l'outil MUSO tel qu'il a été promu dans le Nord Kivu par la LIDE dans un premier temps puis par la CCRD actuellement. Il se base sur les entretiens de groupes cibles organisés avec des MUSO (dirigeants et membres), les appréciations des membres de MUSO et des GM interviewés, les échanges avec les animateurs MUSO et les responsables de la CCRD.

Douze focus groups ont eu lieu. Théoriquement, un focus group correspond à une MUSO. Dans la réalité, des membres et des responsables d'autres MUSO se sont spontanément joints à ces réunions. Ce qui était intéressant en termes de réactions et commentaires collectés. Par contre, cela a eu une tendance à rallonger la durée des réunions et à les rendre parfois confuses.

3.1 Processus de création des MUSO

3.1.1 Différentes techniques sont utilisées pour créer une MUSO

Lors de la reconstitution de l'histoire des MUSO visitées, trois manières de constitution d'une MUSO semblent se dégager :

- a. L'animateur lors de ses prospections rassemble les habitants d'un village et après une phase d'animation/sensibilisation les amène progressivement à s'organiser en une ou plusieurs MUSO.
- b. Sur l'initiative d'un villageois qui avait découvert la MUSO dans un autre village.

« L'idée de la MUSO est venue d'un villageois qui avait découvert l'outil MUSO à Butembo. De retour au village, il a réuni d'autres personnes pour en parler (forme d'autosensibilisation), en a convaincu certains et la 1ère MUSO a été créée. D'autres MUSO ont vu le jour par la suite.... »

« Par communication diffusée dans des églises et puis par d'autres membres qui venaient de constituer des MUSO dans le milieu »

« C'est l'actuel président qui a intéressé certains de ses amis et proches pour constituer la MUSO dont il avait déjà connaissance ».

- c. La MUSO elle-même est source de création d'autres MUSO. Elles constituent une source d'inspiration et d'émulation pour les autres villageois.

« C'est une branche d'une MUSO existante dans le milieu et qui a encouragé le démarrage de ladite MUSO »

- d. Il semblerait que la création de MUSO à partir d'un groupe préexistant (pouvant avoir la forme d'une tontine, association villageoise...) est assez rare mais des cas ont été relevés :

« Au départ c'était une organisation des femmes dans le village qui se transforma en MUSO après animation et sensibilisation par la LIDE, donc c'est un groupe de personnes qui se connaissaient déjà »

Dans ce cas de figure, il semblerait qu'il n'y a pas d'évaluation réalisée par l'animateur pour s'assurer de la cohésion sociale du groupe préexistant, de la discipline interne, des règles en vigueur (dont certaines pourraient être reprises dans le cadre de la MUSO à venir), de la gouvernance... Autrement dit, en créant une MUSO à partir d'un groupe préexistant, il y a un risque de transferts des problèmes préexistants.

Ceci ne veut pas dire que les membres fondateurs d'une MUSO ne se connaissaient pas au préalable dans le cadre d'une tontine par exemple. **Par contre, les animateurs ne cherchent pas à identifier des groupes préexistants pour y faire émerger une MUSO¹⁹.**

¹⁹ A l'exception des AVEC dont la plupart étaient des MUSO auparavant.

Le rôle de l'animateur dans la constitution d'une MUSO porte principalement sur le conseil et la formation après que les membres fondateurs se soient choisis.

« A la base, notre MUSO a d'abord été créée par ses membres fondateurs sans appui externe direct. Ils ont mobilisé leurs cotisations (premier acte symbolique qui montre l'envie de se mettre ensemble...), ils ont fixé leurs règles, choisi leurs responsables en fonction du niveau d'étude au départ. Il n'y a pas vraiment une élection mais plutôt une désignation. L'animateur est venu après que tout ce travail ait été fait. A l'époque, il était muni d'une forme de règlement intérieur... »

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

Les raisons citées pour la création de la MUSO sont très nombreuses et font référence aux valeurs d'entraide et de solidarité de la MUSO :

« Prendre conscience que l'on est économiquement et socialement faible quand on agit seul... épargner, avoir accès au crédit, assistance et entraide mutuelle... »

La possibilité d'accéder à des crédits et de pouvoir épargner est la raison la plus souvent citée (plus de 61%). Près d'un tiers des Musoniers rencontrés citent la caisse rouge et le fait de pouvoir faire partie d'un groupe d'entraide comme principale raison de leur adhésion à la MUSO.

Si nous combinons ce constat au fait que plus de la moitié des Musoniers enquêtés affirme ne pas « épargner » en dehors de la MUSO, il apparaît que la MUSO constitue pour eux la seule possibilité d'épargne monétaire.

Pour l'autre moitié des Musoniers enquêtés, l'épargne au niveau MUSO est combinée à celui d'une tontine dont ils sont également membres.

3.1.3 Deux grandes phases dans la création d'une MUSO

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

- a. **la phase dite « pré-MUSO »** d'une durée variant entre 3 à 6 mois qui comprend la formation des membres de la MUSO sur les principes (« philosophie ») MUSO, la mise à disposition d'un lot de fournitures (carnets de membre rouge et vert, fiches rouges, vertes et bleues, caissettes, cahiers et divers formulaires de « compte-rendu »...) et les premiers tours de cotisations dans la caisse rouge et verte (sorte de phase d'observation).

Durant cette phase, la pré-MUSO ne rend pas de compte au Groupement MUSO d'appartenance et/ou la CCRD ;

- b. **La phase dite « MUSO ».** Une pré-MUSO devient MUSO dès que ses caisses rouges et vertes ont atteint un volume « conséquent » et dès que son comité de gestion est capable de fournir un rapport (synthèse chiffrée des activités). Cela suppose d'avoir dans le comité de gestion une personne alphabétisée et apte à remplir ce rapport, ce qui n'est manifestement pas très évident et bien souvent c'est l'animateur qui réalise ce travail alors qu'il est sensé plutôt contrôler et former.

Enfin, la maturité d'une MUSO permet l'adhésion à une GM. Il s'agit d'un passage obligé pour accéder aux services financiers de la CCRD.

3.1.4 Conclusion sur le processus de création d'une MUSO

Le processus de création des MUSO est très variable d'un animateur à l'autre. Le « bouche à oreille » semble cependant y jouer un rôle extrêmement important. Dans un environnement où il y n'y a quasiment pas d'opportunités pour accéder à des services financiers, la MUSO attire de nombreux ruraux. Cela explique l'engouement très fort que la dynamique MUSO avait connu quand elle a été lancée pour la

première fois (2002-05) mais aussi par le nombre important de MUSO dans un même village : près de 14 MUSO en moyenne par village sur base de l'échantillonnage retenue.

Globalement donc le mode de diffusion des MUSO par les animateurs est efficace et adapté au contexte du Nord Kivu. Ce mode de diffusion basé sur l'auto propagation favorise une inclusion financière élargie dans la mesure où la MUSO n'est pas, au niveau d'un village, l'affaire de quelques personnes mais bien d'un nombre important de villageois.

Pour la CCRD mais aussi pour les GM dans l'avenir, les marges d'amélioration devront porter sur :

- l'organisation du temps de travail des animateurs, mais aussi de la rationalisation de leur charge de travail (portefeuille de MUSO). L'histoire de la dynamique MUSO au Nord Kivu a mis en évidence que les « débordements » étaient fréquents ;
- la qualité des animations dispensées lors de la création et de l'accompagnement des MUSO. Ceci est évidemment lié au point précédent. Mais il est également lié au fait que les animateurs ne sont pas eux-mêmes assez accompagnés et qu'ils ne font pas l'objet d'un processus de formation régulier.

3.2 Portée des MUSO

3.2.1 La MUSO est plutôt un « club fermé »

La taille des MUSO rencontrées durant la phase d'étude varie entre 8 et 44 membres. Plus précisément :

Tableau 9 : Taille des MUSO enquêtées

Taille	Nombre
≤ 10 membres	2
≥ 10 < 20 membres	1
≥ 20 < 30 membres	1
≥ 30 < 40 membres	5
≥ 40 < 45 membres	2
Total	11
Moyenne	29

Un peu plus de 60% des MUSO visitées ont une taille supérieure à 30 membres avec une moyenne se situant à 29 membres. Cette valeur est supérieure à celle (« théorique ») issue des statistiques reçues (10 membres en moyenne par MUSO) mais relativement conforme à la taille optimale définie par la CCRD (30 membres au maximum).

Les MUSO se constituent principalement sur une base de voisinage et d'affinité (famille et amis). Elles naissent suite à des initiatives personnelles ou sur la base d'un groupe préexistant (tontine).

La formation apportée par les animateurs, souvent basée sur des valeurs chrétiennes de solidarité, conduit à un processus d'auto-sélection relativement prudent.

Les Musoniers se choisissent principalement parce qu'ils se connaissent bien et parce qu'ils se font confiance. Le critère réputation est également important : « *ne pas être un souldard* », « *être de bonne vie et de bonnes mœurs* »...

A ces facteurs sociaux, et même si cela n'a jamais été dit de manière ouverte et claire, s'ajoutent des facteurs économiques. Pour que la MUSO soit efficace, il faut aussi qu'il y ait une certaine cohésion économique entre ses membres. Le principe d'équité en vigueur pour la constitution des caisses rouges et vertes (même montant de cotisation et de dépôt pour tous les membres) implique une certaine cohérence économique des membres sinon ces caisses seront peu efficaces. La MUSO « Réjouissons » de VIPESI à KIPESI en est une bonne illustration : la MUSO est constituée de 8 membres contre 12 au départ. Tous ces membres sont relativement âgés (entre 53 et 68 ans). Les membres fondateurs sont toujours là et aucun nouveau membre n'a été accepté. Les héritiers, qui ont remplacé un membre décédé, ont pour leur part retiré les avoirs du membre décédé.

L'auto-sélection se poursuit durant la vie de la MUSO. Les Musoniers qui n'arrivent pas à cotiser et/ou à rembourser leur crédit sont progressivement écartés d'une manière ou d'une autre. La majorité des MUSO déclarent qu'aucun membre n'est renvoyé : « les liens sont conservés ainsi que leurs carnets ».

En cas de non-remboursement, les liens sont maintenus pour continuer à faire pression. En cas d'incapacité à cotiser, le membre cesse généralement de bénéficier de l'appui des caisses rouge et verte. Les principales raisons pour la « sortie » ou « l'inactivation » d'un membre sont : (i) le non-remboursement de crédit ; (ii) le déménagement dans un autre lieu ; (iii) la démission ; (iv) le décès du membre.

L'importance du critère économique se retrouve également au niveau des « barrières à l'entrée » qui sont posées par les MUSO. Le nouvel entrant doit rattraper les montants de cotisations déjà versés par les autres membres. Même si cette règle n'est pas toujours appliquée de manière rigide (dans la pratique, de nombreux aménagements ont été fait par les membres de MUSO eux-mêmes), elle constitue un frein à l'entrée de nouveaux membres.

« Nous acceptons de nouveaux membres à la condition qu'ils atteignent le niveau de cotisation des anciens. »

La **notion de « club fermé »** ne doit pas être interprétée négativement. Au-delà du fait qu'il s'agit d'un principe fondateur de la démarche MUSO et de sa pérennité, dans le cas du Nord Kivu cette notion **favorise la création de nouvelles MUSO**. Les villageois qui cherchent à intégrer une MUSO sans succès sont directement ou indirectement incités à créer leur propre MUSO. Ce mécanisme explique en partie l'importance du phénomène d'auto-propagation de l'outil MUSO et par conséquent, d'inclusion financière élargie au niveau du village.

Comme cela a déjà été signalé, l'absence quasi-totale d'alternatives pour accéder à des services financiers accélère le processus de création des MUSO.

3.2.2 La réduction de la taille de la MUSO dans le temps

Le mode de création puis de fonctionnement de la MUSO en mode « club fermé » entraîne irrémédiablement une contraction de la taille du groupe dans le temps. Toutes les MUSO rencontrées ont perdu des membres alors que la moitié d'entre elles n'a jamais accepté de nouveaux membres après sa création. Pour l'autre moitié, les nouvelles « entrées » n'ont pas compensé les « sorties ». Cela confirme le constat que le processus d'auto-sélection au départ est très fort.

Selon les dires des responsables des MUSO rencontrées (et confirmés) par leur animateur, il y a très peu de départs liés à des problèmes de remboursement de crédit ou à l'incapacité du membre à honorer ses contributions aux différentes caisses. Les principales raisons évoquées sont plus liées au « déménagement » et au décès des membres sortants.

Hormis donc quelques cas de « mauvaise volonté » du Musonier à rembourser un crédit, il n'y a pas à véritablement parler de phénomène d'exclusion. Même les membres qui ont déménagé continuent à être considérés comme des Musoniers et leurs différents documents (fiches, carnets...) conservés.

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

Sur les 322 membres que comptent les 11 MUSO enquêtées et ayant des données statistiques, 243 sont des femmes soit un pourcentage de 75%. Plus précisément :

Tableau 10 : Participation des femmes dans les MUSO

% de femmes	Nombre
≥90%	2
≥80%<90%	2
≥70%<80%	2
≥60%<70%	1
≥50%<60%	3
>15%	1
Total	11
Moyenne	75%

Le premier constat porte sur le fait qu'il n'y a pas de MUSO qui soit 100% féminine. Par contre, il n'y a qu'une seule MUSO où les femmes sont très largement majoritaires en nombre (celle de Vupesi à Kipese). Contrairement à ce qui peut être observé dans les mouvements de finance communautaire dans le monde, les MUSO du Nord Kivu sont plus ouvertes sur la question du genre. Cela s'explique historiquement par le fait que la LIDE dès le départ n'a pas ciblé exclusivement des femmes comme cela est souvent le cas avec d'autres promoteurs de GFC.

Beaucoup de MUSO ont été initiées par des hommes pour la simple raison que ce sont eux qui se déplacent le plus facilement et peuvent donc participer à des réunions sur la dynamique MUSO dans d'autres villages, ou des villes comme Butembo.

3.2.4 La MUSO cible les plus pauvres

Un critère utilisé 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.

Les enquêtes individuelles ont mis en évidence que les avoirs cumulés depuis plusieurs années dans la caisse verte de 44% des Musoniers enquêtés étaient inférieurs à 50 USD ce qui représente moins 13% du PIB par habitant²⁰ en RDC. 18% des Musoniers enquêtés déclarent une épargne cumulée sur plusieurs années supérieure à 100 USD.

De même, les montants des crédits accordés par la caisse verte aux Musoniers sont à près de 74% des cas inférieurs à 100 USD, soit moins de 26% 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 à emprunter. Nous sommes cependant à des niveaux tellement bas qu'il ne fait aucun doute que la MUSO cible les personnes « pauvres ».

3.2.5 Conclusion sur la portée

Chaque MUSO a un caractère fermé assez marqué du fait d'un processus d'auto-sélection prudent au moment de la création, et ce conformément aux principes fondateurs de la MUSO qui insiste sur l'importance de la cohésion sociale. Ceci est cependant largement compensé par une diffusion large des MUSO dans un même village. En moyenne et pour les 10 villages pour lesquels les données étaient disponibles, il y avait 549 Musoniers par village.

Un phénomène de « contraction » naturelle de la taille de la MUSO s'opère indépendamment de la taille de départ. Sur leur parcours, les MUSO restent très prudentes dès lors qu'il s'agit d'intégrer de nouveaux membres. Les « sorties » sont plus importantes que les « nouvelles entrées » de sorte que les MUSO rétrécissent dans le temps.

Les MUSO ne s'adressent pas exclusivement aux femmes. Les hommes sont également souvent à l'origine de certaines d'entre elles, et sont bien représentés dans les MUSO. Au-delà de la manière dont

²⁰ 385 USD (USD constant, 2005)

historiquement la MUSO a été promue (pas de ciblage exclusif sur les femmes), il semble que cette composition des MUSO soit adaptée à la logique « ménage » qui prévaut dans les zones rurales du Nord Kivu.

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 d'abord aux plus pauvres. En sachant que les ruraux du Nord Kivu n'ont quasiment pas d'alternatives pour accéder à des services financiers, **il peut être affirmé que la MUSO est le premier facteur d'inclusion financière en zones rurales des territoires de Béni et Lubéro.**

3.3 Fonctionnement des MUSO

3.3.1 Les règles de départ évoluent très peu

De manière unanime, les MUSO visitées ont déclaré que les règles adoptées au moment de leur création étaient préétablies par la LIDE. Des adaptations locales sont a priori insérées. Il a cependant été difficile de vérifier sur le terrain ces spécificités. L'absence quasi-totale de textes écrits (règlement intérieur et statut) a rendu cet exercice assez difficile.

La tradition orale semble prédominer au niveau des MUSO.

Le sentiment qui se dégage est que les règles sont très similaires d'une MUSO à l'autre. Quelques différences peuvent apparaître dans la manière dont la caisse rouge est utilisée et comme déjà mentionné, dans la manière dont le rattrapage des cotisations peut être fait par les nouveaux entrants ou encore dans la manière dont certaines règles sont respectées ou pas (par exemple : le changement des responsables tous les 3 ans).

Les règles jugées comme les plus importantes par les Musoniers (là-aussi de manière quasi unanime) sont la participation obligatoire aux réunions et le remboursement à l'échéance des crédits.

Deux autres règles informelles, résultant davantage d'une certaine forme de pression sociale qui s'est créée au niveau de certaines MUSO, ont été également citées bien que contraires à l'esprit MUSO : l'obligation de n'emprunter qu'auprès de la MUSO et l'obligation de prendre un crédit avec la MUSO pour contribuer comme tout le monde à la PAF.

« ...ne pas prendre un crédit c'est mal vu car tu ne contribues pas à la PAF » (responsable MUSO à KIRIYA)

Plusieurs raisons peuvent expliquer cette forme d'uniformité dans les règles des MUSO visitées :

- La « tradition orale » prédomine dans le fonctionnement des MUSO telles que mises en place par la LIDE. Pour la CCRD, avec l'appui de la SIDI, il y a ici une marge de progression pour la mise en place de guides souples et adaptés aux animateurs, de procédures et de manuels de formation.

Cela permettrait de mieux préparer les animateurs à leur travail sur le terrain en s'appuyant sur l'animation participative, alors que ses techniques ne sont pas accessibles à tous et doivent par conséquent être « acquises ». C'est une question d'expérience, de pratique et de formation en interne.

- Le rythme de croissance du réseau qui a été « imposé » aux animateurs n'est pas toujours compatible avec un travail qualitatif basé sur de l'animation participative. C'est une question que la CCRD et les GM devront considérer dans l'avenir en termes d'organisation et de charges de travail des animateurs.

3.3.2 Gouvernance des MUSO

La gouvernance d'une MUSO consiste en une AG ou Assise dont la fréquence est régulière et où tous les membres doivent être présents.

Les 12 MUSO visitées ont l'habitude de se réunir de manière hebdomadaire. Pour 2 d'entre elles, la réunion hebdomadaire correspond au jour de versement des contributions à la caisse rouge et à la caisse verte. Pour 10 MUSO, les versements des cotisations sont mensuels.

La fréquence rapprochée des réunions mais également leur fréquentation assez assidue par les membres (selon les dires des responsables des MUSO²¹) montre à quel point les MUSO sont, en général, devenues un espace socio-économique important pour ses membres. Même les membres dans l'incapacité de cotiser régulièrement continuent dans la plupart des cas à assister à ces réunions. Il y a donc une forme d'attachement à la MUSO par ses membres.

Dans un environnement complexe, la MUSO par son existence, par ses règles, par son cadre de discussion... constitue un point de référence et de normalité pour les Musoniers.

C'est lors de ces réunions que se prennent les décisions importantes. En général, le processus de décision se fait de manière démocratique et en présence de la majorité des membres. Il s'agit là sans aucun doute d'un point fort de la MUSO comparativement à ce qui se pratique en microfinance où les décisions en matière de crédit sont prises par l'IMF.

Si les réunions se tiennent normalement le même jour de la semaine et à la même heure, elles sont censées ne pas se tenir au même endroit. Ce principe, favorisant une meilleure connaissance des membres, n'est cependant pas toujours appliqué.

Les animateurs assistent à certaines de ses réunions. Quand ils sont présents, ils participent aux prises de décision de manière directe ou indirecte.

« L'animateur participe aux décisions du comité par voix consultative. Il conseille et oriente les membres du comité pour la prise de décision. »

L'animateur en profite également pour transmettre des informations en provenance de la LIDE et/ou de la CCRD. A priori et sur base des descriptions reçues sur le contenu de ces réunions, une certaine forme de routine semble s'être installée. **Les réunions se déroulent plus ou moins de la même manière et ne sont pas valorisées pour devenir des moments de réflexion et de formation.** Il y a pourtant une très forte demande pour les formations de la part des Musoniers **mais pour cela il faudrait que la CCRD dans l'avenir puisse développer du contenu et s'appuyer sur des animateurs formés pour dispenser ces formations.**

La MUSO dispose d'un comité de gestion de 6 membres élus : 1 président, 1 vice-président, 1 secrétaire, 1 vice-secrétaire, 1 trésorier et 1 vice-trésorier. La taille du comité varie en fonction de celle de la MUSO. Pour les MUSO de 10 membres et moins, le comité ne compte en général 4 personnes. Pour les plus grandes MUSO, le nombre de membres du comité va jusqu'à 10.

Tableau 11 : Présence des femmes dans le Comité de gestion de la MUSO

% de femmes	Nombre
≥75%	2
≥60%<70%	3
≥30%<40%	2
≥20%<30%	2
Total	9
Moyenne	51%

Sur les 9 MUSO où la répartition genre a pu être établie de manière précise, un responsable de comité sur deux est en moyenne une femme. Dans un cas seulement, la composition genre du comité ne reflétait pas celle de la MUSO et était en défaveur des femmes (MUSO de KIRIYA). Dans les autres cas, les proportions sont plus ou moins respectées. De manière relativement équilibrée, les femmes tiennent des postes de responsabilité (présidente, vice-présidente, trésorière...). **Donc de manière générale, la MUSO semble avoir un impact au niveau « genre » favorable aux femmes.**

²¹ Ce point n'a pas pu être vérifié. Le fait que qu'une majorité de Musoniers versent leurs contributions régulièrement ne signifie pas toujours qu'ils sont présents. Souvent, ils envoient un proche pour procéder aux versements.

La durée du mandat des membres du comité est théoriquement de 3 ans. Normalement, à l'issue des 3 ans, ils sont remplacés. Cette règle a été citée par toutes les MUSO visitées. Cependant, seulement 5 MUSO sur les 12 ont effectivement appliqué cette règle.

« Ils sont les mêmes depuis la création à cause de leur savoir-faire et parce qu'il n'y a pas de remplaçants »

Le commentaire ci-dessus illustre parfaitement la situation. Faute de personnes ressources pour occuper des postes de responsabilité et tenir un minimum de documents écrits, les responsables élus des MUSO sont maintenus à leur poste. Cela ne traduit pas un manque d'esprit démocratique mais plutôt une certaine forme de pragmatisme.

Des possibilités d'amélioration existent à ce niveau. Elles passent par un travail d'animation renforcée et plus orientée des animateurs mais aussi par la mise en place d'outils adaptés au faible niveau de scolarité, en levant par exemple la contrainte liée au niveau d'éducation dans le choix des responsables.

3.3.3 La caisse rouge est souvent le ciment d'une MUSO

Le principe d'équité est respecté

Le principe d'équité est appliqué par le fait que le montant de la cotisation est le même pour tous les membres de la MUSO. Le montant de la cotisation est fixé de sorte que les membres les plus pauvres de la MUSO puissent verser ces cotisations.

Sur les 12 MUSO visitées, le montant mensuel des cotisations par membre varie entre 0.20 USD et 3.20 USD. Le montant mensuel le plus fréquent se situe à 0.50 USD. Dans certains cas, les contributions en nature sont acceptées quand le membre n'est pas « monétarisé ».

Pour 7 MUSO sur 12, le montant de la cotisation par membre est resté le même. Dans 2 cas, le montant a diminué alors que pour 3 MUSO la cotisation a augmenté.

La LIDE et la CCRD considèrent que l'augmentation de la cotisation est un des critères qualifiant une « bonne MUSO ». Dans la pratique cependant, elle traduit plutôt **une adaptation des montants aux difficultés économiques auxquels la majorité des Musoniers est confrontée et donc de la volonté de maintenir la MUSO accessible à ses membres.**

La fréquence des versements est variable selon les MUSO. Elle peut être hebdomadaire, bimensuelle ou mensuelle. Dans notre échantillon, 10 MUSO sur 12 sont sur une fréquence mensuelle contre 2 qui sont sur une fréquence hebdomadaire.

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

La caisse rouge est une caisse d'entraide ou d'assistance pour les membres des MUSO confrontés à un événement de vie. Toutes les MUSO visitées utilisent la caisse rouge en priorité pour les cas de décès et de maladie pouvant survenir au sein du ménage du Musonier.

Sept MUSO sur douze utilisent aussi la caisse rouge pour les événements de vie « heureux » tels que les naissances, les baptêmes et les mariages.

Pour pouvoir en bénéficier, il semble que le critère principal soit « d'avoir été régulier dans les versements des cotisations ». « Si tu es en retard ou si tu n'as pas contribué tu ne reçois rien ! » Ce point constitue probablement la faiblesse de la Caisse Rouge. Lors des enquêtes individuelles, les Musoniers qui n'arrivaient pas à cotiser tout en continuant à participer aux réunions (9/72) étaient également les plus pauvres et les vulnérables.

Tableau 12 : Données sur la Caisse Rouge des MUSO enquêtées

Nom de la MUSO	Localité	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
Réjouissons-nous	KIPESE	VUPESI	0.80	0.80	Hebdomadaire	3.20	Ils ne savent pas	Décès et maladie
Notre Gloire	VWETETA-NGULO	KAVISA	0.80	0.50	Mensuel	0.50	57.50	Naissance, décès et maladie
Allons de l'avant	KIRIRYA	VIKINDWE	1.00	0.50	Mensuel	0.50	9.00	Décès et maladie
Le travail notre espoir	KYAMBOGHO	NDANDO	0.50	0.50	Mensuel	0.50	259.00	Décès et maladie
Entraidons-nous	LUKANGA/NGUMW E	NGUMWE	0.20	0.50	Mensuel	0.50	12.36	Décès et maladie
Courage	MULO/KISAMBA	KISAMBA	0.50	0.50	Mensuel	0.50	63.50	Naissance, décès et maladie
Seul on ne peut rien	MUSIENENE/MUHO LA	MUHOLA	0.50	1.00	Mensuel	1.00	30.60	Naissance, mariage, décès et maladie
C'est bon d'épargner	KILALO	LUVEVE II	0.50	0.50	Mensuel	0.50	18.00	Naissance, mariage, décès et maladie
La confiance	MUSIENENE	BWETETA	0.50	0.50	Mensuel	0.50	20.55	Naissance, mariage, décès et maladie
La bonne réponse	KILALO/LUVEVE II	KILALO	0.20	0.50	Mensuel	0.20	199.50	Naissance, mariage, décès et maladie
Amis Fidèles	KIPESE	DUKA	0.40	0.10	Hebdomadaire	0.40	1.80	Décès et maladie
Persévérons	MULO	MUKONZE	0.50	0.50	Mensuel	0.50	2.20	Naissance, mariage, décès et maladie

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

Le principe d'équité

Le montant de l'épargne versée par un membre à chaque échéance est fixé selon le même principe d'équité que celui de la cotisation à la caisse rouge : même montant unique pour tous les membres déterminé, théoriquement, de sorte à ce que même les plus pauvres puissent y accéder.

Ce montant par membre et par échéance fixée varie de 1 à 10 USD dans les MUSO les plus performantes. Dans l'échantillonnage de l'étude, le montant mensuel varie de 1 à 4 USD. Pour la grande majorité (10/12), le montant mensuel est de 1 USD.

Si un membre dépose plus, cela est « comptabilisé » comme des versements anticipés. Par exemple, si le montant fixé du versement est de 2 USD et qu'un membre verse 8 USD, la MUSO considère qu'il aura versé trois dépôts en avance. La raison de cette règle est d'éviter que la MUSO ne devienne l'outil « personnel de certains membres influents ». Les membres qui souhaitent épargner plus peuvent le faire au niveau de la caisse bleue, mais cela reste rare. Toutes les MUSO ne sont pas membres d'un GM et il n'est pas évident que tous les Musoniers aient envie d'épargner auprès d'un GM.

Seule une MUSO a fait évoluer à la hausse le montant du dépôt par membre dans le temps. Pour toutes les autres, le montant qui avait été fixé au début est toujours en vigueur. Actuellement, l'effort demandé aux Musoniers est plus important en raison de la « dollarisation » de l'économie et de la dépréciation du Franc Congolais (entre 2016 et 2017, le franc congolais a perdu près de 30% par rapport au dollar américain).

Le principe d'épargne cumulative

En caisse, les montants d'épargne « caisse verte » collectés au niveau des MUSO varie entre 96 USD et 5.567 USD. L'épargne collectée dans la caisse verte est dite « cumulative ».

La seule possibilité de retrait est quand un membre quitte le village et/ou démissionne. Les épargnes cumulées par un membre sont cessibles à leurs héritiers en cas de décès. D'après ce qui a pu être observé, les héritiers n'intègrent pas la MUSO. Ils préfèrent retirer l'épargne constituée par le Musonier décédé. La réalité de ce retrait par les héritiers n'a pas pu être vérifiée.

Lors des entretiens « groupe cible », la question de la caisse verte a fait l'objet de beaucoup de discussions. Il en ressort principalement que la Caisse Verte est plus perçue comme une cotisation obligatoire que comme une épargne.

L'impossibilité de retrait est très mal comprise par beaucoup de Musoniers.

C'est pour cette raison que les Musoniers recherchent des alternatives à leur épargne monétaire pour la combiner avec celle de la caisse verte. Les 72 enquêtes individuelles réalisées montrent qu'en dehors de la MUSO : 25% des enquêtés épargnent au niveau d'une ou plusieurs tontines, 31% auprès d'une IMF locale et 4% gardent l'argent à la maison.

Aucun membre enquêté n'épargne au niveau de la succursale à proximité de la CCRD.

24% des Musoniers seulement déclarent épargner plus hors de la MUSO alors que 74% d'entre eux déclarent épargner plus au niveau de la MUSO.

Le principe d'épargne « cumulée à vie » a été mis à mal avec l'arrivée des AVEC et la conversion de certaines MUSO en AVEC. En effet, au niveau des AVEC les comptes d'épargne sont soldés annuellement. Cela veut dire qu'une fois par an, les membres retirent l'épargne constituée durant l'année.

Le commentaire suivant recueilli à KILALO en est une parfaite illustration :

« L'épargne dans la Caisse Verte est apparue comme une obligation depuis que les AVEC sont arrivées dans le milieu. Les membres veulent désormais commencer à retirer leur épargne pour des besoins urgents et non les bloquer pour y recourir par le biais du crédit ou en démissionnant »

Tableau 13 : La Caisse Verte des MUSO enquêtées au Burkina Faso

Nom de la MUSO	Localité	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)
Réjouissons-nous	KIPESE	VUPESI	1.00	1.00	Hebdomadaire	4.00	10'629
Notre Gloire	VWETETA-NGULO	KAVISA	1.00	1.00	Mensuel	1.00	541
Allons de l'avant	KIRIRYA	VIKINDWE	1.00	1.00	Mensuel	1.00	2'994
Le travail notre espoir	KYAMBOGHO	NDANDO	1.00	1.00	Mensuel	1.00	8'753
Entraidons-nous	LUKANGA/NGUMWE	NGUMWE	0.25	1.00	Mensuel	1.00	30'940
Courage	MULO/KISAMBA	KISAMBA	1.00	1.00	Mensuel	1.00	1'638
Seul on ne peut rien	MUSIENENE/MUHOLA	MUHOLA	1.00	1.00	Mensuel	1.00	801
C'est bon d'épargner	KILALO	LUVEVE II	1.00	1.00	Mensuel	1.00	2'543
La confiance	MUSIENENE	BWETETA	1.00	1.00	Mensuel	1.00	1'732
La bonne réponse	KILALO/LUVEVE II	KILALO	1.00	1.00	Mensuel	1.00	1'970
Amis Fidèles	KIPESE	DUKA	1.00	1.00	Hebdomadaire	1.00	303
Persévérons	MULO	MUKONZE	2.00	2.00	Mensuel	2.00	738

Ce commentaire met en évidence que :

- Certains principes fixés dès le départ de la dynamique MUSO au Nord Kivu (sur base du guide MUSO TAILLEFER/ROSSIER) sont acceptés tant que les Musoniers n'ont pas d'autres références. Mais quand c'est le cas, comme avec l'introduction des AVEC, les Musoniers comprennent qu'il y a d'autres manières de faire et contestent certaines règles.

Ceci est au fond une bonne chose car cela permet aux Musoniers de réfléchir sur les caractéristiques et l'utilisation de leur épargne. Par contre, ce genre de réflexion doit être accompagné.

- La Caisse Verte permet surtout de faire des crédits de petits montants, très fongibles et qui soulagent la trésorerie des ménages en cas de problème de santé ou encore de frais de scolarité.

Le choix entre prendre un crédit ou retirer une partie de son épargne devrait être possible, et ce d'autant plus que le crédit a un coût.

Les MUSO peuvent réfléchir sur un système de caisse verte mixte composé d'une partie « bloquée » et d'une partie « cessible ». Les possibilités de faire évoluer la caisse verte sont nombreuses mais encore une fois cela demande un accompagnement.

Dans le cas précis du Nord Kivu, des évolutions de la Caisse Verte sont souhaitables pour limiter certains risques :

- la dépréciation du Franc Congolais, dans une économie où tous les prix sont convertis en dollars américains, réduit la valeur de l'épargne des Musoniers. Pour cette raison, certaines MUSO ont cessé d'accorder des crédits à partir de la Caisse Verte. Pour elles, la gestion en devient compliquée et pour le Musonier de son côté doit générer plus de revenus en Francs Congolais pour pouvoir rembourser le crédit;

« Suite à la crise avec les bananes et la dévalorisation du FC, le crédit n'est plus rentable et il a donc été suspendu. En effet, la MUSO ajuste le FC à chaque échéance. Quand la dévalorisation est forte, il en résulte un écart défavorable pour l'emprunteur » (MUSO de Vweteta-Ngulo).

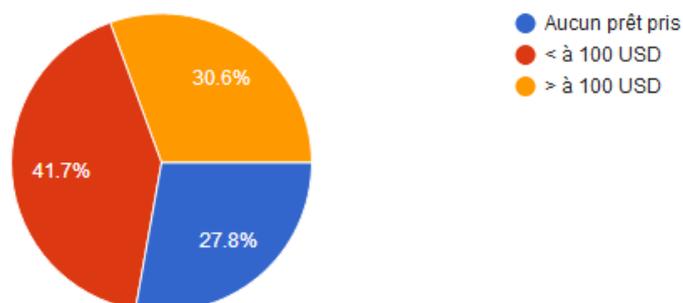
- les problèmes de remboursement des crédits sont fréquents et certains crédits sont considérés comme perdus. Même s'il n'a pas été possible de déterminer le PAR au niveau des MUSO, il y a mathématiquement une perte de la valeur de l'épargne cumulée par les Musoniers.

Le caractère verrouillé de l'épargne de la caisse verte peut-être source de non-remboursement. C'est le cas de la MUSO de Kirirya qui est confrontée à de nombreux impayés. Selon les responsables de cette MUSO, une des raisons principales est que « beaucoup de membres essaient de récupérer leur épargne en prenant un crédit qu'il ne remboursent pas ».

Les caractéristiques du crédit identiques depuis « toujours »

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 42% des crédits reçus par les Musoniers enquêtés se situent en dessous de 100 USD.

Jusqu'à ce niveau de montant de 100 USD, il y a une très forte fongibilité des crédits, confirmée par les Musoniers enquêtés. Les crédits sont utilisés pour combler les besoins en trésorerie pour payer « en urgence » les dépenses de santé et/ou de scolarité.

Près de 42% des Musoniers ont reçu un montant de crédit supérieur à 100 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.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

28% n'ont jamais pris de crédit (Musoniers non actifs pour l'essentiel)

Les crédits décaissés dans les MUSO présentent tous les mêmes caractéristiques :

- durée 4 mois ;
- 3 échéances de remboursement du principal ;
- taux d'intérêt nominal de 10% appliqué sur le montant initial du prêt ;
- les intérêts ou PAF sont déduits du principal du crédit au décaissement (exemple : pour un crédit de 100 USD pour une durée de 4 mois, le membre reçoit effectivement 90 USD) ;
- en cas de retard, le crédit est rééchelonné (sur 4 mois supplémentaires en général) et le Musonier en défaut paie chaque mois une PAF ou pénalité de 10%.

Les Musoniers considèrent que les caractéristiques de crédits ont été préétablies par la LIDE et reconnaissent que ces caractéristiques ne sont pas adaptées à tous leurs besoins.

Dans un environnement où l'agriculture est l'activité prédominante, la durée de 4 mois et les échéances mensuelles s'avèrent contraignantes. Elles pèsent sur la trésorerie du ménage.

D'autres Musoniers considèrent la durée trop longue. Beaucoup de Musoniers ont déclaré rembourser par anticipation sans que le coût du crédit soit revu à la baisse.

Cela signifie que **les Musoniers n'ont pas compris qu'étant « propriétaires » de leur MUSO, ils ont la possibilité d'en changer les règles comme « bon leur semble ».**

Pour la CCRD et les GM, il est évident que des améliorations sont possibles à ce niveau. Tout l'enjeu sera de le faire de manière à ce que les Musoniers prennent les décisions les plus adaptées à leurs besoins et aux contraintes auxquels ils sont confrontés.

Ce processus de révision des caractéristiques de crédit devra être fait non pas de manière « verticale » comme cela a été le cas jusqu'à présent mais de manière participative. Cette révision devra être pragmatique en tenant compte des capacités de gestion des MUSO, et des durées différentes de crédit.

Pour cela, il sera nécessaire que la CCRD, les GM et les animateurs soient accompagnés. Car il s'agira d'une part d'une autre manière de faire par rapport à aujourd'hui et d'autre part, ces acteurs de la dynamique MUSO n'ont pas nécessairement les références suffisantes pour mener un chantier de cette ampleur.

Le système de pénalités est particulièrement lourd et contraignant. Toutes les MUSO ne l'appliquent pas nécessairement. Le principe le plus appliqué est celui de la « pression sociale ». Concrètement, les membres de la MUSO viennent « camper dans la cour » du membre en défaut de paiement jusqu'à ce que celui-ci accepte de (ou trouve un moyen pour) rembourser. A priori, ce système semble fonctionner dans les villages car tout le monde cherche à éviter d'avoir « une mauvaise réputation ». Cette pratique a du sens dans le cas où le Musonier fait preuve de « mauvaise volonté » pour rembourser. Par contre, si le Musonier est confronté à des difficultés « objectives », la pratique devient plus questionnable. Le Musonier et son ménage courent le risque de décapitalisation ou de surendettement. Le Musonier contracte un autre prêt pour rembourser celui de la MUSO. Les enquêtes individuelles ont mis en évidence qu'en dehors de la MUSO, les Musoniers avaient accès à des crédits auprès d'IMF locales et des AVEC pour 26%, du cercle familial pour 25%, des tontines pour 4% et auprès d'autres sources pour 50%.

En cas de décès d'un membre ayant un crédit encours, la famille est mise dans l'obligation de rembourser à sa place. Aujourd'hui dans la plupart des pays, cette pratique n'est plus utilisée par la majorité des IMF qui adossent aux crédits une assurance décès, soit en s'associant avec une compagnie d'assurance, soit en développant en interne un mécanisme d'assurance. Faire intervenir des compagnies d'assurance dans les cas de MUSO au Nord Kivu n'est pas envisageable. Par contre, la possibilité de développer un mécanisme interne (niveau MUSO et/ou GM) est possible en repensant, par exemple, l'affectation de la PAF.

Les PAF reçus sont reversés dans la caisse verte. Un mécanisme de redistribution d'une partie de ces PAF aux membres a été mis en place au prorata de leur contribution dans la caisse verte. L'effectivité de ce principe auquel les Musoniers sont attachés n'a pas pu être quantifié tant la documentation tenue par les MUSO n'est pas toujours lisible ou disponible.

Dans 2 MUSO, il a pu être clairement établi que ce principe n'est pas appliqué, soit parce que la caisse verte a cessé de fonctionner (Vweta-Kalulo), soit à cause de l'importance des impayés (Kirirya). Dans 3 autres MUSO (Musiene-Mwamba, Lukanga et Kilalo), il semblerait que ce principe soit respecté en raison de la bonne qualité de leur portefeuille de crédits.

A priori donc et même s'il faut rester prudent, le respect de ce principe est lié au taux de remboursement, qui lui-même souvent dépend du niveau d'implication de l'animateur et du GM dans le recouvrement

3.3.5 Conclusion sur le fonctionnement des MUSO

Il y a un « fort attachement » des membres à leur MUSO notamment en raison de l'importance qu'ils accordent à la caisse rouge. L'appropriation de l'outil par les Musoniers est avant tout sociale.

Toutes les règles initiales qui ont été modifiées visent principalement à « protéger » et préserver les membres au sein de la MUSO malgré les fortes contraintes socioéconomiques auxquelles ils sont confrontés périodiquement. Par contre les caractéristiques des produits de crédit et d'épargne (caisse verte) définis au moment de la création d'une MUSO n'évoluent pas, même si les membres (et aussi certains animateurs) se rendent compte qu'elles ne sont pas adaptées. Il y a derrière ce constat des raisons « historiques » liées à la manière dont la LIDE a appuyé la mise en place et le développement du réseau MUSO.

Pour l'ensemble de la dynamique MUSO, il y a donc des marges d'amélioration très importantes pour faire évoluer certaines règles relatives à la caisse verte (beaucoup de cristallisation autour du caractère « bloqué » de l'épargne) et les caractéristiques des crédits. En l'état actuel des choses, les principaux acteurs de la dynamique MUSO au Nord Kivu (CCRD, GM, MUSO et animateurs) auront besoin d'être accompagnés dans cette évolution qui nécessitera des moyens techniques et financiers supplémentaires.

La caisse rouge est le ciment autour duquel l'esprit d'entraide de la MUSO se construit. Même quand la caisse verte cesse de fonctionner (cas de Vweta-Kalulo à cause de l'environnement économique défavorable), les membres continuent à cotiser et à utiliser cette caisse. Cependant, les montants collectés ne suffisent pas à couvrir l'ensemble des besoins des Musoniers. Les montants en caisse des MUSO visitées sont pour une partie d'entre elles extrêmement faibles.

Les plus vulnérables ne bénéficient pas de la Caisse Rouge car ils ne sont pas Musoniers et si c'est le cas, ils ne sont souvent pas à jour de leurs cotisations.

Les femmes sont très présentes dans la gouvernance des MUSO. Ce qui signifie que la MUSO est un vecteur d'émancipation féminine. Ce processus pourrait être renforcé en rendant plus maniable les outils de gestion des MUSO et en orientant ces femmes vers des programmes d'alphabétisation promus par des ONG²².

²² A titre d'exemple : SOS Enfants a mis en place un projet ayant pour but d'alphabétiser 12.600 femmes des territoires de Beni et Lubero dans la Province du Nord Kivu. Il semblerait (cela n'a pas pu être vérifié) que la LIDE a également mis en place un programme d'alphabétisation dont les résultats sont mitigés.

4 ANALYSE DE L'OUTIL GM ET DE SON ARTICULATION AVEC LES SUCCURSALES DE LA CCRD

4.1 ANALYSE DE L'OUTIL GM

4.1.1 Le GM : une extension complémentaire des MUSO mais pas suffisamment exploité

Le GM est conçu comme le second niveau de structuration du réseau ou de la dynamique MUSO. Il se veut avant tout comme un espace ou une plateforme d'échanges entre représentants de MUSO, qui doit permettre aux responsables des MUSO membres de parler de problèmes communs et d'essayer d'y apporter des solutions. Les GM rencontrés participent aux tâches de l'animateur en matière de recouvrement des crédits en retard et de création de nouvelles MUSO.

Le GM ne joue pas le rôle d'organe financier que peut avoir une Union dans un réseau de COOPEC. Cependant, les responsables élus des GM jouent le rôle de comité de crédit (caisse bleue) et peuvent sensibiliser les MUSO à l'importance de l'épargne. Ces responsables interviennent également dans le recouvrement des impayés. Les fonctions d'organe financier sont déléguées à la CCRD qui, par le biais d'une succursale (type de guichet rural) localisé physiquement sur le lieu de réunion du GM, fournit ces services. Là-aussi, il y a une logique de complémentarité avec les services proposés par les MUSO. Les responsables de GM ont, de manière informelle, un mandat de gestion des succursales et coffres pour la CCRD. Ils influencent également le choix des « employés » de la succursale de la CCRD.

Le GM prolonge et renforce par contre le principe de base des MUSO en matière de solidarité. Ceci se concrétise par la création d'une « **Super Caisse Rouge** » qui supplée et renforce les caisses rouges des MUSO. Par exemple : un membre de MUSO a eu un accident et il a besoin d'une intervention chirurgicale ; la caisse rouge de la MUSO ne suffit pas à couvrir tous les coûts ; la Super Caisse Rouge peut alors être mobilisée. La gestion de la super-caisse rouge est de la responsabilité du GM et non pas de la succursale de la CCRD. Elle constitue quelque part le ciment qui unie les MUSO membres du GM.

4.1.2 La GM : un passage obligé pour les MUSO

Certains GM résultent de la scission avec un autre GM, qui serait soit devenu trop important en taille, ou bien soit en raison de désaccords sur certains sujets. C'est le cas notamment du GM de VIKINDWE qui s'est formé suite à une séparation de certaines MUSO du GM de MUSIENENE en raison d'un désaccord sur le choix de l'animateur.

Les critères ou les conditions pour la création d'un GM sont presque similaire à ceux d'une MUSO: il faut au moins avoir 15 MUSO au départ pour que la Super Caisse Rouge soit fonctionnelle rapidement.

S'il y a moins de 15 MUSO, on parle de sous-GM coordonné par un animateur qui dépend d'un autre GM. Il n'y a, à priori, pas de limite maximale au nombre de MUSO, ce qui se comprend si l'objectif est d'avoir une Super Caisse Rouge conséquente ; mais cela pose évidemment la question de la capacité d'un GM à gérer un nombre important de MUSO.

Au-delà d'un certain nombre de membres, le GM devient difficile à gérer, car les problèmes deviennent plus nombreux et les raisons de désaccords entre membres également.

Toutes les MUSO visitées et membres d'un GM déclarent que l'adhésion au groupement est obligatoire. Cependant, cette obligation semble surtout traduire un besoin d'accéder à la super caisse rouge et aux ressources complémentaires apportées par la caisse bleue.

« L'adhésion au GM est un acte obligé dès lors qu'on est une MUSO se trouvant dans un rayon composé de plusieurs MUSO. Celles-ci, suivant l'orientation de la LIDE, promotrice de la dynamique, sont appelées à se regrouper pour bénéficier des avantages, des échanges ou du regroupement »

« Pour accéder à la super-caisse rouge puis à la caisse bleue et bénéficier des projets... Mais quelque part, l'adhésion est automatique. Si tu es une MUSO, tu es obligé d'adhérer au GM... »

Contrairement à la MUSO, les membres du GM ne se choisissent pas vraiment. Au critère d'appartenance à une même aire géographique, s'ajoute celui « de verser ses cotisations à la Super Caisse Rouge ».

« Les MUSO ne se sont pas vraiment choisis. La LIDE les a regroupées selon le critère géographique. L'adhésion au GM est un passage obligatoire. Mais l'adhésion reste volontaire... »

L'adhésion à un GM a été également influencée à un moment donné par la création des caisses bleues gérées par les succursales de la CCRD. Certaines MUSO et certains Musoniers avaient compris que l'achat d'actions pour la constitution de la caisse bleue était une opération qui pouvait s'avérer rentable si la distribution de dividendes, - telle qu'elle existe au niveau MUSO-, était effective. Or, la rentabilité des actions ne s'est pas confirmée sur la durée. La majorité des succursales ouvertes ont fermé depuis, avec malheureusement la perte des actions acquises par les MUSO. La crise de confiance qui a été suscitée par la question des actions de la caisse bleue a eu un impact négatif sur certains GM :

« Les départs s'expliquent par la défiance suscitée par l'histoire des actions et des "promesses non tenues" combinés à l'apparition des AVEC. Les MUSO ont quitté les GM et sont devenues AVEC ».

Il semble nécessaire que la question GM/succursale CCRD soit repensée par rapport à la véritable valeur ajoutée qu'en attendent les Musoniers (services financiers via les caisses rouge et bleue) et les MUSO (appui technique). La notion de service commun à l'ensemble des MUSO devrait être clairement définie et explicitée. Aujourd'hui, les MUSO perçoivent difficilement la réelle valeur ajoutée du GM et de la succursale. Nous l'illustrons comme suit :

« Juste des visites de l'animateur pour nous transmettre certaines informations (restitution des rencontres ayant eu lieu de Butembo). Rien de plus »
« Service du coffre-fort (succursale CCRD) »
« Assistance par la Super Caisse Rouge, l'épargne, caisse bleue, information conseil, formation par l'animatrice »
« Liaison entre la MUSO et la hiérarchie »
« La Super Caisse Rouge, la super caisse bleue, appui au recouvrement des dettes, information et formation »
« Permettre la connaissance mutuelle des MUSO d'une même contrée, servir de pont entre la MUSO et les autres partenaires »

4.1.3 Les mêmes règles de fonctionnement des MUSO régissent les GM

Les règles de fonctionnement des GM semblent avoir été établies plus ou moins de la même manière qu'au niveau des MUSO. Les MUSO membres considèrent que la quasi-totalité des règles étaient déjà prédéfinies et qu'ils n'ont pas vraiment participé à leur élaboration. Comme au niveau MUSO, il semblerait qu'il y ait une certaine uniformité dans les règles qui régissent les GM notamment sur les points importants. Certaines MUSO disent qu'il y a eu des adaptations. Mais là aussi, cela a été difficile de vérifier faute de règlement intérieur écrit. La tradition orale semble là aussi prédominer malgré les efforts personnels de certains animateurs d'essayer de mettre par écrit certaines règles et/ou principes. Comme pour les MUSO, le rôle de la LIDE, mais aussi les moyens mis à sa disposition, est au cœur de cette question : les animateurs ont été en général livrés à eux-mêmes et très peu appuyés par la LIDE notamment en matière de renforcement de leurs capacités (méthodes d'animation participative) et d'orientation stratégique.

« Les règles sont édictées par la LIDE et les MUSO s'y conforment. Il existe un « Règlement Interne ». Même si c'est le même modèle que pour toutes les GM ».

Pour la CCRD, qui depuis peu comble le vide laissé par la LIDE avec l'appui de la SIDI, l'atteinte par les GM de leur autonomie de gouvernance, de gestion et technique, sera un enjeu majeur.

4.1.4 Gouvernance des GM : les crises ponctuent les changements des responsables

Un GM peut comprendre uniquement des MUSO d'un même village tout comme il peut comprendre des MUSO de plusieurs villages voisins. Un GM dispose d'un CA dont la taille est de 7 ou 9 ou 11 membres (selon le nombre de MUSO membres) : 1 président, 1 vice-président, 1 secrétaire, 1 vice-secrétaire, 1 trésorier, 1 vice-trésorier et 1 ou 3 ou 5 conseillers (délégués de MUSO).

Dans certains GM, des fonctions supplémentaires ont été définies comme celles de « chargé de suivi de la Super Caisse Rouge » et de contrôleur interne (« policier »). Il existe cependant des GM où tous les délégués des MUSO siègent au CA ce qui veut dire que le CA s'apparente à une AG.

La fréquence des réunions du CA est hebdomadaire alors que celle de l'AG est mensuelle ou bimensuelle.

Tableau 14 : Profil des membres du CA des GM enquêtés

Fonction	KIPESE		MULO		VIKINDWE		LUKANGA		KILALO	
	Genre	Age	Genre	Age	Genre	Age	Genre	Age	Genre	Age
Président	H	57	H	39	H	55	H	56	H	40
Vice-Président	F	35	F	39	F	56	F	50	H	
Secrétaire	H	27	H	48	H	40	H		H	
Vice-secrétaire	F	46	F	54	H	45	F	51	H	
Trésorier	F	23	F	54	F	48	F	36	F	
Vice Trésorier	H	23	F	-	F	44				
1 ^{er} conseiller	H	68			H	62	F	56	F	
2 ^{ème} conseiller	F	56			F	56	F			
3 ^{ème} conseiller	H	35			F	56	F			
4 ^{ème} conseiller	F	-			-	-	H	59		
Chargé suivi Super Caisse Rouge					F	39	-	-		
Chargé suivi Super Caisse Rouge					H	50	-	-		
Chargé suivi Super Caisse Rouge					H	25	-	-		
« Policier » (contrôleur)							H		H	

La composition « genre » du GM est a priori équilibré pour 4 GM sur 5. Seul le GM de KILALO est majoritairement composé d'hommes. Malgré tout, sur cet échantillon, les postes de président, de secrétaire, de trésorier et de « policier » sont détenus exclusivement par des hommes alors que ceux de suppléants pour ces mêmes postes par des femmes. C'est relativement différent des MUSO où les femmes sont plus présentes aux postes importants des CA.

En termes d'âge, les générations « 40 ans » et « 50 ans » semblent être les plus présentes mais les jeunes (entre 23 et 40 ans) sont présents.

Une autre différence majeure par rapport aux MUSO est la fréquence de renouvellement des membres du CA. Pour 4 GM sur 5 rencontrés, le CA a été renouvelé entre 3 et 5 fois. Dans deux cas, les renouvellements étaient dus à la fin de mandat alors que dans deux autres cas, ils ont été provoqués par des situations de crise jugées comme « graves » en raison de problèmes de gestion, de détournements ou de fraudes.

Une défiance envers la LIDE semble s'être installée en raison du rôle de cette dernière dans l'épisode « AVEC » et la gestion des caisses bleues. Cela s'est traduit par des départs importants de MUSO membres et par conséquent de leurs représentants au niveau du GM. Comme au niveau MUSO, le GM essaie de garder des liens avec les membres démissionnaires. Avec l'appui de l'animateur par exemple, les GM essaient de reconverter des AVEC ex-MUSO.

«Certains MUSO sont parties à cause de leur incapacité à libérer leurs cotisations au niveau du GM, d'autres car découragées de voir leurs actions versées à la CCRD ne rien apporter comme dividende et d'autres découragées par la démagogie due aux promesses non tenues de la LIDE quant aux projets. Les liens restent mitigés, la collaboration reste froide »

Comme au niveau des MUSO, les responsables travaillent de manière bénévole. Les MUSO membres versent 0.50 USD par mois pour couvrir certains frais de fonctionnement du GM. Cela est jugé insuffisant pour les responsables des GM car, dans certains cas, même leurs frais de déplacement ne sont pas pris en charge.

De manière unanime, les 5 GM ont déclaré que les décisions étaient prises de manière concertée et participative.

4.1.5 Super Caisse Rouge : une extension de la caisse rouge des MUSO

Tableau 15 : Super Caisse Rouge des GM enquêtés

	KIPESE	MULO	VIKINDWE	LUKANGA	KIALO
Montant de la cotisation par MUSO (en USD)	2,00	2,50	5,00		5,00
Fréquence	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle		Mensuelle
Montant en caisse (en USD)	32	101	637		1.004

La super caisse rouge est constituée de cotisations des MUSO dont l'argent est prélevé dans leur propre caisse rouge. Le montant versé par chaque MUSO dans la super caisse rouge est le même pour tous (principe d'équité). Ce montant varie de 1 à 5 USD par mois et par MUSO. La super caisse rouge est gérée par le comité du GM et mis en sécurité dans le coffre-fort de la succursale de la CCRD.

Il semble y avoir une corrélation entre les GM (KIPESE et MULO) confrontés aux « crises » (liées à la conversion des MUSO en AVEC et/ou celles liées aux actions de la caisse bleue) et le très faible montant en caisse.

La super caisse rouge est mobilisé en général pour les mêmes raisons que celles de la caisse rouge au niveau MUSO : décès, maladie, accident et événements de vie heureux.

Dans certains cas, elle peut être mobilisée pour les vols et les sinistres (MULO) mais aussi pour couvrir certaines dépenses liées aux réunions du GM (repas) et les frais de déplacement pour l'AG de la LIDE à Butembo.

4.2 L'articulation des GM avec les Succursales de la CCRD

4.2.1 L'histoire des succursales est étroitement liée à celle des GM

Entre 2007 et 2009, la CCRD a créé et ouvert 22 succursales. Une succursale s'apparente à une forme de guichet rural de la CCRD greffée au niveau d'un GM (1 succursale = 1 GM). La succursale appartient à la CCRD et non au GM. Mais dans l'esprit des Musoniers, le GM et la succursale sont étroitement liés ne serait-ce que parce que l'adhésion au GM se justifie par l'accès à caisse bleue de la succursale.

Aujourd'hui, seulement 10 succursales existent et continuent à être encadrées par la CCRD. Sur les 12 succursales qui ne sont plus encadrées par la CCRD, 2 semblent fonctionner ou plutôt survivre de manière autarcique (KIRUMBA ET MUBANA). L'encadrement a cessé en raison de l'éloignement et de l'enclavement de ces 2 succursales qui, avant leur abandon, éprouvaient déjà de nombreuses difficultés. 8 parmi les 10 autres GM ont été définitivement fermées pour des raisons « sécuritaires » (KIBIRIZI, KANYABANYONGA, HUTWE, BIKARA, VUKUNUNU, VUSAMBA, et ERINGETI, KAMANGO). Les GM de BUTEMBO et BENI ont, pour leur part, cessé de fonctionner suite à des querelles internes et/ou de la mauvaise gestion.

Un peu comme pour la dynamique MUSO, le rythme de création des succursales semble avoir été rapide. Il semble qu'il n'y ait pas eu de protocole et de plan de développement bien défini avec une phase pilote,

une phase de consolidation et de développement et une phase d'autonomisation. L'enthousiasme et l'engouement l'ont emporté là aussi sur la prudence.

Sur l'échantillon retenu de GM, 4 d'entre eux sont adossés à une succursale. Seul le GM de LUKANGA n'a pas de succursale.

4.2.2 La Caisse Bleue : une histoire douloureuse

La caisse bleue est une sorte de « super caisse verte » constituée, dans le cadre LIDE-CCRD, en partie par les MUSO membres d'un GM qui ont acquis des actions pour financer la Caisse Bleue devenues capital de la CCRD.

Il ne s'agit pas d'épargne mais d'actions ou prises de participation. Les MUSO membres du GM détiennent chacune au moins une action de la CCRD de 100 USD. Les MUSO achètent leurs actions à partir des PAF qu'elles perçoivent sur les crédits accordés à leurs membres (caisse verte). Le principe d'équité n'est pas appliqué ici. Une MUSO peut détenir 2 ou 3 actions de la CCRD.

Les actions détenues par une MUSO dans la CCRD, portées par un GM sont supposées rapporter des « dividendes » à partir des intérêts générés par l'activité crédit de la CCRD (refinancement des MUSO via leur Caisse Bleue et/ou crédits individuels).

Les actions ne rapportent toujours pas de dividendes et cela suscite de nombreuses incompréhensions et crispations au niveau des MUSO membres. Ces incompréhensions ont des raisons historiques : en 2006, les premières ressources de refinancement caisses bleues ont été alimentées par des « actionnaires non-MUSO » (LIDE, SIDI, des salariés) et de ce fait ont constitué le capital de la CCRD. En 2008, il y a eu ensuite un très fort engouement des MUSO pour alimenter le capital de la Caisse Bleue. Le capital de la CCRD a été multiplié par 5 (en passant d'USD 20'000 à USD 100'000 environ. Le nombre croissant de succursales créées sans véritables capacités de suivi, et la dégradation de la situation sécuritaire ont provoqué une détérioration importante de la qualité du portefeuille de crédits à tous les niveaux et donc l'absence de bénéfices à distribuer.

Les caisses bleues permettent de :

- refinancer des MUSO dont le solde de la caisse verte ne permet pas de couvrir tous les besoins en crédit de ses membres ;
- et/ou accorder des crédits individuels à certains membres de MUSO ayant un besoin en financement allant au-delà de ce que leur MUSO a l'habitude de financer.

Tableau 16 : Caisse bleue des succursales enquêtées

	KIPESE	MULO	VIKINDWE	LUKANGA	KILALO
Valeur de l'action (en USD)	100	100	100		100
Nombre d'actions	volontaire	volontaire	minimum 2		volontaire
Fréquence des versements	annuelle	annuelle			
Valeur en caisse (en USD)	645	1'513	8'864		100
Encours crédit	750		13'220		117
Encours caisse bleue (en USD)	≈ 1'400	≈ 1'500	≈ 22'000		≈ 200
Importance du PAR	++	+++	+		

Les caractéristiques des crédits octroyés à partir de la caisse bleue sont exactement identiques à celles des crédits octroyés à partir de la caisse verte par les MUSO. Si l'uniformité des caractéristiques au niveau MUSO est problématique, elle est encore plus au niveau de la succursale.

Les crédits individuels accordés aux Musoniers sont censés être plus important que ceux accordés habituellement au niveau MUSO. La durée de 4 mois, tout comme l'échéancier mensuel, ont de fortes chances de ne pas être adaptés à l'objet du crédit, comme par exemple l'achat d'un équipement. A priori

également, les retards sont gérés de la même manière qu’au niveau de la MUSO, à l’exception de VIKINDWE.

Le GM/succursale de VIKINDWE semble constituer un cas particulier. L’importance de l’encours de la caisse bleue (USD 22’000) résulte d’une volonté forte de ce GM à devenir lui-même l’organe de refinancement des MUSO membres. A ce titre, il n’accorde pas de crédits individuels. Il se spécialise dans le refinancement des MUSO.

Ce GM, qui provient d’une scission avec le GM de MUSIENENE suite à un désaccord sur le choix de l’animateur, est très critique à l’encontre de la LIDE en raison de la question des actions. A VIKINDWE, c’est le CA du GM qui gère à titre bénévole la succursale. Le coffre-fort est géré conjointement par l’animateur (code du coffre-fort) et le trésorier (clé).

Les pénalités appliquées par le GM sont des montants forfaitaires. Au départ, la pénalité était de 5 USD dès que le retard était constaté. Il est de 20 USD aujourd’hui.

Ce cas est intéressant dans la mesure où il montre comment des MUSO et un GM se sont approprié un outil, celui des « des actions », pour créer leur propre caisse bleue uniquement destinée au refinancement des MUSO membres.

4.2.3 Des services d’épargne proposés par les succursales mais peu utilisés

Hormis la succursale de KIPESE, la mission n’a pas pu recueillir de données sur l’épargne collectée par les succursales de MULO et LUKANGA (en sachant que celle de VIKINDWE ne collecte pas d’épargne). La succursale de KIPESE compte comme épargnant 26 Musoniers, une AVEC et une association.

Des règles prudentielles pour l’utilisation de l’épargne par la succursale ont été définies : 60% de l’épargne reste « bloquée » et 40% peuvent être transformés en crédit. Aujourd’hui, il semblerait que le taux de transformation est très bas faute de demande.

Les données des succursales qui fournissent des informations comptables montrent que ces règles prudentielles sont en général respectées.

Tableau 17 : Protection de l’épargnant (analyse comparée 2014-2015)

	2014			2015		
	Trésorerie	Epargne	Couverture	Trésorerie	Epargne	Couverture
OICHA	38.457	82.036	47%	64.637	81.523	79%
KYAVINYONGE	16.707	28.010	60%	24.890	35.295	71%
KISAKA	2.271	5.650	40%	5.459	6.529	84%
KIRUMBA	3.750	6.164	61%	1.919	3.248	59%
KAYNA	3287	7.882	42%	2.826	7.129	40%
ERINGETI	469	10.096	5%	469	10.096	5%
	64.941	139.838	46%	100.200	143.820	70%

La situation mesurée « succursale par succursale » montre qu’entre 40% et 79% de l’épargne est en trésorerie, donc protégée. La hausse par rapport à 2014 s’explique par la faiblesse des déboursements à cette année 2015.

4.3 Conclusion

La structuration des MUSO en organisation de deuxième niveau (GM) associée à la création d’un guichet (succursale) est une démarche assez innovante dans le domaine de la finance communautaire.

Les premiers GM ont été créés en 2006 alors que les MUSO les plus anciennes avaient à peine 4 ans d’existence. Les premières succursales ont été créées un an plus tard (2007). Le rythme de création des GM et des succursales a été rapide alors que la majorité des MUSO membres étaient encore peu mûres. Le processus de création d’un organisme de second niveau et d’un organe de refinancement nécessite en général un certain temps pour que les membres fondateurs puissent se rencontrer, échanger, analyser

leurs besoins et aboutir à la décision justifiée de s'unir. La mission n'a pas pu vérifier, faute de documentation, si ce « temps » a été respecté. Les dires des responsables des GM, mais aussi de certains animateurs laissent entendre cependant que cela n'a pas été le cas. De même, il semble que le processus de création de ces GM a été un processus descendant plutôt que le contraire. L'uniformité du mode de fonctionnement des GM et des règles qui les régissent confirme ce constat et démontre qu'en général, il n'y a pas eu de véritable appropriation de l'outil GM.

L'accompagnement des GM par la LIDE, faute de moyen et d'expérience, n'a pas été suffisant. Trois GM sur les cinq rencontrés ont perdu plus de 60% de leurs membres (Kipese, Mulo et Lukanga). Ces GM ont été confrontés à différentes crises de gouvernance, de gestion et d'impayés qui ont conduit à plusieurs remaniements de leur conseil d'administration.

Le cas de Vikindwe indique cependant qu'un GM peut-être une organisation apprenante des erreurs et des crises du passé pour se bâtir une véritable identité. Cela s'est traduit concrètement par la mise en place d'une politique de refinancement des MUSO membres par le renforcement de la caisse bleue. A priori, cela doit avoir un impact économique fort puisque la capacité des MUSO à faire des crédits et/ou accorder des crédits productifs à des Musoniers. Faute, cependant d'avoir une comptabilité par MUSO membre, le risque subsiste d'une redistribution de l'épargne des petites MUSO vers les plus grandes.

Dans les autres GM, c'est surtout le rôle de la super caisse rouge qui est mis en valeur. L'avenir de la CCRD est intimement lié à celui des GM. Les GM constituent le niveau intermédiaire qui peut permettre à la CCRD de « toucher » les MUSO. Le processus de réhabilitation et/ou de renforcement des GM nécessitera des moyens techniques et financiers dont ne dispose pas encore la CCRD. Il sera nécessaire que la SIDI se positionne sur cette question.

5 QUI SONT LES MUSONIERS ?

5.1 Quelles sont les caractéristiques des Musoniers ?

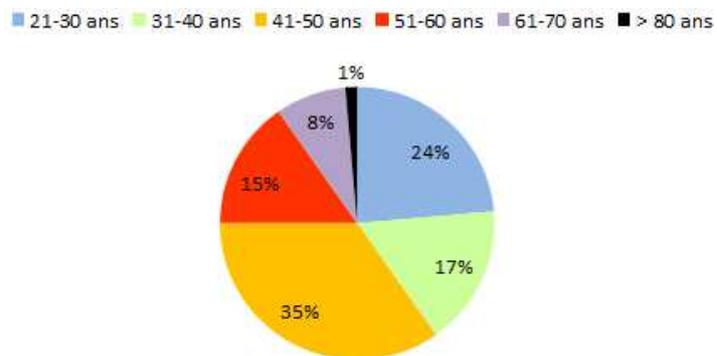
La section 2.2.4 a déjà établi que :

- 58% des membres des MUSO sont des femmes ;
- 100% des Musoniers sont ruraux.

L'outil PPI n'est pas disponible pour la RDC. Il n'a donc pas pu être utilisé pour déterminer le niveau de pauvreté précis des Musoniers enquêtés. Certains éléments des sections précédentes indiquent déjà que les Musoniers sont pauvres. La présente section cherchera à le confirmer et à compléter ces caractéristiques en exploitant les résultats issus des enquêtes individuelles.

5.1.1 La majorité des Musoniers a plus de 40 ans

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



Il n'existe pas au niveau de la LIDE 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 :

- 24% des Musoniers interviewés ont moins de 30 ans ;
- la plus grande proportion des membres interviewés se situent dans les classes d'âge 41-60 ans, soit un total de 50% ;
- 9% des Musoniers interviewés ont plus de 61 ans ;
- l'âge médian des échantillons est de 44.5 ans soit, plus du double de l'âge médian au niveau de la province qui est de 20 ans²³.

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 financiers²⁴ 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.

²³ Institut National de la Statistique, Rapport de l'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages de 2004 – 2005

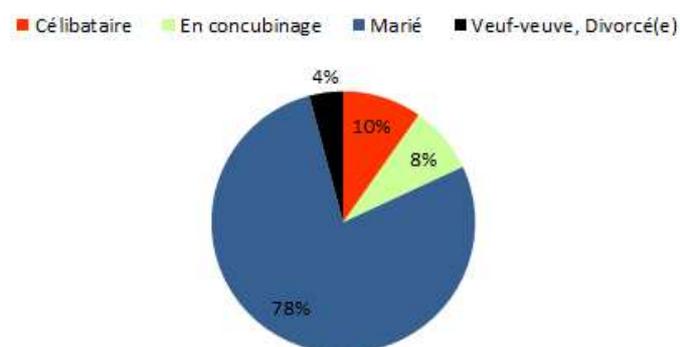
²⁴ Le Portail Microfinance ; 2010 - Accès des jeunes aux services financiers.

Quand 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 d'une part et aux hommes « stables » (dans le sens « installés durablement » dans la zone d'intervention de la MUSO). L'auto sélection tend à privilégier la sélection des seules personnes considérées comme économiquement actives. Ces facteurs sociaux (la confiance) et économiques (capacité à cotiser) expliquent en grande partie la prédominance des tranches d'âge supérieures à 40 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 40 ans. Les femmes de plus de 40 ans utilisent souvent la caisse verte (sous forme de prêts pris) pour payer les soins médicaux (forme d'extension de la caisse rouge).

5.1.2 La majorité des Musoniers sont en ménage

Graphique 3 : Répartition des Musoniers enquêtés par situation matrimoniale



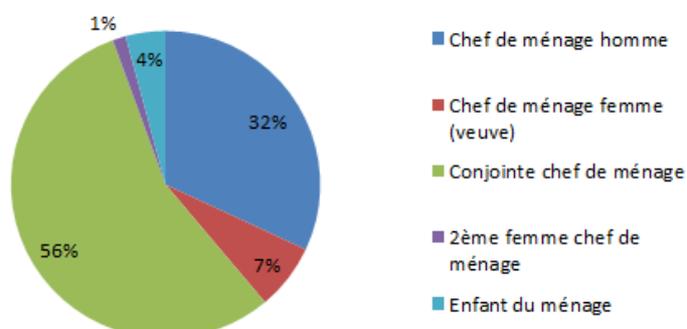
L'analyse de la situation matrimoniale des Musoniers ayant fait l'objet d'une enquête individuelle ne fait que corroborer le constat principal qui ressort dans la section précédente : la stabilité familiale constitue un critère essentiel d'adhésion (ou d'acceptation) dans une MUSO : **86% des Musoniers enquêtés sont mariés (78%) ou en concubinage (8%)**²⁵. Les pourcentages concernant les célibataires sont bas (10%).

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Ces pourcentages montrent que la stabilité et la responsabilité familiale sont des critères importants pour être acceptés en tant que Musoniers. Ces critères atténuent le risque de quitter le village à tout moment sans avoir remboursé un crédit. Ils permettent également à la MUSO de faire pression sur la famille du Musonier en cas de défaut de remboursement de crédit.

5.1.3 Une part importante de « conjointes du chef de ménage »

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



Une majorité de Musoniers sont des conjointes aux chefs de ménage homme. Ces derniers représentent 32% de l'échantillonnage. La corrélation entre ces résultats traduit l'existence de stratégies de « cumul de crédits » au niveau d'un même ménage. Il est fréquent qu'un couple se retrouve dans une même MUSO. Dans d'autres cas, mari et épouse(s) se retrouvent dans des MUSO différentes au niveau du même village.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

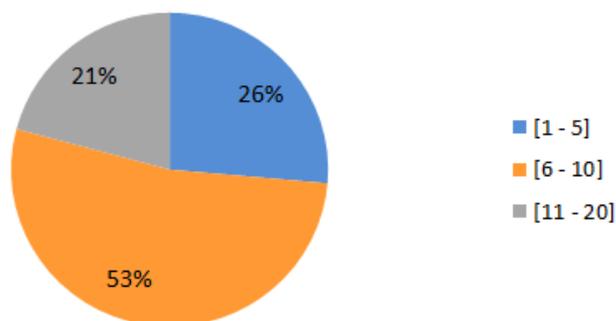
²⁵ Les statuts « d'union libre » et « de divorcé » sont facilement acceptés dans le Nord Kivu.

Ces stratégies d'accumulation de prêts (souvent des petits montants) sont souvent observées au niveau des ménages pauvres. Cela leur permet soit de constituer un montant plus important soit, si les prêts sont pris à des moments différents, de mieux gérer leur trésorerie.

Les caractéristiques figées des crédits octroyés par les MUSO, tout comme l'impossibilité de retirer l'épargne de la caisse verte, sont des contraintes que les ménages de Musoniers doivent gérer. Ce sont des points sur lesquels la SIDI, la CCRD, les GM et les MUSO doivent se pencher.

5.1.4 La taille des ménages des Musoniers est importante

Graphique 5 : Taille des ménages des Musoniers enquêtés



La taille moyenne des ménages des Musoniers enquêtés est de 8 personnes contre 5.5 personnes au niveau provincial²⁶. 53% des ménages ont une taille comprise entre 6 et 10 personnes. 21% des ménages ont des tailles supérieures à 11 personnes.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Ce constat est important et renforce celui relatif au niveau de pauvreté importante des Musoniers.

La pauvreté croit avec le nombre de personnes du ménage, les individus des ménages les plus pauvres sont les individus des ménages de taille importante. D'autant plus que le taux de dépendance (personnes âgées de moins de 15 ans) est de 3.5 par ménage en moyenne, contre 1.9 en moyenne dans la province.

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

Le taux d'analphabètes dans l'échantillon est de 14%. Il concerne uniquement des femmes. 57% des Musoniers interviewés sont allés à l'école primaire de manière incomplète (36%) ou complète (21% contre 32.6% au niveau provincial). 29% des Musoniers interviewés ont pu aller à l'école secondaire de manière incomplète (22%) ou complète (7% contre 37.1% au niveau provincial).

Il est intéressant de constater que cette dernière catégorie concerne uniquement des hommes, alors que les femmes sont majoritaires dans la catégorie « secondaire incomplet ».

5.1.6 L'importance de l'agriculture « familiale »

Le graphique ci-après met en évidence la prédominance de l'agriculture, de l'élevage et du petit commerce dans l'économie des ménages des Musoniers enquêtés. Ceci s'explique évidemment par la ruralité importante de l'échantillonnage de l'enquête. 97% des enquêtés déclarent l'agriculture comme principale AGR. L'élevage de son côté semble jouer plusieurs fonctions.

La stratégie des Musoniers enquêtés (et de leur ménage) est caractérisée par une recherche de diversification des AGR et donc l'accès à la monnaie fiduciaire. Ceci s'explique en partie par le fait que, malgré un climat favorable à l'agriculture durant toute l'année, la superficie des terres à disposition est insuffisante pour nourrir la famille. Près de 62% des Musoniers sont dans ce cas.

²⁶ Institut National de la Statistique, Rapport de l'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages de 2004 – 2005.

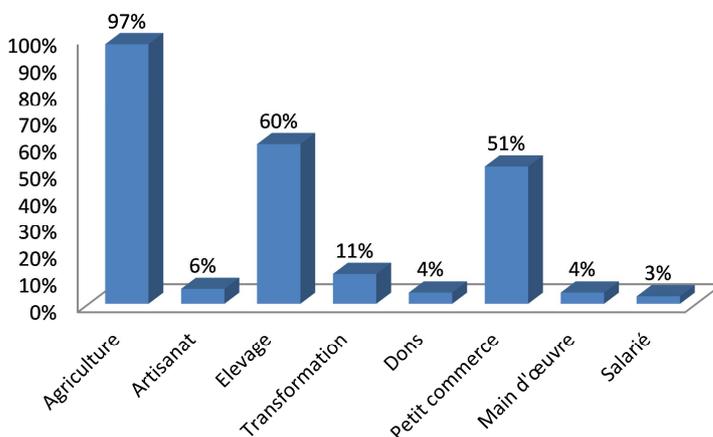
La grande majorité des agriculteurs utilise la main d'œuvre familiale lors des gros travaux de préparation du sol, de semis ou de sarclage. Cependant, dans la culture locale, des formes d'entraide entre villageois existent. Si un ménage a pris du retard dans ses travaux champêtres, il peut avoir recourt facilement à l'aide des membres de son village, habituellement ses voisins proches. Souvent, des groupes constitués d'une dizaine des voisins s'entraident de la sorte, et ce, sans frais en début de campagne culturale.

C'est le « KIHINGIRANE » en langue locale.

L'équipement agricole est rudimentaire. Près de 74% des enquêtés disposent d'équipement pour une valeur inférieur à 100 USD.

Il convient de souligner qu'au Nord Kivu, certains membres de MUSO mettent leur parcelle en garantie pour obtenir un crédit de la caisse verte (niveau MUSO) ou bleue (niveau GM/succursale CCRD). En cas de non remboursement, la MUSO ou le GM peut saisir la parcelle. Ainsi certains GM sont aujourd'hui « propriétaires » de parcelles sur lesquelles sont construits des bâtiments « collectifs ». La légalité formelle de ce genre d'actions, compte tenu de l'absence de statut juridique des MUSO et des GM, est évidemment questionnable même s'il semble qu'il n'y ait pas d'autres alternatives.

Graphique 6 : Activités génératrices de revenus des Musoniers enquêtés



Le **petit commerce** est l'AGR importante qui permet de générer la rentrée de petits revenus « liquides » réguliers.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

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 contre l'érosion monétaire très forte en RDC) et sociale (capacité à créer ou renforcer les liens sociaux notamment lors d'événement familiaux).

5 à 10% des Musoniers rencontrés pratiquent l'élevage porcin. Les porcelets (environ un mois) sont engraisés à base de déchets de l'alimentation familiale et de tourteaux²⁷ souvent achetés grâce à un crédit obtenu auprès de la MUSO. Les animaux sont revendus entre 6 et 10 mois. C'est au cours des derniers mois que l'animal prend normalement de la valeur (7 à 10 mois). La rentabilité de cet élevage n'a pas pu être mesurée mais elle ne semble pas être très élevée. En effet, il semblerait que la mortalité des porcelets est élevée. Le prix de vente d'un porc dépend de son état, des variations saisonnières des prix et du niveau des ressources alimentaires consommées par le ménage (très variables dans l'année). Cependant les porcs constituent une épargne à court terme qui ne mobilise pas de main d'œuvre particulière ni d'investissements monétaires importants. Les animaux peuvent être facilement transformés en ressources monétaires en cas de besoin.

²⁷ Résidus solides de l'extraction de l'huile de palme principalement.

La prépondérance de l'agriculture de subsistance classe les Musoniers dans les catégories de populations de la province où la pauvreté sévit le plus²⁸ conformément aux statistiques existantes.

5.1.7 Conclusion intermédiaire

Les Musoniers sont, en général, pauvres mais pluriactifs. Plusieurs caractéristiques le confirment par rapport aux moyennes nationales de : la taille de leurs ménages, le nombre de dépendants et l'importance de l'agriculture informelle alors que la superficie des jardins est insuffisante pour nourrir la famille.

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 40 et 60 ans.

Bien que pauvres, les Musoniers sont économiquement actifs. Ils essaient de développer plusieurs activités pour étaler dans le temps leurs petits revenus.

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

5.2.1 Sécurité alimentaire

Les résultats issus des enquêtes individuelles sont les suivants :

- 86% des Musoniers ont habituellement deux repas par jour ;
- 4% des Musoniers ont habituellement trois repas par jour ;
- 10% des Musoniers ont habituellement qu'un seul repas par jour ;
- 31% des Musoniers arrivent à avoir le nombre de repas habituels par jour durant toute l'année ;
- 47% des Musoniers sont contraints de diminuer le nombre de repas habituels par jour pendant une période allant d'un à trois mois ; et
- 22% des Musoniers sont contraints de diminuer le nombre de repas habituels par jour pendant une période supérieure à trois mois.

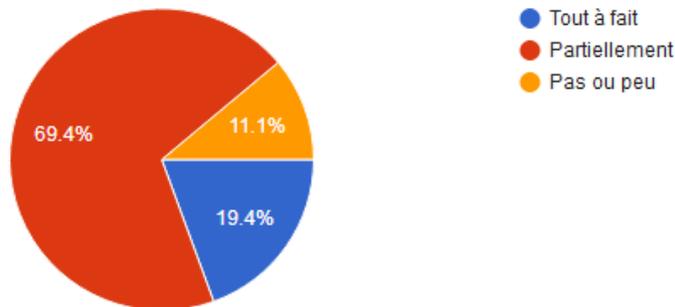
La qualité des paniers alimentaires (éléments nutritifs et apports caloriques) n'a pas pu être analysée. Il convient donc de traiter ces données avec prudence dans la mesure où le nombre de repas ne signifie pas nécessairement « manger bien et en quantité suffisante ». Malgré tout, la sécurité alimentaire pour une partie des Musoniers est une préoccupation réelle. Les indicateurs ci-dessus montrent un niveau de pauvreté aux conditions d'existence qui augmentent considérablement le risque de vulnérabilité à la pauvreté monétaire et de capacités. Elle s'explique par l'insuffisance des terres et par un environnement peu propice aux autres AGR.

²⁸ Institut National de la Statistique, Rapport de l'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages de 2004 – 2005.

5.2.2 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.

La majorité des MUSO visitées se trouvent très loin des postes et des centres de santé et évidemment des hôpitaux²⁹ (principalement dans les gros bourgs et les centres urbains). La distance à parcourir, à pied la plupart du temps, peut atteindre les 16 km dans certains cas.

Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Une proportion majoritaire de Musoniers habite donc à plus de 30 minutes d'un centre de santé alors que la moyenne provinciale se situe autour de 36%³⁰.

Accès à l'eau potable

La majorité des ménages Musoniers ne boit pas de l'eau potable. La moyenne de la province est d'environ 30%. Les sources aménagées et les bornes fontaines sont pour la plupart du temps éloignées du lieu d'habitation. Le recours aux sources d'eau non aménagées constitue la principale source d'eau de boisson. L'accès très limité de la population à l'eau potable renforce les risques de maladies d'origine hydrique qui figurent parmi les causes majeures de mortalité et de morbidité.

Accès aux latrines

Aucun Musonier rencontré n'a accès à des latrines à fosse ventilée, ou à une installation sanitaire avec chasse d'eau et fosse septique. Les questionnaires individuels révèlent que près de 100% de notre échantillon utilise des « trous » dans leurs parcelles, ce qui tend à renforcer le sentiment de précarité des conditions sanitaires. L'insuffisance des toilettes pour l'évacuation d'excrétas accentue également la propagation des maladies infectieuses, et surtout les maladies diarrhéiques qui sont aussi l'une des causes de la malnutrition.

Conclusion

La situation décrite ci-dessus est extrêmement alarmante. La fragilisation de la santé handicape le développement humain surtout pour une population déjà affaiblie par la pauvreté. Tout comme dans le cas des indicateurs de sécurité alimentaire, ceux de la santé indiquent un niveau de pauvreté aux conditions d'existence qui augmentent considérablement le risque de vulnérabilité à la pauvreté monétaire et de capacités.

²⁹ Il existe 3 types d'infrastructure de santé : le poste de santé, le centre de santé et l'hôpital. Le centre de santé est l'infrastructure de santé la plus utilisée autant dans la province (64,3%) que sur l'ensemble de la RDC (63,2%) compte tenu de leur relative proximité. L'hôpital (56,3%), bien que plus éloigné, est plus sollicité que le poste de santé qui n'est utilisé que par 31,7% des ménages. Cette dernière est moins fréquentée malgré sa proximité à cause de la faible qualité des soins qui y sont administrés.

³⁰ Institut National de la Statistique, Rapport de l'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages de 2004 – 2005.

5.2.3 Indicateurs sur les conditions de logement

Type d'habitation de propriété

La grande majorité des Musoniers enquêtés (83%) déclarent être propriétaires ou copropriétaires de leur résidence. La location est une pratique relativement répandue (9.7%). La notion de propriété semble très ancrée parmi les Musoniers et semble constituer un élément de la stratégie des ménages.

Au Nord Kivu où la loi foncière n'est pas bien définie, les Musoniers, pour avoir longtemps vécu dans un village sous le régime coutumier, peuvent penser qu'ils sont propriétaires de leurs résidences. En réalité, si la loi foncière est appliquée ils risquent fortement de ne pas l'être. Beaucoup de cas d'accaparement des terres ont été observés dans la région, mettant des familles dans la situation de « sans terres » et/ou d'asiles. Dans ce cas précis, le milieu rural reste le plus exposé. En effet, dans les villages aucun paysan ne possède un titre foncier. Ils ne sont en réalité que locataires auprès des chefs de terres (principe d'usufruit).

Type d'habitation des ménages enquêtés

Près de 100% des membres enquêtés habitent dans des logements construits en matériaux traditionnels, c'est-à-dire des murs en pisé, une toiture en chaume (même si les tôles galvanisées ou de récupération commencent à apparaître) et des sols en terre battue ou paille. Les logements ne sont desservis par aucune connexion à un réseau public de distribution d'eau et d'assainissement.

5.2.4 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 9,7% des Musoniers rencontrés n'ont aucun enfant (âgé de 6 à 15 ans) scolarisé. La grande majorité (près de 59,9% des Musoniers) déclare avoir des enfants partiellement scolarisés. Le reste de Musoniers enquêtés a la totalité de ses enfants scolarisés (33,3%).

Le développement des infrastructures scolaires et la sensibilisation des populations rurales expliquent en grande partie ces taux. Pour beaucoup de Musoniers enquêtés, la barrière est souvent plus financière que géographique. En effet, plus de 90% des écoles primaires et secondaires de la province sont conventionnées ou étatiques, c'est-à-dire que leur fonctionnement et la paie des enseignants sont à la charge de l'Etat. Mais compte tenu de la modicité et de l'irrégularité des salaires versés par l'Etat, les parents sont souvent obligés de compléter ces salaires mais n'y arrivent pas toujours à cause de la faiblesse de leur pouvoir d'achat. Ce qui entraîne une exclusion de leurs enfants de l'école.

5.2.5 Conclusion intermédiaire

Les besoins fondamentaux en matière de sécurité alimentaire, de santé et d'accès à l'éducation ne sont que très partiellement couverts pour la majorité des Musoniers.

Près de 69% des Musoniers connaissent des périodes d'insécurité alimentaire au cours de l'année. Il existe une barrière géographique à l'accès aux services de santé en raison de l'éloignement. Près de 80% des Musoniers ont le sentiment que leurs besoins en soin de santé ne sont pas ou peu couverts. Si près 83% des Musoniers sont propriétaires de leur logement, le type d'habitation reste encore très précaire avec un accès limité à l'eau potable et avec des systèmes d'assainissements non hygiéniques. Le niveau de pauvreté aux conditions d'existence est très élevé ce qui augmente considérablement le risque de vulnérabilité à la pauvreté monétaire et de capacités.

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

5.3.1 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 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 cités par les Musoniers.

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.

Pour près de 80% des Musoniers enquêtés (34/72), la **maladie et les frais rattachés sont les risques les plus souvent cités**. Les infrastructures de santé sont souvent éloignées et le personnel de santé en sous-effectif.

Selon les chiffres de l'ONUSIDA, la prévalence du Sida calculée à partir du système national de séro-surveillance du VIH est estimée à près de 4% en RDC tandis qu'elle s'élève à 4,4% pour la population de 15-49 ans au Nord-Kivu.

En RDC en général et dans la Province du Nord-Kivu, le paludisme demeure l'endémie majeure et la première cause de morbidité. Il compte également parmi les trois premières causes de mortalité chez les femmes enceintes et les enfants de moins de cinq ans.

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* »³¹. En ce sens, l'incapacité de répondre aux besoins en santé de leur ménage constitue un facteur de vulnérabilité particulièrement fort pour les Musoniers.

Les chocs sanitaires représentent donc le principal risque pour les Musoniers, d'autant plus redouté qu'ils sont imprévisibles. Ils constituent une des sources majeures d'appauvrissement et de décapitalisation pour les familles pauvres³².

Les femmes 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.

Pour près de 30,6% des Musoniers enquêtés (22/72), les **décès** font partie des risques les plus cités car ils peuvent augmenter significativement les risques de vulnérabilité à la pauvreté de potentialités et humaines. Il y a une corrélation entre le risque décès et celui de la maladie.

Le taux de mortalité du pays est estimé à 13,27% (2015) et constitue l'un des plus importants au monde³³. Au Nord-Kivu le taux de mortalité infantile est de 57%³⁴, le risque sécuritaire influe probablement sur

³¹ 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

³² 150 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.

³³ Source : PopulationData.net

³⁴ Institut National de la Statistique, Rapport de l'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages de 2004 – 2005.

celui des décès. La **criminalité liée aux questions sécuritaires**³⁵ **le plus souvent** est citée comme risque par 11/72 des Musoniers (15.3%), sous forme de vols et d'attaques physiques.

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 : 21/72 (29,2%).

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.

L'autre risque majeur qui influe sur la sécurité alimentaire notamment est celui lié à la **pression foncière**, aggravé périodiquement par les attaques parasitaires que subissent certains types de production (bananes, haricots...).

5.3.2 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 des 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 les « pauvres », dont les 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 basés 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 très répandue, à tel point que ces prêts peuvent représenter « *l'essentiel des transactions financières réalisées par les pauvres* »³⁶.

L'aide des proches est principalement locale. Les transferts monétaires et dons reçus de proches qui ont migré à l'étranger sont minimes. 4% des Musoniers enquêtés seulement citent cela comme une source de revenu ;

- l'appartenance à des groupes traditionnels d'entraide (comme le « KIHINGIRANE »), et/ou à des tontines, et à la MUSO, ou encore à l'AVEC. 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 font des contributions. Dans le cadre de la MUSO, cette solidarité se concrétise par des contributions à la caisse rouge mais aussi par l'aide directe des autres membres. Les tontines également disposent d'une petite caisse de solidarité.

³⁵ Lors des entretiens individuels quantitatifs (une-deux heures), la question sécuritaire est beaucoup moins ressortie que la situation de la région pourrait le laisser croire. C'est dans les entretiens plus longs (histoires de vie) que les ravages de la situation sécuritaire sont le plus ressortis.

³⁶ Stuart Rutherford ; 2002. - Comment les pauvres gèrent leur argent. - GRET & Karthala

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 d'avoir accès à des crédits pour diversifier les AGR.

Actifs financiers et accès aux services financiers

L'accumulation des actifs financiers passe pour une partie des Musoniers principalement par la caisse verte de la MUSO.

Une petite minorité de Musoniers (2/72) font appel aux crédits de la succursale de la CCRD.

D'autres Musoniers combinent caisse verte et prêts des proches, en général la famille (17/72) ou encore de commerçants (4/72). Plus intéressant, quand dans un village une ou plusieurs AVEC cohabitent avec les MUSO, certains Musoniers empruntent également au niveau de l'AVEC (19/72).

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 44% Musoniers les crédits de la caisse verte permettent de financer leur AGR car c'est la seule utilisation envisageable pour un petit prêt remboursable sur 4 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.

Si 34% des Musoniers n'utilisent que la caisse verte pour leur épargne monétaire, les 66% restant combinent la caisse verte à celle de la tontine (28%), de l'AVEC (24%) et plus rarement à la maison (4%). Ces combinaisons semblent dénoter la volonté d'associer l'épargne à court terme (tontine et AVEC) avec celle à moyen et long terme de la caisse verte.

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 petit équipement agricole (houe, machettes...) pour 13% des Musoniers enquêtés, le bétail (13%), les petits équipements productifs (7%) et des motos (4%).

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 (porc, vaches, chèvres et poules) et les produits agricoles secs (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 ou AVEC, et encore plus de celle au niveau de la caisse verte.

L'amélioration des conditions de logement est pour certains Musoniers un investissement important : 47% d'entre eux estiment que la MUSO leur a permis d'y arriver.

Les actifs productifs essentiels (indispensables aux activités productives du ménage) constituent un moyen important de prévention des risques. Ces actifs sont, en général, vendus 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 supérieure à 100 USD a augmenté de 26%.

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. 5.3.1), la santé constitue un facteur fondamental pour le bien-être durable du ménage.

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 18 : Récapitulatif des stratégies préventives de réduction des risques des Musoniers

	Stratégie de prévention des risques	Rôle potentiel 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 contribuant 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">• Amélioration du logement• 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

5.3.3 Identification des stratégies de gestion des pertes

Les ménages pauvres emploient des stratégies de gestion des pertes pour répondre aux crises a posteriori. Souvent, ces systèmes de réponse/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, des actifs productifs essentiels (parfois à un prix inférieur à la valeur du marché) ou l'emprunt d'argent à des usurers 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, découlent de la valorisation des stratégies préventives préalablement développées. Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 19 : Récapitulatif des stratégies de réduction des risques des Musoniers

	Stratégie de réponse ou de gestion des pertes	Rôle (éventuel) de la MUSO
Capital social	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation des actifs sociaux découlant de l'appartenance à divers groupes (MUSO, tontines, AVEC...) Emprunt auprès de parents et amis (parfois 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 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 dans le but de s'y former et/ou 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

5.3.4 Conclusion intermédiaire

Les Musoniers et leur ménage, du fait de leur pauvreté aux conditions de vie (santé et sécurité alimentaire principalement), sont confrontés à une variété de risques de manière quasi-continue. Ces risques augmentent de manière importante la vulnérabilité à la pauvreté monétaire, de capacités et humaines. Les Musoniers 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 leur GM peuvent jouer un rôle important pour accompagner les stratégies des Musoniers dans le renforcement de leur résilience aux risques.

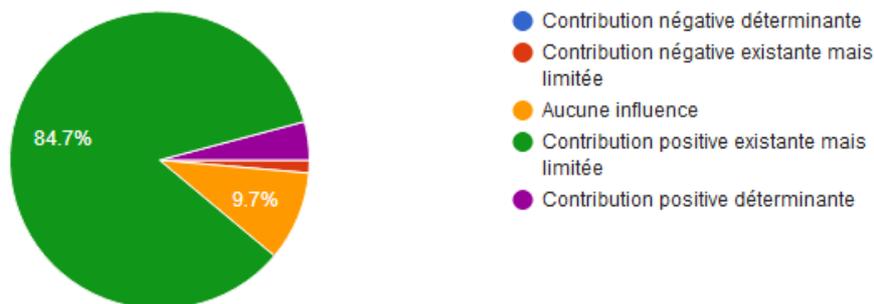
Le chapitre suivant aura pour objet d'essayer d'apprécier, entre autres, les effets (et impact) de la MUSO sur la vulnérabilité de ses membres.

6 QUELS SONT LES EFFETS SOCIO-ECOMIQUES DES MUSO SUR LEURS MEMBRES ?

6.1 Effets sur les AGR et les réseaux sociaux des Musoniers

6.1.1 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

- Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive mais limitée (84.7%)** : il s'agit de Musoniers qui ont reçu des crédits à partir de la caisse verte principalement. En général, il s'agit de petits montants (inférieur à 100 USD) qui constituent un « coup de pouce » pour certaines AGR dont l'agriculture (achats d'intrants, préparation des champs), l'élevage (achat de porc, poulets), petit commerce (dont celui du bois), transformation de produits agricoles et fabrication de charbon.
- Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive et déterminante (4.2%)** : ils sont 3 sur 72 à le penser. Dans les trois cas, les crédits obtenus ont un impact positif sur les AGR menées par ces Musoniers.
- Musoniers considérant que la MUSO n'a eu aucune influence (9.7%)** : ils sont 6 sur 72 à le constater. En général, cela est dû à la jeunesse de la MUSO (pas assez d'argent dans la caisse verte) ou encore de Musoniers qui viennent d'adhérer depuis peu. D'autres encore, considèrent qu'ils n'ont pas besoin d'emprunter.
- Enfin, un Musonier enquêté a eu un commentaire négatif mais fort intéressant :**

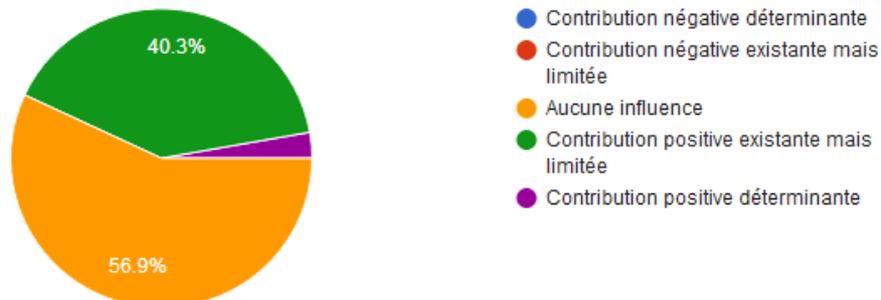
« Au départ, c'était facile d'emprunter de l'argent dans la MUSO pour financer mon activité de fabrication et de vente de vin de maïs. Actuellement, il n'y a pas moyen car le système d'AVEC nous a affaibli. La MUSO est dans une phase de relance et notre caisse verte n'est pas encore en mesure de nous financer ».

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 sur l'évolution de vos AGR ? » met en évidence que :

- 39% des Musoniers ayant empruntés (28/72) ont utilisé le(s) crédit(s) (en partie ou en totalité) pour financer leur fonds de roulement lié à une activité de petit commerce et/ou de petite transformation. 15/28 ont même pu 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 (21% des Musoniers enquêtés).
- 17% des Musoniers (12/72) utilisent le crédit principalement pour leurs activités agricoles (achat de semences et petit outillage surtout, plus rarement pour la location d'un jardin ou payer la main d'œuvre). Dans ces cas, l'impact porte principalement sur la sécurité alimentaire du ménage et beaucoup moins sur l'augmentation des revenus.
- Pour 7% des Musoniers (5/72), l'accès au crédit leur a permis de lancer une nouvelle activité.

6.1.2 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 sur l'évolution des biens productifs



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

- Une relative 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 :
 - Si 84,7% des Musoniers avaient des équipements d'une valeur inférieure à 100 USD, ils n'étaient plus que 73,6% au moment de l'enquête.
 - La proportion des équipements ayant une valeur comprise entre 100 USD et 500 USD passe de 11% à 18% et celle supérieure à 500 USD de 4 à 8%.
- Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive mais limitée (40.3%)** : les crédits obtenus ont permis soit d'acquérir des petits équipements, soit de générer suffisamment de revenus pour investir.
- Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive et déterminante (2.8% soit 2 Musoniers)** : le commentaire suivant en explique la raison.

«Le crédit octroyé par la MUSO m'a aidé à entreprendre une autre activité de vente de boisson et son équipement a été obtenu par ce dernier».

- Musoniers considérant que la MUSO n'a eu aucune influence (56.9%)** : ce qui est intéressant ici, c'est que quasiment tous les Musoniers de cette catégorie de réponse ont acquis des équipements pour leurs AGR. Seuls certains d'entre eux mènent des AGR nécessitant très peu d'équipements. Les équipements acquis le sont donc hors financement MUSO. Lorsqu'il s'agit d'une Musonière, c'est souvent le mari qui soutient son épouse ou sa conjointe dans ces investissements.
Cela montre que **les ménages essaient de se constituer des portefeuilles économiques diversifiés passant par un rôle plus important de l'épouse dans le budget familiale**. Ces activités sont diversifiées dans le sens où elles ne demandent pas toutes le même investissement en temps et la même capacité de gestion. Les prêts de la MUSO sont parfois répartis entre les diverses activités économiques.

La diversification des sources de financement est utilisée par certains Musoniers pour réaliser certains investissements en faisant appel à la fois à la caisse verte, l'aide financière de la famille et/ou l'épargne (ou crédit) de la tontine.

« La moto a été achetée grâce à la tontine initiée par l'association des taximen ».

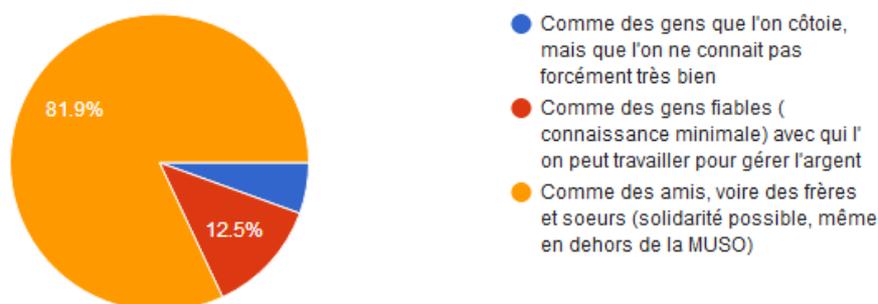
Même si ce cas n'est pas représentatif, son intérêt est d'illustrer un cas où un investissement important a pu être réalisé par le biais de l'épargne et non d'un crédit. C'est quelque chose que la MUSO ne permet

pas vraiment à moins, encore une fois, de démissionner. Ceci est perçu comme une contrainte par beaucoup de Musoniers. Beaucoup de MUSO ont en parallèle des caisses rouge et verte, mis en place des tontines au sein de leur MUSO³⁷.

En ce qui concerne les moyens de transport utilisé pour leurs AGR, il est constaté une augmentation sensible des Musoniers ayant une moto, une voiture ou un camion : leur proportion passe de 9.7% au moment de leur adhésion à la MUSO à 18.1% aujourd’hui. Le lien de causalité avec la MUSO n’a pas pu être vérifié lors des enquêtes individuelles mais des témoignages ont fait état de Musoniers qui ont acquis un moyen de transport motorisé grâce à un crédit à partir de la caisse bleue. De manière générale, le taux de Musoniers ne disposant d’aucun moyen de transport a diminué, en passant de 18% à 14%.

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

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



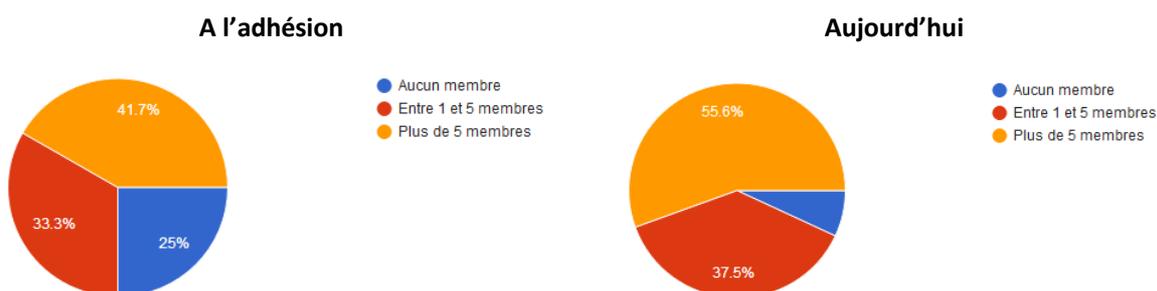
Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

Plus de 82% 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.

44% des Musoniers enquêtés ont reçu le soutien financier d’autres membres de la MUSO (au-delà de la caisse rouge) lorsqu’ils ont été confrontés à des problèmes.

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

Graphique 11 : solidarité entre Musoniers

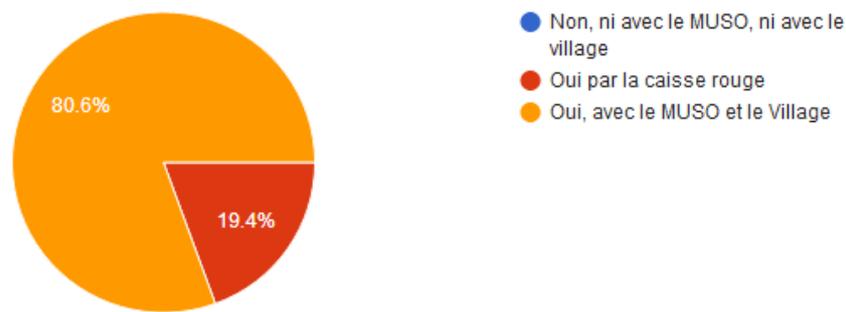


Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

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 ».

³⁷ Il a pu être établi que les membres de la tontine sont des membres d’une même MUSO. Par contre, il n’a pas pu être vérifié si tous les membres de la MUSO y participent. Ces tontines sont parfois créées pour un objet spécifique relatif à une dépense qui concerne la majorité des Musoniers (contribution paroissiale, frais de scolarité, taxes...). Ce qui laisse penser que ces tontines s’apparentent à des caisses supplémentaires d’épargne en prévision d’une dépense connue à l’avance.

Graphique 12 : la MUSO, une communauté en soi ?



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

6.1.4 Conclusion intermédiaire

Les effets et l'impact des MUSO sur les AGR de ses Musoniers est réel et le plus souvent positif pour la moitié de ceux que l'étude a rencontré. Ils sont cependant limités. Cela n'est pas nécessairement dû à l'outil MUSO en soi. L'environnement rural et les contraintes qui y sont liées expliquent en partie ces résultats. Mais les caractéristiques des produits de crédit et la faiblesse, dans certains cas, des fonds disponibles au niveau de la caisse verte ou bleue expliquent aussi le faible impact des crédits sur les AGR des Musoniers.

Ce constat est corroboré par les réponses reçues aux questions suivantes comparant la situation au moment de l'entrée dans la MUSO et aujourd'hui :

- les revenus tirés de vos activités professionnelles sont-ils réguliers ?
- vos revenus connaissent-ils des baisses importantes sur l'année ?

Les réponses à ces deux questions sont quasiment identiques entre les deux moments. Les revenus sont majoritairement irréguliers (52,8% à l'adhésion contre 54,2% aujourd'hui) et ils connaissent en général une baisse sévère sur une période d'un à trois mois dans l'année (45,8% à l'adhésion contre 47,2% aujourd'hui). Ce quasi immobilisme voire dégradation légère ne peut pas être imputé aux MUSO mais plutôt à l'environnement rural, l'absence et/ou la détérioration des routes.

Au fond, cela signifie que si les montants des crédits sont modestes en valeur et jugés insuffisants par certains Musoniers, injecter plus de crédit dans un contexte pareil n'aura pas nécessairement un impact positif. Bien au contraire, il risque de provoquer des problèmes de surendettement. Seuls les Musoniers maîtrisant un métier, leurs réseaux et leurs marchés peuvent ou pourraient rentabiliser des montants de crédits plus importants.

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

Près de 3% seulement des Musoniers enquêtés ont pu acquérir des actifs productifs essentiels permettant d'améliorer les capacités de génération de revenus. Cependant, une très grande majorité de Musoniers ne constate aucun effet de la MUSO sur l'amélioration de leurs actifs productifs.

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). Il convient de souligner encore une fois que les opportunités d'investir dans des actifs productifs dans les zones rurales au Nord-Kivu sont peu nombreuses. L'agriculture y est pratiquée par des ménages agricoles sur de petites étendues qui ne nécessitent pas d'outils « modernes ». La persistance des conflits armés et des poches de résistance des groupes armés incontrôlés, surtout en milieu rural, ont accru l'insécurité et les difficultés de circulation des biens et des personnes. L'activité économique dans la province tourne au ralenti ce qui impacte négativement les Musoniers.

La MUSO a un impact réel sur le renforcement du capital social de ses membres.

Elle permet de se faire des amis et, très souvent d'apporter un soutien financier aux membres confrontés à des chocs. 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 soutien mutuel, fondés sur la réciprocité, mettant en commun les ressources pour une meilleure gestion des risques.

Grâce la caisse rouge (et super caisse rouge) mais aussi la caisse verte, la MUSO permet de répondre aux risques périodiques mais imprévisibles (liés au décès, à la maladie, aux vols, aux agressions et aux cérémonies) qui décapitalisent un ménage.

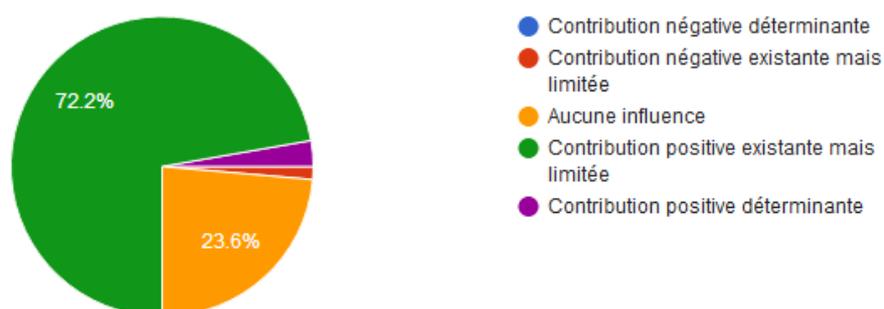
Sachant que près de 58% des Musoniers sont des femmes, il peut être affirmé que la MUSO renforce le capital social des femmes et par là-même, leur capacité à participer de manière plus active au budget de la famille. La MUSO joue donc un rôle important en réduisant le sentiment d'isolement et d'impuissance. Les réunions hebdomadaires constituent un forum pour l'émergence d'autres formes d'entraide (par exemple des tontines).

6.2 Comment le niveau de vulnérabilité des Musoniers a évolué ?

6.2.1 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 près de 96% des Musoniers enquêtés. Pour 24% d'entre eux, cette contribution est considérée comme déterminante.

« Pour tout crédit pris dans la MUSO, une partie de celui-ci contribue de façon directe ou indirecte à l'alimentation du ménage ».

Différentes stratégies sont mises en œuvre pour couvrir les besoins alimentaires du ménage : crédit pour l'agriculture dans une logique d'autoconsommation, crédit pour l'achat de nourriture, crédit pour renforcer son AGR afin de dégager des bénéfices plus importants... 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. L'amélioration et le développement des AGR grâce aux crédits de la caisse verte et bleue permettent à certains Musoniers (dans des proportions plus limitées) 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 de repas par jour (2 repas pour 86% des enquêtés aujourd'hui contre 83% au moment de leur adhésion à la MUSO) ;

- la durée des périodes où ils mangent moins que d'habitude (1 à 3 mois aujourd'hui pour 43% contre 47% au moment de leur adhésion).

Ces chiffres doivent être considérés avec prudence dans la mesure où ils se basent sur la mémoire des personnes rencontrées. Malgré tout face à la dégradation de l'environnement économique, ils peuvent traduire une réduction de la consommation du ménage ou plutôt un changement de certains types d'aliment en réponse à des hausses de prix et/ou leur raréfaction. Il est probable que certains aliments riches en protéines ont été supprimés ou fortement réduits.

Indicateurs de santé

Près de 88% des Musoniers enquêtés considèrent qu'il y a une contribution positive mais qu'elle est limitée.

L'évolution de la capacité des Musoniers à répondre aux besoins en santé de leur ménage, entre le moment où ils sont entrés dans la MUSO et aujourd'hui, est préoccupante : le pourcentage des « partiellement » est passé de 58% à 69% en partie au détriment de ceux qui y parvenaient « tout à fait ». Le taux passe de 25% à 19 %. Le taux de ceux qui n'y arrivaient pas du tout diminue légèrement en passant de 17% à 11%.

Encore une fois, ces évolutions ne peuvent pas être imputées à la MUSO mais beaucoup plus à l'environnement et au contexte sécuritaire.

Le nombre d'enfants vaccinés par ménage, entre le moment de l'adhésion à la MUSO et aujourd'hui, semble évoluer positivement : il est en moyenne de 3.3 enfants vaccinés pour 3.7 enfants par ménage contre 2.75 enfants vaccinés pour 4 enfants.

Indicateurs de scolarité

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. Cette stratégie est illustrée par le témoignage d'une femme analphabète de son état interviewée à MUSIENENE, confirmant son mari aussi analphabète. Le couple a adhéré à la MUSO juste pour emprunter et financer les frais scolaires, afin que leurs enfants ne soient pas eux aussi « analphabètes ».

Indicateurs de logement

La majorité des Musoniers enquêtés (52%) considèrent que la MUSO n'a pas influencé leurs conditions de logement ; principalement parce qu'ils avaient déjà un logement avant de devenir membre de la MUSO. Malgré tout, un Musonier a adressé quelques commentaires négatifs :

« J'ai été déçu lorsque je pensais être au point de pouvoir améliorer les conditions de logement. Les crédits à la succursale CCRD sont inaccessibles. L'utilisation de la caisse bleue n'est pas transparente ».

Deux Musoniers ont déclaré le rôle positif déterminant de la MUSO sur leur condition de logement comme en témoignent ces commentaires :

« Avant mon adhésion, ma maison était une case et c'est après mon adhésion que j'ai construit une maison en dur grâce au crédit reçu de la MUSO ».

« La MUSO m'a prêté de l'argent pour l'achat de ma parcelle et la construction de ma propre maison ».

Ces deux cas illustrent un impact très positif sur le logement de Musoniers.

Les autres Musoniers enquêtés considèrent que la MUSO a contribué de manière positive mais limitée sur la qualité de leur logement. L'analyse des commentaires qui accompagnent ces réponses montrent qu'il y a une combinaison entre les ressources propres du ménage et un crédit obtenu auprès de la MUSO pour acheter une parcelle et/ou construire une maison et/ou l'équiper. Quelques commentaires illustrent ces stratégies :

« Chaque membre de la famille a contribué à l'amélioration de la maison familiale en la construisant en tôle, la fille a contribué avec son crédit de la MUSO ».

« Les fonds avec lesquels j'ai acheté ma parcelle ont été empruntés auprès de la MUSO mais la construction a été financée par d'autres moyens ».

« Le crédit reçu de la caisse bleue nous a aidé pour la réfection du toit de notre maison sinistrée par un ouragan. Cependant nous reconnaissons l'intervention d'autres bienfaiteurs qui nous étaient venus en aide ».

Ces témoignages parmi d'autres de la même teneur, semblent indiquer que la MUSO a, même dans ces cas, un impact positif sur le logement des Musoniers. Globalement, les crédits de la MUSO ont eu des effets positifs ou un impact positif sur près de 47% des personnes enquêtées. Cela signifie également, qu'outre la santé, le logement constitue un élément important des Musoniers.

Dans le cas du Nord Kivu, la question de la propriété est particulièrement sensible, et importante. Entre le moment de leur adhésion à la MUSO et celui de la réalisation des enquêtes, la proportion de Musoniers propriétaires (ou copropriétaires) de leur logement est passée de 74% à 83%.

6.2.2 Analyse de la résilience des ménages

Il s'agit ici d'analyser l'évolution des comportements déployés en cas de risques et 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 57% (41/72) des Musoniers la fréquence des chocs était moins importante avant leur adhésion à la MUSO. Pour 32% (24/72) la fréquence est restée plus ou moins équivalente. Seulement 11% des Musoniers pensent que la fréquence des chocs a diminué.

La MUSO semble donc ne pas être suffisante pour inverser les conséquences liées à la dégradation de l'environnement économique et sécuritaire des zones rurales du Nord-Kivu.

Le peu de moyens qui ont été mis dans l'accompagnement des MUSO (et des GM) a favorisé le dysfonctionnement de certaines d'entre elles ce qui a réduit leurs capacité à soutenir plus activement leurs membres.

Avant la MUSO

Les moyens utilisés, et le plus couramment mis en œuvre, pour absorber les chocs étaient par ordre d'importance la vente d'animaux (38%), la mobilisation de l'épargne du ménage (31%), la vente de récolte sur pieds (11%), le groupe d'entraide (10%) et les prêts obtenus soit auprès des proches ou auprès de commerçants ou encore d'une COOPEC (9%).

Actuellement

- Près de 32% ont bénéficié de l'aide directe de membres de leur MUSO et/ou d'un autre groupe d'entraide.
- 29% des Musoniers enquêtés affirment avoir fait appel au crédit de la caisse verte ou bleue pour faire face à un choc (en général des problèmes de santé, de vol ou d'agression mais aussi pour financer la scolarité ou encore des funérailles).
- Près de 29% ont mobilisé l'épargne du ménage.
- Près de 10% continuent à vendre des animaux.

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. Le capital social (entraide des autres

membres de la MUSO) permet aux Musoniers de moins avoir recours à la vente des animaux et des récoltes sur pied.

6.2.3 Conclusion intermédiaire

La MUSO a, selon une majorité de Musoniers enquêtés, un effet positif certain mais limité sur la couverture de l'ensemble des besoins fondamentaux.

L'environnement économique et sécuritaire, la détérioration des infrastructures socioéconomiques de base ne permettent pas à la plus grande partie des Musoniers de développer des AGR complémentaires à l'agriculture dont les revenus sont insignifiants.

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 à la 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. Le moyen le plus important que disposent les Musoniers est sans conteste le capital social acquis dans le cadre de la MUSO et qui continue à fonctionner entre individus même quand la MUSO rencontre des difficultés.

6.3 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 sources de revenus du Musonier) au moment de l'enquête.

Tableau 20 : Corrélation effet MUSO sur les AGR et la capacité à répondre aux besoins en santé

Influence sur les AGR ==>	positive déterminante		positive limitée		aucune	
	T_0	T_1	T_0	T_1	T_0	T_1
Capacité à répondre aux besoins en santé						
Pas ou peu	0	0	11	6	1	2
Partiellement	0	0	37	45	6	5
Tout à fait	3	3	13	10	1	1

- Près de 17% des Musoniers enquêtés considéraient n'être pas en mesure de répondre aux besoins en santé de leur ménage au moment de leur adhésion à la MUSO. Ils n'étaient plus que 11% au moment de l'étude.

Les diminutions ont eu lieu au niveau de la deuxième catégorie uniquement (contribution positive limitée sur les AGR). 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. Au contraire même, leur nombre a doublé.

- Près de 60% des Musoniers enquêtés considéraient être en mesure de ne répondre que partiellement aux besoins en santé de leur ménage au moment de leur adhésion à la MUSO. Ils étaient à plus de 69% au moment de l'étude.

Les augmentations ont eu lieu de manière significative au niveau de la seconde catégorie uniquement et marginalement dans la troisième catégorie.

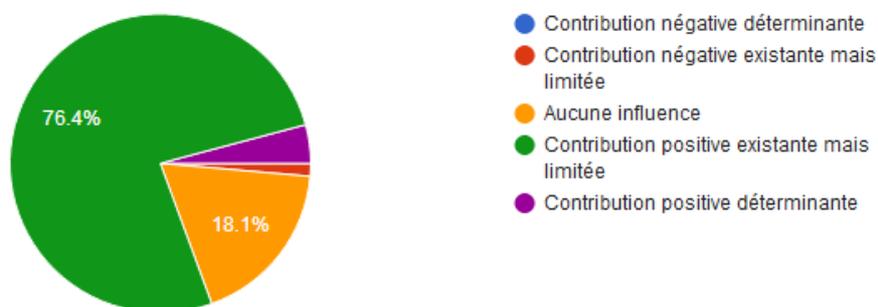
- Près de 24% des Musoniers enquêtés considéraient être en mesure de répondre aux besoins en santé de leur ménage. Leur pourcentage passe à 19%.

La diminution n'a lieu qu'au niveau de la deuxième catégorie, les deux autres catégories restant inchangées.

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 mitigé dans la deuxième catégorie uniquement de vulnérabilité de départ. Dans les deux catégories « extrêmes », quasiment aucune évolution n'est constatée.

6.4 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

La très grande majorité des Musoniers enquêtés (76.4%) considèrent que leur MUSO a contribué de manière positive mais limitée à leur résilience aux chocs. Pour 4.2% d'entre eux, la contribution a été positive et déterminante. 18.1% d'entre eux jugent que la MUSO n'a eu aucune influence sur leur résilience aux chocs alors qu'un des enquêtés pense que la contribution de sa MUSO a été négative.

- a. Avant leur adhésion à la MUSO, les manières les plus utilisées pour faire face à des chocs ou à des tensions de trésorerie consistaient à vendre des animaux (30/72), mobiliser l'épargne (28/72), emprunter auprès du cercle familial et des connaissances (17/72), vendre la récolte sur pied (9/72) et solliciter l'aide de la famille (8/72).
- b. **Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive mais limitée (76.4%)** : le thème « **santé** » est celui qui revient le plus souvent. Par différents biais, la MUSO a permis d'atténuer l'impact négatif des problèmes de santé au sein du ménage mais cela reste très insuffisant et souvent contraignant :

- **La contribution de la caisse rouge est souvent citée comme un moyen de réduire les dépenses liées à des problèmes de santé** mais les fonds collectés au niveau de cette caisse sont bien insuffisants par rapport aux besoins réels.
- Aussi, les Musoniers confrontés à des problèmes de santé au sein de leur ménage ont recours aux crédits qui sont octroyés à partir de la caisse verte. C'est manifestement très fréquent car il n'y a pas, pour certains ménages, d'autres alternatives.

Cela nous amène cependant à questionner la pertinence de ces crédits par rapport aux besoins (se soigner ou soigner un membre du ménage). Les caractéristiques du crédit (durée fixe de 4 mois, remboursement mensuel) et surtout son coût (10% du montant du crédit prélevé au moment du décaissement et pénalités de retard de 10% par mois) semblent inappropriées pour traiter ces cas.

La caisse verte permet de soulager temporairement la trésorerie d'un ménage confronté à des problèmes de santé mais ce service comporte des contraintes majeures, dont le coût du crédit. L'accès aux crédits à partir de la caisse verte est très souvent cité. Les commentaires montrent **l'importance du caractère fongible de ces crédits**. Autrement dit, les crédits pris ne sont pas destinés au financement d'une AGR mais sont dilués dans la trésorerie de l'exploitation familiale. Certains Musoniers enquêtés ont clairement expliqué que pour rembourser ce crédit, ils ont dû vendre des animaux ou emprunter auprès de connaissances.

« Au décès de mon père, la MUSO a contribué en donnant un cercueil. La famille ainsi que des connaissances ont supporté le reste des dépenses »

Le commentaire ci-dessus extrait d'une enquête individuelle montre l'importance que la caisse rouge peut avoir en cas de décès. Mais comme la santé, la contribution semble insuffisante.

- c. **Musoniers considérant la contribution de la MUSO positive et déterminante (4.2%)** : ils sont 3 sur 72 à le penser. Parmi eux, le cas le plus intéressant est illustré par le commentaire suivant :

« Après la perte de 1.200 USD à Goma lors de troubles politiques, j'ai mobilisé un crédit auprès de la MUSO pour redémarrer mon activité de tronçonnage et de coupe des planches puis reconstituer mon capital de commerce de petit bétail ».

Ce commentaire est le seul recueilli sur l'ensemble de l'échantillonnage à avoir un lien direct avec des activités génératrices de revenus. Manifestement, le crédit pris au niveau de la succursale de la CCRD (caisse bleue) a permis à ce Musonier décapitalisé suite à un vol de relancer son activité et de se recapitaliser. Il y a dans ce cas précis, un impact économique positif de la MUSO sur ce membre. Cela montre aussi qu'il y a vraiment lieu de bien distinguer les crédits de la caisse bleue qui financent des AGR et ceux de la caisse verte qui, quand les fonds ne sont pas suffisants, financent surtout la trésorerie du ménage. Et de se poser la question de la pertinence d'avoir exactement les mêmes caractéristiques de crédit et les mêmes coûts pour ces crédits différents.

- d. **Musoniers considérant que la MUSO n'a eu aucune influence (18.1%)** : ils sont 13 sur 72 à le penser.

- Nous retrouvons dans cette catégorie les Musoniers qui ont déclaré ne pas avoir eu à gérer de chocs particuliers depuis leur adhésion mais également des Musoniers qui préfèrent avoir recours au soutien financier familial comme l'illustrent les commentaires suivants :

« Les événements malheureux sont survenus avant mon adhésion à la MUSO. A l'époque, nous nous sommes débrouillés au sein de la famille ».

« Mes enfants me soutiennent en cas de problème ».

Le commentaire ci-dessus extrait d'une enquête individuelle montre l'importance que la caisse rouge peut avoir en cas de décès. Mais comme la santé, la contribution semble insuffisante.

- Dans un cas, le Musonier n'a pas pu faire appel à la MUSO car cette dernière était en proie à des difficultés :

« Les chocs avant cette dernière année sont arrivés pendant que notre MUSO était faible, on ne pouvait pas y emprunter ».

- e. Enfin, un Musonier enquêté a eu des commentaires très négatifs à l'encontre de sa MUSO :

« La MUSO n'a pas respecté ses engagements. J'ai eu peur d'emprunter dans la MUSO parce que le taux d'intérêt est élevé et qu'il y a un verrouillage de l'épargne de la caisse verte »

Ce commentaire, même s'il n'est pas représentatif de ceux des Musoniers enquêtés, pointe le doigt sur deux sujets très importants :

- Le premier concerne le coût du crédit au sein de la MUSO. Ce sujet a déjà été évoqué en posant la question de la pertinence des caractéristiques et du coût des crédits qui sont pour l'essentiel destinés à la trésorerie du ménage.
- Le second thème pose la question du caractère « bloquée à vie » de l'épargne. A juste titre, les Musoniers peuvent se demander s'il s'agit là vraiment d'épargne ou plutôt de cotisations. Sans parler des risques d'usure de cette épargne dans le temps en raison de la dévaluation du Franc Congolais et des non remboursements de certains crédits. Il est légitime pour eux de contester l'obligation qui leur est imposée d'emprunter plutôt que d'utiliser leur épargne.

Sauf à démissionner de la MUSO. Ce qui, a priori, n'est pas si simple car socialement pas toujours acceptable (risque de perte du capital social).

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 21 : 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 Capital social	Fongibilité assumée des crédits de la caisse verte Entraide des autres membres	Soutien des proches et amis Autres groupes d'entraide (tontine) Taille des jardins bien souvent insuffisante
Santé	++	Caisse rouge Super caisse rouge Caisse verte Capital social	Caisse rouge souvent insuffisante Fongibilité assumée des crédits de la caisse verte Impact des bénéfices grâce à l'amélioration des AGR Aide financière et psychologique des autres Musoniers	Soutien des proches et amis Autres groupes d'entraide (tontine) Eloignement géographique des centres de santé Accès très limité à l'eau potable et gros problèmes liés au système d'assainissement (latrines)
Scolarité	+	Caisse verte	Fongibilité assumée des crédits de la caisse verte	Coût de l'éducation des enfants
Logement, terre	++	Caisse verte	Fongibilité assumée des crédits de la caisse verte Impact des bénéfices grâce à l'amélioration des AGR	Soutien de la famille Autres groupes d'entraide (tontine) Pression foncière très importante
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 Caisse bleue	Crédit court terme Souplesse du crédit en cas de crise avérée	Tontine, AVEC et autre IMF Aide du mari
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	Peu d'opportunités de lancement d'une nouvelle activité
Reprise d'une activité après une crise	++	Caisse verte Caisse bleue Capital social	Modalités adaptées de décaissement Aide financière et psychologique des autres Musoniers	Soutien des proches et amis Autres groupes d'entraide (tontine, AVEC...)
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)	Epargne en nature (bétail) Tontine Succursale CCRD peu utilisée par les Musoniers

6.5 Synthèse

Tableau 22 : 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 23 : 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	++

7 EFFETS DES MUSO SUR LA COMMUNAUTE

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

7.1.1 Le mode de création et de diffusion de la MUSO : un facteur d'inclusion

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'Épargne et de Crédit qui s'adresse théoriquement à tous les villageois.

Cependant, ce caractère « club fermé » est source de création d'autres MUSO. Les villageois souhaitant adhérer à une MUSO, et n'ayant pas réussi, sont « invités » à créer leur propre MUSO. Ce qui est effectivement le cas et se traduit par la coexistence dans un même village de nombreuses MUSO, chacune se créant sur son périmètre de solidarité spécifique. **Le mode de création et de diffusion de l'outil MUSO est donc un facteur d'inclusion très fort.** La MUSO n'est pas l'affaire de quelques privilégiés mais celle d'une partie importante des ménages d'un même village.

Le chapitre 6 montre, s'il fallait caractériser **cette inclusion**, que cette dernière **est avant tout social**. En effet, le premier impact de la MUSO est en général de renforcer le capital social de ses membres qui résiste bien souvent aux crises auxquelles sont confrontées parfois les MUSO.

Pour autant, la MUSO est également un outil d'inclusion financière ne serait-ce que parce que c'est le seul accès à des services financiers dont dispose une partie des Musoniers. L'inclusion financière est moins visible que la sociale pour différentes raisons. L'environnement d'extrême pauvreté qui caractérise les zones rurales du Nord-Kivu ne favorise pas nécessairement en masse l'utilisation de prêts productifs. Et quand cela est possible, bien souvent les fonds disponibles au niveau de la caisse verte ou bleue ne sont pas suffisants. De plus les caractéristiques des crédits et de l'épargne sont très peu flexibles et adaptés aux besoins réels.

7.1.2 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 ou du GM 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.

Le dysfonctionnement de la MUSO et/ou la modicité des sommes dans les différentes caisses est la principale cause citée par les ex-Musoniers. 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.

Hormis ces cas, il n'a pas été relevé d'autres formes d'exclusion. Les autres cas relevés concernent soit des sorties volontaires pour cause de déménagement, soit des démissions (2/72) parce qu'il considère que la MUSO ne l'a pas aidé. Comme déjà indiqué, des membres sont devenus inactifs en raison de leur incapacité à cotiser et épargner tout en continuant à participer aux réunions (9/72).

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.

Le cas des membres inactifs pour raisons économiques doit également être pris en considération. En effet, les montants des cotisations et d'épargne sont fixés à un niveau tellement bas pour que tous les Musoniers qui sont pauvres puissent contribuer à la caisse rouge et verte. Le fait de ne pas y arriver indiquerait que ces Musoniers « inactifs » font probablement partie des classes de population les plus pauvres et vulnérables. Le fait qu'ils continuent à participer aux réunions indiquerait qu'ils cherchent à maintenir leur capital social et à le valoriser.

En conclusion et comme dans la section précédente, il semble qu'il y a lieu de renforcer les capacités des animateurs 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. La question des Musoniers les plus vulnérables (ceux qui n'arrivent plus à cotiser) doit faire partie des sujets qui doivent être discutés au niveau d'une MUSO pour qu'une solution puisse être trouvée. C'est aussi le rôle de l'animateur que de provoquer ce genre de débats.

7.1.3 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. Les maris encouragent leurs femmes à développer une activité et parfois y contribuent financièrement. Près de 78% des Musonnières affirment que les prêts et les cotisations sont discutés au sein du couple. Ce taux est élevé et met en évidence la logique « ménage » dans les différentes stratégies mis en œuvre par les Musonnières pour prévenir les risques et/ou mitiger les chocs.

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?



Source : Enquêtes individuelles approfondies auprès des membres des MUSO

De plus, l'accès à ces services a permis à certaines Musonnières de développer des actifs qui leur sont propres (3% de manière déterminante, 25% de manière limitée), 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 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 de petits équipements pour leurs activités de transformation de produits agricoles.

L'étude n'a pas pu déterminer si les prises de décision 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 (santé, alimentation et scolarité) ou investissement (logement) du ménage laisse penser qu'il y a une « coopération » plus accrue au sein du couple.

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

La section 6.1.3 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 ces liens renforcés représentent un actif important dans la gestion des risques.

Cela signifie qu'au-delà de la caisse rouge et verte, les Musoniers s'entraident et continuent à le faire même quand leur MUSO est en crise ou ne fonctionne pas.

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 la CCRD et les GM en termes par exemple d'éducation financière (gestion de l'épargne, gestion des dépenses...).

Mais l'enjeu majeur sera de faire comprendre aux Musoniers qu'ils sont propriétaires de leur organisation et qu'à ce titre, ils ont le droit de modifier et d'adapter les règles et les caractéristiques des produits financiers indépendamment de ce qui a pu leur être dit au départ.

7.3 Le GM et la MUSO contribuent-t-ils à la promotion du bien commun ?

Tableau 24 : Projets ou investissements collectifs des MUSO

MUSO	Nature du projet ou de l'investissement	Impact présumé sur le village
Notre Gloire	Achat d'une parcelle pour la MUSO pour la production de bois de chauffe	+
Allons de l'avant	Achat de 5 lits pour le poste de santé + participation à la réfection de la toiture d'une école emportée par un ouragan	+++
Le travail notre espoir	La MUSO a initié un cours d'alphabétisation des adultes dans la salle que le GM a construit à KYAMBOGHO.	+++
Entraidons-nous	Appui financier et matériel à la construction de l'hôpital	+++
La bonne réponse	Une salle polyvalente en dur en construction Contribution annuelle à des œuvres caritatives via différentes confessions religieuses	++
Amis Fidèles	Acquisition d'une parcelle	+

Trois MUSO sur 12 ont investi dans des infrastructures et projet qui profitent a priori à l'ensemble des habitants du village. Deux MUSO ont investi dans des projets dont on peut se demander à qui ils profitent vraiment. Enfin, la majorité des MUSO n'a pas pu réaliser un investissement collectif.

Au niveau GM, les réalisations suivantes ont pu être relevées :

- achat d'une parcelle et construction d'une maison qui sert de lieu de rencontre pour les AG du GM (KIPESE) ;
- 2 parcelles bâties, 1 machine presse à brique et 1 bureau et matériel de cuisine pour le GM (VWETETA-NGULO);
- 2 salles polyvalentes dont une en dur à VIKINDWE et l'autre en planches à KYAMBOGHO près de l'université ;
- achat de 3 parcelles en vue de la construction du bureau (MULO) ;
- construction en cours de la salle polyvalente (KILALO) ;
- achat d'une parcelle et la construction d'une salle pour le projet d'alphabétisation des adultes (MULO/MUKONZE).

S'il est plus aisé d'évaluer les effets et l'impact des investissements réalisés par certaines MUSO, cela est beaucoup moins le cas pour les GM. Les salles polyvalentes sont évidemment des lieux permettant aux populations de se rencontrer mais c'est également pour améliorer les conditions de travail des responsables des GM. Il semblerait que les logiques d'investissement soient beaucoup plus aut centrées sur le GM lui-même. Le mode de décision de ces investissements n'a pas pu être déterminé. Il est cependant peu probable que les Musoniers des MUSO membres du GM aient été consultés.

Notons enfin qu'au niveau GM tout comme au niveau MUSO, l'acquisition d'une parcelle ne signifie pas nécessairement qu'il y a investissement. Dans certains cas, il peut s'agir d'une parcelle saisie à un Musonier qui n'a pas remboursé son crédit.

8 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 la LIDE au Nord-Kivu dans un premier temps et par la CCRD actuellement. 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 la LIDE puis par la CCRD. Cela permet de formuler des propositions opérationnelles.

8.1 Efficacité de l'outil MUSO

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

Sans conteste, l'outil MUSO est robuste. Même dans un contexte et un environnement extrêmes comme ceux du Nord Kivu, la MUSO survit et devient même un lieu de référence pour ses membres. 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.

L'outil MUSO se diffuse et s'enracine dans la communauté assez facilement. Le mode de création et de diffusion des MUSO est efficace dans la mesure où il permet d'inclure un nombre significatif de personnes dans un même village.

A cause du contexte, **l'impact le plus tangible de la MUSO est de renforcer et de développer le capital social de ses membres.** La MUSO favorise le développement de relations d'entraide entre les Musoniers et cela va bien au-delà de la caisse rouge et de la MUSO elle-même. **Le capital social permet aux Musoniers de diversifier et de renforcer leurs stratégies de prévention des risques mais surtout de gestion des chocs a posteriori.** C'est la raison principale qui amène un groupe de villageois à décider de s'unir pour créer une MUSO.

Outil d'inclusion sociale, la MUSO constitue également un outil d'inclusion financière.

La pertinence et l'efficacité de la caisse rouge et verte pour la prévention et la gestion de certains risques sont avérées. 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.

La caisse rouge ne dispose pas toujours de suffisamment de fonds pour répondre aux besoins des membres confrontés à un choc. Bien souvent, la caisse verte permet de suppléer à cette faiblesse. Les cas où un crédit de la caisse verte a permis de résoudre de nombreux problèmes (santé, amélioration des conditions de logement et de manière plus marginale la scolarisation des enfants) sont nombreux.

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 leur caractère fongible (assumée de manière très pragmatique par les MUSO), au moins un crédit de la caisse verte et bleue par Musonier a été en partie ou en totalité investi dans son AGR. Ces crédits ont permis à certains Musoniers d'augmenter les revenus soit par une augmentation du fonds de roulement et/ou le lancement d'une nouvelle AGR et/ou l'acquisition de biens productifs.

Les caisses verte et bleue sont donc des outils 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.

L'impact des crédits de la caisse verte et bleue est cependant moins tangible. Dans un contexte de pauvreté extrême et peu propice au développement des AGR, la majorité des Musoniers s'inscrit dans une stratégie de survie. Par ailleurs, les fonds disponibles dans ces caisses sont parfois très limités. Dans ce cas, ce sont de très petites sommes qui sont « distribuées » aux membres qui, combinées aux

caractéristiques rigides et uniformes des crédits, ne peuvent pas vraiment être investies dans des activités productives.

Les membres les plus pauvres et les plus vulnérables ne parviennent pas à cotiser et à épargner mais ils continuent à assister aux réunions. Pour eux, il est important de maintenir leur capital social. 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 intégrée qui combine « recapitalisation », soutien psychologique, santé, formation et services financiers. Cela va bien au-delà de ce qu'une MUSO et un GM peuvent proposer.

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 ;
- les caractéristiques des crédits sont exactement les mêmes dans toutes les MUSO et au niveau des succursales de la CCRD. D'une durée de 4 mois, un prélèvement de la PAF au décaissement et avec trois échéances de remboursement, ces crédits ne favorisent pas le financement du fonds de roulement d'activités productives (y compris l'agriculture). Ils sont encore moins propices à l'acquisition d'actifs productifs.

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).

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. Avant de devenir Musonier, la vente du bétail et des récoltes sur pied étaient les moyens le plus souvent utilisé pour gérer un choc.

La MUSO a sensiblement diminué ces pratiques et favorisé l'épargne en nature qui 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.

Le second cas met en cause l'efficacité des crédits accordés aux Musoniers sur leurs AGR. Il met également en évidence que **l'appropriation des produits de crédits (niveau MUSO et par extension au niveau des GM) par ses membres est finalement faible.**

Si les Musoniers sont en général très attachés à leur MUSO, ils semblent qu'ils n'ont pas compris qu'ils en sont propriétaires et que de ce fait, ils peuvent modifier et adapter les caractéristiques des crédits à leurs besoins et contraintes. Les raisons de ce faible niveau d'appropriation sont principalement historiques et liées en partie à la LIDE mais également à la SIDI (faiblesse des moyens mis en œuvre).

Dans un certain sens, les produits de crédits constituent un modèle sur lequel on ne peut revenir.

Par contre, l'appropriation est tangible en ce qui concerne la dimension sociale de la MUSO : de nombreux aménagements réalisés pour baisser les barrières à l'entrée de nouveaux membres, diminution

des montants de cotisation et d'épargne pour tenir compte des difficultés socioéconomiques des membres, plus grande souplesse dans l'application des pénalités en cas de retard de remboursement de crédit...

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). Mais 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.

De même, les caractéristiques des crédits doivent être revues pour leur donner un caractère plus productif.

Ces changements et améliorations doivent être réalisés avec les MUSO à la base. Ce sera l'occasion de renforcer le niveau d'appropriation de l'outil MUSO par ses membres. La CCRD et les GM doivent investir dans ce travail, mais seuls ils ne le pourront pas. La question n'est pas seulement celle des moyens financiers. Il est important d'accompagner ce processus au niveau technique et opérationnel.

En s'adressant (statistiquement) aux femmes, la MUSO a 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 concertées avec leur mari, notamment en ce qui concerne les prêts et l'épargne auprès de la MUSO.**

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

Les produits et les services proposés par les MUSO n'ont fait l'objet 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 la CCRD 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 :

- l'autorisation pour certains membres, les plus vulnérables, à ne cotiser que dans la caisse rouge sans être pénalisés pour autant pour 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 « rate » 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.

Caisse Verte

Le principal objectif serait d'introduire plus de flexibilité et de possibilités 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 de prévoir tous les ans ou les deux ans, la possibilité pour les Musoniers de pouvoir 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 AVEC.

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 encourage les autres formes d'épargne monétaire (tontine) ou en nature (bétail).

Crédits à partir de la caisse bleue

Il est fortement recommandé de revoir les caractéristiques des crédits octroyés en ce qui concerne la durée et les échéances de remboursement.

Pour les crédits octroyés à partir de la caisse verte, des durées plus courtes en priorité devraient être introduites (un, deux et trois mois) avec un barème PAF par durée.

Pour les crédits octroyés à partir de la caisse bleue, des durées plus longues devraient être en priorité définies ainsi que des échéances plus espacées en cas d'investissement.

Autres caisses

Certaines MUSO ont développé d'autres formes de caisse sans pour autant leur attribuer une couleur. Ces caisses prennent souvent la forme d'une tontine qui peut être rotative³⁸ 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 prélevée 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.

8.2 Recommandations opérationnelles

8.2.1 Mode de diffusion et de création

L'efficacité du mode diffusion des MUSO est avérée. Ceci est en partie lié à la manière dont les MUSO se créent, ce qui encourage les autres villageois à créer leur propre MUSO sur la base de leur propre périmètre de solidarité.

Les améliorations à apporter concernent surtout le rôle et le travail de l'animateur dans le processus de création pour amener les membres fondateurs à fixer des règles adaptées à leurs besoins et à leurs contraintes de sorte que dès le début la MUSO soit un véritable outil et non pas simplement un modèle.

Les animateurs n'ont pas aujourd'hui cette capacité. Il sera nécessaire de les former et de les accompagner dans cette nouvelle manière de faire.

³⁸ 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.

8.2.2 L'importance de l'accompagnement des MUSO

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

Cependant, dans le cas du Nord-Kivu, ce principe mérite d'être reconsidéré pour au moins, les MUSO qui sont refinancées par la CCRD. Aujourd'hui, les animateurs 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 mais en même temps, ils considèrent que leurs interventions sont toujours les mêmes.

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 de se substituer aux Musoniers pour trouver une solution. Le rôle des animateurs doit être d'accompagner la réflexion pour une meilleure appropriation par ses membres de la MUSO.

L'accompagnement a un coût. Ce coût est opérationnel d'abord car cela veut dire que les animateurs 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).

8.2.3 Rompre avec la « tradition orale »

La CCRD 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 les animateurs, les responsables des MUSO et des GM 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 ses partenaires locaux, les MUSO et les GM. 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 GM et 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.

8.3 Quel avenir institutionnel pour la CCRD ?

La CCRD a comme principaux « actionnaires » des GM qui sont des entités informelles et dont les membres sont les MUSO qui sont également des entités informelles. Ses responsables envisagent la possibilité de la faire évoluer vers un statut d'IMF dans la mesure où le statut d'Association à But non Lucratif (ASBL) ne permet plus depuis 2013 l'exercice du microcrédit. Les exigences en capital pour devenir une IMF est de 700'000 USD à partir de 2017. Fin 2015, le total actif de la CCRD était proche d'USD 230'000 et un capital net des pertes cumulées d'environ USD 40'000. Autrement dit, la taille actuelle de la CCRD n'est pas compatible avec ce statut d'IMF. Cela est d'autant plus vrai qu'aujourd'hui son « business model » et ses perspectives de pérennité financière sont loin d'être clairs. Son marché par rapport au refinancement des MUSO n'est pas non plus assuré.

L'évolution vers un statut d'IMF est porteuse d'un autre risque majeur : l'organe de supervision de la microfinance risque de se poser la question du statut des GM et des MUSO. C'est un sujet très sensible. L'institutionnalisation des MUSO et des GM (en ASBL ou encore en coopératives) peuvent compromettre la dynamique MUSO qui tire justement toutes ses forces de son informalité dans un environnement tel

que celui du Nord Kivu, où l'administration est plus dans une logique de « créer les problèmes qu'elle va résoudre elle-même... ». Un autre problème peut également se poser au niveau MUSO. Un des objectifs majeurs des organes de supervision (banque centrale) est de protéger l'épargne publique. Est-ce vraiment le cas aujourd'hui avec l'épargne collectée au niveau des caisses vertes compte tenu des impayés de crédit mais aussi du principe de cumul (à vie).

A ce stade donc, l'évolution de la CCRD en IMF n'est pas recommandée.

Il est plutôt recommandé que la CCRD se concentre sur les fonctions techniques d'un service commun aux GM et aux MUSO. Cela signifie d'identifier clairement les services communs dont les GM et les MUSO ont besoin, d'établir à partir de là un cahier des charges et des conventions avec les GM. Il s'agit d'un exercice de fond que la CCRD ne pourra pas faire toute seule. Elle aura besoin d'un appui technique mais surtout consulter les GM et leurs MUSO. Cela peut être aussi l'occasion à partir d'un bilan de ce qui a été réalisé à ce jour, de mettre beaucoup de choses à plat et de décider ce vers quoi la dynamique MUSO veut aller. Idéalement, un travail de concertation de ce type devrait se traduire par la définition d'un plan d'affaires.

Cette option permettrait de trouver une place viable et légitime à la CCRD dans la dynamique MUSO au Nord Kivu. Il se posera malgré tout la question de la succursale et notamment celle de l'épargne qui s'y trouve. Fin 2015, l'encours épargne était d'environ 150'000 USD. La mission n'a pas de solution à ce problème si ce n'est d'accepter le fait que cette épargne ne soit pas transformée pour octroyer des crédits. Pas en tous les cas, par la succursale de la CCRD. Cela signifie que la succursale ne peut juste proposer des services de « coffre-fort » qui devront faire, éventuellement, l'objet d'une facturation.

ANNEXE

Suite à une relecture du rapport d'étude MUSO pour le Nord Kivu, les responsables de la LIDE-CCRD ont fournis quelques précisions supplémentaires utiles à la lecture dudit rapport.

Page 2891

Partie 2.2.1 : La phase « LIDE » dernier paragraphe

« La LIDE s'est, depuis quelques années, écartée des activités MUSO »

La LIDE a essayée de s'affranchir des contingences du suivi des MUSOs pour se concentrer sur la réalisation, avec les membres, d'autres activités non financières.

Page 2991

Partie 2.2.2 La phase actuelle avec la CCRD, 6^{ème} paragraphe

« Sur les 12 succursales qui ne sont plus encadrées par la CCRD, 2 semblent fonctionner ou plutôt survivre de manière autarcique (Kirumba et Mubana). »

Il ne s'agit pas de Mubana mais de Vukununu

« L'encadrement a cessé en raison de l'éloignement et l'enclavement de ces 2 succursales qui, avant leur abandon, éprouvaient déjà de nombreuses difficultés. Les 10 autres ont été définitivement fermées pour raisons « sécuritaires » (Kibirizi, Kanyabanyonga, Hutwe, Bikara, Vukununu, Vusamba, Butembo, Eringeti, Kamango et Beni) ».

Il ne s'agit pas de Vukununu mais de Mubana

Il n'y a pas que des raisons sécuritaires, mais aussi le manque de suivi de la la part du siège ainsi que de la mauvaise gestion par les GM.

Page 3091

Partie 2.2.3, dernier paragraphe

« Les animateurs étaient très peu suivis sur le terrain. Depuis septembre 2016, la CCRD a mis en place des réunions périodiques avec, dans la mesure du possible, l'ensemble des animateurs. »

Ces réunions périodiques concernent les seuls animateurs pour lesquels des succursales ou coffres se trouvent dans leur rayon.

Page 3291

Partie 2.2.7 Conclusions

« Ces critères de choix ne se sont pas confirmés dans la durée dans le cas du partenariat avec la LIDE. »

C'est pourtant la LIDE qui est à l'origine de la prise en charge des animateurs par les GM dont les fonds sont issus des MUSOs.

Partie 3.3.9 gouvernance des MUSOs

« Pour 10 MUSO, les versements des cotisations sont mensuels. »

On peut préciser que les membres ont un mois pour verser leur cotisation mensuelle en le faisant si nécessaire de manière partielle à chaque réunion hebdomadaire ou tous les 15 jours.

Page 4292

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

« Aucun membre enquêté n'épargne au niveau de la succursale à proximité de la CCRD. »

Les succursales de ces zones ne proposent pas de services d'épargne mais seulement du crédit.

Page 4892

Partie 4.1.2, le GM, un passage obligé pour la MUSO

« Toutes les MUSO visitées et membres d'un GM déclarent que l'adhésion au groupement est obligatoire. Cependant, cette obligation semble surtout traduire un besoin d'accéder à la super caisse rouge et aux ressources complémentaires apportées par la caisse bleue. »

L'adhésion est aussi mue par un désir d'identification et d'appartenance au « mouvement » des MUSOs.

Page 5192

Partie 4.1.5, Super Caisse Rouge : une extension de la caisse rouge des MUSO, dernier paragraphe

« ...partie dépenses liées aux réunions du GM (repas) et les frais de déplacement pour l'AG de la LIDE à Butembo ».

De la CCRD

Partie 4.2.1 L'histoire des succursales est étroitement liée à celle des GM, 2^{ème} paragraphe

« ...survivre de manière autarcique (KIRUMBA ET MUBANA) »

Idem p29

« fermées pour des raisons « sécuritaires » (KIBIRIZI, KANYABANYONGA, HUTWE, BIKARA, VUKUNUNU , VUSAMBA, BUTEMBO, ERINGETI, KAMANGO ET BENI). »

Idem p29

Page 5292

Partie 4.2.1L'histoire des succursales est étroitement liée à celle des GM, dernier paragraphe

« Sur l'échantillon retenu de GM, 4 d'entre eux sont adossés à une succursale. Seul le GM de LUKANGA n'a pas de succursale mais un coffre dont le fond a été constitué par les seules actions des MUSOs du GM et qui a aussi constitué le capital de la CCRD. »

Des 5 GM enquêtés (Kipese, Mulo, Vikindwe, Lukanga, Kilalo), Kipese est une succursale, c'est-à-dire qu'il pratique les services d'épargne et de crédit tandis que les autres sont appelés de coffres et qu'ils ne proposent que le service de crédit.

Page 8792

Partie 8.1.2 :... qui mériterait d'être remis à jour

« l'autorisation pour certains membres, les plus vulnérables, à ne cotiser que dans la caisse rouge sans être pénalisés pour autant pour ne pas épargner dans la caisse verte ; »

La CCRD confirme cette possibilité bien que La première mission de la Muso soit la constitution de l'épargne. On peut cependant laisser au membre de la MUSO, la possibilité d'alimenter la caisse rouge tout en lui donnant l'alternative de cotiser dans la CV selon ses moyens

« 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 « rate » 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. »

La CCRD souligne la difficulté de gérer les « exceptions et passe droits ». Le risque est de ne plus considérer les cotisations (quelles qu'elles soient) comme obligatoires (Il y a tjrs des seuils tolérables (+-80%))

Page 8893

Partie 8.1.2 :... qui mériterait d'être remis à jour

« 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 encourage les autres formes d'épargne monétaire (tontine) ou en nature (bétail). »

Si cette proposition est attrayante, elle vient (un peu) en opposition avec les besoins du crédit dans la MUSO qui dépend essentiellement d'une accumulation à « long terme ».

Page 8993

Partie 8.3 quel avenir institutionnel pour la CCRD

« L'institutionnalisation des MUSO et des GM (en ASBL ou encore en coopératives) peuvent compromettre la dynamique MUSO qui tire justement toutes ses forces de son informalité dans un environnement tel que celui du Nord Kivu, où l'administration est plus dans une logique de « créer les problèmes qu'elle va résoudre elle-même... » . »

La CCRD pense qu'en tout cas, l'institutionnalisation des GM (en ASBL) serait nécessaire pour constituer de véritables partenaires de la future « CCRD ».

« A ce stade, il est plutôt recommandé que la CCRD se concentre sur les fonctions techniques d'un service commun aux GM et aux MUSO. »

Une forme d'institutionnalisation sera à mettre au point pour la CCRD (ASBL ou Société de Conseils Techniques) afin de pouvoir correctement contractualiser avec les autres institutions que seraient les GM formalisés.



« 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. »