

RAPPORT DE L'ETUDE PREALABLE
REALISEE SUR LE QUARTIER DE SUKURA
ACCRA - GHANA

Septembre 1998

Olivier RAKOTOARINOHATRA
(Enquêteur principal)

SOMMAIRE

1 - RAPPEL DES TERMES DE REFERENCES

- ✓ Le Ghana
- ✓ Le quartier de Sukura
- ✓ Initiative Développement
- ✓ Les enquêteurs

2 - RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES POUR L'ETUDE PREALABLE

- ✓ Objectifs généraux de l'étude
- ✓ Termes de références de l'étude

3 - L'ETUDE PREALABLE

- ✓ Méthodologie de l'étude
 - Etude quantitative
 - Etudes qualitatives
- ✓ Calendrier
- ✓ Les principaux résultats de l'étude préalable
 - Résumé de l'enquête quantitative réalisée sur le quartier de Sukura
 - Enquête qualitative : entretien avec *susu* collecteur
 - Enquête qualitative : entretien avec un usurier
 - Recensement des activités artisanales sur le quartier de Sukura
 - Focus group* avec deux groupements de femmes de Sukura
 - Entretien avec une femme marchande
 - Focus group* avec des femmes marchandes

4 - LE PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT A L'ISSUE DE L'ETUDE PREALABLE

- ✓ Mesures envisagées

1 - RAPPEL DES TERMES DE REFERENCES

✓ LE GHANA

Indépendant depuis 1957, le Ghana est généralement considéré comme le « bon élève du *F.M.I.* » en Afrique de l'Ouest, suite au redressement économique opéré par Jerry John Rawlings depuis 1981, avec l'aide des institutions internationales. La succession de dictatures au Ghana entre 1966 (renversement du Président Nkrumah) et 1981 avait alors laissé le pays dans une situation économique catastrophique, en dépit de ses richesses naturelles (or, manganèse, diamants, bois, etc.).

Si les performances économiques du pays ont été remarquables entre 1985 et 1990, on observe, depuis un fléchissement des principaux indicateurs économiques, dû à un relâchement des politiques fiscale et monétaire. La *Banque Mondiale* conclut dans un de ces derniers rapports annuels « qu'il ne faut pas surestimer le Ghana ».

La crise énergétique, due à un déficit pluviométrique de deux années au barrage d'Akosombo sur la Volta hypothèque aussi l'avenir et risque de fragiliser durablement le tissu industriel.

Le Ghana présente des indicateurs de développement légèrement meilleurs que ceux du Bénin, du Togo et du Nigeria, mais l'ordre de grandeur reste le même : (*Source Unicef - 1996*)

<i>INDICATEURS</i>	<i>GHANA</i>	<i>BENIN</i>	<i>TOGO</i>	<i>NIGERIA</i>
PNB par habitant (1993)	430 \$	430 \$	340 \$	300 \$
Alphabétisme (1990)	58 %	30 %	45 %	49 %
Espérance de vie (1994)	56 ans	47 ans	55 ans	50 ans
Accès aux services de santé (1985-95)	60 %	18 %	61 %	66 %
Taux de mortalité infantile (< 5 ans)	131	142	132	191
Inscription à l'école primaire (1986-93)	74 %	66 %	81 %	76 %
Passage du primaire au secondaire	80 %	55 %	70 %	87 %
Taux de fertilité (1994)	5,8	7,0	6,4	6,3
% de population urbaine sous le taux de pauvreté absolue (1980-89)	59 %	n.c.	42 %	n.c.
Taux de mortalité maternelle (1980-92)	390	160	420	800
Utilisation de méthode contraceptive	20 %	9 %	12 %	6 %
Couverture vaccinale infantile à un an:				
TB	61 %	90%	73 %	46 %
DPT	48 %	81%	71 %	41 %
Polio	48 %	81%	71 %	35 %

Les élections présidentielles de fin 1996, que chacun s'accorde à considérer comme exemplaires dans la région par leur régularité ont confirmé J.J. Rawlings comme président. La démocratie est

désormais clairement installée, offrant ainsi un espace de travail sûr et dynamique pour les acteurs de développement.

Les grandes restructurations ont cependant augmenté le chômage. L'inflation a toujours été de deux chiffres ces dernières années au cours desquelles la monnaie locale a aussi connu une dévaluation importante. Le nombre de familles vivant sous le seuil de pauvreté continue à grandir malgré un incontestable dynamisme du marché informel.

Le système bancaire ghanéen appuie peu le développement économique du pays. Une refonte du système est à l'étude. L'accès au crédit est rare et cher.

Accra la capitale du Ghana accueille désormais plus de 2 millions d'habitants, dont un bon nombre vit dans des conditions précaires, dans un habitat de fortune et sur des quartiers surpeuplés comme à Sukura.

✓ LE QUARTIER DE SUKURA

Le quartier de Sukura (aussi appelé *Shukura* de l'arabe 'merci') est très hétérogène. Longtemps peuplé majoritairement par les ethnies musulmanes du nord du Ghana, du Nigeria et des autres pays limitrophes, le quartier a connu une forte croissance démographique. Aujourd'hui toutes les ethnies du pays sont représentées, avec un nombre plus important d'*Akans*. 16% de la population est d'origine étrangère.

Le quartier dont le coût locatif est l'un des moins cher d'Accra, attire un nombre important de familles démunies venues retrouver un parent ou un membre du village d'origine. Une partie du quartier, située en bas d'une colline est régulièrement inondée pendant la saison des pluies (deux enfants ont été emportés par les flots en 1995). La pression démographique est importante et les points d'eau potable pas assez nombreux.

Il n'existe aucun établissement scolaire public dans le quartier ni aucune école secondaire, les enfants sont contraints de se rendre dans les établissements des quartiers avoisinants.

Peu d'action de santé publique ont été menées, hormis la construction d'un bloc de toilettes publiques pour l'ensemble du quartier (la périphérie du quartier est utilisée comme latrines, les capacités des toilettes publiques étant notoirement insuffisantes).

La collecte des ordures est quasi absente et les canaux de drainage insuffisants contribuent au déplorable état sanitaire du quartier (égout à ciel ouvert, amas d'ordures...).

La *Banque Mondiale* finance actuellement la construction de deux routes d'accès qui désenclaveront le quartier.

Longtemps délaissé par les ONG, le quartier n'a bénéficié d'aucune aide extérieure. Depuis 1997, *Women World Banking* a introduit à Sukura son programme d'éducation qui s'étend sur toute la ville. Plusieurs dizaines de femmes sont bénéficiaires de cette action qui ne peut pas répondre à l'ensemble des besoins. Des consultations et informations sont aujourd'hui fréquentes entre nos deux projets pour une action concertée et complémentaire.

Sukura est une immense *citée-dortoir*. Une très grande partie de la population vit des activités d'achat-revente à faible marge commerciale. Le nombre limité d'artisans s'explique par l'exiguïté

du marché local et la faiblesse de moyens des artisans. Le marché de l'emploi est ainsi saturé d'hommes et de jeunes, sans revenus et vivant d'activités occasionnelles. Cette situation crée des conflits familiaux et *hypothèque* grandement la scolarisation des enfants, trop souvent sacrifiée. Le désœuvrement de la jeunesse se traduit par un nombre élevé de grossesses adolescentes, la consommation de drogues et le développement de la délinquance.

✓ INITIATIVE DEVELOPPEMENT

Initiative Développement (ID) est une organisation de solidarité internationale **qui se consacre exclusivement à la réalisation de programmes de développement.**

Créé en 1994, l'association a pour objet d'aider dans les pays en voie de développement des communautés parmi les plus démunies à identifier et prendre en charge des actions adaptées à la satisfaction de leur besoins élémentaires.

***Initiative Développement* est responsable de la gestion et du suivi d'une vingtaine de programmes intégrés de développement en HAÏTI, au BENIN et aux COMORES pour un budget annuel de 15 millions de francs en 1996.**

ID travaille dans les domaines de la santé communautaire et de la prévention des MST et du SIDA, de l'épargne-crédit, de l'agriculture, de la scolarisation des enfants en préscolaire, en cycle primaire, des classes d'application, de l'accès à l'eau potable, de la formation des animateurs et collaborateurs des programmes de développement et de l'accompagnement familial en milieu urbain.

Initiative Développement ne fait pas de recherche de financements auprès du grand public mais propose le cofinancement de ses programmes de développement aux différents bailleurs de fonds publics et privés.

ID n'a pas de fonds propres et couvre l'essentiel du fonctionnement de sa structure par répartition des dépenses administratives sur les financements des programmes sans lesquels l'Association n'aurait plus d'objet, ni les moyens de fonctionner. Les frais administratifs et de suivi sont limités à 12 % du total des dépenses sur chaque programme.

Les principes d'intervention sont les suivants :

1. Associer systématiquement et à toutes les étapes les bénéficiaires et les populations aux actions entreprises : étude et enquête préalables, identification des besoins, élaboration des projets, animation communautaire, soutien aux initiatives collectives, encouragement à l'émergence de groupes de solidarité...
2. Donner la priorité, dans la mesure du possible, aux actions productives et à celles qui ouvrent accès à l'emploi.
3. S'engager à long terme : rester sur la même zone ou à proximité jusqu'à ce que l'apport représenté par un programme soit vraiment intégré par la population.
4. Collaborer avec des partenaires locaux (associations, ONG, associations de quartier) ou favoriser leur création.
5. Assurer un suivi rapproché et permanent des actions entreprises.

EXPERIENCES ET ANTECEDENTS :

Initiative Développement travaille depuis 1994 au Bénin en milieu urbain sur un programme intégré de développement dans deux quartiers, Placodji et Akpakpadodomè, extrêmement

pauvres et densément peuplés. Le programme intégré a développé un vaste volet « épargne-crédit », actuellement en cours d'évaluation. Les bons résultats et l'excellente réception de la population (dont une partie est Ghanéenne sur le quartier de Placodji) encouragent à dupliquer cette action sur d'autres milieux urbains. A cette fin, des missions de prospection ont été réalisées principalement à Lomé et à Accra.

Le Ghana a été choisi puisqu'il offre un secteur économique et industriel plus dynamique que les autres pays de la région. Ce dynamisme facilite le lancement d'un programme intégré dont les composantes seraient principalement l'épargne-crédit et l'accès à l'emploi (bureau de placement, formation technique et professionnelle).

ID bénéficie de la maîtrise acquise et développée par *Inter Aide*, notamment sur ses programmes *NBA* et *LINK* à Manille aux Philippines. Cet apport de compétences s'opère grâce au *Réseau d'échanges, d'idées et de méthodes pour des actions de développement, PRATIQUES*.

✓ LES ENQUETEURS

Enquêteur Principal :

- Monsieur Olivier RAKOTOARINOHATHA, universitaire économiste à l'université de Lyon 3, *Institut d'Administration des Entreprises* a été l'enquêteur principal pour les différentes étapes de l'étude. Spécialisé dans le domaine de l'épargne de proximité dans les pays de la zone-franc, il a suivi une brève formation aux techniques d'enquêtes en décembre 98 puis une immersion d'une dizaine de jours sur un programme béninois.

Expert extérieur :

- Professeur O. SAKYI-DAWSON de l'University of Ghana - *Department of agricultural extension - Faculty of agriculture*. Le Professeur Dawson a formé l'équipe d'enquêteurs locaux et a validé les outils à chaque étape du processus. Spécialiste ghanéen des diagnostics rapides et communautaires, sa bonne connaissance du milieu et des techniques d'enquête ont accompagné l'équipe au cours des principales étapes de l'étude.

Les enquêteurs locaux :

- Francisca AMPONSHA, Assistante sociale
- George WOODÉ, sociologue
- Naa Odey ASANTE, économiste
- Kamel HARUNA, animateur

Les accompagnants : (deux personnes, originaires du quartier et référés par les autorités locales ont accompagné les enquêteurs dans les phases de diagnostics et de restitution)

- Hamidu ABUBAKAR SIDIG
- Baba PATCHAKA

Un appui technique, au cours de missions, a été effectué par Bruno MONTARIOL, chef de secteur à *Initiative Développement* en charge du secteur urbain et qui a lui-même une expertise dans le domaine de la conduite d'enquêtes.

RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES POUR L'ETUDE PREALABLE

✓ OBJECTIFS GENERAUX DE L'ETUDE

- 1) **VALIDER LES HYPOTHESES DE TRAVAIL** PROPOSEES PAR LA MISSION DE PROSPECTION MENEES EN MILIEU URBAIN GHANEEN DANS LES DOMAINES DE L'ACCES AU CREDIT, DE L'ACCES A L'EMPLOI, DE L'APPUI ET DE LA PROMOTION DE MICRO-ENTREPRISES.
- 2) **ACQUERIR UNE MEILLEURE CONNAISSANCE** DU MILIEU URBAIN ET PLUS PARTICULIEREMENT DU QUARTIER DE SUKURA.
- 3) **ASSOCIER** AU COURS DE CETTE ETUDE ET DE LA RESTITUTION **LA POPULATION** DU QUARTIER A L'ELABORATION D'UN PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT.
- 4) **PREPARER L'INTEGRATION DU PROGRAMME** DANS SON ENVIRONNEMENT EN DEFINISSANT RIGOREUSEMENT LES CONDITIONS D'INTERVENTION, LA ZONE, LA POPULATION-CIBLE ET EN FINALISANT LES DIFFERENTS PARTENARIATS RETENUS POUR CHAQUE ACTIVITE.
- 5) ENVISAGER DES MOYENS POUR ASSURER **LA VIABILITE FINANCIERE ET TECHNIQUE** DU PROGRAMME : DEFINITION DE LA POLITIQUE GENERALE DE CREDIT ET DE LA PARTICIPATION DE CHAQUE PARTENAIRE.

✓ TERMES DE REFERENCE DE L'ETUDE

⇒ **VALIDER** LES HYPOTHESES DE TRAVAIL PROPOSEES PAR LA MISSION DE PROSPECTION MENEES EN MILIEU URBAIN GHANEEN DANS LES DOMAINES DE L'ACCES AU CREDIT, DE L'ACCES A L'EMPLOI, DE L'APPUI ET DE LA PROMOTION DE MICRO-ENTREPRISES.

Dans le domaine de l'accès au crédit :

- Estimer le « taux de pénétration » des opérateurs d'épargne-crédit sur le quartier.
- Recenser les sources de crédit sur le quartier (les usuriers, le *Susus*, les tontines...).
- Exposer les conditions d'éligibilité pour ce crédit (les taux, la politique de crédit, les procédures, les cautions et la durée du crédit).
- Recenser les structures « sécurisant » l'épargne (analyse des risques, rémunération de l'épargne et/ou coût des dépôts).
- Apprécier, si possible, le « taux de couverture » de l'épargne communautaire.
- Recenser et classifier les principales activités commerciales des habitants de Sukura.
- Décrire les besoins en formation pour ces petites activités commerciales (achat revente, transformation des produits agricoles, gestion, diversification...).
- Décrire la nature et si possible le volume des flux commerciaux et financiers en provenance et à destination du quartier de Sukura.

Dans le domaine de l'accès à l'emploi et de l'aide aux micro-entreprises :

- Recenser les micro-entreprises opérant sur le quartier.
- Recenser les besoins en formations technique et professionnelle.
- Visiter et retenir des établissements crédibles dispensant ces formations.
- Définir les besoins de formation pouvant être « couverts » par le programme.

⇒ **ACQUERIR UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DU MILIEU URBAIN ET PLUS PARTICULIEREMENT DU QUARTIER DE SUKURA.**

⇒ **ASSOCIER AU COURS DE CETTE ETUDE ET AU COURS DE LA RESTITUTION LA POPULATION DU QUARTIER A L'ELABORATION D'UN PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT.**

L'étude préalable sera divisée en plusieurs parties :

- 1) Une enquête quantitative à partir d'un échantillon représentatif de la population et suivant la « méthode des grappes ».
- 2) Une enquête qualitative en utilisant une pluralité d'outils de collecte d'informations (entretiens semi-structuré, diagramme de Venn, diagramme des flux, transects, calendriers...).
- 3) Des visites et rencontres « extérieures » au quartier dans les domaines spécifiques de l'étude.

Pour chaque enquête et outil de collecte, un cahier des charges sera établi précisément indiquant les objectifs, les personnes à enquêter et les procédures. Les enquêteurs devront systématiquement « trianguler » les sources d'information.

Ces enquêtes permettront aux enquêteurs d'acquérir une meilleure connaissance du quartier, de ses besoins mais aussi de ses moyens.

Des **séances de restitution** seront organisées pour associer étroitement les populations aux résultats et aux conclusions de l'étude.

⇒ **PREPARER L'INTEGRATION DU PROGRAMME DANS SON ENVIRONNEMENT EN DEFINISSANT RIGOREUSEMENT LES CONDITIONS D'INTERVENTION, LA ZONE, LA POPULATION-CIBLE ET EN APPRECIANT LES DIFFERENTS PARTENARIATS RETENUS POUR CHAQUE ACTIVITE.**

⇒ **ENVISAGER DES MOYENS POUR ASSURER LA VIABILITE FINANCIERE DU PROGRAMME : DEFINITION DE LA POLITIQUE GENERALE DE CREDIT ET DE LA PARTICIPATION DE CHAQUE PARTENAIRE.**

Pour le programme et l'intervention :

- Définir et préciser les compétences requises et les compétences disponibles.
- Définir les caractéristiques de la population-cible (nombre, disponibilité, historique, niveau d'éducation, motivation...).
- Enumérer les impacts socio-économiques attendus et aussi les impacts communautaires.

- Apprécier les partenariats possibles dans les domaines couverts par l'étude préalable.
- Apprécier les acteurs communautaires engagés et motivés.
- Décrire les contingences et formalités administratives et juridiques pour l'implantation d'un programme de développement à Accra.

Dans le domaine de l'accès au crédit :

- Préciser une politique de crédit :
 - * objectifs prioritaires,
 - * éligibilité du crédit,
 - * nature du crédit (individuel, collectif, caution),
 - * activités,
 - * montants et fourchettes,
 - * taux créditeurs,
 - * taux de rémunération de l'épargne,
 - * durée et amortissement,
 - * les conditions de viabilité (volumes, taux, renouvellement)...
- Proposer un ou des partenariats sur :
 - * les opérations courantes,
 - * le refinancement des prêts remboursés,
 - * la politique de formation,
 - * le suivi et les audits externes.

➔ Un accent particulier sera apporté aux mesures D'ACCOMPAGNEMENT DU CREDIT.

Dans le domaine de l'accès à l'emploi et de l'appui aux micro-entreprises :

- définir un mode d'intervention et une démarche,
- quels secteurs et quels besoins,
- avec quels établissements,
- les besoins en compétences extérieures.

➔ Les enquêteurs devront proposer un dispositif D'APPUI POUR L'ACCES A L'EMPLOI

3 - L'ETUDE PREALABLE

✓ METHODOLOGIE DE L'ETUDE

Dans un premier temps nous avons défini la nature des informations que nous désirions collecter :

- Situation socio-économique actuelle
- « Niveau de satisfaction »
- Attentes
- Besoins exprimés
- Motivation et moyens envisagés

Ces informations concernaient trois domaines principaux :

- L'activité économique (emploi, commerce, artisanat)
- Le niveau d'études et la formation professionnelle
- L'expérience et les besoins en matière de crédit.

ENQUETE QUANTITATIVE

Nous avons défini un échantillon de 150 ménages, comprenant 2/3 de femmes et 1/3 d'hommes.

Le zonage du quartier a été ensuite effectué pour déterminer le nombre de foyers présents dans chaque concession. Permettant de définir un échantillon aléatoire des foyers, représentés par une porte donnant sur une concession.

Le quartier a été divisé en 17 blocs, séparés par une route ou un chemin clairement identifiable. A l'intérieur de chaque bloc, les concessions ont été recensées selon une technique définie : de l'angle Sud-Est du bloc à l'angle Sud-Ouest. Puis du Nord-Est au Nord-Ouest. La progression s'est donc toujours faite d'Est en Ouest. Dans chaque concession les portes ont été numérotées dans le sens des aiguilles d'une montre, en partant de celle la plus à gauche en entrant.

⇒ Echantillonnage :

Nous avons dénombré 3.370 portes dans les 442 concessions. La méthode de sondage par grappes nous a permis de faire une sélection de 30 grappes composées de 5 portes successives.

L'intervalle entre chaque grappe était de 112 portes.

Autrement dit, 5 enquêtes étaient réalisées dans des maisons voisines, souvent dans la même concession, les cinq suivantes étant administrées 112 portes plus loin.

L'échantillon ainsi défini comportait des portes dans chaque bloc, assurant la représentativité des enquêtes.

Un questionnaire a été établi puis testé sur des familles représentatives, habitant Russia, quartier similaire à Sukura. Le questionnaire a en suite été modifié puis traduit dans les différents dialectes pour définir exactement les termes utilisés.

⇒ Problèmes rencontrés

Du fait de l'absence de réel aménagement des voies et des rues du quartier, et de la densité des habitations, l'accès à certaines portes s'est parfois avéré difficile.

Dans certaines concessions, lorsque nous dénombrions les portes il est apparu que derrière certaines portes, considérées comme un foyer, se trouvait en fait un hall et deux portes où vivaient deux familles différentes. Il a donc fallu se renseigner auprès des habitants des concessions pour établir le nombre exact de « portes » par concession. Ce qui fut parfois difficile car le zonage s'étant fait en semaine et en journée, certaines concessions étaient vides, obligeant l'équipe à revenir.

La majorité des personnes interrogées se sont montrées très coopérantes. Personne n'a demandé à voir les lettres d'autorisation fournies par les chefs de quartier et la mairie d'Accra.

Comme les enquêtes étaient conduites la journée, un grand nombre de personnes (hommes travaillant à l'extérieur du quartier, marchandes, colporteuses...) n'étaient pas chez elles. Il a fallu revenir, parfois plusieurs fois pour pouvoir les interroger. Les problèmes actuels de coupures d'électricité ont rendu difficile ces entretiens en fin d'après-midi et impossible en soirée. Une partie des logements n'ayant pas un éclairage suffisant pour lire et remplir les questionnaires.

Enfin, pour l'exploitation des résultats, un incident informatique nous a empêché d'utiliser un logiciel de statistique. Les résultats ont été saisis sur Excel et ont donc demandé plus de temps.

ENQUETES QUALITATIVES

Ces enquêtes sont fondées sur les techniques de la Méthode Accélérée de Recherche Participative (*M.A.R.P.*). Elles consistent à placer les personnes interrogées dans la position d'*informants*. L'enquêteur ne faisant que faciliter la communication en suscitant la parole avec des outils interactifs simples et pratiques. Le chercheur reste un simple observateur et recueille les informations et la perception des faits des personnes interrogées.

Nous avons choisi des outils de collecte jugés rapides et simples à mettre en oeuvre :

- **Calendrier saisonnier** : fondé sur le cycle des saisons, il permet d'établir la chronologie d'événements ou d'activités au long de l'année.
- **Chronique d'activité journalière** : décrit les horaires et la durée des activités habituelles.
- **Classement de préférences** : permet aux répondants de hiérarchiser des faits ou des activités en fonction de leurs préférences
- **Diagramme de Venn** : permet de représenter sous une forme graphique simple, les interactions entre plusieurs événements.

- **Entretien semi-structuré** : entretien informel durant lequel l'enquêteur dispose d'une *check-list* des informations à collecter. Ce n'est pas un questionnaire mais un guide de discussion, la parole étant entièrement laissée au répondant.
- **Focus group discussion** : un groupe *homogène* est réuni pour discuter d'un événement ou d'une activité commune aux membres du groupe. Les répondants sont amenés à décrire et à comparer leurs différentes expériences personnelles et collectives.

Nous avons réalisé 10 *focus group* discussions regroupant à chaque fois une catégorie particulière de personnes :

- Artisans hommes et femmes regroupés par type d'artisanat (construction, bâtiment, textile, habillement, services)
- Vendeuses de divers et colporteuses
- Marchandes et vendeuses en kiosque
- Colporteurs et commerçants
- Associations de jeunes
- Tontines et groupes de crédit

et une vingtaine d'entretiens semi-directifs :

- Chefs de tribus, chefs religieux et leaders d'opinion
- Opérateurs financiers :
 - susu collecteurs
 - usuriers
 - responsables d'association de crédit
 - responsables de programmes de développement
- *Informants* qualifiés ; représentants des associations
 - de commerçantes
 - d'artisans
 - de jeunes
 - d'associations socio-culturelles,
 - ethniques
 - sportives

L'équipe a au préalable suivi une formation théorique et pratique d'une semaine, délivrée par des professeurs de l'Université de Lagon, suivie d'une mise en pratique dans un quartier présentant les mêmes caractéristiques que Sukura.

L'aide de la communauté a été sollicitée pour l'organisation des discussions : choix de certains sujets d'intérêts, des lieux de réunion, sélection de jeunes du quartier pour rassembler les personnes invitées, etc.

⇒ Problèmes rencontrés

Le problème principal tenait au manque de disponibilité des personnes sollicitées.

Les commerçantes, artisans... sont très occupés durant la journée. Il a donc fallu organiser certaines discussions le week-end ou certains jours fériés (Pâques).

Les horaires ont aussi posés quelques problèmes, pour une réunion prévue à 13 h, les gens arrivent à 13 h GMT c'est à dire *Ghana May be Time* ! Il a fallu convoquer les gens pour 11 h afin de pouvoir commencer à 14 h !

✓ LE CALENDRIER DE L'ETUDE PREALABLE

Calendrier hebdomadaire de l'étude

Actions	XI 97	XII 97	Janvier 98	Février 98	Mars 98	Avril 98	Mai 98	Jun 98
• Recrutement de l'enquêteur principal								
• Formation en France de l'enquêteur principal								
• Séjour à Cotonou au Bénin sur le programme intégré								
• Visite d'appui et de suivi								
• Mise en place et premiers contacts partenaires								
• Premiers contacts leaders de la communauté								
• Recrutement et formation de l'équipe locale d'enquêteurs								
• Choix des différents outils de collecte								
• Enquête quantitative								
• Visite d'appui et de suivi								
• Enquête qualitative								
• Analyse des résultats								
• Restitution des enquêtes aux communautés								
• Rédaction du rapport								

✓ LES RESULTATS DE L'ETUDE PREALABLE

RESUME D'ENQUETE QUANTITATIVE

I - MONOGRAPHIE DU QUARTIER DE SUKURA

Sukura est un quartier relativement jeune puisqu'il a été fondé durant les années soixante.

Sa population a augmenté à un rythme très élevé durant près de quinze ans (plus de 8% de taux de croissance annuelle de 1970 à 1984¹) et continue de croître à un rythme soutenu (de l'ordre de 4%).

10% des foyers interrogés durant l'enquête se sont installés il y a moins d'un an dans le quartier. Le quartier continue toujours d'accueillir de nouveaux arrivants, aux grés des événements politiques régionaux² et des regroupements familiaux ou ethniques. La population de quartier est néanmoins stable puisque la durée moyenne de résidence est de 12 ans.

Sukura est donc un quartier de résidence permanente dont la population et sa composition ethnique sont en évolution constante.

Initialement peuplé de 'Gans', habitants de la région d'Accra, le quartier a été habité à sa fondation par des 'Bussangas' (ethnie du Nord) puis en 1969, suite à l'*Alien Compliance Order*, les 'Haussas' (groupement d'ethnies musulmanes du Nord) sont devenus majoritaires avant que

¹ Les estimations du taux de croissance ainsi que les projections démographiques, ont été obtenues en croisant les données de différentes sources :

- « *Etude sur les problèmes sanitaires de cinq quartiers dont le quartier de Sukura* » par le Pr. Areytee de l'I.S.S.E.R.,
- Données du Recensement de 1985,
- Projections du *Ghana Statistical Service*, de l'*Electoral Commitee*.

Evolution démographique de Sukura / Population globale

	1970	Taux de Croissance	1984	Taux de Croissance	1995 (estimation)	Taux de Croissance (estimation)	1998 (estimations)
Sukura	3.267	11,8%	17.505	5%	29.998	4%	33.743
Ghana	8,6 millions	2,6%	12,3 millions	2,7%	16,5 millions	2,6%	17,8 millions

² Le peuplement du quartier a été marqué par plusieurs événements politiques :

l'Alien Compliance Order Bill de 1969 qui poussa au départ beaucoup de résidents étrangers et permit aux nouveaux arrivants des régions Nord d'acquiescer logement et emploi.
L'expulsion de près d'un million de ghanéens du Nigeria en 1983, dont certains trouvèrent à Sukura un logement abordable,
Le conflit ethnique dans le nord du Ghana de 1993-94 suscita aussi l'émigration de certains habitants de la région.
La dégradation de la situation politique et économique du Togo...

l'arrivée massive d'Akans' (groupe des ethnies du Centre, Ouest et Sud-Ouest du Ghana) durant les années 80, ne bouleverse la composition ethnique du Quartier. Pratiquement toutes les ethnies du Ghana sont présentes dans le quartier³.

On y trouve aussi nombre d'étrangers (16%), notamment des Togolais, 'Ewes' comme les habitants de la Volta Region, à la frontière Ghanéo-Togolaise.

La langue la plus parlée dans le quartier, à côté de l'anglais - langue véhiculaire du Ghana - est le Twi, premier dialecte ghanéen (dialecte du groupe 'Akan'), suivi de l'Haussa et du Ga. La majorité des habitants parle plusieurs langues (plus de deux en moyenne).

Sukura se caractérise donc par une grande hétérogénéité de groupes ethniques à forte dominance 'Akan' et 'Haussa'.

La religion chrétienne est largement majoritaire, présente sous la forme de différentes sectes chrétiennes. L'Islam, religion majoritaire des ethnies 'Haussas' reste important dans le quartier.

L'absence d'eau, le manque de canaux de drainage (entraînant des inondations régulières), l'absence de collecte des ordures, et l'enclavement du quartier sont les problèmes les plus souvent cités par la communauté.

Les recours en cas de difficulté restent, en général, la famille. Les nombreuses églises et associations ne sont pas perçues comme des sources de soutien potentielles.

II - ACTIVITES COMMUNAUTAIRES

La vie associative est très développée à Sukura. Près d'un habitant sur deux est membre d'une association quelle soit spirituelle, culturelle ou d'entraide sociale. Il existe de nombreuses associations de soutien économique aux régions et villages d'origine des habitants du quartier.

67% des habitants de Sukura participent aux activités communautaires, le plus souvent sous la forme de travail bénévole lors des campagnes de nettoyage des canaux de drainage par exemple.

III - SITUATION FAMILIALE

A Sukura un « foyer » comporte en moyenne 4,6 personnes. Un « foyer » regroupe toutes les personnes vivant dans un logement donné (pas uniquement des ménages), matérialisé par une porte d'entrée donnant sur une concession.

Il y a en moyenne 2,46 enfants par « foyer ».

³ La population ghanéenne est composée de nombreux groupes ethniques. Le plus important, les 'Akans' représente 44% de la population. Les autres groupes importants sont les 'Mole-Dagbani' (16%), les 'Ewes' (13%), les 'Ga-Adangbe'(8%), les 'Gruma' (2%), un grand nombre de groupes ethniques moins importants compose le reste de la population (17%). *Source Demographic and Health Survey 1993, Ghana Statistical Service.*

La majorité des habitants sont mariés. Nous avons recensé peu de familles monoparentales (veuves, divorcées, abandonnées, mères célibataires) et peu de ménages polygames. De même assez peu de célibataires.

La tranche d'âge 25-39 ans est majoritaire (plus de la moitié de la population), la faible proportion de moins de 25 ans tient aux conditions de l'échantillonnage et de réalisation des questionnaires. A noter qu'un quart de la population a plus de 45 ans.

IV - CONDITIONS DE VIE

Une grande partie de l'échantillon est composée de locataires (75%). Le faible niveau des loyers à Sukura, comparativement au reste d'Accra, est une des principales raisons d'installation dans le quartier.

L'installation relativement récente et la difficulté d'acquérir du terrain limite en outre le nombre des propriétaires (5%). A noter que nombre de personnes de l'échantillon bénéficient d'un statut intermédiaire, leur parenté avec le propriétaire les exempte de l'avance de loyer ou de tout paiement monétaire (20% de l'échantillon).

Pour les locataires, plus que le montant du loyer, c'est son mode de paiement par une importante avance (un an minimum, voire deux) qui pèse sur le budget des foyers. La majorité des logements dispose de l'électricité (83%), mais n'ont pas de connexion d'eau courante (72%).

Les matériaux utilisés sont un mélange de permanents (murs et sols en ciment, toiture en tôle) et de temporaires (murs ou toiture en planche, sol en terre ou matériaux de récupération). La plupart des logements n'a pas de toilettes et ne comporte qu'une ou deux pièces pour tous les membres du foyer.

Si un grand nombre de foyer possède une radio, nous n'avons recensé que peu de téléviseurs et/ou de réfrigérateurs. Le moyen de cuisson le plus répandu est le réchaud à charbon.

V - EDUCATION

Le taux d'analphabétisme est très fort. Plus de 65% de l'ensemble de l'échantillon. Les femmes sont cependant beaucoup plus nombreuses. Parmi les lettrés, les langues les plus couramment écrites sont le twi, l'anglais et nombre de dialectes et langues étrangères (11% dont le français pour les Togolais et les autres originaires de pays francophones)

Le niveau moyen d'études, pour la population ayant suivi un cursus scolaire, est le cours moyen⁴. Le niveau d'études des hommes étant plus élevé que celui des femmes, 30% d'entre eux atteignent ou dépassent le secondaire.

⁴ La scolarité de base dure 9 ans au Ghana (après avoir longtemps été fixée à 15 ans). Elle comporte 6 années d'éducation primaire (*primary education*) et 3 ans d'école secondaire (*junior secondary education : JSS*). La JSS est suivie de 3 années optionnelles de *senior secondary education*.

Ce niveau d'études est toutefois à nuancer par le grand nombre de redoublants, d'abandons au cours de la scolarité et par la qualité de l'établissement scolaire. Le niveau d'études réel étant alors sensiblement moins élevé⁵.

A la fin de leur scolarité, ou à la suite d'un abandon, beaucoup de jeunes suivent un apprentissage en atelier - souvent pendant plusieurs années, puis après une libération qui coûte chère et un transfert de technologie limité au 'mimétisme' - essaient de s'installer.

Nombre de femmes déclarent avoir abandonné l'activité pour laquelle elles ont pu être formées (couture, coiffure) pour se lancer dans des activités commerciales jugées plus profitables.

VI - SOURCES DE REVENUS

Les activités commerciales sont majoritaires chez les femmes (plus de 80%). Ce sont généralement des activités d'achat-revente à faible marge commerciale. Les produits alimentaires transformés (cuisine de rue, huile de palme, eau glacée...), plus rentables, ne sont vendus que par la moitié des femmes commerçantes.

80% des artisans, commerçants et revendeurs travaillent pour eux mêmes, généralement tous les jours de la semaine. A noter que plus de la moitié des commerces sont situés dans le quartier même. Peu d'activités génèrent des emplois, la majorité d'entre elles est tenue par l'exploitant(e) lui-même aidé généralement par ses enfants et/ou des membres du foyer.

VII - ACCES AU CREDIT ET NIVEAU D'ENDETTEMENT

Le conjoint et la famille sont les sources principales de constitution du capital initial. Le recours au crédit est très limité, faute de possibilités dans la majorité des cas. Les trois quarts de l'échantillon se déclarent intéressés par un crédit exclusivement destiné à l'amélioration de l'activité économique et sous trois conditions ; suivre une formation, épargner une partie du montant prêté, rembourser quotidiennement.

60% des femmes épargnent régulièrement, généralement auprès du *susu* (banquier ambulant) par versement quotidien. Mais 75% de l'échantillon déclare n'avoir pas emprunté ces deux dernières années. La demande de crédit est très importante. Les sources principales de crédit sont la famille, le conjoint et les amis. Une grande partie de ceux qui ont emprunté rencontrent des difficultés lors du remboursement, notamment l'impossibilité d'épargner durant cette période.

⁵ Une étude réalisée par le *Ministry of Education* et l'*United States Agency for International Development (USAID)* entre 1992 et 1997 révèle que parmi les élèves de 6^{ème} scolarisés en établissement public, 29% maîtrisent les mathématiques et 33% l'anglais, contre 61% de maîtrise de l'anglais et 51,7% des mathématiques pour les élèves des établissements privés.

ENQUETE QUALITATIVE

ENTRETIEN AVEC Mr. JACOB NII BOYE ARMAH

SUSU COLLECTEUR SUR LE QUARTIER DE SUKURA

Il y a beaucoup de *susu* collecteurs (tontiniers ambulants) à Sukura. M. Jacob Nii Boye Armah a démarré son activité il y a 4 ans. Il s'est lancé dans cette activité par l'intermédiaire d'un ami qui a été lui même collecteur pendant trente ans. M. Armah s'est fait enregistrer à l'Association des *Susu* Collecteurs où il verse sa cotisation et paie ses impôts sur le revenu. Il pratique cette activité parallèlement à son emploi de paysagiste à la mairie d'Accra.

Au début, il a commencé son activité de collecte par l'impression d'une carte d'enregistrement qu'il a financée avec son épargne personnelle. Il travaille à Sukura parce qu'il vit dans le quartier et le connaît parfaitement. Il n'a pas voulu étendre son activité à l'extérieur du quartier par crainte des voleurs et des gens peu scrupuleux. Il a une moyenne de deux cent clients, mais le chiffre varie selon les saisons. De septembre à décembre les gens ont tendance à épargner plus. Ce qui fait augmenter le nombre de ses clients à près de trois cents.

Ces clients sont généralement les vendeuses de plats cuisinés comme le *banku*, le *kenkey*, etc. Les autres sont des vendeuses de divers et des vendeuses « sur table ». Le montant le plus élevé d'épargne quotidienne qu'il collecte est de 10.000 cédis, pour un tenancier de débit de boissons et un mécanicien. Les vendeuses d'aliments cotisent généralement entre 1.000 et 2.000 cédis par jour.

M. Armah circule chaque jour pour collecter l'épargne qu'il dépose sur son propre compte d'épargne à la banque. Comme il ne peut retirer de l'argent qu'une fois par semaine, il conseille à ses clients de l'informer par avance s'ils veulent récupérer leur argent. Normalement il rend l'argent de chacun à la fin du mois. Chaque mois il déduit une commission d'un montant d'une journée de cotisation.

Il ne fait généralement pas d'avance à ses clients, sauf dans de rares occasions. Il n'avance qu'à ses clients de confiance. Il leur prête un montant égal à leur épargne mensuelle. Il ne demande ni caution ni intérêt. Il n'accordera pas d'avance qui excède trois mois si le client ne peut pas l'assumer financièrement. Lorsqu'un emprunteur ne rembourse pas il le suit à son domicile où ailleurs, jusqu'à ce qu'il « s'inquiète » et paie.

Le seul problème qu'il rencontre dans son activité est la fatigue car il doit marcher de longues distances. Mais même s'il avoue que c'est bon pour la santé, il envisage d'acheter une mobylette pour se faciliter les déplacements.

Les problèmes principaux de ses clients sont financiers : insuffisance de leur capital, diminution du nombre de clients. Ces problèmes pourraient être résolus s'ils pouvaient trouver un soutien financier pour améliorer leurs activités.

A son avis, le problème principal des banques est que les caissiers sont trop lents, ce qui fait perdre beaucoup de temps. Les tontines ne sont pas efficaces parce que les membres ne sont pas loyaux les uns envers les autres et ne cotisent pas généralement jusqu'à la fin du tour. Le métier de *susu* collecteur est très exigeant parce qu'il requiert de l'honnêteté.

ENQUETE QUALITATIVE

ENTRETIEN AVEC M. KWARTENG GYAMFI

USURIER SUR LE QUARTIER DE SUKURA

Mr. KWARTENG GYAMFI a démarré ses activités de prêteur en 1989, après avoir réalisé « que certaines personnes rencontrent des difficultés financières, particulièrement durant la *période maigre* lorsqu'ils ont dépensé leur salaire et attendent le prochain ».

Il a commencé avec son épargne personnelle et son *allocation de transfert* lorsque son poste d'employé au « *Ministère du comptable général* » a été transféré de Kumasi à Accra.

Son activité de prêts n'est pas enregistrée. Il opère à Sukura car c'est là qu'il habite. Depuis qu'il a commencé dans le quartier, de plus en plus de personnes, surtout des femmes, viennent le trouver pour emprunter. D'après M. KWARTENG GYAMFI les gens le sollicitent à toute heure de la journée. Il a à peu près 50 clients dont une majorité d'employés. Les activités de ses clients vont de la fonction publique, l'extraction d'huile de palme, la vente de provisions, la graineterie, l'élevage, la vente de pommes, etc. Certains en pratiquent plusieurs simultanément.

Le motif principal d'emprunt des fonctionnaires est la faiblesse de leur salaire. De même, le coût d'un sac de 100 kg de noix de palme est de 100.000 cédis ce qui est bien trop cher pour les productrices d'huile de palme.

Pour résoudre les problèmes financiers rencontrés par ses clients, M. KWARTENG GYAMFI pense « d'une part que les travailleurs gouvernementaux devraient se discipliner en matière de dépenses. Les productrices d'huile de palme devraient acheter et stocker, elles pourraient aussi acheter à crédit et payer après les ventes ». Généralement ses clients épargnent peu. Toutefois, quelques commerçantes et productrices d'huile de palme épargnent auprès d'un *susu* collecteur des montants de 500 à 1.000 cédis par jour.

La difficulté principale que rencontre l'usurier dans son activité est que lorsque certaines personnes ne remboursent pas leur prêt il ne peut pas les dénoncer à la police. Pour résoudre ce problème, il négocie un rééchelonnement du prêt avec le client et si nécessaire lui octroie un prêt supplémentaire pour qu'il puisse améliorer son affaire et pour qu'il soit capable de rembourser. Pour les emprunteurs défaillants de confession musulmane, il les signale à l'Imam qui les conseille en conséquence. Il regroupe parfois ses clients en difficultés et leur donne des conseils et des cours de comptabilité et d'épargne.

Mr. GYAMFI n'exige aucune forme de caution. Avant d'octroyer un prêt il se renseigne sur : le lieu de résidence à Sukura, le caractère de la personne, le type de travail et si la personne est membre d'une organisation ou d'une association. Il n'accorde pas de prêts aux personnes qui veulent vendre des cigarettes ou de l'alcool. Le taux d'intérêt est de 30% par mois. Le remboursement se fait généralement en un mois, surtout chez les fonctionnaires. Les productrices d'huile de palme remboursent habituellement tous les quinze jours et leurs remboursements s'étalent sur une période de deux mois. Les montants accordés vont de 100.000 cédis à 300.000 cédis.

Lui même épargne à la *Ghana Co-operative Bank* et à la *Bank for Housing and Construction*. Il a établi une relation de compréhension et de confiance avec les managers de ces banques qui lui accordent tous les prêts qu'il sollicite.

Concernant les autres opérateurs financiers du quartier, il pense que leur portée est de fait limitée. Les *Susu collecteurs* ne peuvent aider les gens lorsque le besoin se fait le plus pressant. Ils ne donnent pas non plus de conseils ou de formation à leurs clients. Certains s'enfuient avec l'épargne des cotisants. Le problème principal des tontines est le manque de loyauté de certains membres des groupes qui reportent ou stoppent leur contribution après avoir reçu leur tour.

RECENSEMENT DES ACTIVITES ARTISANALES DE SUKURA

ACTIVITE	Nombre d'ateliers	STAFF	dont Apprentis	dont Employés	dont Aides
Charpenterie	6	1			
	2	2	1		
	4	3	2		
	1	5	4		
Total Moyenne	13	27 2,1	14 1,1		
Maçonnerie	4	1			
	1	2	1		
	3	3	2		
	1	4	3		
Total Moyenne	9	19 2,1	10 1,1		
Broderie	1	1			
	1	2	1		
	3	3	2		
	1	6	5		
Total Moyenne	6	18 3,0	12 2,0		
Réparation électroniques	3	1			
	1	3	2		
	2	4	3		
Total Moyenne	6	14 2,3	8 1,3		
Cordonnier	5	1			
	1	2	1		
Total Moyenne	6	7 1,2	1 0,2		
Joillier	2	1			
Total Moyenne	2	2 1,0			
Fabricant d'huile de palme	31	1			
Total Moyenne	31	31 1,0			
Coiffure	9	1			
	8	2	1		
	7	3	1	1	
	2	4	3		
	2	6	5		
	1	9	8		
Total Moyenne	29	75 2,6	39 1,3	7 0,2	
Tailleur pour hommes	5	1			
	2	2	1		
	2	3	2		
	1	4	3		
Total Moyenne	10	19 1,9	9 0,9		

ACTIVITE	Nombre d'ateliers	STAFF	dont Apprentis	dont Employés	dont Aides
Barbier	3	2		1	
	1	4	1	1	1
Total	4	10	1	4	1
Moyenne		2,5	0,3	1,0	0,3
Tailleur pour femmes	6	1			
	8	2	1		
	4	3	2		
	3	4	3		
	2	5	4		
	2	6	5		
	1	11	10		
	1	16	15		
1	20	12			7
Total	28	115	80		7
Moyenne		4,1	2,9		0,3
Plomberie	2	3	2		
	1	5	4		
	1	6	5		
Total	4	17	13		
Moyenne		4,3	3,3		
Peinture	1	1			
Total	1	1			
Moyenne		1,0			
Soudure	1	4	3		
	1	8	2	6	
Total	2	12	5	6	
Moyenne		6,0	2,5	3,0	
Electricien	1	1			
	1	4	1	2	
Total	2	5	1	2	
Moyenne		2,5	0,5	1,0	
Sculpteur sur bois	1	4		3	
	1	6	2	3	
Total	2	10	2	6	
Moyenne		5	1	3	
Grand Total	155	382	195	25	8
Moyenne	1	2,46	1,26	0,16	0,05

Artisans employant moins de 2 personnes : 50 (32%) Staff total : 60 Moyenne : 1,2

Artisans employant plus de 2 personnes : 105 (68%) Staff total : 322 Moyenne : 3,1

Pour dénombrer le nombre d'artisans dans le quartier et la taille moyenne des ateliers un échantillon aléatoire d'activités a été visité. Chaque artisan devant répondre à de brèves

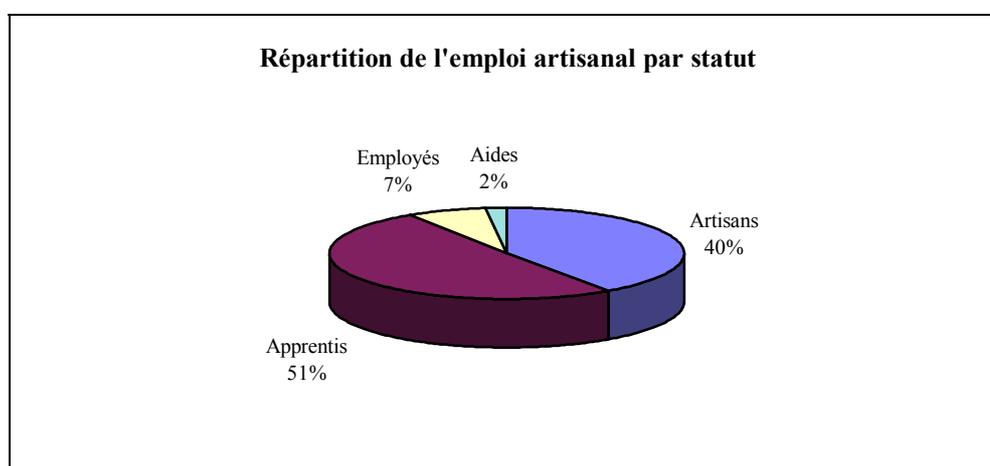
questions concernant essentiellement le nombre et le statut des personnes travaillant dans l'atelier.

Une équipe de deux enquêteurs issus du quartier a sillonné pendant près d'une semaine la majeure partie des rues et chemins du quartier. Si certaines activités ne sont pas présentées dans l'échantillon c'est généralement parce qu'elles sont pratiquées à domicile par une seule personne (repassage). Sur la base de l'échantillon, on peut estimer le nombre total d'artisans à 250 sur l'ensemble du quartier.

Répartition de l'emploi artisanal par statut

La première observation est que les activités artisanales sont d'abord créatrices d'emploi pour leurs propriétaires. Elles représentent plus une opportunité de formation qu'une perspective pour les autres habitants du quartier. 52% de la main d'œuvre artisanale est ainsi composée de personnes non rémunérées (apprentis et aides), les employés étant une faible minorité.

	Artisans	Apprentis	Employés	Aides	Total
Nombre	155	194	25	8	382



Répartition de l'emploi artisanal par taille de l'atelier

La faiblesse de l'équipement explique généralement la faiblesse de la taille de l'entreprise. 92% des ateliers occupent 72% des personnes employées, avec une moyenne de 1,9 personne par atelier. 12 ateliers de taille plus importante regroupent près de 30% de l'emploi artisanal avec une moyenne de 8,9 personnes par atelier.

	Nombre d'ateliers	% des ateliers	Staff Total	% de l'emploi
Ateliers employant 1 personne	78	50%	78	21%
Ateliers employant 2 personnes	26	16%	52	13%
Ateliers employant 3 personnes	26	16%	78	21%
Ateliers employant 4 personnes	12	8%	48	12%
Ateliers employant 5 personnes	4	2%	20	5%
Ateliers employant plus de 5 personnes	12	8%	106	28%
Total	155	100%	382	100%

Répartition des activités artisanales par branches

Activité	Nombre d'ateliers	Staff	dont Apprentis	dont Employés	dont Aides
Bâtiment / Construction					
Charpenterie	13 <i>Moyenne</i>	27 <i>2,1</i>	14 <i>1,1</i>		
Maçonnerie	9 <i>Moyenne</i>	19 <i>2,1</i>	10 <i>1,1</i>		
Plomberie	4 <i>Moyenne</i>	17 <i>4,3</i>	13 <i>3,3</i>		
Peinture	1 <i>Moyenne</i>	1 <i>1</i>			
Soudure	2 <i>Moyenne</i>	12 <i>6</i>	5 <i>2,5</i>	6 <i>3</i>	
Electricité	2 <i>Moyenne</i>	5 <i>2,5</i>	1 <i>0,5</i>	2 <i>1</i>	
Textile / Habillement					
Broderie	6 <i>Moyenne</i>	18 <i>3</i>	12 <i>2</i>		
Cordonnerie	6 <i>Moyenne</i>	7 <i>1,2</i>	1 <i>0,2</i>		
Tailleur	10 <i>Moyenne</i>	19 <i>1,9</i>	9 <i>0,9</i>		
Tailleur pour femmes	28 <i>Moyenne</i>	115 <i>4,1</i>	80 <i>2,9</i>		7 <i>0,3</i>
Agro-alimentaire					
Extracteur d'huile de palme	31 <i>Moyenne</i>	31 <i>1</i>			
Services					
Coiffure	29 <i>Moyenne</i>	75 <i>2,6</i>	39 <i>1,3</i>	7 <i>0,2</i>	
Barbier	4 <i>Moyenne</i>	10 <i>2,5</i>	1 <i>0,3</i>	4 <i>1</i>	1 <i>0,3</i>
Autres					
Réparation électronique	6 <i>Moyenne</i>	14 <i>2,3</i>	8 <i>1,3</i>		
Joaillier	2 <i>Moyenne</i>	2 <i>1</i>			
Sculpteur sur bois	2 <i>Moyenne</i>	10 <i>5</i>	2 <i>1</i>	6 <i>3</i>	
Grand Total	155	382	195	25	8
Moyenne	1	2,46	1,26	0,16	0,05

FOCUS GROUP AVEC DEUX MOUVEMENTS DE FEMMES DE SUKURA

Tontine *Nustsumo Kpee* « le travail paie »
&
Association *31st December Womens Movement*

- ACCUEIL , REMERCIEMENTS AUX PARTICIPANTS
- PRIERE A LA DEMANDE
- INTRODUCTION PAR L'EQUIPE ET EXPLICATION DU DEROULEMENT DE DISCUSSION ET DE SES OBJECTIFS
- INTRODUCTION ET PRESENTATION DES PARTICIPANTS (including whether they are members of any organisation)
- REMPLIR LA FEUILLE DE D'IDENTIFICATION

*Note : Toutes les instructions pour le facilitateur et le preneur de notes sont en CAPITALES. Les questions sont en minuscules.
Sauf exception, toutes les aspects de la discussion doivent être notés.*

Nous cherchons à savoir comment les commerçantes conduisent habituellement leur affaire.

Activités économiques

1. Liste et classement des activités des participantes

1. Huile de palme
2. *Kenkey* (boule de manioc fermenté) et poisson frit
3. Provisions
4. Fabrication de machettes
5. Vente de divers
6. Tailleur pour femmes
7. Colporteuse

Le *kenkey*, les machettes, l'huile de palme et les provisions sont vendus toute l'année. Les vêtements se vendent surtout pendant les fêtes religieuses comme le *Sallah* ou Noël, et plus particulièrement en décembre.

2. Enregistrement des opérations commerciales

Elles notent le montant dépensé pour chaque produit, en incluant les frais de transport. Une femme note aussi le nom de chaque client qui achète à crédit ou cash, et le montant payé. Après avoir additionné les recettes, elle calcule le profit réalisé.

Dans le cas des colporteuses qui vendent à crédit, Les clients versent une avance proportionnel au prix du produit. Après une semaine ou deux, elles passent pour collecter le reste de l'argent par fraction de 2.000, 3.000 ou 5.000 cédis, et marquent le montant payé sur un des murs du logement du client. Et ce jusqu'au paiement complet.

Autres activités et sources de revenus (classement)

1. Vente de maïs durant la saison des pluies, en mai, juin et juillet,
2. Préparation de thé durant les mois de juin et juillet,
3. Production de chapeaux locaux durant la saison sèche,

⇒ EXPERIENCE DU CREDIT

4. Raisons de la création de la tontine (classement)

- pour se soutenir financièrement les unes les autres en cas de difficultés,
- pour se constituer un capital,
- pour obtenir de l'aide d'autres organisations,
- pour s'unir,
- pour se former mutuellement par échange de connaissances.

5. Pourquoi devient-on membre ?

- je suis devenu membre pour obtenir un soutien financier,
- parce que cela rassemble les gens comme une grande famille,
- car c'est très bien d'appartenir à une association ou une organisation,
- car on s'épanouit plus lorsqu'on s'investit avec d'autres.

6. Quelles sont les conditions d'éligibilité

Avant de participer à la tontine il faut s'inscrire au *31st December Womens Movement*, verser une cotisation de 2.000 cédis et fournir deux photos d'identité pour la carte de membre et le formulaire d'inscription. Il y a une cotisation mensuelle de 2.000 cédis.

Pour la tontine, *Nutsumo Kpee*, il faut verser une adhésion de 500 cédis et 2.000 cédis pour la carte de membre. Il faut aussi fournir 3 photos d'identité ; une pour la fiche, pour la carte, et une pour une carte spéciale « *jumo card* ». Avant de devenir membre, il faut être coopté par un membre du groupe, comme garant. Si un crédit est accordé et que la personne refuse de payer, le membre garant est tenu pour responsable.

Les réunions sont hebdomadaires pour les 100 membres de *Nutsumo Kpee*, tous les dimanches, et tous les samedis pour les 79 membres du *31st December Womens Movement*.

7. Comment épargnez-vous?

Nous épargnons en groupe. Nous avons aussi une tontine rotative hors du groupe, pour le foyer. Quelques unes d'entre nous épargnent avec le *susu* collecteur. D'autres à la banque ou chez elles.

- Forme d'épargne non monétaire : garde-robe, vêtements, colliers, chaussures

Nous achetons ces objets pour épargner, pour pouvoir les revendre en cas de difficultés financières.

- Montant de l'épargne monétaire : 4.000 cédis à 15.000 cédis par jour

⇒ Raisons du choix d'un mode d'épargne plutôt qu'un autre :

- ◇ Pour les *susu collecteurs* : quelque soit le moment ou vous avez besoin de votre argent, ils sont prêts à vous le rendre. Ils font aussi des avances à quelques clients.
- ◇ Pour l'**épargne à la maison** : l'argent est toujours disponible si vous en avez besoin
- ◇ Pour l'**épargne à la banque** : c'est le système le plus sûr comparé aux autres, les banques donnent aussi des prêts à leurs clients et versent des intérêts sur l'épargne.
- ◇ Classement des **qualités attendues** :
 1. Sécurité
 2. Disponibilité
 3. Accès au crédit
 4. Intérêts

⇒ Emplacement des systèmes d'épargne :

- Banque : Accra North
- Susu collecteurs : Libero (près de Sukura)
- Bank (Agricultural Development Bank) : Accra North
- Domicile : Sukura

Mise en sûreté de l'épargne à domicile : J'ai une petite boîte dans laquelle je mets mon argent et que je cache dans ma garde-robe. Je veille aussi à ce que les clefs de la garde-robe soient toujours avec moi.

8. Autres services du groupe

Nous accordons une aide d'urgence aux membres dans le besoin. Nous leur donnons des objets comme des ustensiles de cuisine, du savon pour les grandes occasions comme les naissances, mariages, funérailles, etc.

9. Comment s'organise les contributions ?

Les membres doivent veiller à ne pas s'endetter de plus de 2 semaines vis-à-vis du groupe. Quand un membre n'a pas assez d'argent une semaine, il cotise le double la semaine suivante.

⇒ Chez *Nutsumo Kpee* les membres cotisent les montants suivants :
(correspondants au crédits accordés) :

Montant cotisé/semaine	Crédit accordé (sur un an)
11.000 cédis	500.000 cédis
5.500 cédis	250.000 cédis
2.200 cédis	100.000 cédis

⇒ Pour le au *31st December Womens Movement* les membres versent 3.000 cédis par semaine pour un crédit de 150.000 cédis accordé sur un an.

⇒ En cas de défaillance de l'emprunteur :

⇒ Chez *Nutsumo Kpee*, s'il un emprunteur ne rembourse pas, son garant est tenu responsable, mais s'il n'est pas en mesure de payer, il est poursuivi en justice.

⇒ Au *31st December Womens Movement* les membres du groupe se rendent à la maison du mauvais payeur jusqu'à ce qu'il paie.

10. Difficultés rencontrées par le groupe

- après avoir reçu leur prêt certains ne paient pas ou ne viennent pas aux meetings,
- certains envoient leur remboursement mais ne viennent pas aux meetings,
- certains membres viennent en retard aux meetings,
- certains membres ne suivent pas le groupe lorsqu'il est invité à l'extérieur.

11. Dépenses principales/saisons

Les dépenses les plus importantes sont faites à l'occasion de *Sallah* (naissance du prophète) et Noël, en décembre, et aussi en septembre lorsque les écoles rouvrent.

Les dépenses sont moins importantes durant la saison des pluies, en mai, juin et juillet. Lorsque les dépenses sont importantes c'est parce que nous devons acheter beaucoup de choses pour nous-même et nos enfants pendant les festivités. Quand les écoles reprennent, nous devons payer les frais de scolarité, acheter les fournitures et les uniformes pour les enfants. Durant la saison des pluies, comme les prix de la nourriture diminuent, nous dépensons moins.

12. Période de fort /faible revenu

Nos revenus sont le plus élevés durant les festivités comme *Sallah* et Noël car les gens achètent beaucoup pendant ces périodes. Aussi parce que les gens prévoient une augmentation des prix pour l'année à venir.

Nos revenus sont faibles après ces festivités, en janvier et février, car les gens ont dépensé tout leur argent et n'en ont plus.

13. Période de fort /faible endettement

Pendant la saison des pluies pour celles qui vendent de la nourriture et les colporteuses, en mai, juin, juillet.

14. Période d'épargne élevée/faible

Nous épargnons plus durant les festivités et la saison sèche.

15. Difficultés rencontrés dans le business

1. endettement de l'affaire (achats à crédit)
2. dettes de clients non honorées
3. manque d'ombre pour les clients (pour manger)
4. manque de clients
5. manque de capital

La solution à ces problèmes est l'argent. S'il y avait assez d'argent dans le groupe, on pourrait résoudre ces problèmes ; en accordant plus de prêts, en achetant plus de marchandises, en fournissant plus de formations aux membres.

16. Comment améliorer la profitabilité des business

Nous voulons augmenter nos profits en augmentant notre capital et en formant mieux nos membres aux différents problèmes et à leurs activités. Nous avons besoin de cette aide le plus rapidement possible. Plusieurs types d'organisations pourraient nous aider ; le gouvernement, des ONG, des individus, des associations bienfaitrices.

Nous connaissons divers opérateurs financiers dans le quartier : *Women World banking*, *Susu* collecteurs, tontines

17. Suivez vous des formations ?

Celles qui sont bénéficiaires de *Women World Banking* ont suivi des formations : Comment gérer son prêt, comment s'occuper de la santé des enfants, planning familial, prévention du Sida.

Les formations ont été bénéfiques car elles ont aidé les personnes à mieux gérer leur affaire et à tenir une comptabilité. Elles ont aussi permis de mieux s'occuper de la famille et de réaliser l'importance de l'épargne.

18. Quelles autres activités organise le groupe ?

Nutsumo Kpee visite les hôpitaux pour offrir argent et cadeaux et nourriture aux malades. Les membres offrent aussi des vêtements d'occasion aux malades et aux handicapés. Ces dons sont financés par la location de chaises et d'ustensiles de cuisine.

Le 31st December *Womens Movement* fait des dons à ses membres lorsque c'est nécessaire. Ils envoient aussi des lettres à l'association-mère.

19. Projets d'avenir

Nous souhaitons trouver des personnes pour former nos membres à de nouvelles activités comme le batik, les teintures, etc.

Nutsumo Kpee a prévu de construire une crèche et d'aider, les chrétiens et les musulmans à partir en pèlerinage, respectivement en Israël et à la Mecque.

ETUDE QUALITATIVE

ENTRETIEN AVEC MADAME BABAYA Femme Marchande - Vendeuse de divers

Madame Babaya vend des glaces, des cachuètes, du manioc pilé, de l'eau glacée, du lait et du cacao en poudre, des mangues et des torchons.

Tous ces produits sont vendus en petites quantités emballés dans de petits sacs de plastique, à l'exception des mangues et des vêtements.

Elle fabrique les glaces elle-même avec :

- Une boîte de margarine (unité de mesure) de lait *Nido* en poudre : 2.700 cédis,
- Une boîte de sucre : 800 cédis,
- De l'essence de vanille : 1.300 cédis,
- Une bouteille de colorant alimentaire : 1.200 cédis,
- Deux paquets de sachets plastiques : 700 cédis.

Pour faire ces glaces, le *Nido* est mélangé dans de l'eau chaude avec le sucre et le colorant. Du cacao en poudre peut être ajouté pour varier les parfums. Ce mélange est emballé dans un sachet et mis au *freezer* durant deux ou trois heures. Une glace est vendue 50 cédis.

A part pour l'eau glacée, elle vend deux cuillères à soupe comme unité, pour ces produits, dans un sachet vendu 150 cédis. Elle vend pour près de 30.000 cédis de marchandises par jour. Dans le cas des mangues, c'est selon la saison. Elle revend les vêtements à crédit. Pour une pièce « *english wax* », le client paie 30.000 cédis par mois durant un trimestre, une pièce complète d'*ATL* est vendue 66.000 cédis répartis sur trois mois. La moitié d'une pièce est vendue 55.000 cédis sur 3 mois.

Elle a un ménage de sept personnes. Elle dépense 1.400 cédis par jour pour le petit déjeuner et donne 3.500 cédis d'argent de poche à ses enfants pour l'école. Elle dépense 1.200 cédis pour le déjeuner qu'elle achète dans la rue. Deux fois par semaine, elle prépare de la soupe pour le déjeuner. Le montant total dépensé pour la préparation de la soupe est de 5.150 cédis par semaine. Quand il n'y a pas de soupe prête, elle dépense 3.900 cédis pour des plats achetés dans la rue.

Son équipement de travail se compose de : une bassine pour les mélanges, une casserole en métal, quatre coffrets à sorbets différents, cinq poêles, deux paniers, un réchaud à charbon, deux tables, un demi sac de charbon (44.500 cédis).

Cet équipement dure généralement un an. Ses autres dépenses sont : le savon, l'eau, le kérosène pour l'éclairage et les allumettes. Pour un montant total de 2.620 cédis par jour.

Elle épargne auprès d'un *susu* un montant quotidien de 4.500 cédis. Elle épargne aussi chez elle pour les remboursements hebdomadaires d'un prêt obtenu auprès d'un groupe de crédit solidaire. Elle rembourse 23.000 cédis par semaine pendant seize semaines, pour un crédit de 300.000 cédis. Elle participe aussi à un groupe d'entraide en versant 5.000 cédis par semaine. Cette contribution permet au groupe d'aider les membres pour l'organisation des cérémonies traditionnelles (mariage, naissance..).

ETUDE QUALITATIVE

FOCUS GROUP DISCUSSION CHECKLIST (synthèse)

Commerçants, revendeuses, Colporteurs et Femmes du marché

Activités économiques

1. Liste et classement des activités

La plupart sont impliquées dans deux activités au plus : la vente dans tous les cas et la production des marchandises vendues dans certains cas.

Le classement des produits les plus vendus dans le quartier est :

1. Aliments (plats cuisinés)
2. Provisions
3. Boissons (dont eau glacée)
4. Vêtements d'occasion, nappes, serviettes, torchons, charbon et bois de chauffe
5. Cosmétiques et articles *drugstore*
6. quincaillerie (clous, peinture, outils)

Les aliments les plus produits dans le quartier sont :

1. *Kenkey/Caffa/Abolo*
2. *PorrIDGE*
3. Riz & Haricots (*Wakye*)
4. Madeleines pour le thé
5. Huile de palme

2. Etablir un calendrier saisonnier basé des activités

(Voir feuille annexe)

⇒ Détails des activités

3. Pourquoi avez-vous choisi cette activité ?

Elles ont généralement entrepris ce business parce qu'elles l'ont appris auprès de leurs parents, qu'elles s'y intéressent et que c'est profitable. Certaines ont appris par un apprentissage chez leurs parents ou un autre membre de leur famille.

4. Décrivez l'emploi du temps d'une journée type (en moyenne)

Lever à 4 heures du matin
Ménage et cuisine de 5 à 6 heures
Vente de 7h à 12h
Pause à 12h
Tâches ménagères de 12h à 14h
Vente de 15h à 19h
Repos et loisir de 19h à 22h
Coucher 22H

3. Où vous fournissez vous ?

Les colporteurs et les vendeurs de boissons, ainsi que les grossistes achètent à l'usine. Les vendeuses de marché achètent sur les grands marchés d'Accra (Makola, Agbogloboshie), quelques une vont à Kasoa (30 km d'Accra) tous les matins. Quelques rares femmes vont périodiquement à Lomé pour acheter des lots de vêtements.

La plupart se fournissent toutes les semaines, les vendeuses de vêtements n'achètent qu'une fois par mois. Celles qui produisent et vendent des produits alimentaires se fournissent tous les jours, comme les colporteurs.

5. Qui sont vos clients ?

Les clients des marchandes du marché sont les habitants du quartier et des environs. Ils achètent toute la journée, jusque tard dans la soirée. Les colporteurs circulent dans le quartier et aux alentours pour pouvoir vendre à plus de personnes. Les vendeuses sur table vendent aux passants, celles qui vendent des confiseries s'installent à proximité des écoles. Les vendeuses de plats cuisinés vendent à toutes sortes de gens qui ne désirent ou ne peuvent pas cuisiner.

6. A quel prix vendez-vous, variation saisonnières

Les prix sont élevés de novembre à Janvier, ils chutent légèrement de février à Mars.

7. Combien achetez-vous et vendez-vous par semaine ?

Les vendeuses du marché achètent deux sacs de riz par semaine qu'elles paient 54.000 cédis et deux paniers de poissons frits. En moyenne, les vendeuses en kiosque dépensent 50.000 cédis en gros par semaine (provisions, riz, savons et sodas essentiellement). Pour le gari (farine de manioc) certaines achètent deux sacs (24.000 cédis) qui durent au moins trois semaines. Les œufs, couvre-coussins sont achetés toutes les semaines. Les produits périssables sont achetés tous les jours.

8. Comment obtenez vous les informations sur les prix ?

Les vendeuses sur table font du « lèche-vitrines » pour connaître les prix et demandent autour d'elles. Les colporteurs vont se renseigner sur les marchés. Les vendeuses du marché possèdent leur propre expérience mais elles confèrent parfois avec leurs collègues sur certains prix.

9. Comment est déterminé le prix de vente ?

Il est généralement déterminé par le prix d'achat. Les vendeuses sur table déclarent se fonder sur leur marge de profit pour fixer le prix. Aucune ne prend en compte son temps de travail ou ses coûts indirects.

10. Comment choisissez-vous vos marchandises ?

Les colporteurs choisissent les articles qui leur plaisent et qui se vendent bien. Les marchandes du marchés et les vendeuses en kiosque et sur table continuent de vendre les mêmes produits que leurs mères, par habitude et parce qu'elles sont sûres de les vendre.

11. Comment transportez-vous vos marchandises et à quel coût ?

Les colporteuses payent 35.000 cédis pour un chargement de manioc par semaine. Les marchandes payent 500 cédis par porteurs et 350 de *trotro* des marchés du centre à Sukura. Les vendeuses en kiosques payent de 5.000 à 6.000 cédis de taxi par semaine.

12. Avez-vous déjà changé de produits, pour quelles raisons ?

Quelques épicières ont changé des produits parce que leurs enfants en abusaient. Les marchandes, colporteuses et vendeuses sur table n'ont jamais changé .

⇒ Fluctuations des prix

15. Noter les variations saisonnières des prix sur le calendrier saisonnier.

⇒ Autres sources de revenus et dépenses

17. Avez-vous une autre activité où source de revenu ?

Certaines vendent de kiosque vendent des bananes et de haricots en plus de provisions. Elles les achètent en brousse pour les revendre. Certaines colporteuses vendent en plus de l'eau glacée et des cacahuètes grillées. Les marchandes n'ont pas d'activité secondaire.

18. Quelles sont vos principales dépenses ? Liste et Classement en fonction des montants consacrés à ces dépenses.

Colporteuses	Vendeuses en kiosque	Marchandes	Vendeuses sur table
1. Nourriture	1. Nourriture	1. Nourriture	1. Nourriture
2. Médicaments	2. Education	2. Frais de scolarité	2. Santé
3. Loyer	3. Factures	3. Médicaments	3. Education
4. Factures eau électricité	4. Logement	4. Cérémonies traditionnelles	4. Loyer électricité
5. Frais de scolarité	5. Médicaments	5. Dépenses ménagères	5. Vêtements
6. Transports	6. Vêtements	6. Logement	6. Transports
		7. Transport/vêtements	7. Cérémonies

LE PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT A L'ISSUE DE L'ETUDE PREALABLE

La faiblesse des revenus des familles défavorisées s'explique par la faible rentabilité des activités commerciales. Ces activités, généralement de la revente, parfois de la transformation de produits alimentaires, fonctionnent sur le principe dangereux de la « cavalerie » : le capital investit ne fournissant pas suffisamment de revenus, les femmes se fournissent à crédit et utilisent le produit des ventes pour leurs besoins personnels ou pour épargner un peu. Le capital productif diminue donc jusqu'à ce que l'épargne accumulée le reconstitue entièrement ou partiellement. En cas de difficultés (décès, grossesse, maladie...) c'est l'avenir même de l'affaire qui est mis en péril puisque l'épargne ne peut plus y être consacrée.

En l'absence de circuits financiers adaptés et abordables, le recours principal en matière de crédit reste la famille et les amis. Mais dans les cas d'urgences c'est chez l'usurier que l'on se rend, la nécessité faisant force de loi, malgré les taux d'intérêt exorbitants.

Les tontines sont aussi bien développées. Il s'agit, pour un groupe de personnes qui se choisissent, de verser régulièrement un montant équivalent entre tous les membres (à la fin du mois pour les salariés, après les jours de marché pour les femmes revendeuses). A tour de rôle, elles reçoivent donc leur montant déposé multiplié par le nombre de personnes membres de la tontine. Le montant reçu sert souvent à rembourser les dettes accumulées lors des différentes cérémonies ou pour un crédit de consommation (achat de pagne, de mobiliers...). La somme reçue est rarement investie dans les activités productives.

Parallèlement à ces systèmes, il existe au Ghana, les *Susus* ou les tontiniers ambulants, très présents dans les quartiers. Les membres doivent acheter une carte mensuelle ou annuelle. Le tontinier passe alors tous les jours collecter le même montant (souvent égal au prix de la carte). A la fin du mois, les membres récupèrent la totalité des dépôts moins une journée (pour le tontinier). Le tontinier gardera une journée de dépôt quelque soit le nombre de jours de collecte. Les épargnants payent donc un coût pour leurs dépôts.

En fait ces deux systèmes répondent à un grand besoin de "sécuriser l'argent". Ils font office de "tirelire" (gardes-monnaie) que l'on ouvre et dépense obligatoirement à des périodes régulières (fin de mois). Les tontiniers peuvent accordés des crédit à leur meilleurs épargnants (avance de trésorerie).

L'étude montre que l'alternative la plus souvent utilisée est le recours à des crédits de proximité (amis, voisins, famille...). Un montant est prêté sans taux d'intérêts apparent. On entre là dans le domaine de la réciprocité, du système des dons et contre-dons. La réciprocité peut être à moyen terme égalitaire, comme elle peut aussi créer des situations de dépendance, sous forme de prestations gratuites de travaux ou de cadeaux répétés. On glisse alors vers des formes de crédit à intérêts cachés.

Lorsqu'il s'agit de lever des sommes importantes, en l'absence d'autres possibilités les familles ont recours aux services des usuriers. Ainsi pour rassembler les sommes nécessaires au versement de l'avance de loyer, représentant généralement plus de 5 mois de revenus mensuels, on emprunte auprès de l'usurier qui pratique des taux d'intérêt de 30% minimum par mois. La

somme à rembourser deux ou trois mois plus tard est alors de plus du double ou du triple du capital emprunté et pèse lourdement sur le budget de la famille.

Enfin, les revendeuses ont souvent recours à des avances de marchandises par leurs fournisseurs. Elles prennent à crédit des marchandises qu'elles payent soit le jour même soit après la vente. Ce prêt en nature dans le secteur informel pratique en fait des taux usuriers sans intérêt apparent (l'intérêt est inclus dans le prix à payer - le panier de tomates acheté *cash* est vendu 2600 cédis, contre 3000 à 3500 cédis à crédit selon la saison, soit un taux d'intérêt de 15% à 34% pour quelques jours.)

La demande de crédit est donc importante. Elle vise principalement à sortir du cercle d'endettement successif qui caractérise la gestion des petites activités. Ne plus se fournir à crédit permet d'acheter moins cher, et donc d'augmenter le chiffre d'affaires et ainsi le bénéfice.

L'étude réalisée en milieu urbain montre clairement que le principal problème des familles pour accéder au secteur informel reste l'absence de moyens financiers. La moindre activité exige un capital de départ de 30.000 cédis (80 FF). Les familles les plus démunies sont justement celles qui n'ont accès à aucune source de crédit.

La majeure partie des sources de crédit à la disposition des familles requièrent une épargne préalable, ou ont un coût exorbitant.

Pour l'accès à l'emploi, les enquêteurs ont eu des difficultés à obtenir toutes les informations souhaitées dans le cahier des charges, et plus précisément hors du quartier de Sukura. La grave crise énergétique actuelle a largement pénalisé l'étude. Les usines et les business tournent au ralenti et le marché de l'emploi est difficile à appréhender dans ces conditions.

Cependant, sur le quartier, les enquêteurs ont recensé 155 ateliers qui font travailler 382 personnes, dont 195 apprentis et 25 salariés.

Il est clair, que les activités artisanales sont d'abord créatrices d'emploi pour leurs propriétaires. Par contre, elles représentent une opportunité de formation pour les autres habitants du quartier. 52% de la main d'œuvre artisanale est composée de personnes non rémunérées.

La grande majorité des ateliers est composée d'un nombre restreint de personnes (moyenne 2,46 personnes).

La plupart des chefs d'ateliers sont très intéressés par un appui technique dans la tenue de compte, la mise en place d'une comptabilité simple, l'amélioration de l'outil de production, les prêts pour acquisition d'équipements. Ils seraient prêts à embaucher plus de personnes et à former plus de personnes contre cet appui.

Il faut noter aussi, que le nombre d'habitants sur le quartier de Sukura avait été surestimé par la mission de prospection conduite en 1996, qui avait estimé la population à 200.000 habitants sur Sukura. En fait, le terme de Sukura est utilisé pour parler de la circonscription électorale de Gbortsui qui accueille le quartier de Sukura (plus de 30.000 personnes), les quartiers mitoyens de Russia (29.000 habitants) et de Dar el Salam (22.000 habitants) dont les conditions de vie sont proches de celles de Sukura et les quartiers, un peu moins démunis, de Soko (14.000 habitants) et de Mabrouk (18.000 habitants).

L'étude confirme l'opportunité du lancement prochainement d'un programme de développement sur ce quartier avec les principaux buts poursuivis suivants :

- ✓ Augmenter les revenus de certaines familles en offrant des possibilités d'accès au crédit et à l'épargne rémunérée pour lancer ou consolider des activités génératrices de revenus.
- ✓ Améliorer la rentabilité des activités commerciales par des formations courtes et pratiques sur les techniques comptables de base, le marketing et la diversification.
- ✓ Améliorer les techniques de production des artisans et inciter au développement de nouvelles activités porteuses inexistantes dans le quartier.
- ✓ Offrir des possibilités de formations professionnelles courtes et pratiques aux jeunes du quartier. Les guider et les soutenir dans leur recherche d'emploi ou dans la création de micro-entreprises.
- ✓ Aider quelques familles très démunies, et notamment celles dont le chef de famille est la mère, à sortir de leur marginalisation par des activités « d'accompagnement familial ».
- ✓ Accompagner et appuyer les initiatives communautaires en matière de services collectifs.

✓ MESURES ENVISAGEES PAR LE PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT

L'étude a permis de répertorier les différentes alternatives et de retenir certaines approches :

Les petits prêts productifs

Le volet « petits prêts productifs » proposerait d'offrir, par l'octroi d'un prêt de faible montant (l'équivalent d'un mois de revenu moyen), la possibilité pour une femme de démarrer ou d'étendre une petite activité.

Afin de ne pas endetter les familles, les crédits octroyés le seront toujours pour une activité immédiatement génératrice de revenus. L'emprunteur sera donc capable économiquement de rembourser son emprunt. Des entretiens, visites à domicile et sur les marchés seront réalisés afin de vérifier la viabilité de chaque activité.

Ces crédits seront principalement réservés aux femmes. Au-delà du fait que les femmes remboursent mieux que les hommes, les revenus qu'elles dégagent sont utilisés à l'amélioration directe des conditions de vie de la famille, et notamment des enfants.

La collecte sera quotidienne ce qui permettra d'assurer un suivi de l'activité. Le fractionnement du remboursement correspond aux disponibilités financières mobilisables par ces femmes et à leurs habitudes de gestion.

Le taux débiteur pour les prêts sera de 4%⁶ par mois sur le total prêté et non sur le solde restant à payer. La différence entre ce taux débiteur et le taux de rémunération de l'épargne permettra d'approcher l'autonomie financière du programme de prêts vers la fin de la seconde année avec un volume de 600 prêts en cours de remboursement.

L'emprunteur aura l'obligation d'épargner, simultanément au remboursement du prêt, la moitié du montant du crédit. Cette épargne sera déposée sur un compte de *CITI SAVINGS & LOANS* qui la rémunère à 40% l'an. L'objectif de cette épargne est d'offrir une réserve en cas de difficulté et de constituer un capital productif.

Préalablement à l'octroi du prêt et une fois par mois au cours du remboursement, les femmes seront réunies pour des formations courtes et pratiques : attitudes commerciales, importance de l'épargne, maintien et consolidation du capital productif, problèmes liés à la vente à crédit, mobilité des revendeuses, état des stocks, gestion, diversification, etc.

Ces formations seront assurées par des intervenants extérieurs (*EMPRETEC*) puis par l'équipe du programme. Les femmes seront encouragées à partager leurs difficultés et à apporter leur témoignage sur leur activité.

Les femmes pourront bénéficier de prêts successifs avec des montants progressifs. L'efficacité du processus d'amélioration de l'activité commerciale et de l'apprentissage des gestes économiques (comptabilité, marketing...) repose sur la répétition des prêts. La garantie d'un accès permanent au crédit vise à supprimer tout besoin de recours à d'autres formes plus coûteuses de crédit et à accompagner les femmes dans leur 'croissance économique'. La progressivité des montants permet d'adapter le crédit aux capacités des bénéficiaires mais aussi aux résultats obtenus avec les prêts précédents.

Ces seconds ou troisièmes prêts seront conditionnés par différents objectifs personnalisés à atteindre, négociés avant l'octroi du premier prêt. Ces objectifs pourront être d'ordre commercial (doubler le capital, embaucher une autre femme...) ou d'ordre social (scolarisation d'un enfant, vaccination des jeunes enfants...).

□ Prêts aux artisans

Les ateliers sont généralement de faible importance et d'un effectif réduit à l'artisan lui-même aidé d'un ou deux apprentis non rémunérés (*voir enquête en annexe*). L'activité est limitée par la taille de l'équipement productif. Les techniques employées et le mode de gestion de l'atelier sont généralement ceux acquis lors de l'apprentissage, sans amélioration ou innovation.

Le volet « Prêts aux artisans » proposerait par l'octroi de prêts d'un montant important d'offrir les moyens financiers et techniques, de développer l'activité des artisans et d'accroître les opportunités d'emploi sur le quartier.

Ces crédits seront accordés après une période de capitalisation préalable du quart du montant octroyé. Les bénéficiaires devront s'engager sur des objectifs précis (embauche d'employés, formation d'apprentis, extension ou amélioration de la production). Des entretiens et visites de

⁶ Ce qui représente 48% par an. Ce taux qui peut paraître élevé est justifié par la nécessité de se placer 10 points au-dessus de l'inflation annuelle qui est de 38% pour ainsi maintenir le fonds de roulement. Ce taux est à comparer avec les taux usuraires généralement utilisés sur le quartier. En outre, ce taux de 4% rentre dans la fourchette des taux généralement appliqués par les autres projets de développement qui opèrent en milieu urbain.

l'atelier seront réalisées pour vérifier la viabilité de chaque projet. Ces crédits concerneront majoritairement des hommes, traditionnellement plus engagés dans les activités artisanales. Permettant ainsi de ne pas limiter le programme aux femmes, limitation parfois source de conflit avec la communauté⁷.

La collecte sera hebdomadaire ou mensuelle, adaptée au cycle de gestion de l'activité financée. Le taux débiteur pour les prêts sera le même que pour les petits prêts productifs, 4% par mois sur le total prêté. L'emprunteur devra épargner simultanément au remboursement du prêt la moitié du montant du crédit.

Les bénéficiaires devront obligatoirement suivre des cycles de formations durant la période de remboursement :

- formation aux techniques comptables et à la gestion financière du crédit,
- formation à l'amélioration des techniques de productions existantes,
- formation et conseils pour la diversification et l'expansion de l'activité.

Ces formations seront dispensées par des intervenants extérieurs compétents dans les domaines concernés (experts-comptables, consultants techniques, formateurs...), fournis par nos partenaires (*EMPRETEC, ACHD, CODIFOR*).

Un forum permanent de conseils et d'idée sera organisé avec les bénéficiaires pour discuter et imaginer de nouveaux produits ou services à développer, dans le quartier ou à l'extérieur. Des contacts avec des artisans extérieurs au quartier ou à la ville seront développés pour échanger sur les techniques de production et idées de produits. Des liens avec des programmes de développement intervenants dans l'artisanat seront noués pour accroître la base de données et d'échanges.

A terme la possibilité d'investissement direct en équipement sera envisagée pour soutenir et développer les activités les plus porteuses et créatrices d'emplois.

□ Prêts aux groupes déjà constitués

De nombreuses associations et clubs existent dans le quartier.

Certaines organisées et motivées constituent une opportunité pour toucher des groupes exprimant des besoins de crédit pour financer les activités génératrices de revenus de leur membres.

Le programme mettrait à la disposition de quelques groupes un fonds de prêts pour satisfaire ces besoins. Les conditions du crédit seront négociés avec le groupe qui sera collectivement responsable du remboursement du fonds. Le programme fournira l'assistance technique et comptable à ces groupes et leur permettra de suivre des formations adaptées à leurs besoins. L'objectif de ce volet est de soutenir la dynamique communautaire ou incitant la création d'unions ou de coopératives de crédit.

⇒ L'ACCES A L'EMPLOI

⁷ Notamment dans les communautés musulmanes où le soutien aux femmes est parfois perçu comme une promotion de la condition féminine pouvant remettre la tradition locale.

L'objectif de ce volet est de fournir aux jeunes les formations et le soutien nécessaires à leur insertion sur le marché de l'emploi ou au démarrage d'une micro-entreprise.

Les jeunes seront sélectionnés selon leur motivation et leur volonté de conduire un projet professionnel. Les animateurs et les assistantes sociales effectueront des visites à domicile, des entretiens avec les jeunes, leurs parents et les adultes concernés pour définir les besoins de formations et les moyens à mettre en œuvre.

Le programme proposera deux séries de formations distinctes :

- Formation à la définition d'un projet professionnel, développement de la confiance en soi, aptitudes requises pour la réussite professionnelle
- Formations professionnelles courtes et pratiques au sein des ateliers artisanaux du quartier ou dans des centres de formations partenaires (ACHD, CODIFOR...)

Ces formations seront réalisées par nos partenaires dans un premier temps puis par l'équipe du programme.

Les jeunes désirant suivre une formation longue pourront avoir accès à un crédit formation, remboursable une fois le jeune en activité.

Le programme mettra en place un **Bureau de placement** pour mettre en relation les jeunes une fois formés et des entreprises. Les « *Jobs-developers* » démarcheront les entreprises recrutant et veilleront pendant un an au suivi des jeunes une fois placés.

Des actions d'informations sanitaires et sociales (préventions MST/SIDA, planning familial, abus de drogues) seront organisées sous forme d'animations par des groupes de jeunes encadrés et formés. Ils seront chargés de la prévention auprès de leurs pairs et de l'information à destination de la communauté dans son ensemble. Les associations de jeunes seront associées à cette dynamique communautaire.

L'accès au crédit et l'accès à l'emploi pourraient être les premiers « produits d'appel » pour étendre après quelques années le programme sur de nouvelles activités. Les attentes des interviewés, le bon accueil des leaders, les énormes besoins non couverts offrent une excellente opportunité de travail pendant plusieurs années sur ce quartier déshérité. Une approche intégrée et communautaire sera le garant d'une progressive appropriation des activités par la population. Les différentes séances de restitution ont d'ailleurs bien montré la dynamique communautaire et le souhait de certains de s'impliquer dans des actions de développement.