

**ÉTUDE D'ÉVALUATION D'IMPACT DE LA
MICROFINANCE : LE CAS DU RÉSEAU
NYÈSIGISO AU MALI**

**SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DE L'ÉTUDE
QUALITATIVE DES IMPACTS DES
SERVICES FINANCIERS DE NYÈSIGISO**

Par : Marie-Hélène Boily, Sylvain Larivière,
Frédéric Martin, Lassana Traoré
et Mahamane Wanki Cissé

Série Recherche no. 0200

Septembre 2000

*Les publications de la Chaire en développement international sont disponibles gratuitement sur le site internet :
<http://alpha.eru.ulaval.ca/cdi/>*

CHAIRE EN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

**ÉTUDE D'ÉVALUATION D'IMPACT DE LA MICROFINANCE :
LE CAS DU RÉSEAU NYÈSIGISO AU MALI¹**

**SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DE L'ÉTUDE QUALITATIVE
DES IMPACTS DES SERVICES FINANCIERS DE NYÈSIGISO**

par

**Marie-Hélène Boily
Sylvain Larivière
Frédéric Martin
Lassana Traoré
Mahamane Wanki Cissé²**

SOCEPI - Université Laval

Septembre 2000

¹ Cette étude a été réalisée dans le cadre du projet « Appui stratégique et analytique aux interventions de l'ACDI en Afrique », projet de la Chaire en développement international financé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), et a bénéficié également d'un financement du programme bilatéral Mali-Canada de l'ACDI pour la réalisation de l'enquête sur le terrain.

² Respectivement professionnelle de recherche de la Chaire en développement international à l'Université Laval, coordonnateur des projets de la Chaire, professeur titulaire de la Chaire, président de la firme SOCEPI et sociologue expert des enquêtes qualitatives.

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements.....	I
Avant-propos.....	III
Liste des abréviations	IV
INTRODUCTION.....	1
0.1 Contexte	1
0.2 Objectifs de l'étude	4
0.3 Méthode de collecte et d'analyse des données qualitatives	5
1. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAISSES DE BASE DE BAMAKO	10
1.1 Connaissance et utilisation des services financiers des clients et des non clients des caisses de base de Bamako	10
1.2 Perception des clients des caisses de base à Bamako des services offerts par Nyèsigiso	10
1.3 Avantages et désavantages des services financiers offerts par les sources formelles autres que Nyèsigiso et par les sources informelles	11
1.4 Impacts perçus des services financiers offerts par les caisses de base de Nyèsigiso à Bamako.....	11
1.5 Comment améliorer les services financiers offerts par Nyèsigiso ?	13
2. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAISSES DE BASE À SÉGOU URBAIN.....	14
2.1 Connaissance et utilisation des services financiers des clients et des non clients des caisses de base de Ségou urbain	14
2.2 Perception des clients des caisses de base à Ségou urbain des services offerts par Nyèsigiso.....	14
2.3 Avantages et désavantages des services financiers offerts par les sources formelles autres que Nyèsigiso et par les sources informelles	15
2.4 Impacts perçus des services financiers offerts par les caisses de base de Nyèsigiso à Ségou urbain.....	15
2.5 Comment améliorer les services financiers offerts par Nyèsigiso ?	17

3. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS - CAISSES DE BASE À SÉGOU RURAL	18
3.1 Connaissance et utilisation des services financiers des clients et des non clients des caisses de base à Ségou rural	18
3.2 Perception des clients des caisses de base à Ségou rural des services offerts par Nyèsigiso	18
3.3 Avantages et désavantages des services financiers offerts par les sources formelles autres que Nyèsigiso et par les sources informelles	19
3.4 Impacts perçus des services financiers offerts par les caisses de base de Nyèsigiso à Ségou rural	19
3.5 Comment améliorer les services financiers offerts par Nyèsigiso ?	21
4. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAECE	22
4.1 Connaissance et utilisation des services financiers des clients et des non clients de la CAECE	22
4.2 Perception des clients des services offerts par la CAECE	22
4.3 Avantages et désavantages des services financiers offerts par les sources formelles autres que Nyèsigiso et par les sources informelles	23
4.4 Impacts perçus des services financiers offerts par la CAECE	24
4.5 Comment améliorer les services financiers offerts par la CAECE ?	24
5. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAISSES VILLAGEOISES DE SÉGOU	25
5.1 Connaissance et utilisation des services financiers des clientes et des non clientes des caisses villageoises	25
5.2 Perception des clientes des services offerts par les caisses villageoises	25
5.3 Avantages et désavantages perçus des services financiers offerts par les sources formelles autres que Nyèsigiso et par les sources informelles	26
5.4 Impacts perçus des services financiers offerts par les caisses villageoises	26
5.5 Comment améliorer les services financiers offerts par Nyèsigiso ?	28
6. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : PACCEM	29
6.1 Connaissance et utilisation des services financiers des clients de PACCEM	29
6.2 Perception des clients de PACCEM des services offerts	29
6.3 Avantages et désavantages perçus des services financiers offerts par les sources formelles autres que Nyèsigiso et par les sources informelles	29
6.4 Impacts perçus des services financiers offerts par PACCEM	30
6.5 Comment améliorer les services financiers offerts par PACCEM ?	31
ANNEXE : Unités de sens	32

REMERCIEMENTS

Les auteurs remercient toutes les personnes qui ont permis la réalisation de cette étude. Nous remercions d'abord la direction générale du Réseau de caisses d'épargne et de crédit Nyèsigiso, en particulier Oumou Van Hoorebeke Sidibé, directrice générale, Nouhoun Diarra, chef du service formation, Oumou Touré, coordonnatrice CEE, et Famakan Kamissoko, chef du service de surveillance financière ; le bureau régional de Bamako du réseau Nyèsigiso, en particulier Aoua Traoré, chef régional CEE ; le bureau régional de Ségou, en particulier Ma Djeneba Coulibaly, coordonnatrice CEE, Brehima Traoré, comptable et Adama Ba ; la CAECE, en particulier Modibo Diarra, directeur général, Adama Tangara, chef du service crédit et Pape Samba Sidibé, directeur financier à la CAECE.

Nous aimerions également remercier l'Ambassade du Canada au Mali, le Service de coopération canadienne au Mali et l'Agence canadienne de développement international (ACDI) qui a financé cette étude. Nos remerciements vont en particulier à Yves Boulanger, ambassadeur du Canada au Mali, Zamilatou Cissé, conseillère en économie au Service de coopération canadienne, Diane Vermette et Rosaline Murray, directrices régionales, Programme Panafricain et Francophonie de l'ACDI, Marcel Faucher, analyste à la Division Afrique et Moyen-Orient de l'ACDI, Georges Leclerc, chargé du programme Mali à l'ACDI, Dirce Menezes et Lynn McMillan, chargées du projet Appui Stratégique et analytique aux interventions de l'ACDI en Afrique, et Gino Poulin, chargé du projet Nyèsigiso à l'ACDI.

Nos remerciements vont également aux collègues du projet d'appui technique de Développement international Desjardins (DID) au Réseau Nyèsigiso, en particulier Serge Léveillé, directeur du projet sur le terrain, Alain Beauregard, conseiller, Jean-François Guay, conseiller et Nathalie Houle, conseillère.

Nous remercions également le Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali (PACCEM), en particulier Sylvain Roy, directeur du projet PACCEM sur le terrain, Katilé Sanogo et Hamidou Bagayogo.

Enfin, nos remerciements s'adressent particulièrement à Djénéba Diallo Boro et Hassane Timbo, qui ont animé les groupes focalisés, aux caissiers et dirigeants des caisses de base de Nyèsigiso et des antennes CAECE qui nous ont beaucoup appuyés sur le terrain, ainsi que tous les clients³ et non clients du réseau Nyèsigiso qui ont accepté de participer aux entrevues de groupe. Sans leur précieuse participation, nous n'aurions pu mener à bien cette enquête qualitative.

³ Le masculin est utilisé de manière générique dans le but d'alléger le texte.

AVANT-PROPOS

Ce document fait partie d'une série de six rapports portant sur les résultats des enquêtes qualitatives effectuées dans le cadre de l'étude d'évaluation d'impact du réseau Nyèsigiso au Mali. Ces derniers sont présentés comme suit :

- Un document méthodologique ;
- Un rapport synthèse des résultats ;
- Un rapport sur les résultats des caisses de base ;
- Un rapport sur les résultats de la CAECE ;
- Un rapport sur les résultats des caisses villageoises ;
- Un rapport sur les résultats du PACCEM.

Le présent rapport présente la synthèse des résultats de l'enquête qualitative pour les différents services offerts aux clients par le Réseau Nyèsigiso.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACDI :	Agence canadienne de développement international
AFCRED :	Accès des femmes au crédit
BCEAO :	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BCS :	Banque commerciale du Sahel
BDM :	Banque de développement du Mali
BHM :	Banque de l'habitat du Mali
BICIM :	Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Mali
BIM :	Banque internationale pour le Mali
BNDA :	Banque nationale de développement agricole
BMCD :	Banque malienne de crédit et de dépôt
BOA :	Bank of Africa
CAECE :	Caisse associative d'épargne et de crédit des entrepreneurs et commerçants
CEC :	Caisse d'épargne et de crédit
CEE :	Crédit épargne avec éducation
CIDR :	Centre international de développement et de recherche
FDV :	Fonds de développement villageois
FIDA :	Fonds international pour le développement agricole
PACCEM :	Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali
PIEC :	Programme institutionnel d'épargne et de crédit

INTRODUCTION

0.1 CONTEXTE

Le Réseau des caisses d'épargne et de crédit Nyèsigiso au Mali a été créé en 1993 avec l'appui de Développement international Desjardins (DID). Au cours de la première phase du projet, l'accent a été mis sur l'expansion du réseau avec des résultats supérieurs aux prévisions. À la fin de cette phase (1997), le Réseau comptait 45 caisses et plus de 50 000 membres alors que l'objectif prévu était de 16 000 membres. La croissance des dépôts a été considérable : l'épargne a atteint 3,1 milliards de FCFA, soit environ 7 fois l'objectif visé de 450 millions. Quant au crédit, le portefeuille était de 2,3 milliards de FCFA, avec un taux de reconversion de l'épargne en crédit de 77 %, un taux d'intérêt de 15 % et un taux de remboursement de plus de 95 %. Depuis janvier 1998, les activités de crédit ont été volontairement ralenties et même complètement suspendues dans certaines caisses dû à un accroissement du taux de délinquance jusqu'à 9 %.

Les difficultés du crédit (anciennement AFCRED) de groupe et le besoin croissant de développement dans d'autres domaines ont amené le Réseau à développer davantage de nouveaux produits de crédit (CEE, PACCEM, CAECE) en collaboration avec des partenaires ayant développé des technologies de crédit différentes.

Depuis septembre 1998, le Réseau a entamé sa deuxième phase. Cette phase marque un pas de plus vers la viabilité et l'autonomie, car il ne s'agit plus de fonctionner en mode projet, mais plutôt de permettre la prise en charge de l'ensemble des responsabilités de gestion par l'Union. Le défi de cette phase est d'apporter un appui institutionnel adéquat afin que l'Union soit en mesure de gérer le Réseau de façon autonome, contribuant ainsi à la maturité du système et à sa consolidation.

L'une des principales préoccupations des responsables de Nyèsigiso est de répondre à cette mission par la mise en place d'institutions de microfinance viables, capables de fournir des services financiers aux pauvres à travers le pays et de façon durable. Les institutions mises en

place non seulement doivent être rentables, mais aussi respecter les ratios édictés par la BCEAO et être conformes à la réglementation sur les institutions mutualistes ou les coopératives d'épargne et de crédit⁴.

Face à ces exigences, les responsables de Nyèsigiso ont revu et continuent de revoir ou d'encourager certaines politiques et pratiques. Parmi les changements apportés, il faut noter l'augmentation du taux d'intérêt de 15 % à 21 % et la mise en place d'un fonds de cautionnement au cours de l'année 1999.

Les services offerts par le Réseau

À travers les différents canaux, le Réseau Nyèsigiso offre une gamme de services afin de répondre aux besoins des différentes clientèles :

- a) Les caisses de base offrent des services financiers principalement aux individus, mais aussi aux groupements. Peut accéder aux services d'une caisse de base, toute personne physique ou morale qui accepte de devenir membre et de se conformer aux règlements intérieurs de cette caisse. Ainsi, la clientèle des caisses de base est très hétérogène et de ce fait, les services financiers offerts peuvent varier de manière à répondre aux besoins des différentes clientèles. L'épargne et le crédit constituent les deux principaux services financiers offerts par les caisses. En plus d'une épargne volontaire qui procure un rendement variable selon l'échéance, les caisses de base imposent à leurs clients une épargne obligatoire conditionnelle à l'accès au crédit. Le crédit des caisses de base est octroyé tant pour des fins productives (agriculture, commerce, industrie et artisanat, habitat et services) que pour des fins de consommation. Le plafond de crédit est fixé à 500 000 FCFA pour les prêts individuels et à 1 500 000 FCFA pour les prêts à des groupements. Toutefois, ces montants peuvent être dépassés moyennant une autorisation du bureau régional.

⁴ La loi sur les institutions mutualistes (loi 94-040) régit les Systèmes financiers décentralisés incluant les coopératives d'épargne et de crédit. Cette loi est régie par la BCEAO et a été décrétée en août 1994.

- b) La Caisse associative d'épargne et de crédit des entrepreneurs et commerçants du district de Bamako (CAECE) offre des services financiers uniquement aux entrepreneurs et aux commerçants. Les membres ont le choix d'ouvrir un compte d'épargne courant sans intérêt ou d'ouvrir un compte d'épargne à terme qui génère un intérêt variable selon l'échéance. Par ailleurs, la CAECE oblige les emprunteurs à épargner jusqu'à concurrence de 10 % de l'emprunt. Le crédit de la CAECE est strictement productif. Les secteurs financés sont par ordre d'importance le commerce, les services, la transformation et l'agriculture. Le prêt minimum est de 500 000 FCFA et le maximum est de 1,5 million pour le premier prêt, de 3 millions pour le 2^{ème} prêt, de 5 millions pour le 3^{ème} prêt et de 10 millions de FCFA pour les prêts subséquents. Pour plus d'efficacité et pour éviter la concurrence interne, la CAECE a développé les alliances stratégiques avec d'autres composantes⁵ du réseau Nyèsigiso.
- c) Le programme Crédit épargne avec éducation (CEE), qui est coordonné par « Freedom from Hunger », vient en appui au réseau Nyèsigiso pour offrir des services financiers et non financiers aux femmes à faible revenu. Il a démarré ses activités dans la région de Ségou en 1996 et, fort du succès enregistré durant la première phase, le programme a étendu ses activités dans la région de Bamako à partir de mars 1998. La stratégie utilisée par ce programme est de combiner l'offre de services de crédit et d'épargne avec la formation à travers les caisses villageoises et les groupes de solidarité et en développant des alliances stratégiques avec la caisse de base. Chaque caisse villageoise est constituée de 25 à 35 femmes organisées en groupes de solidarité de 5 ou 6 femmes. Les thèmes abordés lors des formations portent sur la prévention et le traitement de la diarrhée chez les enfants, l'allaitement et l'alimentation de l'enfant, la vaccination, la planification familiale, la gestion des affaires et l'estime de soi. Les prêts sont généralement utilisés pour financer les activités génératrices de revenus, telles que les micro-entreprises et le commerce.
- d) Le Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali (PACCEM) possède une entente de financement avec le Réseau afin de fournir du crédit campagne sous forme de

⁵ Notamment avec les caisses de base du district de Bamako, l'Unité de service en commun (USC) de Bamako et le programme AFCRED « Accès des femmes au crédit ». Ce dernier était initialement un programme séparé mis en œuvre dans le but d'offrir des services aux groupements féminins et aux femmes entrepreneurs, mais ses activités ont finalement été transférées aux caisses de base et à la CAECE.

paiements anticipés sur une base individuelle aux producteurs excédentaires en riz et en céréales sèches (en majorité des hommes⁶) faisant partie d'une association villageoise. Le paiement se fait en deux tranches, un premier paiement est effectué au début de la campagne agricole et un deuxième paiement est effectué lors de la récolte des céréales.

0.2 OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) a entrepris d'évaluer les impacts qu'a eu le Réseau des caisses d'épargne et de crédit Nyèsigiso au Mali à l'aide d'outils méthodologiques d'évaluation légers, mais rigoureux. Dans une optique de renforcement des capacités nationales, une équipe canado-malienne a réalisé cette évaluation.

L'objectif de l'étude est donc d'évaluer l'impact du Réseau Nyèsigiso sur les activités génératrices de revenus des individus membres, sur leur bien-être individuel, sur le bien-être du ménage et enfin, sur le bien-être de leur communauté. L'étude s'appuie sur trois sources d'information : 1) Les données secondaires ; 2) Les enquêtes qualitatives ; 3) Les enquêtes quantitatives.

Les objectifs spécifiques de cette étude qualitative sont les suivants :

- 1) Donner une première idée de la connaissance et de l'utilisation des services financiers des clients et des non clients du Réseau ;
- 2) Recueillir les perceptions qu'ont les clients des services offerts par le Réseau ;
- 3) Recueillir les perceptions des clients et des non clients quant aux avantages et aux désavantages des services financiers offerts par les sources formelles autres que Nyèsigiso et par les sources informelles ;
- 4) Recueillir les perceptions qu'ont les clients de l'impact des services offerts par le réseau, ceci afin d'identifier les variables d'impact les plus importantes;
- 5) Recueillir des idées pour améliorer les services offerts par le Réseau.

⁶ Étant donné que la grande majorité des clients sont des hommes, seuls 2 groupes d'hommes clients ont été interviewés.

Comme le Réseau offre des services financiers variés à des clientèles distinctes dans des régions différentes, l'étude distingue entre :

- Les caisses de base de Bamako (urbain) ;
- Les caisses de base de Ségou (urbain / rural) ;
- La CAECE ;
- Les caisses villageoises de Ségou (urbain / rural) ;
- Le projet PACCEM.

0.3 Méthodes de collecte et d'analyse des données qualitatives

La méthode de collecte des données qualitatives utilisée est celle des groupes focalisés (Focus-Group en anglais). La méthode des groupes focalisés constitue une méthode qualitative qui :

- Vise à recueillir les opinions de groupes d'individus relativement homogènes d'un point de vue démographique, économique et social, ceci pour permettre le plus possible à chaque personne de s'exprimer librement ;
- Est basée sur la communication verbale ;
- Se déroule dans la langue des participants ;
- Enregistre sur bande magnétique la conversation pour permettre une analyse ultérieure de son contenu.

Cette méthode utilise :

- La discussion semi-directive en petits groupes (8 à 12 personnes) ;
- Les techniques d'animation de groupe ;
- Une grille d'entrevue avec des questions ouvertes ;
- La technique d'analyse de contenu de chaque conversation de groupe, ce qui suppose d'abord la traduction des entrevues et leur transcription sur papier.

Un total de 35 entrevues ont été effectuées avec des groupes homogènes de clients et non clients (femme/homme ; pauvre/non pauvre). Les participants ont été choisis par tirage raisonné effectué avec l'appui des gérants et dirigeants des caisses et des animatrices des caisses villageoises.

Les critères retenus pour distinguer les pauvres et les non pauvres en milieu urbain étaient essentiellement l'habitat, le moyen de déplacement (voiture, moto, bicyclette ou à pied) et le nombre de repas par jour (information provenant de personnes ressources). En milieu rural, les critères étaient l'habitat, l'habillement, le moyen de déplacement, la distance du village avec le marché principal, l'équipement agricole détenu et l'utilisation d'engrais dans les champs.

L'échantillonnage a été effectué afin d'avoir un échantillon représentatif des différents services offerts par Nyèsigiso et des différentes régions desservies par le Réseau. La distribution et la taille de l'échantillon sont présentées au tableau 1.

Tableau 1 : Échantillon retenu pour les enquêtes qualitatives

	Milieu	Nombre de groupes par villages								Nombre total de groupes
		Pauvres				Non pauvres				
		Clients		Non clients		Clients		Non clients		
		F	H	F	H	F	H	F	H	
Caisses de base	Ségou rural	1	1	1	1	1	1	1	1	8
	Ségou urbain	1	1	1	1	1	1	1	1	8
	Bamako	1	1	1	1	1	1	1	1	8
Caisses villageoises	Ségou rural	2	-	1	-	-	-	-	-	3
	Ségou urbain	1	-	1	-	-	-	-	-	2
CAECE	Bamako	-	-	-	-	1	1	1	1	4
PACCEM	Ségou rural						2			2
Ensemble du réseau		6	3	5	3	4	6	4	4	35

Source : Enquête qualitative Socepi-Université Laval (décembre 1999)

Les enquêtes ont eu lieu dans un total de 15 villages/quartiers avec des clients et non clients des caisses : de Yirimadio (Benso) et de la CAECE à Bamako, de Médine et de Missira (Jantoyèrèla Kesù) à Ségou urbain et des villages de Koyan N'Golobala (Jigisèmè), de Koyan Coura, de Peguena, du Km 23 et du Km 36 à Niono (Danaya So) et du village de Konodimini (Jigisèmè) près de Ségou.

Le tableau 2 présente le nombre de participants aux entrevues. Les entrevues effectuées dans le cadre de l'étude ont duré en moyenne 1h20 chacune. Un total de 413 personnes ont été interviewées, soit en moyenne 12 personnes par groupe.

Tableau 2 : Nombre de personnes ayant participé aux entrevues de groupes par catégorie

	Milieu	Total Clients	Total Non clients	Total Femmes	Total Hommes	Total Pauvres	Total Non pauvres	Total Répondants
Caisses de base	Ségou rural	37	38	33	42	39	36	75
	Ségou urbain	41	54	55	40	52	43	95
	Bamako	47	44	60	31	45	46	91
Caisses villageoises	Ségou rural	20	19	39		39		39
	Ségou urbain	22	19	41		41		41
CAECE	Bamako	25	23	26	22		48	48
PACCEM	Ségou rural	24			24		24	24
Ensemble du réseau		216	197	254	159	216	197	413

Source : Enquête qualitative Socepi-Université Laval (décembre 1999)

Analyse des données

Il est important de noter que le but des groupes focalisés est de faire ressortir les principaux éléments de réponse tels que perçus par les clients et les non clients du Réseau ayant participé aux entrevues de groupe. Il est donc important de ne pas interpréter les résultats présentés dans cette étude comme s'ils étaient applicables à toute la population. De plus, les résultats présentés servent à identifier les perceptions les plus importantes des répondants. L'étude quantitative servira d'une part à valider et à préciser les résultats sur un échantillon plus large, et d'autre part, à vérifier que les perceptions correspondent aux réalités.

Analyse de contenu

L'analyse de contenu consiste à identifier, dans la transcription de chaque conversation, les idées ou « unités de sens⁷ » exprimées par les divers participants. Par plusieurs lectures successives, on identifie, codifie et compte ces unités de sens pour ainsi dégager les idées principales qui se dégagent de la conversation. Les résultats sont restitués, d'une part, sous forme de tableaux synthétiques présentant les unités de sens en ordre décroissant d'importance et, d'autre part, sous forme de « verbatim » ou citations d'un fragment de la conversation particulièrement représentatif d'une idée.

⁷ La liste des unités de sens et des mots-clés utilisés est présentée en annexe.

Analyses de corrélation

Des tests non paramétriques de Spearman ont été effectués pour comparer les classements (ou rangs) des unités de sens telles qu'identifiées dans le discours des différents groupes des répondants clients/non clients ; femmes/hommes ; pauvres/non pauvres). Le test de rang de Spearman permet de mesurer la corrélation entre deux échelles de rangs pour déterminer leur ressemblance. Si ρ_s est le coefficient de rang de Spearman pour les populations des deux groupes considérés, on teste l'hypothèse suivante :

$H_0 : \rho_s = 0$ Il n'y a pas de corrélation entre les rangs des deux groupes

$H_1 : \rho_s \neq 0$ Il y a corrélation entre les rangs des deux groupes

N'ayant pas en général les données sur toute la population, il n'est alors pas possible d'utiliser le coefficient de Spearman pour la population (ρ_s). On doit alors tester l'hypothèse H_0 avec le coefficient de Spearman à partir d'un échantillon donné de deux groupes concernés (r_s).

La formule mathématique permettant d'estimer r_s est la suivante :

où :

u_i = Rang de l'unité de sens i dans le groupe 1

v_i = Rang de l'unité de sens i dans le groupe 2

n = Le nombre d'unités de sens dans l'échantillon

La valeur de r_s est située entre -1 et +1. Un coefficient de corrélation de 0 indique qu'il n'y a aucune corrélation entre les groupes. Un coefficient de corrélation de -1 ou +1 indique qu'il y a une corrélation parfaite négative ou positive. Afin de conclure si la différence entre les groupes est significative, on conduit le test en déterminant une région de rejet en consultant une table de Spearman. Le test de Spearman nécessite un minimum de cinq unités de sens (n) pour être valide. Les tests de rang ont donc été effectués lorsque les données le permettaient.

1. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAISSES DE BASE DE BAMAKO

1.1 CONNAISSANCE ET UTILISATION DES SERVICES FINANCIERS DES CLIENTS ET DES NON CLIENTS DES CAISSES DE BASE DE BAMAKO

- Nyèsigiso est l'institution financière qui a été la plus nommée autant par les clients que par les non clients;
- Les parents et amis sont la source informelle la plus nommée, suivie de la tontine;
- Les clients de Nyèsigiso continuent d'épargner auprès d'autres structures tant formelles qu'informelles, mais dans une moindre proportion;
- Ce sont principalement les hommes qui possèdent des comptes d'épargne à terme rémunérée;
- L'accès des pauvres aux banques commerciales, même pour l'épargne, est beaucoup plus limité que pour les non pauvres;
- Le principal service de crédit utilisé par les répondants semble être le prêt à court terme (4 à 12 mois), suivi du prêt à la consommation;
- Les pauvres ont seulement accès aux services de crédit de Nyèsigiso et de la PIEC comme source formelle.

1.2 PERCEPTION DES CLIENTS DES CAISSES DE BASE À BAMAKO DES SERVICES OFFERTS PAR NYÈSIGISO

- Les clients sont très satisfaits des services d'épargne offerts par Nyèsigiso. Le principal avantage identifié est la facilité d'accès à l'épargne;
- Aucun désavantage n'a été nommé par rapport aux services d'épargne de Nyèsigiso;
- Le principal avantage des services de crédit offert par Nyèsigiso est la discrétion du service de prêt.
- Les principaux désavantages perçus par les clients sont la lourdeur des formalités à effectuer dans le but d'obtenir un prêt, le fait que les garanties demandées soient élevées et le mode de remboursement qui n'est pas toujours adapté aux types d'activités financées.

1.3 AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES SOURCES FORMELLES AUTRES QUE NYÈSIGISO ET PAR LES SOURCES INFORMELLES

- Bien que le risque de pertes monétaires relié aux tons et tontines soit perçu comme le principal désavantage de ce type de service financier, les répondants continuent d'y cotiser, car il revêt des avantages que les autres sources ne peuvent offrir, entre autres, l'assistance sociale (reliée au ton);
- Les avantages et désavantages des services d'épargne des banques commerciales, ainsi que les avantages des services de crédit des banques commerciales sont semblables à ceux de Nyèsigiso. Par contre, les coûts de transactions reliés aux comptes épargne des banques sont beaucoup plus élevés et le service plus lent;
- Les principaux avantages des prêts de sources informelles sont la flexibilité des conditions de remboursement, la facilité d'accès et le fait que les prêts sont généralement sans intérêts;
- Le principal désavantage des prêts de parents et amis est la détérioration des rapports sociaux que le non remboursement du prêt peut entraîner.

1.4 IMPACTS PERÇUS DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES CAISSES DE BASE DE NYÈSIGISO À BAMAKO

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur les activités génératrices de revenus des clients sont :

- L'augmentation du fonds de commerce;
- L'augmentation du bénéfice;
- L'augmentation des stocks.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être individuel des clients sont :

- La tranquillité d'esprit;
- Une plus grande indépendance économique;
- Une plus grande participation à la vie active.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être des ménages des clients sont :

- Une plus grande capacité à prendre en charge des dépenses du ménage;
- Une amélioration de l'éducation des enfants;
- Une amélioration de l'alimentation des membres du ménage.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être de leur communauté:

- Une augmentation de la participation aux activités sociales dans la communauté;
- Une plus grande cohésion sociale entre les membres de la communauté;
- Une amélioration du statut social des clients.

La perception des impacts des services offerts par Nyèsigiso sur les activités génératrices de revenus des clients des caisses de base à Ségou urbain, leur bien-être individuel, le bien-être de leur ménage et le bien-être de leur communauté diffèrent selon le genre et le niveau de pauvreté des clients.

- Les femmes ont perçu comme principaux impacts une augmentation de leur fonds de commerce, l'amélioration de l'indépendance économique, une meilleure entente dans le ménage et une augmentation de leur participation aux activités sociales;
- Les hommes ont perçu une augmentation du nombre d'employés, une acquisition de nouvelles connaissances et le développement économique de leur communauté. Certains ont aussi perçu un impact négatif sur leurs activités génératrices de revenus;

- Les pauvres ont priorisé comme impacts l'acquisition de connaissances et une plus grande prise en charge des dépenses du ménage;
- Les non pauvres ont perçu comme impact leur émancipation, un mieux-être, une plus grande aisance matérielle, une amélioration de l'éducation des enfants et de leur cadre de vie. Ils ont aussi perçu une plus grande cohésion sociale entre les membres de leur communauté et le développement économique de cette dernière.

1.5 COMMENT AMÉLIORER LES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR NYÈSIGISO?

Les clients proposent :

- Un retour aux taux d'intérêt initiaux⁸;
- Un allègement des conditions d'accès au prêt et des formalités;
- Une augmentation des délais de remboursement (crédit AFCRED);
- D'utiliser les bénéfices des caisses afin de financer la construction d'un centre social.

⁸ Les taux d'intérêt des caisses ont augmenté en 1999, passant en moyenne de 15% à 21%

2. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAISSES DE BASE À SÉGOU URBAIN

2.1 CONNAISSANCE ET UTILISATION DES SERVICES FINANCIERS DES CLIENTS ET DES NON CLIENTS DES CAISSES DE BASE DE SÉGOU URBAIN

- Nyèsigiso est l'institution financière formelle la plus connue de l'ensemble des répondants;
- Les tontines et les tons sont les principales sources informelles connues par l'ensemble des répondants, suivies des parents et amis;
- Les clients de Nyèsigiso continuent d'avoir recours aux sources informelles pour solliciter du crédit, mais dans une moindre mesure;
- Les non clients et les pauvres ont très peu accès aux services financiers des banques commerciales.

2.2 PERCEPTION DES CLIENTS DES CAISSES DE BASE À SÉGOU URBAIN DES SERVICES OFFERTS PAR NYÈSIGISO

- Les clients des caisses de base de Ségou urbain sont très satisfaits des services d'épargne offerts par Nyèsigiso;
- La discrétion des services de crédit est le principal avantage perçu par les clients, ainsi que la transparence des conditions du prêt et la facilité d'accès;
- Les clients donnent beaucoup d'importance au taux d'intérêt du prêt et l'ont identifié comme principal désavantage. Certains ont critiqué la lourdeur des formalités encourues pour accéder au prêt et l'humiliation encourue en cas d'incapacité à rembourser le prêt et ont été aussi nommés comme désavantages importants des services de crédit;
- En empruntant auprès de Nyèsigiso, les clients des caisses de base de Ségou urbain évitent l'humiliation d'avoir à emprunter auprès de parents et amis et de leur exposer leurs problèmes.

2.3 AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES SOURCES FORMELLES AUTRES QUE NYÈSIGISO ET PAR LES SOURCES INFORMELLES

- La flexibilité des conditions de remboursement des prêts est le principal avantage des sources informelles selon l'ensemble des répondants;
- Malgré les risques de pertes monétaires reliés à l'épargne auprès de sources informelles (par exemple, les tontines et les tons), les répondants continuent d'y adhérer, car ils leur rapportent des avantages qu'aucune institution formelle ne peut leur offrir (par exemple, l'aspect social).

2.4 IMPACTS PERÇUS DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES CAISSES DE BASE DE NYÈSIGISO À SÉGOU URBAIN

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur les activités génératrices de revenus des clients sont :

- L'augmentation du bénéfice;
- L'augmentation du fonds de commerce.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être individuel des clients sont :

- La tranquillité d'esprit;
- L'amélioration des connaissances en gestion;
- Une plus grande émancipation.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être des ménages des clients sont :

- Une plus grande capacité à prendre en charge des dépenses du ménage;
- Une amélioration de l'alimentation;
- Une amélioration du cadre de vie.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être de leur communauté sont :

- Une amélioration du statut social;
- Une plus grande cohésion entre les membres de la communauté.

La perception des impacts des services offerts par Nyèsigiso sur les activités génératrices de revenus des clients des caisses de base à Ségou urbain, leur bien-être individuel, le bien-être de leur ménage et le bien-être de leur communauté diffère selon le genre et le niveau de pauvreté des clients.

- Les femmes ont cité comme principaux impacts une augmentation de leur fonds de commerce, leur émancipation et leur mieux-être, une amélioration de l'éducation des enfants et une augmentation de leur participation aux activités sociales. Toutefois, certaines ont fait faillite après avoir vendu du matériel à crédit;
- Les hommes ont plutôt perçu comme impacts une augmentation de leurs activités économiques plus importantes, une augmentation de leur chiffre d'affaires, une amélioration de leurs connaissances en gestion, une amélioration de leur cadre de vie, plus de possibilités de recours en cas de problèmes et une amélioration de leur statut social dans la communauté;
- L'augmentation du fonds de commerce est le principal impact perçu par les pauvres. Toutefois, certains pauvres n'ont perçu aucun changement sur leurs activités génératrices de revenus et d'autres ont même perçu un impact négatif;

- Les non pauvres ont perçu beaucoup plus d'impacts sur leur ménage que les pauvres. Ils ont perçu une augmentation de leurs bénéfices et il y a une meilleure entente au sein de leur communauté.

2.5 COMMENT AMÉLIORER LES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR NYÈSIGISO?

Les clients proposent :

- Une réduction des délais d'attente pour obtenir le déboursement;
- Une réduction des garanties demandées;
- Un retour aux taux d'intérêt initiaux;
- D'offrir l'appui à la gestion d'entreprise (hommes);
- D'offrir de la formation en artisanat (femmes).

3. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAISSES DE BASE À SÉGOU RURAL

3.1 CONNAISSANCE ET UTILISATION DES SERVICES FINANCIERS DES CLIENTS ET DES NON CLIENTS DES CAISSES DE BASE DE SÉGOU RURAL

- Les répondants du milieu rural ont une connaissance plus restreinte des différentes institutions formelles présentes au Mali;
- Nyèsigiso est l'institution financière qui a été la plus nommée autant par les clients que par les non clients;
- Le CIDR est un fort concurrent de Nyèsigiso dans la région, en particulier, en ce qui concerne les services d'épargne;
- Les parents et amis sont la source informelle la plus nommée, suivie de la tontine et des associations villageoises;
- Les clients de Nyèsigiso continuent d'épargner auprès d'autres structures tant formelles qu'informelles, telles le CIDR et les tontines. Quelques clients ont sollicité des prêts auprès du CIDR;
- Les non clients bénéficient principalement de prêts de parents et amis et du CIDR.

3.2 PERCEPTION DES CLIENTS DES CAISSES DE BASE À SÉGOU RURAL DES SERVICES OFFERTS PAR NYÈSIGISO

- Les clients sont très satisfaits des services d'épargne offerts par Nyèsigiso. Les principaux avantages identifiés sont la facilité d'accès à l'épargne et la sécurité de l'argent épargné auprès des caisses;
- Seuls quelques hommes ont cité comme désavantage par rapport aux services d'épargne de Nyèsigiso le fait que l'épargne courante ne puisse générer des intérêts;
- Le principal avantage des services de crédit est la transparence des conditions du prêt, suivi de la discrétion du service offert et de la facilité d'accès au prêt;
- Les principaux désavantages perçus par les clients en ce qui concerne les services de crédit sont la lenteur du service, la lourdeur des formalités et la difficulté d'accès.

3.3 AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES SOURCES FORMELLES AUTRES QUE NYÈSIGISO ET PAR LES SOURCES INFORMELLES

- Le principal avantage d'épargner auprès de structures informelles est l'accessibilité de l'épargne. Le risque de perte monétaire est toutefois un désavantage important relié aux sources informelles;
- Les avantages des services d'épargne du CIDR sont l'accessibilité de l'épargne et la sécurité de l'argent épargné;
- Un avantage important du CIDR est que les répondants sentent un plus grand sentiment d'appartenance, étant donné que le service est géré directement par la communauté;
- Les principaux avantages des prêts de parents et amis sont la facilité d'accès et la discrétion du service lorsqu'il existe un bon climat de confiance entre les parties;
- Les principaux désavantages des prêts de parents et amis sont l'humiliation qu'entraîne l'obligation de leur exposer ses problèmes afin d'accéder au prêt ainsi que le fait que ce type de prêt entraîne parfois une mésentente entre les parties;
- Les principaux désavantages des prêts du CIDR sont les pénalités encourues par le non remboursement et la lenteur du service.

3.4 IMPACTS PERÇUS DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES CAISSES DE BASE DE NYÈSIGISO À SÉGOU RURAL

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur les activités génératrices de revenus des clients sont :

- L'augmentation du nombre d'employés;
- L'augmentation de la production;
- L'augmentation du bénéfice.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être individuel des clients sont :

- L'acquisition de l'indépendance économique;
- La tranquillité d'esprit;
- Une amélioration du statut social.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être des ménages des clients sont :

- Une plus grande capacité à prendre en charge des dépenses du ménage;
- Une amélioration de l'alimentation;
- Une amélioration du cadre de vie.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être de leur communauté sont :

- Une augmentation du statut social;
- Une augmentation de la participation aux activités sociales.

La perception des impacts des services offerts par Nyèsigiso sur les activités génératrices de revenus des clients des caisses de base à Ségou rural, leur bien-être individuel, le bien-être de leur ménage et le bien-être de leur communauté diffère selon le genre et le niveau de pauvreté des clients.

- Les femmes ont perçu principalement une augmentation de leurs bénéfices, une augmentation de leur fonds de commerce, une augmentation du nombre d'employés, une plus grande indépendance économique et une augmentation de leur participation aux activités sociales;
- Les hommes, quant à eux, ont perçu une augmentation de leur production, une augmentation du nombre d'employés, une amélioration de la qualité de leur travail, une plus grande tranquillité d'esprit, une augmentation de leurs connaissances en gestion, une amélioration de leur cadre de vie et une amélioration de leur statut social;

- Les pauvres ont perçu une augmentation de leur fonds de commerce. Ils disent avoir une plus grande aisance matérielle. Ils peuvent prendre en charge les dépenses du ménage et ont perçu une plus grande cohésion sociale dans leur communauté;
- Les non pauvres ont perçu une augmentation de la qualité de leur travail, une augmentation de leurs connaissances en gestion, une plus grande émancipation, une meilleure entente dans leur foyer, une amélioration de l'éducation de leurs enfants et de leur cadre de vie. Enfin, ils ont perçu un plus grand développement économique de leur communauté.

3.5 COMMENT AMÉLIORER LES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR NYÈSIGISO?

Les clients proposent :

- De supprimer ou réduire la caution nécessaire pour accéder au prêt;
- D'augmenter le délai de remboursement des prêts;
- D'offrir des prêts campagne en début d'hivernage;
- D'offrir des prêts associatifs pour financer des projets communautaires;
- D'offrir des prêts pour payer les redevances en eau pendant la saison sèche.

4. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAECE

4.1 CONNAISSANCE ET UTILISATION DES SERVICES FINANCIERS DES CLIENTS ET DES NON CLIENTS DE LA CAECE

- Les non clients de la CAECE connaissent un plus grand nombre de sources formelles de services financiers que les clients;
- La principale source informelle identifiée par les femmes est les mutuelles⁹ et la principale source identifiée par les hommes est les commerçants;
- Les parents et amis sont une source informelle importante, surtout pour les clients;
- Les clients de la CAECE font aussi affaire avec d'autres institutions financières formelles pour les différents services financiers, en particulier les services d'épargne;
- Les clients de la CAECE épargnent peu auprès de sources informelles tandis que les non clients épargnent principalement auprès de sources informelles;
- Les non clients n'ont pas eu accès au crédit d'institutions formelles;
- Les clients ont tout de même recours à d'autres sources formelles et informelles pour obtenir du crédit;
- Les clients favorisent la CAECE surtout pour les prêts à court terme (4 à 12 mois), alors que les sources informelles (principalement les parents et amis) sont favorisées pour les prêts à très court terme (moins de 4 mois).

4.2 PERCEPTION DES CLIENTS DES SERVICES OFFERTS PAR LA CAECE

- La sécurité de l'épargne auprès de la CAECE, la proximité des services de la CAECE et le fait que les frais liés à l'épargne soient réduits, sont des avantages soulignés par les clients de la CAECE;
- L'accessibilité de l'épargne est un avantage important pour les femmes avec le fait que cette épargne puisse agir comme filet de sécurité;

⁹ Constitué de travailleurs salariés d'un établissement quelconque. Les membres cotisent mensuellement et des prêts sont octroyés à travers ce fonds (en général, on place le fonds pour le faire fructifier). Des dons peuvent aussi être effectués pour des situations d'urgence.

- Seules les femmes ont identifié des désavantages quant aux services d'épargne offerts par la CAECE. Ces désavantages sont la faible disponibilité de l'épargne (les heures d'ouverture étant fixées). Certaines ont souligné les déplacements nécessaires pour effectuer les transactions et la lenteur du service à certains moments de la journée;
- Les clients ont identifié comme avantages communs liés au crédit, la rapidité du service, la facilité d'accès et la transparence des conditions de prêt;
- La rigidité des échéances de remboursement et les pénalités encourues lors de retards dans les remboursements ont été identifiés comme des désavantages du crédit par les clients.

4.3 AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES SOURCES FORMELLES AUTRES QUE NYÈSIGISO ET PAR LES SOURCES INFORMELLES

- Le principal avantage des banques commerciales est la sécurité de l'argent épargné. De plus, le fait que ces dernières offrent plusieurs types de services (par exemples les transferts de fonds) est un avantage par rapport à la CAECE;
- L'aspect d'assistance sociale relié aux tontines et aux tons est le principal avantage de cette structure informelle;
- La flexibilité des conditions de remboursement est le principal avantage des sources informelles de crédit;
- Les coûts encourus par les comptes épargne détenus auprès des banques est le principal désavantage de ce lieu d'épargne;
- Le principal désavantage des structures informelles (tontines, tons, domicile) est le risque élevé de pertes monétaires.

4.4 Impacts perçus des services financiers offerts par la CAECE

Les impacts perçus des services financiers de la CAECE sur les activités génératrices de revenus des clients sont :

- L'augmentation du chiffre d'affaires;
- L'augmentation du nombre d'employés;
- L'augmentation des stocks.

Les impacts perçus des services financiers de la CAECE sur le bien-être de leur communauté sont :

- Une augmentation du statut social;
- Une augmentation de l'appui aux parents;
- Une augmentation du nombre d'activités économiques;
- Une augmentation des stocks.

Les femmes ont perçu comme principaux impacts que leurs activités étaient plus diversifiées. Elles ont aussi perçu une augmentation de leurs gestes de solidarité.

Les hommes ont perçu principalement une augmentation de leur chiffre d'affaires et de leur statut social dans la communauté.

4.5 COMMENT AMÉLIORER LES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LA CAECE?

Les clients proposent :

- D'informatiser les transactions;
- De diminuer le temps d'attente pour les prêts;
- De diminuer ou supprimer la caution;
- De diminuer le taux d'intérêt pour les cas de remboursements anticipés;
- De décentraliser les guichets de versements et de retraits;
- D'offrir plus de services adaptés aux clients (transferts de fonds).

5. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : CAISSES VILLAGEOISES DE SÉGOU

5.1 CONNAISSANCE ET UTILISATION DES SERVICES FINANCIERS DES CLIENTES ET DES NON CLIENTES DES CAISSES VILLAGEOISES

- Les répondantes de Ségou urbain connaissent davantage d'institutions formelles que les répondantes de Ségou rural;
- Le CIDR a été nommé par les répondantes de Ségou rural seulement;
- Les principales sources informelles connues sont les parents et amis, les tontines et les tons;
- Le service d'épargne le plus utilisé est l'épargne courante auprès de Nyèsigiso pour les clientes et les tontines et tons pour les non clientes;
- Les non clientes en milieu rural ont principalement des comptes d'épargne rémunérée auprès du CIDR;
- La principale source de services de crédit pour les clientes est Nyèsigiso, alors que pour les non clientes ce sont les parents et amis.

5.2 PERCEPTION DES CLIENTES DES SERVICES OFFERTS PAR LES CAISSES VILLAGEOISES

- Les clientes sont très satisfaites des services d'épargne offerts par Nyèsigiso. Les principaux avantages identifiés sont la facilité d'accumulation de l'épargne et la sécurité de l'argent épargné auprès des caisses;
- Le principal avantage des services de crédit est la transparence des conditions du prêt, suivie de la discrétion du service offert;
- Le principal désavantage perçu par les clientes des caisses villageoises est le mode de remboursement (hebdomadaire) qui est trop fréquent et pas toujours adapté aux activités des clientes.

5.3 AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES PERÇUS DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES SOURCES FORMELLES AUTRES QUE NYÈSIGISO ET PAR LES SOURCES INFORMELLES

- Le principal avantage d'épargner auprès de structures informelles est l'accessibilité de l'épargne. Le risque de pertes monétaires est toutefois un désavantage important relié aux sources informelles;
- Les avantages des services d'épargne du CIDR sont l'accessibilité de l'épargne et la sécurité de l'argent épargné;
- Les principaux avantages des prêts du CIDR sont que l'épargne obligatoire dans le cadre du prêt facilite l'accumulation de l'épargne et l'accès au prêt;
- Le principal avantage des prêts de parents et amis est la flexibilité des conditions de remboursement;
- Les principaux désavantages des prêts de parents et amis est l'humiliation qu'entraîne l'obligation d'exposer ses problèmes afin d'accéder au prêt ainsi que le fait que ce type de prêt entraîne parfois une mésentente entre les parties;
- Le principal désavantage des prêts commerçants¹⁰ est l'humiliation entraînée par le fait que la discrétion n'est souvent pas respectée.

5.4 IMPACTS PERÇUS DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES CAISSES VILLAGEOISES

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur les activités génératrices de revenus des clientes sont :

- L'augmentation du fonds de commerce;
- L'augmentation du bénéfice;
- L'augmentation du nombre d'employés.

¹⁰ Le prêt productif de commerçant réfère ici au crédit fournisseur.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être individuel des clientes sont :

- L'acquisition de l'indépendance économique;
- L'aisance matérielle;
- La tranquillité d'esprit.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être des ménages des clientes sont :

- Une amélioration de la santé des membres du ménage;
- Un meilleur entretien des enfants;
- Une amélioration de l'alimentation.

Les impacts perçus des services financiers de Nyèsigiso sur le bien-être de leur communauté sont :

- Une augmentation de la participation aux activités sociales;
- Une augmentation des gestes de solidarité;
- Une meilleure entente entre les membres de la communauté.

La perception des impacts des services offerts par les caisses villageoises sur les activités génératrices de revenus des clientes des caisses de base à Ségou urbain sur leur bien-être individuel, sur le bien-être de leur ménage et sur le bien-être de leur communauté diffère quelque peu.

- Entre autres, les clientes des caisses villageoises en milieu rural ont perçu principalement une augmentation de leurs bénéfices, une augmentation du nombre d'employés, une plus grande indépendance économique, une amélioration de la santé et une amélioration de l'alimentation des membres de leur ménage et une augmentation des gestes de solidarité;

- Les clientes en milieu urbain ont perçu principalement comme impacts une augmentation de leur fonds de commerce, une plus grande aisance matérielle, une plus grande tranquillité d'esprit, un meilleur entretien de leurs enfants, une amélioration de la santé des membres du ménage et une augmentation de leur participation aux activités sociales.

5.5 COMMENT AMÉLIORER LES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR NYÈSIGISO ?

Les clientes proposent :

- D'offrir davantage de séances de causerie en milieu urbain;
- De financer des projets communautaires (puits pour eau potable) en milieu rural;
- D'offrir des prêts en nature en milieu urbain.

6. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS : PACCEM

6.1 CONNAISSANCE ET UTILISATION DES SERVICES FINANCIERS DES CLIENTS DE PACCEM

- Nyèsigiso et la BNDA ont été nommés avec la même fréquence par les clients de PACCEM, autant par les producteurs de céréales sèches que par les clients producteurs de riz;
- Les parents et amis et les associations de femmes sont les sources informelles les plus connues par l'ensemble des clients de PACCEM;
- Les clients de PACCEM épargnent auprès de Nyèsigiso et des tontines. Ils n'épargnent qu'auprès de ces deux sources;
- Le prêt productif de court terme est le principal service de crédit utilisé par les clients de PACCEM;
- Nyèsigiso est la principale source de financement pour les prêts à court terme. Les parents et amis sont une source importante de crédit pour les prêts à très court terme.

6.2 PERCEPTION DES CLIENTS DE PACCEM DES SERVICES OFFERTS

- Les clients sont très satisfaits des services d'épargne offerts par PACCEM. Les principaux avantages identifiés sont la sécurité de l'argent épargné auprès des caisses, le fait que l'épargne génère des intérêts et la facilité d'accès à l'épargne;
- Les principaux avantages des services de crédit sont les conditions générales du service qui sont intéressantes pour les clients, la discrétion du service offert et les ristournes octroyées aux producteurs en fin de campagne;
- Les principaux désavantages du prêt PACCEM sont les garanties et la caution demandées.

6.3 AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES PERÇUS DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR LES SOURCES FORMELLES AUTRES QUE NYÈSIGISO ET PAR LES SOURCES INFORMELLES

- Seuls les producteurs de riz ont soulevé des avantages par rapport aux autres structures formelles et informelles d'épargne;
- L'avantage des tontines est qu'elles facilitent l'accumulation de l'épargne;

- Les avantages des prêts de commerçants et des parents et amis sont le fait qu'aucune formalité n'est nécessaire pour solliciter un prêt et la facilité d'accès au prêt;
- Les principaux désavantages des tontines sont le manque de transparence et la faible disponibilité de l'argent ainsi épargné;
- Le principal désavantage des prêts de parents et amis et de commerçants est l'humiliation encourue soit par le manque de discrétion du service, soit le fait qu'on doit raconter ses problèmes afin d'accéder au prêt.

6.4 IMPACTS PERÇUS DES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR PACCEM

Les impacts perçus des services financiers de PACCEM sur les activités génératrices de revenus des clients sont :

- L'augmentation de la productivité;
- L'augmentation de la production.

Les impacts perçus des services financiers de PACCEM sur le bien-être individuel des clients sont :

- La tranquillité d'esprit;
- L'acquisition de l'indépendance économique.

Les impacts perçus des services financiers de PACCEM sur le bien-être des ménages des clients sont :

- Une amélioration de l'alimentation;
- Une plus grande capacité à prendre en charge les dépenses du ménage.

Les impacts perçus des services financiers de PACCEM sur le bien-être de leur communauté sont :

- Une augmentation de la participation aux activités sociales;
- Une meilleur entente entre les membres de la communauté.

La perception des impacts des services offerts par PACCEM sur les activités génératrices de revenus des clients des caisses de base à Ségou rural, sur leur bien-être individuel, sur le bien-être de leur ménage et sur le bien-être de leur communauté diffèrent selon le type de production.

- Les producteurs de céréales sèches priorisent (entre autres) comme impacts une augmentation de leur productivité, une augmentation de leur production, une amélioration de leurs connaissances en gestion et une diminution de la pauvreté de leur ménage;
- De leur côté, les producteurs de riz ont cité comme principaux impacts une augmentation du nombre d'employés et une meilleure entente entre les membres de leur communauté.

6.5 COMMENT AMÉLIORER LES SERVICES FINANCIERS OFFERTS PAR PACCEM?

Les clients proposent :

- De payer les trois tranches du prêt en un seul versement;
- D'étendre PACCEM à tous les villages;
- D'éliminer la caution;
- De permettre à l'épargne courante de générer des intérêts;
- D'octroyer des prêts en nature.

ANNEXE

UNITÉS DE SENS

UNITÉS DE SENS

LISTE DES AVANTAGES

Unités de sens	Mots-clés
Aspect social (assistance et échange)	Appui social – Assistance – Solidarité – Réjouissance – Distraction – Sentiment de prestige – Favorise le regroupement – Assistance sociale réciproque – Favorise l'estime entre les membres – Consolide les relations sociales – Permet aux femmes de se connaître – Permet aux femmes de s'entraider financièrement lors des événements – Distractions et retrouvailles pour les femmes- Assistance sociale et financière
Accessibilité de l'épargne	Disponibilité – Accès facile à tout moment – Possibilité d'effectuer des opérations le samedi – Accès facile à l'épargne en cas de besoin
Flexibilité des conditions de remboursement	Flexibilité dans les conditions de remboursement – Délais de remboursement flexibles – Pas de contraintes – Échéancier flexible – Pas de pénalité de retard – Arrangement possible en cas de non paiement – Aucune condition - On ne te traduit pas devant les autorités pour non paiement – Règlement à l'amiable en cas de non paiement - Possibilité rééchelonnement de prêt – Report d'échéance facile à obtenir – Conditions de remboursements plus avantageuses – Pas de remboursement en cas de faillite - Marge de retard avant la pénalité
Bon service à la clientèle	Bon accueil des usagers – Pas de différenciation entre les clients – Disponibilité des agents
Sentiment d'appartenance envers l'institution	Propriété des usagers (du village) - Intérêt pour la communauté
Aucune formalité	Pas de caution – Pas de garantie – Pas de signature de reconnaissance de dette – Prêt sans document écrit
Discrétion du service de crédit (lorsque crédit) ou discrétion du service d'épargne (lorsque épargne)	Discret – Discrétion assurée – Pas d'humiliation pour les bons payeurs – Pas d'humiliation en cas de non paiement
Favorise les bonnes relations sociales	Bonne entente – Renforcement de la confiance réciproque - Augmentation de la crédibilité – Confiance mutuelle – Favorise les bonnes relations entre les femmes – Favorise le rapprochement
Proximité de la caisse pour effectuer les transactions	Plus proche des gens – Proximité – Plus proche des usagers –Caisse proche des clients
Facilité d'accès au crédit	Facilité de crédit – Facilité d'accès au prêt – Prêt facile à obtenir – Accès facile en cas de besoin – Accès au crédit plus facile – Prêt rapide sans étude préalable – Possibilité d'obtenir rapidement un prêt – Possibilité d'un autre prêt même en cas de non paiement du 1 ^{er} prêt - Ouverture de compte facile (facilité d'accès) – Bonne stratégie de pénétration (carte d'adhésion gratuite) – Montant du prêt intéressant - Augmentation continue du crédit pour les bons payeurs – Emprunt liquide – Possibilité d'obtenir plusieurs prêts par an
Le prêt est profitable	Augmentation des bénéfices – Permet de réaliser des bénéfices – Permet de faire des bonnes affaires – Possibilité de réaliser des bénéfices – Plus grande liberté économique (pas esclaves) – Possibilité d'obtenir un prêt pour faire du commerce – Prêt profitable pour le client et l'institution – Possibilité de fructifier son argent – Possibilité de faire du commerce – Possibilité de faire des bénéfices - Fonds de commerce – Possibilité de constituer un fonds de commerce – Possibilité de faire des affaires – Possibilité de réaliser un projet

Unités de sens	Mots-clés
Facilite l'accumulation de l'épargne	Possibilité d'épargner – Permet de réaliser des économies – Possibilité de réaliser des économies – Épargne obligatoire – Évite de dépenser l'épargne – Les rivalités entre femmes entraîne le paiement correct de l'épargne
Rapidité d'accumulation de l'épargne	Épargne rapidement collectée en cas de besoin – Épargne au complet et vite rassemblée – Argent vite collecté
Le fait de posséder de l'épargne facilite l'accès au crédit	Épargne facilite l'accès au prêt – Permet d'accéder à un prêt – Opportunité d'obtenir un prêt – Possibilité d'obtenir un prêt suffisant – Possibilité d'obtenir un prêt – Caution facile à obtenir à cause de l'épargne
Sécurité de l'argent épargné	Sécurité – Épargne sécurisée – Épargne garantie
Les comptes épargne sont bons	Les comptes sont bons – Les comptes sont corrects
Conditions du prêt intéressantes	Conditions intéressantes – Taux d'intérêt raisonnable – Échéancier raisonnable
Transparence des conditions de prêt	Règles du jeu claires – Échéancier clair – Respect du délai de remboursement – Respect du délai de paiement – Transparence dans les transactions – Règles de remboursement – Prêt avec échéancier de remboursement (petit à petit) – Transparence dans le prêt – Différé intéressant (2 mois) – Pas de pots-de-vin
L'épargne génère des intérêts	On peut épargner avec intérêts – Épargne avec intérêts – On gagne des intérêts – Possibilité d'épargner avec intérêts
Favorise l'épargne de petits montants	Possibilité d'épargner de petites sommes – Montant des cotisations abordable
Service rapide	Rapidité des opérations – Service rapide – Opérations faciles et rapides
L'épargne / le crédit, peut agir comme filet de sécurité	Intéressant en cas de maladie – Paiement des urgences – Sert à couvrir d'autres besoins – Paiement de dépenses spéciales – Domaines d'intervention varié – Dépanne en cas de besoin – Utilisation de l'épargne pour éponger une échéance en cas d'absence – Permet de résoudre les petits besoins – Dépenses sociales rapidement prises en charge – Soutien en cas de besoin pressant
Coûts de transaction réduits	Pas de frais d'administration/opération – Pas de dépenses pour les formalités d'obtention du prêt – Pas de frais de déplacement – Pas d'agios – Agios insignifiants – Pas de frais de timbre lors des versements
Le prêt est sans intérêt ou perçu comme sans intérêt	Pas d'intérêt
Incitations au remboursement	Diminution de l'intérêt si paiement avant terme
Plusieurs types de transactions offerts	Transactions par chèques – Transactions à l'extérieur – Possibilité d'échanger des devises et des billets déchirés – Possibilité de transferts de fonds internationaux – Transferts d'argent possibles
Assurances	Assurance prêt – Assurance décès
Autres	<ul style="list-style-type: none"> - Possibilité d'accorder un prêt à un proche - Octroi de ristournes - Profit pour la banque - Le prêt peut être effectué en nature - L'épargne est profitable - Solution de dernier recours - Plus expérimenté que le CIDR - Pas de différenciation entre les clients - Mode de remboursement adapté - Pas d'intérêt à payer sur la cagnotte (tontine)

LISTE DES DÉSAVANTAGES

Unités de sens	Mots-clés
Mode de remboursement peu adapté	Fréquence des remboursements – Remboursements constants difficiles – Délai de remboursement trop court – Début des remboursements (1 mois) trop court – Remboursement du prêt avec une partie du capital le 1 ^{er} mois – Remboursement en nature – Mode de remboursement
Risque de pertes monétaires	Risque de perte d'argent – Mauvais payeurs – Perte d'argent – Gaspillage d'utilisation de l'épargne d'autrui – Risque d'utilisation de l'épargne d'autrui – Détournement d'argent – Perte d'argent en cas de décès – Argent gratuit pour d'autres – Argent détourné – Retard de paiement des cotisations – Risques de détournement ou d'impayés – Retards dans les remboursements – Accumulation des arriérés de paiement des cotisations par les membres – Refus de payer de certains membres
Détérioration des rapports sociaux	Mésententes – Histoires – Frustrations – Problèmes relationnels – Difficultés relationnelles – Engendre des histoires – Rupture des liens de parenté – Malentendus – Malentendus dans la cellule familiale – Gêne et déshonneur – Détérioration des rapports sociaux
Faible disponibilité de l'épargne	Peu disponible – Impossibilité de disposer à notre guise de l'épargne – Épargne inaccessible les jours fériés – Impossible d'accéder à l'épargne avant son tour – Impossibilité d'accéder à l'épargne avant la fin du terme – Difficulté d'obtenir son argent en cas de besoin – Système de tour contraignant – Transactions difficiles – Impossibilité de toucher son épargne en cas de besoins pressants – Accès à l'épargne à tour de rôle contraignant – Pas de versements durant les heures de pauses – Rotation lente – Système de tirage contraignant
Déplacements nécessaires	Présence physique obligatoire – Déplacements contraignants lors des regroupements
Humiliation	Diminution crédibilité – Perte de confiance – Humiliation – Peu discret – Indiscret – Pas de discrétion – Manque de discrétion
Rigidité des délais de remboursement	Remboursement obligatoire – Délai de remboursement – Délai de remboursement obligatoire – Délai de remboursement contraignant – Difficultés de remboursement en cas de mauvaise récolte – Difficultés de remboursement dues aux modalités du prêt
Le prêt est peu profitable	Le prêt ne génère pas de profits – Bénéfices moins importants (prix des marchandises plus élevés) – Faillite – Prêt en nature trop cher
Conditions contraignantes pour le parrainage d'un tiers	Parrainage du prêt contraignant – Garantie de prêt pour un tiers
Manque de transparence	Non respect de l'échéancier de remboursement – Conditions pas claires – Règles du jeu pas claires – Harcèlement – Manque de transparence
Pénalités en cas de retard dans les remboursements	Pénalités – Pénalités en cas de retard dans le remboursement – Pénalités élevées
Épargne bloquée pendant la période de prêt	Épargne forcée – Épargne bloquée – Épargne obligatoire
Gaspillage de l'épargne	Gaspillage d'argent (dépenses familiales – urgences) – Dépenses inutiles – Mari fainéant – Épargne vite dépensée
Coûts de transaction élevés	Frais élevés – Frappé d'agio – Coûts de transaction élevés – Dépenses engendrées par les déplacements et les pièces à fournir réduisent les bénéfices des prêts
Taux d'intérêt élevés	Le taux d'intérêt est fort – Les taux d'intérêts sont trop élevés

Unités de sens	Mots-clés
Attente trop longue pour le déboursement du prêt	Processus lent – Attente longue pour bénéficier du prêt – Blocage du système à cause des mauvais payeurs (manque de liquidité) – Lenteur des procédures
Lenteur du service	Affluence en fin de mois – Insuffisance du personnel – Service lent
Le montant de la caution est trop élevé	Caution élevée – Caution trop élevée – Mise de départ élevée
Les garanties demandées sont élevées	Garanties élevées
Le prêt est difficile d'accès	Peu accessible – Banque de riches – Prêt difficile à obtenir – Crédit basé sur les relations – Crédit difficile à obtenir – Ne prête qu'au riches – Difficultés d'obtenir un prêt (1 an d'attente) – Nouvelles conditions d'emprunt difficiles
Disponibilité incertaine	Parfois n'octroient pas de crédit – Parfois non accessible – Prêt incertain (accès) – Non respect des engagements – Disponibilité du prêt incertaine
Lourdeur des formalités pour solliciter un prêt	Trop de formalités – Formalités lourdes – Conditions d'octroi de prêt compliquées – Trop de va et vient – Trop de pièces à fournir pour obtenir un prêt
Petite épargne difficile	Impossible de procéder à de petits versements – Montant minimum à épargner élevé – Pas de possibilité de constituer de petites épargnes
Manque de communication avec les clients	Éloignement par rapport aux clients – Communication insuffisante sur les conditions de remboursements du crédit – Déficit de communication sur les conditions de prêt
Risque	Vol - Incendie - Calamités - Termites
Montant du prêt insuffisant	Montant du prêt insuffisant – Insuffisance des prêts accordés
Humiliation encourue par les poursuites entreprises en cas de non remboursement	On te traduit devant les autorités en cas de faillite – Dépenses supplémentaires pour frais d'huissier pour recouvrer son argent
La caisse est difficile d'accès	Éloignement de la caisse du client – Pas de dépôt dans les caisses de quartier – Difficulté d'accès (géographique)
Impossibilité de poursuites	Tu ne peux pas aller aux autorités
Transactions commerciales difficiles	Pas d'émission de chèques – Pas de transfert de fonds
Autres	<ul style="list-style-type: none"> - Analphabètes défavorisés - Rejet de chèques - N'acceptent pas les devises et les billets déchirés - Caution solidaire - Prélèvement du crédit directement du compte épargne - Domiciliation obligatoire pour obtenir un prêt - Pas d'assistance sociale - Épargne ne génère pas d'intérêts - Mauvais accueil

LISTE DES IMPACTS SUR LES ACTIVITÉS GÉNÉRATRICES DE REVENUS

Unités de sens	Mots-clés
Augmentation du chiffre d'affaires	Augmentation du chiffre d'affaires – Augmentation des ventes – Chiffre d'affaires plus important – Augmentation du taux de roulement – Rapidité d'écoulement – Rapidité de dédouanement
Augmentation du fonds de commerce	Augmentation du fonds de commerce – Augmentation du capital
Augmentation du bénéfice	Augmentation du revenu – Augmentation du bénéfice – Bénéfices plus importants – Peut dégager des bénéfices
Augmentation de la production	Augmentation de la production agricole – Augmentation de la production (non agricole)
Augmentation de la productivité (rendement)	Augmentation de la productivité (Achat de semences, utilisation d'engrais et de bœufs de labour) – Augmentation des rendements
Permet d'entreprendre des activités économiques	Me permet de produire (agriculture) – Possibilité de faire des affaires – Démarrage activités commerciales – Redémarrage commerce en faillite –
Amélioration de l'équipement	Meilleur entretien équipements – Amélioration équipement – Location de matériel agricole – Possibilité de s'équiper – Acquisition d'équipement nouveau – Modernisation des équipements
Amélioration de la qualité du travail	Changement des habitudes de travail – Respect du calendrier cultural – Activités rapidement exécutées – Perfectionnement du travail
Augmentation du nombre d'employés	Augmentation du nombre d'employés – Augmentation du nombre d'emplois – Augmentation du nombre d'emplois salariés – Augmentation des emplois familiaux
Activités économiques plus importantes	Augmentation des activités commerciales – Augmentation des activités
Augmentation des stocks	Permet d'augmenter les stocks – Augmentation des stocks – Augmentation des achats à crédit
Activités plus diversifiées	Augmentation du nombre d'activités – Diversification des activités
Développement de leur entreprise	Développement du commerce (agrandissement) – Plus grande envergure du commerce – Augmentation de la grosseur du commerce – Augmentation du nombre de clients
Augmentation des marges brutes	Diminution des achats à crédit (marchandises plus coûteuses) – Augmentation des marges – Achat à plus bas prix
Autres	Impact négatif – Faillite Aucun (pas assez longtemps qu'il a adhéré)

LISTE DES IMPACTS SUR LE BIEN-ÊTRE INDIVIDUEL

Unités de sens	Mots-clés
Indépendance économique	Prise en charge de ses dépenses propres – Prise en charge des dépenses d'habillement – Prise en charge de ses propres besoins (habillement, nourriture) – Prise en charge des dépenses personnelles – Peut acheter des habits – On assure nos besoins – On assure nos dépenses
Amélioration des connaissances en gestion	Apprentissage de la gestion – Meilleure maîtrise de la gestion – Savoir – Meilleure gestion – Amélioration de la gestion des affaires – Apprentissage des rouages bancaires – Meilleure maîtrise des finances
Acquisition de connaissances	Plus de responsabilités dans le métier – Plus d'expérience – Éducation – Amélioration des connaissances – Acquisition de connaissances et d'expérience
Aisance matérielle	Peuvent se payer des petits luxes (thé)– Aisance matérielle (habillement, nourriture, mobylette)
Émancipation	Plus grande estime de soi – Fierté – Plus grande sociabilité – Plus d'assurance dans le comportement – Émancipation de la femme – Épanouissement de soi – Discretion (moins d'humiliation)
Plus grande participation à la vie active	Augmentation de la productivité (plus actives économiquement) – Je suis devenue économiquement active – Donne davantage le goût du commerce – Je ne suis plus chômeur
Augmentation du statut social	Meilleur statut (habillement plus propre) – Respect et considération Respect et considération dans le foyer – Prestige
Tranquillité d'esprit	Tranquillité d'esprit – Disponibilité du prêt en début d'hivernage – Évite les problèmes (de devoir voler) – Tu peux régler tes problèmes
Mieux-être	Plus de mieux-être – Propreté corporelle – Mange mieux – Meilleure santé (homme) – Santé meilleure – Aisance physique (bonne santé)
Diminution du travail manuel	Diminution du travail aux champs
Négatif	Vente d'une partie de son trousseau

LISTE DES IMPACTS SUR LE BIEN-ÊTRE DU MÉNAGE

Unités de sens	Mots-clés
Le ménage peut épargner	Peut épargner - Peut épargner les bénéfices (en sécurité)
Amélioration du cadre de vie	Amélioration du cadre de vie - Achat maison - Amélioration des conditions de vie - Logement décent - Réparation de la maison - Meilleur entretien de la maison - Maison plus propre
Plus grande prise en charge des dépenses du ménage	Prise en charge des dépenses quotidiennes du foyer - Plus grande contribution dans les dépenses du foyer - Fait face aux besoins - Autres dépenses - Aider l'homme financièrement dans les dépenses familiales - Appuie le mari - Les femmes participent davantage aux dépenses - Prise en charge des dépenses d'habillement et de santé - Prise en charge des dépenses d'habillement des enfants
Assure la couverture des frais de santé	Prise en charge des dépenses de santé - Prise en charge des dépenses de santé des enfants - Peut assurer les frais de santé
Amélioration de l'éducation des enfants	Peut envoyer les enfants à l'école - Peut envoyer les enfants à l'école privée - Meilleure éducation des enfants - Prise en charge des dépenses d'éducation - Frais scolaires
Aisance financière	Peut satisfaire les petits besoins (luxe) - On peut se gâter - Argent de poche pour les enfants - Acquisition de biens - Peut constituer le trousseau des filles
Réduction de la pauvreté	Plus besoin de vendre nos biens - Diminution de la pauvreté - Réduction de la pauvreté
Amélioration de l'alimentation (quantité et/ou qualité)	Amélioration du menu - Nourriture suffisante - Préparation de petits plats pour les enfants (formation) - Autosuffisance en céréales - Nourriture suffisante et variée - Nourriture suffisante et enrichie - Mets spéciaux pour le mari - Menu quotidien amélioré - Achat de céréales - Nourriture améliorée - Peut payer le prix des condiments
Meilleur entretien des enfants	Meilleur entretien des enfants - Meilleur habillement des enfants - Meilleur hygiène des enfants - Épanouissement des enfants
Diminution du travail familial	Enfants ne travaillent plus - Diminution du travail familial
Meilleure entente dans le foyer	Enfants plus respectueux - Plus grande entente dans le foyer - Diminution des conflits mari-femme - Meilleure entente dans le foyer - Meilleure entente mari-femme - Paix dans le ménage
Prise en charge des obligations sociales	Prise en charge des dépenses sociales du ménage (mariage) - Paiement des obligations sociales
Amélioration de la santé de la famille	Meilleure santé - Préparation de la SRO en cas de diarrhée (formation) - Amélioration de la santé des enfants - Amélioration de la santé des enfants et des femmes - Amélioration de la santé mère et enfant
Augmentation de l'entraide familiale	Entraide - Entraide familiale - Conseille les membres de la famille en gestion
Plus de recours en cas de problèmes	Peut résoudre les problèmes - Peut régler les problèmes sérieux
Négatif	Diminution de la participation du mari dans les dépenses du foyer - On ne peut pas dépenser car on doit rembourser
Diminution de l'exode des membres du ménage	Diminution de l'exode des membres du ménage - Les jeunes n'ont plus besoin d'aller à l'extérieur pour travailler

LISTE DES IMPACTS SUR LE BIEN-ÊTRE DE LA COMMUNAUTÉ

Unités de sens	Mots-clés
Amélioration du statut social	Respect dans la communauté – Amélioration du statut social – Considération sociale – Respect et estime des membres de la communauté – Augmentation statut social – Estime et considération – Plus grande reconnaissance – Moins marginalisée
Meilleure entente	Confiance réciproque – Respect et confiance – Estime réciproque – Entente dans la communauté – Meilleure entente – Diminution des conflits
Augmentation de la participation aux activités sociales	Gestes de solidarité (mariages, baptêmes) – Création de groupes de solidarité (cadeaux baptêmes, mariages) – Plus grande participation aux événements dans la communauté (baptêmes, mariages) – Participation aux activités sociales – Multiplication des tontines hebdomadaires – Participation aux activités sociales – Multiplication des tons – Plus grande solidarité – Socialisation (tons)
Développement économique de la communauté	Renommée du village – Développement économique – Amélioration des conditions de vie dans la communauté (électrification, moto) – Plus d'appui à la communauté
Cohésion sociale	Mobilise facilement les gens – Plus grande sociabilité – Plus grande socialisation – Favorise le regroupement – Plus grande solidarité – Entraide
Augmentation des gestes de solidarité	Secours aux nécessiteux – Prêts à d'autres personnes – Crédit aux nécessiteux – Gestes de solidarité à l'égard des pauvres – Aide aux pauvres – On peut accorder des prêts
Appui aux parents	Peut satisfaire les besoins des parents – Gestes de solidarité aux parents – Appui aux parents pour événements sociaux
Diminution du sous-emploi	Font travailler des gens de la communauté
Augmentation de la sécurité publique	Sécurité de la communauté
Autres	- On cache notre richesse - Formation des employés