

**BURKINA FASO**  
**UNIVERSITE DE OUAGADOUGOU**  
**F.L.A.S.H.S.**  
**DEPARTEMENT DE GEOGRAPHIE**

**ANNEE UNIVERSITAIRE**  
**1994 / 1995**

***MEMOIRE DE MAITRISE***

**THEME**

**IMPACTS DE L'EPARGNE ET DU CREDIT SUR LES ACTIVITES  
SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES EN MILIEU RURAL :  
CAS DE ZIGA DANS LA PROVINCE DU YATENGA**

*Présenté et soutenu par :*

**BARRY Rasmata**

**Juillet 1995**

**Sous la Direction de  
NEBIE Ousmane  
Maître-Assistant**

**DEDICACE**

A notre très chère grand-mère  
Hadja Djiba BANDE

A notre frère Mamadou SAMBO sans qui  
nous ne serions pas allée à l'école

A tous ceux et toutes celles qui  
travaillent pour la promotion  
de la femme rurale.

## R E S U M E

Epargne et crédit, financement des activités féminines en milieu rural, sont les principaux thèmes abordés dans cette étude.

Par ses multiples responsabilités et ses activités, la femme constitue une force productive importante en milieu rural. Cependant, elle est presque ignorée et cela s'explique par le fait que l'organisation sociale en milieu mossi la relègue au second plan par rapport à l'homme. En outre, les différents programmes de soutien au développement se sont beaucoup plus intéressés aux hommes. La femme reste de ce fait tributaire de l'homme qui limite ses droits d'accès à la terre, à l'éducation, au crédit. Elle ne participe pas aux organes de décisions. Aujourd'hui, l'Etat et certaines institutions de financement, de plus en plus convaincus du rôle primordial des femmes rurales dans le processus de développement essayent de soutenir leurs activités en leur octroyant du crédit. Toutefois les objectifs visés par les plans de développement et les pratiques sur le terrain ne concordent pas très souvent.

Outre le manque de collaboration entre les différents intervenants, les femmes ne sont pas impliquées à l'élaboration des plans initiés en leur faveur. Le milieu rural est donc un champ d'expérimentation où chaque intervenant apporte un programme pré-établi qu'il cherche à pérenniser sans se soucier de l'impact sur le public cible.

Comment les femmes rurales de Ziga réagissent-elles par rapport à l'intervention des institutions de financement ? Quel est l'impact de l'épargne et du crédit sur leurs activités ? Telles sont les questions auxquelles le présent document tente d'apporter des éléments de réponse.

## MOTS CLES

Burkina-Faso, milieu rural, Yatenga, Ziga,  
Epargne - Crédit, Caisses Populaires,  
Financement des activités féminines

## REMERCIEMENTS

Nous voudrions exprimer notre reconnaissance à tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

Nos remerciements vont particulièrement :

- A Monsieur Ousmane NEBIE notre directeur de mémoire pour toute l'attention et tout l'effort consentis pour la réalisation de ce travail ;

+ Au corps professoral du département de géographie pour avoir assuré notre formation;

- A Monsieur Alpha OUEDRAOGO, Coordonnateur des caisses Populaires du Burkina pour son entière disponibilité et ses judicieux conseils ;

- A Mesdames ACKOLO Marguerite et Gislaine LABELLE, Responsables du Projet AFCRED pour les documents qu'elles ont bien voulu mettre à notre disposition,

- A Monsieur Marcelin KABORE et Modibo OUEDRAOGO, respectivement Coordonnateur des Caisses Populaires du Yatenga et gérant de la Caisse Populaire de Ziga pour leur constante collaboration ;

- A Monsieur et Madame Bernard Lédéa OUEDRAOGO pour nous avoir hébergée durant tout notre séjour à Ouahigouya ;

- A Mes nièces Binta et Khady DIALLO pour leur soutien moral et matériel ;

- Au groupement féminin de Ziga ; que cette étude puisse leur permettre de mener à bien leur combat pour l'autopromotion.

## TABLE DES MATIERES

### **PREMIÈRE PARTIE**

<b>LA FAIBLESSE DES ACTIVITES RURALES</b> .....	10
---	----

INTRODUCTION .....	11
--------------------	----

METHODOLOGIE .....	12
--------------------	----

I - LA RECHERCHE DOCUMENTAIRE .....	12
-------------------------------------	----

II - LES ENQUETES DE TERRAIN .....	12
------------------------------------	----

### **CHAPITRE I : LE CONTEXTE ENVIRONNEMENTAL DE ZIGA : UN MILIEU NATUREL HOSTILE**

I. SITUATION GEOGRAPHIQUE .....	15
---------------------------------	----

#### **II. LES FACTEURS PHYSIQUES**

1) - La contrainte climatique .....	15
-------------------------------------	----

2) - Les sols .....	17
---------------------	----

3) - La végétation. ....	21
--------------------------	----

<b>CHAPITRE II : LES DONNEES SOCIO-ECONOMIQUES</b> .....	22
--	----

I. UN MILIEU SOCIAL CONTRAIGNANT POUR LA FEMME .....	22
--	----

1 - Les données démographiques : La structure par âge et par sexe de la population .....	22
---	----

2) - Les mouvements de population et leur incidence sur le rôle et le statut des femmes. ....	23
--	----

3) - La femme dans la structure sociale .....	25
---	----

## II. LE CONTEXTE ECONOMIQUE

<b>A - LES INFRASTRUCTURES SOCIO-ECONOMIQUES</b> .....	26
<b>B - LES ACTIVITES ECONOMIQUES A ZIGA</b> .....	28
1 - Les activités agricoles .....	28
2) - La place de la femme dans la production agricole .....	32
3) - Les activités non agricoles .....	35
a) - La poterie. ....	35
b) - L'artisanat alimentaire .....	36
c) - Le petit commerce. ....	36

### DEUXIEME PARTIE

#### LE FINANCEMENT DES ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES

<b>DES FEMMES DE ZIGA</b> .....	43
---------------------------------	----

#### CHAPITRE III. : HABITUDES D'EPARGNE ET FINANCEMENT DES ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES DE ZIGA .....

44	
<b>I. LES HABITUDES D'EPARGNE A ZIGA</b> .....	44
<b>A. L'EPARGNE EN NATURE</b> .....	44
<b>B. L'EPARGNE EN ESPECE</b> .....	45
1) - La tontine .....	45
2) - La caisse noire .....	45
3) - Les cachettes individuelles .....	46
<b>II. LE FINANCEMENT DES ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES DE ZIGA</b> .....	46

## CHAPITRE IV : LA CAISSE POPULAIRE DE ZIGA

<b>I. DEFINITION ET BREF TABLEAU HISTORIQUE</b> .....	50
<b>II. LES DIFFERENTES PHASES DE MISE EN PLACE D'UNE COOPEC</b> .....	51
1) - Etude du milieu .....	51
2) - La sensibilisation, l'éducation et la formation .....	52
3) - L'implantation de la caisse .....	52
<b>III. LA POLITIQUE GENERALE DE CREDIT DES CAISSES POPULAIRES</b> .....	53
1) - Admissibilité .....	53
2) - Conditions générales .....	53
3) - Les conditions particulières .....	53
a) - Paysans et paysannes .....	54
b) - Commerçants, P.M.E, Petits artisans .....	55
c) - Crédits de groupe .....	56
<b>IV. LES ORGANES DE GESTION DE LA CAISSE POPULAIRE</b> .....	57
<b>CHAPITRE V : LE PROJET DE CREDITS SOLIDAIRES DE SAHEL-ACTION</b> .....	58
1) - Les conditions d'accès au crédit .....	58
2) - Les types de crédits octroyés .....	59

<b>TROISIEME PARTIE</b>	
<b>LES EFFETS DU FINANCEMENT SUR LES</b>	
<b>ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES DE ZIGA</b> . . . . .	62
<b>CHAPITRE VI : LE GROUPEMENT FEMININ DE ZIGA</b> . . . . .	63
<b>I. L'ORGANIGRAMME DU GROUPEMENT FEMININ DE ZIGA</b> . . . . .	64
<b>II. LES ACTIVITES DU GROUPEMENT FEMININ DE ZIGA</b>	
<b>A. LES ACTIVITES DE FORMATION</b> . . . . .	65
<b>B. LES ACTIVITES ECONOMIQUES</b> . . . . .	66
1) - La boutique villageoise et le moulin : deux unités économiques indispensables . . . . .	66
2) - Fonctionnement des unités économiques du groupement Féminin de Ziga . . . . .	66
<b>C. LES AUTRES ACTIVITES</b> . . . . .	69
<b>CHAPITRE VII : ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE</b> . . . . .	70
<b>I. AVIS DES FEMMES SUR LE FONCTIONNEMENT</b>	
<b>DU BUREAU DU GROUPEMENT FEMININ DE ZIGA</b> . . . . .	70
<b>II. EVOLUTION DU NOMBRE DE FEMMES MEMBRES</b>	
<b>DE LA CAISSE POPULAIRE</b> . . . . .	73
<b>III. AVIS DES FEMMES NON BENEFICIAIRES DE CREDITS</b> . . . . .	73
<b>IV. MONTANT DES PRETS ET LEUR UTILISATION</b>	
<b>A. MONTANT DES CREDITS ACCORDES AUX FEMMES</b>	
<b>ENQUETEES</b> . . . . .	74
<b>B. UTILISATION DU CREDIT</b> . . . . .	76
<b>CHAPITRE VIII : LES EFFETS DE L'EPARGNE ET DU CREDIT SUR LES</b>	
<b>ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES DE ZIGA</b>	
<b>I. LE CREDIT COMME SOURCE DE COHESION SOCIALE</b> . . . . .	80
<b>II. LE CREDIT COMME SOURCE DE CREATION D'EMPLOIS</b> . . . . .	80

### III : LES LIMITES ET INSUFFISANCES DES INSTITUTIONS DE FINANCEMENT DE ZIGA ET LES SOLUTIONS ENVISAGEABLES

<b>A. LIMITES ET INSUFFISANCES</b> .....	81
1) - Ciblage et garanties .....	82
2) - Durée de financement des projets et Epargne .....	83
3) - Les prêts sur le fonds villageois et les mesures de pression .....	83
4) - Le montant des crédits et les critères d'évaluation .....	84
5) - La concertation et la coordination .....	84
<b>B. LES SOLUTIONS</b> .....	85
1) - Alphabétiser, encadrer toutes les femmes et faciliter leur accès au crédit .....	85
2) - Assurer la relève des projets par l'incitation à l'épargne .....	86
3) - Le montant des crédits et les critères d'évaluation .....	86
4) - La nécessité de se concerter et de coordonner les programmes . . .	88
<b>CONCLUSION GENERALE</b> .....	89
<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	91
<b>TABLE DES CARTES ET FIGURES</b> .....	92
<b>LISTE DES PLANCHES</b> .....	92
<b>LISTE DES SIGLES UTILISES</b> .....	93
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	94
<b>A N N E X E S</b> .....	99

**PREMIÈRE PARTIE**

**LA FAIBLESSE DES ACTIVITES RURALES**

## **INTRODUCTION**

La population rurale au Burkina Faso représente 85 % de la population totale et vit dans des conditions d'extrême pauvreté. Cette situation s'explique par un certain nombre de facteurs qui sont entre autres le sous emploi et la faible productivité de l'agriculture.

En effet, les sécheresses périodiques, la dégradation des ressources naturelles et le faible niveau technique des paysans ont entraîné depuis plusieurs années la baisse des rendements agricoles. Cette situation est aggravée par la pression démographique qui provoque un accroissement des besoins en produits alimentaires, en infrastructures sanitaires, scolaires etc.. A cela s'ajoutent la faiblesse des investissements et en particulier le manque de capitaux nécessaires pour stimuler la production, et l'accaparement de la plus-value agricole au profit des populations urbaines. Ces raisons expliquent la situation de pauvreté des campagnes où les femmes sont sollicitées et tiennent une place importante dans la gestion du ménage. En effet elles doivent s'occuper de l'éducation et de la santé des enfants, de leur alimentation et de tous les travaux ménagers.

Malgré ces multiples responsabilités, elles sont placées au second rang selon la tradition, sous la dépendance de leur époux. Elles ne participent pas aux prises de décisions même lorsqu'il s'agit d'un problème familial qu'il faut trancher. Cette discrimination constitue un frein au développement au regard du rôle essentiel qu'elles jouent dans la vie du ménage. Conscientes de cette situation, certaines ONG et les caisses populaires apportent, sous forme de crédits aux groupements féminins un soutien financier pour la réalisation de leurs activités.

Le système mutualiste de financement des organisations paysannes étant d'une importance certaine, nous avons choisi de réfléchir sur l'impact qu'il peut avoir sur les activités socio-économiques des femmes de Ziga qui bénéficient depuis six ans de crédits venant des caisses populaires. Le choix de cette localité est liée à l'existence de plusieurs intervenants et au fait qu'elle se situe dans la zone sahélienne où les conditions de vie sont précaires.

## **METHODOLOGIE**

La méthodologie suivie a comporté essentiellement deux phases : la recherche documentaire et les enquêtes de terrain.

### **I - LA RECHERCHE DOCUMENTAIRE**

Elle est articulée autour de trois principaux axes correspondant au cheminement de l'étude. Cette division procède de notre démarche globale qui consiste à partir du général au particulier.

Ainsi, avons nous d'abord lu des ouvrages généraux pour nous faire une idée des différentes méthodes d'approche du monde rural et des principes méthodologiques communs. Nous nous sommes ensuite intéressée aux documents traitant de la mutualité et des autres systèmes de financement et avons pris connaissance des travaux relatifs au thème et à la province du Yatenga.

Cette recherche documentaire nous a permis de constater que la plupart des études réalisées à Ziga étaient orientées vers le milieu physique et l'agronomie. Seul un article du Centre d'Etudes Economiques et Sociales d'Afrique Occidentale (C.E.S.A.O) traite du programme d'appui aux groupements féminins initié par la S.D.I.D ; mais nous n'avons pas eu connaissance de l'impact de l'épargne et du crédit sur les activités féminines de Ziga. Aussi nous nous sommes surtout basée sur les enquêtes de terrain pour la découverte de notre thème.

### **II - LES ENQUETES DE TERRAIN**

Cette étape qui s'est déroulée au cours de l'année 1993 a commencé par la visite des projets A.F.C.R.E.D et Sahel Action. Les discussions avec les responsables de ces projets ont permis d'avoir des informations sur la zone d'étude et les programmes d'intervention.

Nous avons ensuite mené une série d'enquêtes auprès de 120 femmes du groupement féminin dont 60 ont eu accès au crédit soit à la Caisse Populaire soit à Sahel action ou dans les deux institutions.

L'objectif visé par cette enquête était d'obtenir des renseignements auprès de trois catégories d'individus :

- Pour les femmes ayant bénéficié du crédit, les questions ont porté sur les objectifs du crédit, l'utilisation qui en est faite, les résultats économiques obtenus et les contraintes qu'elles perçoivent.

- Pour les femmes non bénéficiaires, nous avons cherché à comprendre les raisons pour lesquelles elles n'y ont pas accès.

- Quant aux responsables des institutions, nous leur avons demandé leurs opinions sur les avantages et les contraintes liés aux différents systèmes de financement et leurs suggestions.

Le dépouillement et l'analyse de nos enquêtes nous ont conduit à organiser notre travail autour de trois grandes parties :

- La première est consacrée à l'étude des potentialités de Ziga. Elle fait ressortir la faiblesse des infrastructures et des activités économiques liées entre autres au milieu physique. Elle montre aussi l'importance du rôle de la femme dans le développement et la nécessité de soutenir ses activités.

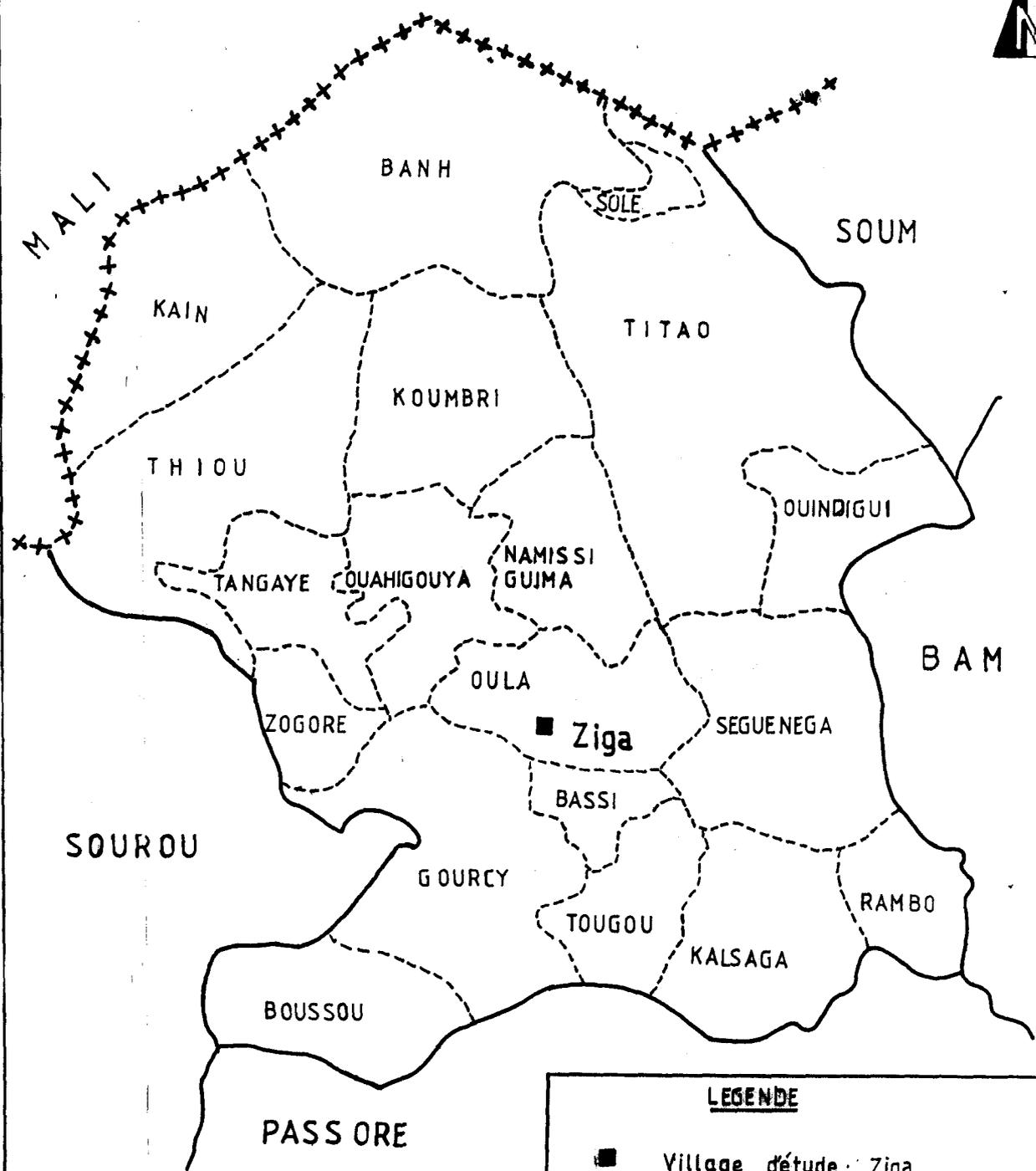
- La seconde, basée sur le financement des activités des femmes de Ziga, présente les politiques de crédits mises en place par les institutions.

- La troisième partie traite des effets du financement sur les activités du groupement féminin de Ziga en mettant en relief les difficultés et les possibilités d'amélioration.

# PROVINCE DU YATENGA

## SITUATION DU VILLAGE DE ZIGA

carte n°1



**LEGENDE**

- Village d'étude : Ziga
- - - Limite départementale
- Limite de Province
- + + + + Limite d'Etat

## **CHAPITRE I : LE CONTEXTE ENVIRONNEMENTAL DE ZIGA : UN MILIEU NATUREL HOSTILE**

### **I. SITUATION GEOGRAPHIQUE**

Le village de Ziga est situé dans la province du Yatenga entre les latitudes 15° et 14° Nord. Selon le découpage administratif, ce village relève du département de Oula et se situe à 25 km au sud-sud-est de Ouahigouya, chef lieu de la province. Avec une population de 2967 habitants et une densité de 75 habitants/km<sup>2</sup> en 1985, Ziga doit essentiellement son dynamisme à l'activité agro-pastorale. La vie économique de ce village est donc fortement dépendante des facteurs du milieu physique.

### **II. LES FACTEURS PHYSIQUES**

#### **1) - La contrainte climatique.**

Par sa situation en latitude, Ziga relève de la zone sahélienne délimitée par l'isohyète 600 mm.

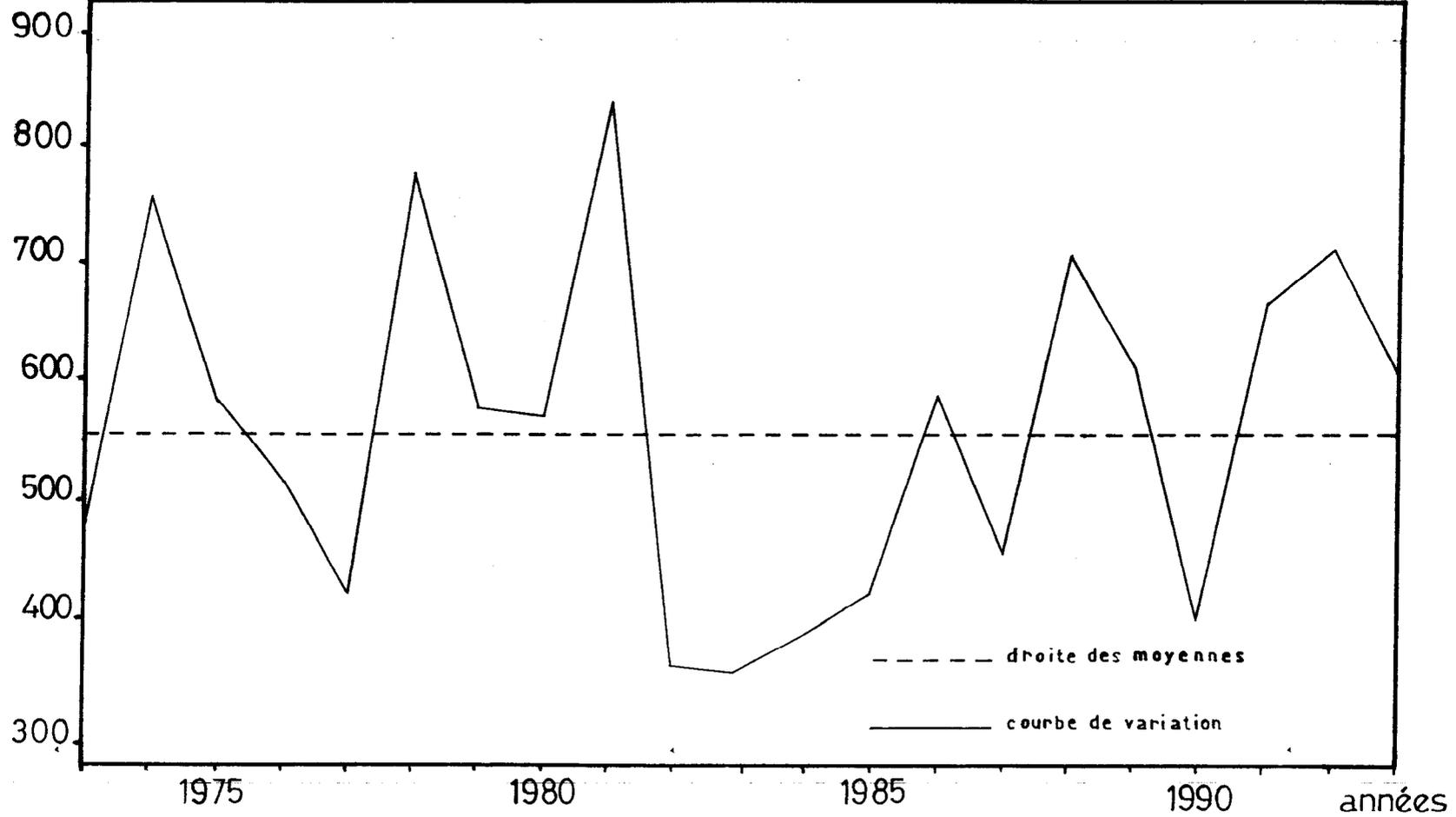
L'observation des relevés de 1973 à 1993, montre une quasi constance des températures généralement comprises entre 22°c et 35°c, qui n'atteignent leur maxima(40°c) qu'en saison sèche, notamment en Avril-mai. A ces températures élevées s'ajoutent une pluviométrie irrégulière constituant un handicap pour la production agricole.

En l'absence de données pluviométriques sur le village, celles de la station de Ouahigouya (situé à 25 km) ont été prises en compte dans notre analyse. Ainsi, la lecture des données comprises entre 1973 et 1993 montre qu'aux périodes relativement excédentaires succèdent des périodes déficitaires (1981 et 1982). Au cours des vingt années d'observation, on a enregistré un maximum de 836,1 mm d'eau en 1981 contre 360,1 mm en 1982 ; 403,1 mm en 1990. Ces quantités d'eau sont tombées respectivement en 68 jours, 52 jours et 58 jours. Elles sont passées de 403,1 mm en 1990 à 714,7 mm en 1992, puis 603,4 mm en 1993. Cette pluviométrie à fortes variations inter-annuelles entraîne des déficits céréaliers parfois importants comme en 1982 et 1984.

fig 1

VARIATION DE LA PLUVIOMETRIE ANNUELLE A OUAHIGOUYA  
DE 1973 A 1993

Pluviométrie(mm)



Source: Station météorologique de Ouahigouya

## 2) - Les sols.

Une étude de Patrick Dugué (1987) a permis de diviser le Yatenga en quatre grandes zones, en prenant comme critères le gradient pluviométrique nord-sud et la diversité des types de sols (carte n° 1) :

Zone 1 = zone la mieux arrosée ou zone sud.

Zone 2 = zone centrale.

Zone 3 = zone périphérique ouest et est.

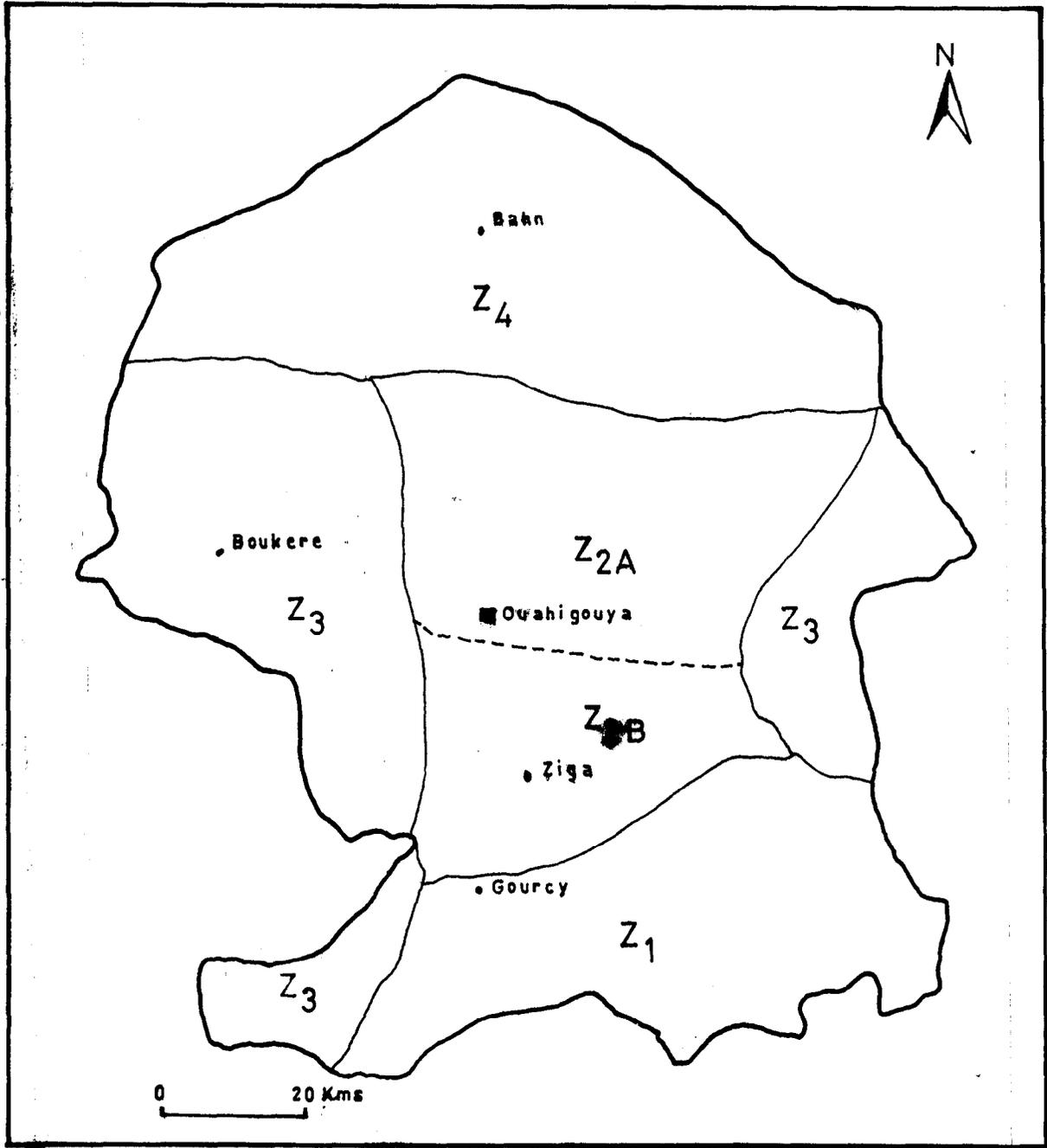
Zone 4 = marge sahélienne.

Ziga est situé dans la zone 2 caractérisée par une forte densité de population, une saturation des terres cultivables et une dégradation des terrains situés sur le glacis. Avant de présenter les caractéristiques des différents types de sols, il est nécessaire de montrer une toposéquence type du village.

Les types de sol existants sont fonction de la position topographique : lithosols sur tables cuirassées, sols ferrugineux tropicaux sur les dômes éventrés et les glacis, sols hydromorphes et bruns vertiques dans les bas-fonds.

En raison de l'importance des sols ferrugineux tropicaux Ziga ne possède qu'un faible potentiel agricole. L'érosion des sols y est particulièrement importante. Du fait des pluies violentes, les sols ferrugineux tropicaux subissent une érosion en nappes et en ravines. Cette érosion est le point de départ d'un processus de dénudation. Sur les pentes des glacis, le ruissellement peut entraîner par an un centimètre d'épaisseur sur les tables argileux. Le recouvrement sableux superficiel (15 à 50 cm), une fois décapé laisse apparaître un soubassement argileux qui est impropre aux cultures. Enfin, les masses de matériaux fins évacués des pentes viennent remblayer les bas-fonds et constituer une masse boueuse en période de pluie (et un sol compact en saison sèche) difficilement cultivable elle aussi. Faisant état de l'érosion à Ziga en 1989, Paré Lancina estime celle-ci à 1294,475 tonnes/km<sup>2</sup>/an.

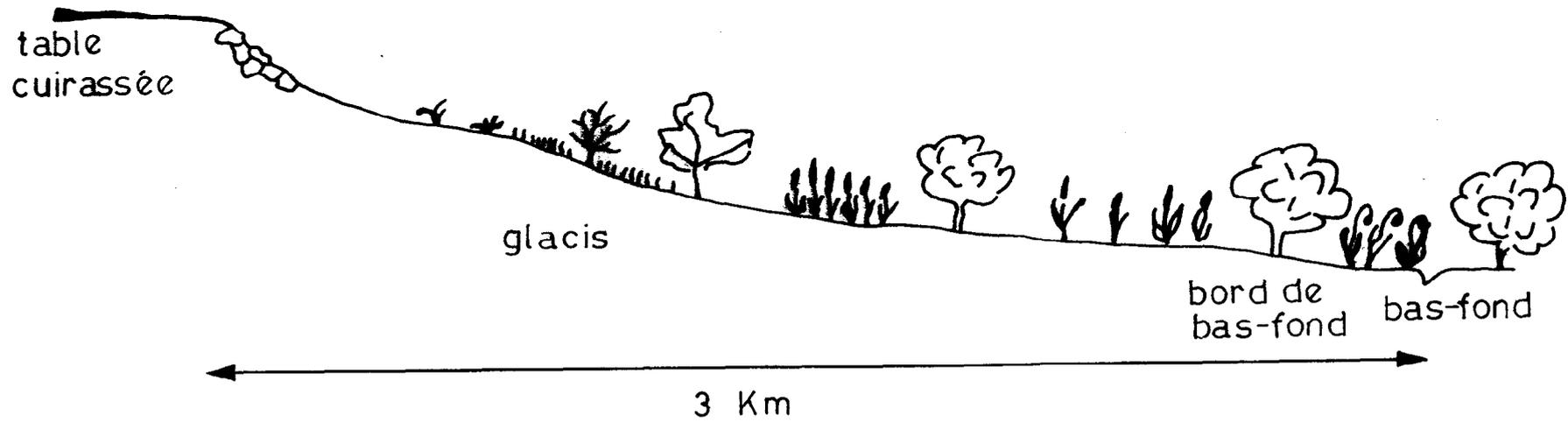
# LES DIFFERENTES ZONES AGRO-CLIMATIQUES DU YATENGA



## Légende

- Z<sub>1</sub> zone sud
- Z<sub>2A</sub> zone centrale nord
- Z<sub>2B</sub> Zone centrale sud
- Z<sub>3</sub> zones périphériques
- Z<sub>4</sub> zone nord
- ligne de partage de la zone centrale

fig 1 TOPOSEQUENCE TYPE DU VILLAGE DE ZIGA



Source: DUGUE P.

Les potentialités des types de sols de Ziga et leurs limites sont resumées dans le tableau 1.

**TABEAU N° 1 : CLASSIFICATION ET CARACTERISTIQUES DES TERRAINS**

TYPE DE TERRAIN	DENOMINATION VERNACULAIRE	UNITES DE PAYSAGE ASSOCIEES	VOCATION AGRICOLE	COMPORTEMENT HYDRIQUES
Terrains caillouteux	Tanghin - Kougouri	Colline bas de colline Affleurement cuirassé		Réserve utile très limitée ou négligeable ruissellement important sur terrains gravillonnaires
Terrain gravillonnaire	Zinka (Bissigu - Zinka)	Haut de pente	* Mil, parfois maïs sur champ de case * Pâturage	
Terrain sableux	Bissigu, Binsgou	Plaine et dépression sur glacis	Mil, arachide, Niébé	Peu ou pas de ruissellement infiltration rapide de l'eau en profondeur
Terrain sablo-argileux	Bissidagaré	Glacis	Idem	Ruissellement important sur les terrains cultivés depuis longtemps et pauvre en matière organique, réserve utile comprise entre 90 mm et 100 m.
Terrain argilo-sableux	Dagare (hors Sabouna Bolga)	Dépressions localisées et bord bas-fond	Mil et sorgho	
Terrain de bas-fond	Baongo (parfois bolga)	Bas-fond	* Sorgho, riz (zone inondée) vergers de manguiers * Pâturage	Réserve utile importante infiltration de l'eau dans le sol peu rapide d'où stagnation
Terrain d'origine verticale (sol brun)	Dagaré (sabouma) ou Gagakiequina	Dépression périphérique des collines birrimiennes	Mil, Sorgho	Terrain à forte réserve utile mais demande une quantité d'eau importante en début de cycle
Terrain sablo-argileux décapé : terrain dégradé	Zippelé	Glacis érodé	Nulle	Ruissellement quasi total infiltration négligeable

**Source** : DUGUE Patrick

### 3) - La végétation.

Les formations végétales de la zone d'étude sont très dégradées. On rencontre le néré (Parkia-biglosa), le Karité (Butyrospernum parkii), le caillédraat (Khaya - senegalensis), Piliostigma reticulatum (Bauhinia) et Piliostigma tenningili. Ces espèces végétales ont été épargnées à cause de leur utilité dans l'alimentation et la santé des populations. L'Andropogon gayanus et Parkensenia qui sont de la strate herbeuse se développent sur les friches, le long des limites des champs et sur les bourrelets anti-érosifs. Cette végétation subit les effets nocifs du climat notamment de la chaleur et de l'insuffisance pluviométrique.

Dans l'ensemble, les potentialités agronomiques de Ziga sont médiocres et limitées. Les sols sont, du fait de l'action érosive, soumis à un processus de dégradation. Cette situation est aggravée par la pression démographique sur les ressources naturelles.

## **CHAPITRE II : LES DONNEES SOCIO-ECONOMIQUES**

### **I. UN MILIEU SOCIAL CONTRAIGNANT POUR LA FEMME**

#### **1 - Les données démographiques : La structure par âge et par sexe de la population**

Au dernier recensement effectué par l'Institut National des Statistiques et de la Démographie (INSD) en 1985, Ziga comptait 2967 habitants soit 1310 hommes et 1657 femmes. La répartition par âge révèle une proportion importante des moins de 15 ans soit 51,8 % ; 14,8 % de vieillards (plus de 50 ans) contre 33,4 % de personnes actives (15-50 ans). Cette prépondérance de la population jeune dans la structure démographique tient à une forte natalité en milieu rural. Les raisons de cette forte natalité sont à rechercher dans les mentalités natalistes longtemps entretenues par des considérations religieuses et sociales. De plus il convient de noter que l'enfant constitue un précieux soutien économique. En effet, il participe très tôt aux travaux champêtres, assure le gardiennage du bétail et s'occupe des vieilles personnes. A Ziga, les estimations donnent en moyenne sept enfants à chaque femme. Mais les droits de ces enfants ne sont pas toujours pris en compte (scolarisation, vaccination etc.). Parmi la population scolarisable, c'est à dire celle de la tranche d'âge de 7 à 14 ans, seuls 217 enfants sont inscrits à l'école. Ce chiffre correspond à 10,82 % des enfants scolarisables. Lorsqu'on regarde la répartition par sexe, on constate que la proportion des filles scolarisées (33,64 %) est inférieure à celle des garçons (66,36 %). Ces taux indiquent combien l'inégalité d'accès à l'éducation entre filles et garçons est forte. Cette différence de scolarisation entre sexes s'explique par les nombreux handicaps que rencontre la jeune fille. En effet, les parents préfèrent envoyer les garçons à l'école parce que les filles devraient, selon eux, aider leurs mamans à accomplir les travaux domestiques. Aussi les filles même scolarisées abandonnent-elles très tôt l'école par manque de temps pour se consacrer aux études ou encore pour des mariages précoces.

Par ailleurs, la quasi-totalité des enfants reste exposée aux mauvaises conditions sanitaires, au manque d'hygiène et à la malnutrition. Il en résulte des taux de mortalité très importants (124,8 ‰ chez les garçons et 117,3 ‰ chez les filles) selon le recensement de

l'I.N.S.D en 1985. Néanmoins, le taux de fécondité estimé à 217,9 ‰ et celui de natalité à 49,3 ‰ restent élevés, ce qui crée inévitablement des besoins accrus en terres, en infrastructures (dispensaires, écoles etc.). Cela exacerbe les problèmes fonciers qui se posent déjà avec acuité. Chaque ménage doit donc gérer et exploiter au mieux ses terres.

Le manque de terre de culture se ressent surtout chez les jeunes. Aussi n'hésitent-ils pas à choisir le chemin de la migration soit vers les centres urbains ou à la recherche de terre dans les provinces de l'Ouest.

## **2) - Les mouvements de population et leur incidence sur le rôle et le statut des femmes.**

Le Plateau Mossi a été considéré par la puissance colonisatrice comme un "réservoir de main-d'oeuvre" pour les travaux d'infrastructures comme la construction de routes, de voies ferrées ou encore de ports, et pour les plantations de café et de cacao des autres colonies ayant un vaste potentiel agricole (Cote d'Ivoire). A cela s'ajoute le recrutement des militaires, surtout au cours des deux guerres mondiales.

Pendant cette période des travaux forcés, l'émigration des adultes était orientée vers la colonie britannique de la Gold Coast (Ghana actuel) pour échapper aux exactions des colons français et des chefs locaux (Savanne, Marie Angélique, 1967).

L'abolition du régime des travaux forcés n'a pas eu pour effet de réduire l'émigration. Ce phénomène s'est plutôt accentué sous la pression des besoins créés par l'intégration de la région au système d'économie monétaire (Kohler, 1972). C'est notamment le besoin de travailleurs dans les plantations en Côte-d'Ivoire.

D'une manière générale, le phénomène migratoire constitue l'une des caractéristiques principales de la province du Yatenga qui enregistrait en 1985 un indice de sortie de 24,8 %. Ces mouvements prennent souvent deux formes : les mouvements internes et les migrations externes.

Le solde des migrations internes et externes était de -140 en 1993 pour le village de Ziga. Les migrants se déplacent vers le sud-ouest dans les provinces du Houet, Mouhoun, Comoé, Bougouriba, à la recherche de nouvelles terres ou vers les centres urbains tels Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Ouahigouya, à la quête d'un emploi rémunérateur. Dans ce dernier cas, les jeunes migrants vont grossir le secteur informel en exerçant de petits métiers (cireurs, garçons de maison, petits mécaniciens, blanchisseurs etc.) ou vendent leur force de travail dans le secteur de l'industrie. Ouahigouya, qui est le centre le plus proche constitue généralement une escale devant permettre au jeune migrant de se procurer les ressources nécessaires pour gagner Ouagadougou ou une autre ville.

En ce qui concerne les migrations externes, le village de Ziga enregistrait en 1993, 200 sorties contre 60 entrées<sup>1</sup>. Il y a donc plus de départs que de retours. Les mouvements externes sont dirigés d'une manière générale vers les pays côtiers, la Côte d'Ivoire notamment, et touchent surtout les jeunes de 20 à 29 ans. Cette tranche d'âge correspond à une partie de la population active. Il est donc évident que le phénomène migratoire a des répercussions néfastes sur l'économie du village.

L'importance du phénomène migratoire a pour conséquence l'alourdissement des tâches des femmes. Elles doivent se consacrer davantage aux cultures céréalières au détriment de leurs activités spécifiques (cultures de légumes, transformation des aliments) dont l'apport économique est pourtant important pour la famille. Les envois ponctuels d'argent des migrants ne leur permettent pas de satisfaire totalement les besoins alimentaires familiaux. Les femmes deviennent alors de véritables chefs de famille ayant sous leur responsabilité une progéniture importante. Fatiguées par les nombreuses naissances et surtout chargées de travail, elles ne sont plus aptes à faire correctement le petit commerce. Cependant, cet accroissement des responsabilités des femmes ne modifie en rien leur statut dans le ménage et au sein de la famille élargie.

---

<sup>1</sup>) - Le rapport de l'agent d'encadrement de Ziga qui donne ces chiffres ne distingue pas la proportion concernée par chaque type de migration (c'est-à-dire internes et externes).

### 3) - La femme dans la structure sociale.

Très hiérarchisée, l'organisation des populations rurales se fait dans le cadre d'unités socio-économiques de production et de consommation. L'exploitation agricole s'appuie sur diverses composantes évaluées en terme d'obligation et de droits. Il s'agit du champ collectif à caractère familial, mis en culture par tous les membres actifs de la famille et placé sous l'autorité du chef qui assure la "sécurité alimentaire" grâce au grenier collectif.

La concession ou zaaka est l'unité de résidence. Elle peut abriter plusieurs ménages, tous descendants d'un même ancêtre. A l'intérieur de chaque concession, chaque groupe (chef de concession, jeunes, enfants, femmes) occupe une aire déterminée. Selon le cas, le chef de famille est à l'entrée ou au fond du zaaka, suivi des jeunes, des femmes et des enfants.

La gestion des zaksés relève du domaine exclusif des hommes. Dans cette organisation, l'âge est le critère qui élève l'individu à la direction de la famille.

Ziga est constitué de treize quartiers qui représentent une unité sociologique importante en terme de cohésion et de force collective. La concentration du pouvoir décisionnel aux mains des chefs d'exploitation et de concession le plus souvent quinquénaires et sexagénaires donne à la société un caractère gérontocratique.

Dans le système foncier de ce village, l'appropriation des terres est collective. L'aire déterminée par les premières familles installées confère à leurs descendants les droits fonciers.

La principale caractéristique de ce système foncier tient à la centralisation et au pouvoir pyramidal dans la distribution des terres (chef de terre, chef de famille, exploitant). Ceci confère la primauté aux hommes et relève les femmes au second plan.

En effet, selon Obermaier, les Mossis se conforment à une tradition sur la répartition du travail et des compétences suivant le sexe. En général, les hommes doivent fournir les céréales nécessaires à l'alimentation de la famille, construire ou faire construire les maisons ou les granges à céréales, payer le prix de la dot et fournir des outils agricoles. Quant aux femmes, elles sont tenues de veiller à l'éducation des enfants, de fournir tout ce qui est nécessaire à la préparation du repas, de se procurer les ustensiles ménagers ainsi que leurs propres outils de production agricole. Cette répartition des tâches est le fait d'un héritage culturel séculaire dans les rapports entre l'homme et la femme dans la société.

Une analyse des activités économiques à Ziga et de la place réservée à la femme s'impose alors comme une source d'explication.

## **II. LE CONTEXTE ECONOMIQUE**

### **A - LES INFRASTRUCTURES SOCIO-ECONOMIQUES**

Les paysans de Ziga sont plus que jamais conscients du rôle des infrastructures dans le développement économique et social. Le tableau n° 2 donne la liste de ce qu'ils ont pu réaliser pour faire face à un certain nombre de besoins (santé, éducation, crédits, encadrement agricoles etc.).

**Tableau n° 2 : Infrastructures de Ziga en Décembre 1993**

INFRASTRUCTURES	NOMBRE
Retenues d'eau	3
Puits busés	2
Forages	4
Ecole	1
Dispensaire	1
Maternité	1
Parcs de vaccination	1
Banque de céréales	1
Moulins	2
Magasin villageois	1
Fosses fumières	805

**Source :** Rapport annuel d'activités de l'encadreur de Ziga - Décembre 1993

La pharmacie, la maternité et les logements des agents de la santé ont été construits grâce à un financement de l'Office de Développement des Eglises (O.D.E). Les autres infrastructures ont été réalisées soit par les services techniques de l'agriculture (banque de céréales, fosses fumières) ou de l'élevage (parcs de vaccination), soit par des services para-étatiques (financement d'un moulin par le F.E.E.R), et certaines ONG. Toutefois, il convient de noter que des difficultés d'équipement et de fonctionnement existent. A titre indicatif, le Centre Médical ne dispose pas de produits pour les urgences et l'infirmière du village se voit souvent contrainte d'utiliser ses propres moyens pour sauver des malades qui ne peuvent pas acheter leurs médicaments. Le problème de logement pour les enseignants se pose également. L'école primaire de Ziga qui abrite le centre d'examen de la zone ne dispose pas d'infrastructures d'accueil pour les examinateurs et les candidats.

Les quelques logements existants sont en mauvais état, tout comme les pistes qui mènent au centre d'examen. Ces problèmes sont d'une acuité telle qu'il s'avère nécessaire de prendre des mesures visant notamment le renforcement des infrastructures existantes et la promotion des activités économiques.

## **B - LES ACTIVITES ECONOMIQUES A ZIGA**

### **1 - Les activités agricoles.**

Elles constituent la base de l'économie villageoise. Pratiquée par la quasi-totalité de la population, l'agriculture occupe les 3/4 des surfaces cultivables. Le système de culture, autrefois itinérant, reste aujourd'hui confiné dans des limites précises. L'espace étant fini, l'exploitation devient permanente et sa productivité est limitée par certains facteurs (voir tableau n° 3).

**Tableau n° 3 : Facteurs limitants dans le secteur agricole**

FACTEURS LIMITANTS	ETAT
Ruissellement Erosion	Fort En nappes - Peu de ravines
Dégradation de l'état de surface (Zipellé)	Limitée, terrain gravillonnaire importante surface
Fertilité chimique (matière organique, phosphore)	Faible
Accès au foncier possibilité de pratiquer la jachère	Rares, voire impossibles (jachères trop dégradantes)
Accès aux bonnes terres (bas-fonds, talweg)	Impossible pour certains
Migrations	Nombreuses, permanentes ou temporaires

**Source :** Patrick DUGUE : "Possibilités et limites de l'intensification des systèmes de culture vivriers en zone soudano-sahélienne. Le cas du Yatenga (Burkina-Faso). p. 54.

Les facteurs limitants de la production agricole sont multiples et interdépendants. La persistance des aléas climatiques et la baisse de la fertilité des sols ont un impact considérable sur les rendements des cultures :

- la baisse du taux de matière organique des sols cultivés accentue le ruissellement et handicape ainsi l'alimentation en eau des cultures ;

- cette baisse est liée à la réduction des troupeaux (donc de la qualité de la fumure organique), mais surtout à l'abandon de la pratique de la jachère due à l'augmentation démographique mais aussi à la réduction par l'érosion de l'espace cultivable (DUGUE Patrick, 1989).

A ces facteurs limitants la production agricole s'ajoute le très faible niveau technique des moyens de production. En général, les outils utilisés sont locaux et peu performants. Ces outils ne permettent pas des labours profonds. Or nous avons vu que les sols ferrugineux tropicaux s'étendent sur une grande partie du terroir de Ziga. Les dabas et autres houes sont inadaptées pour la production sur ces sols. Cette insuffisance du niveau technique constitue donc un frein majeur à l'agriculture. Toutefois les paysans à Ziga n'ignorent pas l'importance des outils modernes pour la productivité. Le coût de ces outils demeure un obstacle certain à leur accès. En effet les prix moyens d'une charrette, d'une charrue et d'une houe-manga sont respectivement de 115 391; 37 082 et 37 520. Ces prix limitent de toute évidence l'accès à ces outils par tous les paysans. Cependant, nous avons noté que quelques paysans relativement aisés disposent d'équipements modernes. Ce matériel a été le plus souvent acquis après la vente de troupeaux ou par le biais des crédits-équipements octroyés par les O.R.D. Le tableau n° 4 présente la situation des équipements agricoles à Ziga en Décembre 1993.

**Tableau n° 4 : Situation des équipements agricoles de Ziga**

CHARRUES				CHARETTES				CORPS BUT-TEURS		SOCs SARCLEURS		MANGEOIRES		ABREUVOIRS	
Bovines		Asines		Bovines		Asines		N	U	N	U	N	U	N	U
N	U	N	U	N	U	N	U	N	U	N	U	N	U	N	U
62	62	124	80	0	0	38	24	19	15	35	10	35	10	42	42

**Source** : Rapport d'activités de l'agent d'encadrement de Ziga - Dcembre 1993  
 "N" : Nombre "U" : Utilisé.

Les techniques de production agricole à Ziga sont encore fortement dominées par les pratiques traditionnelles. Cependant, la sensibilisation réalisée par l'agent d'encadrement agricole a permis de lever toute méfiance qu'ont les agriculteurs vis-à-vis des innovations. Il apparaît que les paysans ont la volonté d'utiliser le matériel moderne mais ils sont limités par les moyens d'acquisition.

Les cultures pratiquées sont le sorgho, le mil, le niébé, le wandzou, l'arachide. Les céréales (mil, sorgho) sont généralement destinées à la consommation. Quant aux légumineuses (arachides, niébé et wandzou), elles sont cultivées sur les parcelles individuelles des femmes et servent à la commercialisation. Ces différentes productions agricoles connaissent des fluctuations d'une campagne à l'autre sous l'effet des aléas climatiques et des conditions physiques précédemment décrits. Selon le rapport d'activités du service technique d'encadrement agricole de Ziga, la situation de la production céréalière du village en 1993 était la suivante :

Superficie emblavée	: 3 052 ha
Rendement à l'hectare	: 350 kg
Production totale	: 1 068,2 tonnes
Besoins céréaliers	: 1 409,04 tonnes
Déficit	: 340,84 tonnes <sup>2</sup> .

<sup>2</sup>) - Rapport agent d'encadrement de Ziga.

Ces résultats ne permettent pas de satisfaire les besoins alimentaires des populations qui sont estimés à 1 409,04 tonnes. Pour combler le manque à gagner, beaucoup de gens se sont tournés vers l'élevage, un secteur qui tient actuellement une place non négligeable dans l'économie familiale. Cependant, cette activité semble être plus un fait de société qu'une activité à part entière comme l'agriculture ; les paysans accordent une attention particulière à l'agriculture plutôt qu'à l'élevage. L'élevage constitue néanmoins un support pour l'agriculture en lui fournissant de la matière organique. Les animaux sont traditionnellement parqués dans des enclos situés dans l'enceinte des concessions. Une partie des déjections est ainsi dispersée sur les lieux de parcours. Les quantités de fumures organiques destinées aux parcelles de culture sont négligeables (généralement inférieures à 150 kg/ha) exceptées les zones de bas-fonds qui reçoivent de 200 à 250 kg /ha (Dugué, 1989). De même, il faut noter l'emploi des fausses fumières. Ces fausses reçoivent généralement les détritiques du foin et des déjections animales. Elles constituent ainsi une source non négligeable de fumier en début d'hivernage.

Par ailleurs, certaines familles prélèvent des animaux dans leur troupeau pour effectuer le labour. Ainsi l'élevage s'avère être une ressource potentielle pour la culture atelée. Cette méthode agricole permet mieux que la daba de remuer en profondeur le sol et d'assurer la croissance des plants. Les statistiques du service de l'élevage nous en donnent une idée (tableau 5).

**Tableau n° 5 : Situation de l'élevage en Décembre 1993 à Ziga**

	ANIMAUX SUIVIS PAR L'AGENT ENCADREUR	TRAITS	TOTAL
Bovins	124	12	305
Asins	-	80	102
Equins	-	10	22
Ovins	-	-	1 010
Caprins	-	-	501
Porcins	-	-	105

**Source** : Rapport d'activités, Agent d'encadrement de ZIGA, Décembre 1993.

La traction animale permet certes d'effectuer de meilleurs labours et d'aller plus vite mais la pression foncière est telle que même les agriculteurs qui l'utilisent ne peuvent agrandir leurs parcelles de culture.

## 2) - La place de la femme dans la production agricole.

A Ziga, chaque famille possède des champs collectifs où travaillent tous les membres actifs, et des parcelles individuelles le plus souvent entretenues par des femmes. Il n'y a pas de division sexuelle du travail au niveau des travaux champêtres ; cependant, certaines opérations telles que le dessouchage et le débroussaillage relèvent beaucoup plus du domaine des hommes.

En ce qui concerne particulièrement les femmes, en plus du transport de la nourriture, des semences, des engrais et de l'eau aux champs, elles participent aux opérations culturales (labour, semi, sarclage, battage, récoltes). Elles ont de ce fait une journée sensiblement plus longue que celle des hommes pendant la saison des pluies.

En outre, chaque femme dispose d'une parcelle individuelle qu'elle exploite après avoir accompli le travail dans les champs collectifs.

Malgré cette importance des femmes dans la production agricole, la gestion des récoltes revient exclusivement aux hommes. Les produits vivriers sont conservés dans le grenier du chef de famille qui remet périodiquement aux épouses une certaine quantité pour la consommation. Quant aux récoltes des champs individuels attribués aux femmes, elles sont gérées à titre individuel. Une femme possède en moyenne deux à trois parcelles de cultures; mais les superficies cultivées sont réduites (généralement inférieures à un hectare). La pression sur les terres étant de plus en plus forte, notamment à cause de la désertification, de l'épuisement des sols et de la croissance démographique, les femmes ne peuvent bénéficier de grandes superficies cultivables. Les quantités des récoltes sont donc faibles. Une partie de ces productions rentre dans l'alimentation de la famille. Il s'agit par exemple des légumes, de l'arachide, du haricot, des poids de terre... De même le mil est consommé en dernier ressort pendant les mois de soudure. L'autre partie des récoltes est vendue pour l'achat de nourriture complémentaire, de légumes pour la sauce ou de vêtements pour les enfants. D'une manière générale la commercialisation des produits permet à la femme d'obtenir des sommes d'argent dont les montants varient selon le type de produit vendu et la période de vente comme l'indique les tableaux 6 et 7.

**Tableau n° 6 : Prix de quelques produits pendant la soudure**

PRODUITS	FORMES	POIDS EN KG	PRIX EN F CFA
Mil	Grains battus	1,85 Kg	175 F CFA
Niébé	Grains battus	1,91 Kg	225 F CFA
Wouandzou	Grains battus	1,80 Kg	200 F CFA

**Source :** Enquête de marché, Mai 1994.

**Tableau n° 7 : Prix de quelques produits pendant les récoltes**

PRODUITS	FORMES	POIDS EN KG	PRIX EN F CFA
Mil	Grains battus	1,85 Kg	100 F
Niébé	Grains battus	1,91 Kg	85 F
Wouandzou	Grains battus	1,80 Kg	80 F

**Source :** Enquêtes de marché, Mai 1994.

L'élevage complète souvent ces activités de production. L'élevage des femmes de Ziga concerne surtout la volaille et les petits ruminants. Chaque femme dispose en moyenne de dix poules et trois moutons ou chèvres. Théoriquement la basse-cour est répartie à l'ensemble des enfants mais on remarque une gestion indirecte à ce niveau.

En effet, ce sont les femmes qui décident de la vente de la volaille lorsqu'il y'a un problème ponctuel à résoudre.

En plus de l'agriculture et de l'élevage, les paysannes pratiquent d'autres activités génératrices de revenus.

### 3) - Les activités non agricoles.

Selon le Recensement de 1985, 528.000 Burkinabè exercent une forme d'artisanat, dont 221.000 femmes soit 42 % ; 58.000 le font comme activité principale et 163.000 comme activité secondaire. Les femmes de Ziga font la poterie, l'artisanat alimentaire et le petit commerce.

#### a) - La poterie.

La poterie est pratiquée par les épouses des forgerons ; il s'agit d'une technique spécifique de maîtrise de la terre et du feu. Elle est pratiquée entre les mois de décembre et d'avril, c'est à dire pendant la saison "morte". Cette activité comprend trois étapes :

- L'extraction de la terre argileuse se fait dans une mare asséchée ou un bas-fond humide par les femmes d'une même concession.
- Cette opération est suivie du façonnage des poteries qui est effectuée selon l'expérience et le savoir-faire de la femme.
- La dernière phase correspond à la cuisson des objets confectionnés dont une partie est vendue, le reste étant gardé pour l'usage de la famille.

Les autres activités de forge telles que la fabrication de dabas, de houes et de machettes sont du ressort des hommes ; elles leur permettent de gagner de l'argent à l'approche de la saison pluvieuse.

**b) - L'artisanat alimentaire.**

Les femmes transforment les matières premières en produits de consommation selon la spécialité de chacune. Elles préparent entre autre du dolo, du soumbala, des boules d'accassas, des beignets, du beurre de karité. Ces activités sont réduites pendant l'hivernage ou prédominent les travaux champêtres. Les matières premières sont soit cultivées (le mil, le niébé, l'arachide etc.), soit collectées en brousse (amandes de karité, néré, argile etc.) ou achetées.

Les femmes maîtrisent généralement les techniques de production; mais certaines activités sont pénibles car leur réalisation demande beaucoup de temps.

**c) - Le petit commerce.**

Le petit commerce, plus particulièrement la vente d'articles de première nécessité tels que le savon, l'huile et le riz, est assuré par quelques paysans relativement aisés et par des jeunes qui y consacrent une partie des ressources tirées de l'émigration.

Les femmes y occupent également une place importante. Elles tiennent le commerce des aliments transformés, des arachides, du tabac, des légumes etc. dans presque toutes les cours et tous les trois jours au marché.

Les enquêtes que nous avons réalisées nous ont permis d'apprécier les revenus tirés de la vente de certains produits (Tableaux 8 et 9).

**Tableau n° 8 : Revenus tirés de la vente du dolo durant les récoltes par les femmes**

DEPENSES DE PRODUCTION		
- Achat de 100 kg de mil	:	5.000 F CFA
- Achat de bois et levure	:	1.500 F CFA
<b>Total</b>	:	<b>6.500 F CFA</b>
RECETTES		
- 180 l de dolo à 85 F CFA /l	:	15.300 F CFA
- Charbon, son et levure produite	:	1.000 F CFA
<b>Recette totale</b>	:	<b>16.300 F CFA</b>
RESULTATS		
- Recettes	:	16.300 F CFA
- Dépenses à soustraire	:	6.500 F CFA
		-----
		<b>9.800 F CFA</b>

**Source** : Enquêtes de terrain, Mai 1994

**Tableau n° 9 : Revenus tirés de la vente de boules d'accassas par les "grandes" productrices**

DEPENSES DE PRODUCTION		
- Achat de 100 kg de mil	:	5.000 F CFA
- Achat de bois et d'ingrédients	:	1.500 F CFA
Total	:	6.500 F CFA
RECETTES		
- 540 boules à 25 F CFA l'unité	:	13.500 F CFA
RESULTATS		
- Recettes	:	13.500 F CFA
- Dépenses à soustraire	:	6.500 F CFA
		-----
		7.000 F CFA

**Source :** Enquêtes de terrain, Mai 1994.

Le commerce des céréales et des produits tels que le dolo ou les boules d'accassas n'est rentable que lorsque les femmes arrivent à s'approvisionner au moment des récoltes où le sac de 100 kg de mil est vendu à 5 000 F CFA contre 7 000 F CFA pendant la soudure. Les bénéfices réalisés par sac dans ce cas sont en moyenne de 9 800 FCFA pour le dolo et de 7 000 F CFA pour les boules d'accassa. Ces estimations ne concernent que les grandes productrices du village. Autrement dit, les recettes réalisées par la majorité des femmes sont bien en deçà de ces estimations (tableau 10 et 11).

**Tableau 10 : Revenus moyens tirés de la vente de gâteaux par jour de marché en francs CFA**

DEPENSES DE PRODUCTION		
- Achat de 40 kg de farine	:	1.080 F CFA
- Achat d'huile, de sucre, de levure	:	1.160 F CFA
Total	:	2.240 F CFA
RECETTES		
- 100 gâteaux à 25 F l'unité	:	2.500 F CFA
RESULTATS		
- Recettes	:	2.500 F CFA
- Dépenses à soustraire	:	2.240 F CFA
		-----
		260 F CFA

**Source :** Enquêtes de terrain, Mai 1994.

**Tableau 11 : Revenus moyens tirés de la vente de galettes par jour de marché en francs CFA**

DEPENSES DE PRODUCTION		
- Achat de 4 assietées de mil	:	700 F CFA
- Achat de millet d'ingrédients	:	650 F CFA
Total	:	1.350 F CFA
RECETTES		
- 320 galettes à 5 F l'unité	:	1.600 F CFA
RESULTATS		
- Recettes	:	1.600 F CFA
- Dépenses à soustraire	:	1.350 F CFA
		-----
		250 F CFA

**Source :** Enquêtes de terrain, Mai 1994.

Les femmes font le petit commerce pour avoir de l'argent mais leurs gains sont dérisoires. Une vendeuse de galettes ou de gâteaux gagne en moyenne 250 à 260 F CFA le jour où se tient le marché (tableau 10 et 11). Ces revenus seraient encore plus faible si les femmes comptabilisaient toutes les matières premières. En effet, elles n'achètent pas le bois et utilisent souvent les fruits de leurs récoltes pour produire leurs marchandises. Certaines vendeuses de galettes se servent du beurre de karité qu'elles ont préparé elles mêmes. Elles n'évaluent pas leur temps et leur force de travail et ne font pas toujours la différence entre recettes et bénéfices.



**Préparation et vente de dolo, une activité rentable mais très pénible.**

Il serait de ce fait difficile de parler de rentabilité, surtout que beaucoup de difficultés caractérisent la quasi totalité des activités telles que l'insuffisance des revenus monétaires pour l'achat de matières premières, la médiocrité des techniques de production et le manque de débouchés pour les femmes qui arrivent à produire une quantité relativement importante. Celles-ci auraient pu étendre leur rayon d'action à certains villages comme Bougouré, Oula, Riguilli et Lebba, et accroître leurs revenus, si elles disposaient de moyens de déplacement. Par ailleurs l'acquisition de brouettes et de barriques allègeraient la corvée du transport d'eau et du dolo au lieu de vente.



Petit commerce : Piment, soumbala, sel, poisson fumé,...

D'une manière générale, les ressources de la femme sont utilisées pour couvrir les besoins familiaux : nourriture, santé, habillement des enfants, funérailles, etc.. En d'autres termes, ces ressources constituent une sorte de garantie et d'appui au fonctionnement de la cellule familiale.

A l'échelle des quartiers et parfois même du village, les petits groupements féminins pratiquent des activités rémunératrices de revenus (champs collectifs, moulin, boutique villageoise, banque de céréales) pour renflouer leur caisse et financer des travaux d'intérêt commun.

A Ziga, les activités agricoles sont pratiquées dans des conditions physiques et humaines difficiles. Le tissu social est très contraignant pour la femme et les activités qu'elle mène lui procurent de maigres revenus généralement destinés à la satisfaction des besoins familiaux. Compte tenu de la faiblesse des activités économiques et de la contribution essentielle qu'apporte la femme au processus de production, le financement du secteur rural et plus particulièrement celui des activités féminines s'avère nécessaire. C'est à cette tâche que s'attèlent des structures comme Sahel-Action et A.F.C.R.E.D.

**DEUXIEME PARTIE**

**LE FINANCEMENT DES ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES**  
**DES FEMMES DE ZIGA**

## **CHAPITRE III.: HABITUDES D'EPARGNE ET FINANCEMENT DES ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES DE ZIGA**

Les nouvelles stratégies de financement mises en oeuvre par les bailleurs de fonds ont pour objectif de combler le vide laissé par la faillite des banques de crédit agricole. Des questions se posent cependant quant aux liens qui doivent exister entre financements extérieurs et épargne locale et aux perspectives d'autofinancement des structures mises en place. Avant de présenter ces dites structures, nous ferons état de la situation des habitudes d'épargne dans notre zone d'étude.

### **I. LES HABITUDES D'EPARGNE A ZIGA**

A Ziga, les formes d'entraide sociale sont assez diverses et constituent la base de mobilisation de l'épargne qui se définit selon Suzanne DUMONCHEF comme : «une partie du revenu qui est accumulée sous forme d'argent ou de bien en vue d'une utilisation future (consommation, investissement ou sécurité sociale) et qui est immédiatement disponible au propriétaire»<sup>(3)</sup>. Il est donc lié au souci de prévoyance; alors il faut mettre de côté quelque chose malgré l'insuffisance des revenus.

#### **A. L'EPARGNE EN NATURE**

Les paysans constituent des stocks de céréales en prévision à des périodes de soudure ou à des cérémonies importantes. L'épargne-bétail est aussi pratiquée, mais elle est handicapée par les vols d'animaux qui sont fréquents dans la zone. Néanmoins, certaines

---

<sup>3</sup> - DUMONCHEF Suzanne et NANCY Thède : "Femme, Epargne et crédit au Sahel" in TRAORE, M : "Portée de l'épargne et du crédit en milieu rurale". P 88.

femmes achètent de petits ruminants qu'elles élèvent et revendent en cas de besoin.

Avec la monétarisation de l'économie rurale et le développement de l'individualisme, il y a une réadaptation des modes d'épargne qui ne sont plus seulement en nature, mais également en espèce.

## **B. L'EPARGNE EN ESPECE**

A Ziga, la thésaurisation existe toujours malgré la présence de la caisse populaire.

### **1) - La tontine**

Une enquête menée auprès de 120 femmes fait apparaître que 52 d'entre elles (soit 43,33 %) pratiquent la tontine à l'échelle de leurs ménages. Il s'agit d'un système qui consiste à mettre en commun une épargne et à distribuer à tour de rôle, la somme ainsi constituée aux membres du groupe. Les montants sont généralement bas (50 à 100 F CFA par jour de marché). Cette pratique permet à la femme d'avoir un capital qu'elle peut ensuite investir afin de protéger son revenu et d'augmenter ainsi son pouvoir d'achat.

### **2) - La caisse noire**

Les femmes du groupement féminin de Bingo <sup>(4)</sup> par exemple, ont une petite caisse tenue par une trésorière. Cette caisse est alimentée par les cotisations, l'argent reçu lors des cérémonies (baptêmes, mariages) et les ressources tirées de la vente des produits des champs collectifs. Elles utilisent une partie de cette somme sous forme de crédits octroyés à celles qui ne peuvent en bénéficier auprès des institutions financières. Les montants de ces crédits sont généralement bas (3 000 à 5 000 F CFA) et les échéances sont fixées par les femmes elles mêmes.

---

<sup>4</sup> - Un quartier de Ziga.

### 3) - Les cachettes individuelles

Outre les formes d'entraide sociale ci-dessus énumérées, beaucoup de femmes préfèrent cacher leur argent à des endroits difficilement accessibles. Les conséquences de cette pratique sont souvent désastreuses (vols, incendies, destructions naturelles des billets de banque, etc). Malgré ces risques, beaucoup de femmes évitent d'épargner à la caisse populaire par peur de provoquer un scandale dans le foyer.

En effet, le fait d'épargner à la caisse populaire est considéré par la plupart des villageois comme un signe d'aisance, et toute femme qui s'y aventure peut susciter la jalousie de ses coépouses et des comportements désagréables de la part de son mari qui la trouverait plus nantie que lui. Face à tous ces problèmes, beaucoup d'effort reste à faire en matière d'information et de conscientisation pour libérer les femmes de l'emprise de comportements sociaux et psychologiques néfastes à leur épanouissement, et les persuader des multiples inconvénients des méthodes traditionnelles d'épargne et du bien fondé des institutions modernes.

## **II. LE FINANCEMENT DES ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES DE ZIGA**

Le financement du monde rural est selon les "développeurs", l'un des meilleurs moyens pour aider les paysans dans leur combat pour l'amélioration de leurs conditions de vie. Il ne s'agit plus de se limiter au domaine agricole (semences, engrais, intrants, charrues, etc.), mais de travailler pour la promotion d'autres secteurs tels l'élevage, le petit commerce, l'artisanat etc..

A cet effet, plusieurs systèmes de financement existent dans les campagnes : coopératives d'épargne et de crédit, crédit solidaire inspiré du modèle Grameen Bank du Bangladesh, caisses villageoises etc..

Dans une étude sur les banques communautaires, deux spécialistes en économie ont fait la comparaison suivante des différents modèles existants :

**Tableau n° 12 : Comparaison des différents systèmes d'épargne et de crédit**

CARACTERISTIQUES	COOPECS	CREDIT SOLIDAIRE	CAISSES VILLAGEOISES	CREDIT DE PROJET	TONTINES
Membres	Ouverture à tous	Ouverture à une population spécifique regroupée par groupe de cinq	Parfois ouvertes à tous mais le plus souvent à une catégorie spécifique	Catégorie spécifique	Petit groupe de personnes, homogènes socialement
Mode d'adhésion	Automatique	Cooptation au sein des groupes et après accord des salariés	Cooptation le plus souvent	Automatique pour une population donnée	Cooptés
Effectifs par unités locales	500 à plusieurs milliers de membres	Groupes de 5 se réunissant entre-eux	D'une dizaine à plusieurs centaines de membres	Variable suivant les projets	Variables mais < 100
Fixation des taux d'intérêt	Fixés par le siège	Fixé par le siège	Fixés par les membres	Fixé par le projet	Fixé par le groupe
Collecte de l'épargne	Priorité	Secondaire	Priorité	Nulle	Sous forme de cotisations
Ressources pour l'octroi de crédit	Epargne seule	Lignes de crédits externes	Epargne éventuellement complétée par lignes de crédit	Lignes de crédits ou subventions	Cotisations
Produits de crédit	Conçu par le siège	Conçu par le siège	Défini par les membres	Conçu par le projet	Conçu par les membres
Garanties	Sûretés réelles généralement plus élevées que le montant du prêt	Caution solidaire	Caution solidaire	Souvent sans garanties	Souvent sans garanties
Décision de crédits	Elus locaux avec appui siège	Salariés avec accord du groupe	Elus locaux	Projet	Groupe entier

TABLEAU N° 12 : Comparaison des différents systèmes d'épargne et de crédit (suite)

C CARACTERISTIQUES	COOPECS	CREDIT SOLIDAIRE	CAISSES VILLAGEOISES	CREDIT DE PROJET	TONTINES
Montants de crédits	Petit ou moyen crédit dans les coopecs, plus élevés au siège	Bas	Bas	Dépend de l'activité du projet	Somme des cotisations mensuelles du groupe
Responsabilité des membres	Limitée ou illimitée	Illimitée	Illimitée	Nulle	Illimitée
Types de crédits	Tous pays y compris les crédits sociaux	Crédits uniquement productifs	Tous types y compris les crédits sociaux	Crédits uniquement productifs liés à l'activités du projet	Tous types y compris les crédits sociaux
Organes de décision locaux	Conseil d'administration conseil de surveillance	Groupe de caution + salariés	Conseil d'administration conseil de surveillance ou équivalents	Responsables projets	Tout le groupe
Pouvoir réel au sein du système	Les notables en général	Les salariés	Les membres	Les agents du projet	Tout le groupe
Contrôle	Théoriquement les conseils de surveillance élus plus le siège	Le siège seul	Les membres et leurs conseils	Le projet	Tout le groupe
Détournements	Souvent maîtrisés mais à grands frais	Mal maîtrisés	Mal maîtrisés	Mal maîtrisés	Quasiment nuls sauf pour grosses tontines des capitales
Subventions externes	Elévées	Très élevées	Elevées ou très élevées	Très élevées	Nulles

Source : A. MURUMBA et B. TAILLEFER : "Pour les banques communautaire, p. 33.

Ce tableau révèle la multiplicité des systèmes de financement du monde rural et cela présente des inconvénients assez importants :

- Les règles de fonctionnement changent d'une institution à l'autre : différence de taux d'intérêt, du montant des parts sociales et de la forme de responsabilité de la part des sociétaires... Chaque intervenant pense que ses règles sont meilleures que celles des autres.

- Une rivalité parfois acharnée se développe entre intervenants et les résultats obtenus sont quantitativement limités d'autant plus que les paysans continuent de souffrir de famine.

Pour comprendre cette situation à laquelle Ziga n'échappe pas, nous essayerons de présenter les stratégies des principales institutions concernées.

## **CHAPITRE IV : LA CAISSE POPULAIRE DE ZIGA**

### **I. DEFINITION ET BREF TABLEAU HISTORIQUE**

Une caisse populaire est une association de personnes qui mettent en commun une partie de leurs économies pour prêter à celles qui en ont besoin. La philosophie de la caisse populaire s'appuie sur le fait que la responsabilité du développement doit incomber aux nationaux, qu'il existe des disponibilités monétaires dans les zones rurales et que celles-ci sont thésaurisées pour financer des secteurs improductifs. Il serait donc nécessaire de collecter l'épargne locale et de réinvestir celle-ci dans le milieu rural si l'on veut aboutir à son autopromotion. L'expérience des caisses populaires du Yatenga s'inspire de la première expérience des coopecs de la Bougouriba créées en 1972.

L'objectif de ces caisses est de combattre la thésaurisation et l'usure, et de contribuer au développement du monde rural en incitant les sociétaires à épargner et en leur apprenant à bien gérer leurs crédits. Ces caisses bénéficient du soutien de la S-D-I-D dans le sens de la promotion de la mutualité d'épargne et de crédit. Cette O.N.G joue un rôle d'assistance technique et financière et a comme objectif, d'aider les caisses de base à atteindre leur autonomie financière en les subventionnant.

Quant à la coopec de Ziga, elle a été créée en Juin 1987 ; mais deux ans après sa création, on a constaté une faible adhésion des femmes. C'est pourquoi un projet parallèle a été élaboré pour s'occuper de l'accès des femmes au crédit.

Ce projet dénommé A.F.C.R.E.D poursuit les objectifs suivants :

- sensibiliser les femmes sur le crédit ;
- encourager la créativité des femmes en suscitant des opportunités d'entreprises ;
- assister les sociétaires dans la préparation du dossier des prêts ;
- former les gens dans la gestion de leurs affaires;
- assurer un suivi auprès des bénéficiaires de crédits etc..

En définitive, le projet devrait faciliter l'accès des femmes au crédit, contribuer au développement du réseau des caisses au Yatenga par l'apport de nouvelles clientèles et surtout, assurer la promotion de la femme rurale. Plusieurs raisons sont à l'origine de la mise en place de ce programme. Il s'agit entre autres du rôle important que joue la femme dans l'économie rurale, de sa solvabilité et de son esprit d'entreprise. Aucun programme de développement ne peut aboutir sans sa participation effective. Une question reste cependant posée. Cette nouvelle approche en faveur des femmes a-t-elle une influence significative sur leurs activités économiques ?

Avant de répondre à cette question essentielle, nous essayerons d'expliquer les différentes phases de mise en place d'une caisse populaire. Cela nous permettra sans doute de mieux comprendre cette forme d'organisation basée sur la mutualité.

## **II. LES DIFFERENTES PHASES DE MISE EN PLACE D'UNE COOPEC**

La mise en place d'une coopec obéit à certains principes obligatoires définis dans le statut des coopecs.

### **1) - Etude du milieu**

L'étude du milieu permet de voir si des facteurs favorables existent pour la mise en place d'une coopec dans un village. Ce faisant, elle cherche à identifier le potentiel associatif, la capacité et la volonté d'épargner de la population, fait l'inventaire des infrastructures socio-économiques existantes (marché, dispensaires, école etc) et le recensement des catégories socio-professionnelles présentes dans la zone, pouvant constituer le public-cible.

## 2) - La sensibilisation, l'éducation et la formation

Les services techniques de l'union se chargent de sensibiliser et de former les paysans sur les principes de base de l'organisation d'une coopec. Cette sensibilisation s'adresse également aux autorités administratives locales qui ont une influence sur la population. Il s'agit du préfet, des enseignants, des encadreurs ruraux, des autorités traditionnelles et religieuses. Ces derniers expliqueront à leur tour les buts de la caisse mutuelle aux paysans.

Après l'implantation, des statuts et règlements intérieurs sont élaborés et ceux-ci définissent le fonctionnement de la future caisse.

## 3) - L'implantation de la caisse

Le choix du lieu d'implantation de la caisse tient compte d'un certain nombre de facteurs tels la concentration de la population, l'emplacement du marché et la concentration des différents services intervenant dans la zone. La caisse est construite avec toutes les mesures de sécurité possible : installation de grille de protection au niveau des portes et des fenêtres, renforcement du toit de la caisse. Le coffre fort est bétonné de telle sorte qu'il ne puisse pas être transporté par d'éventuels voleurs.

Après la construction du local, l'acquisition de l'équipement nécessaire et la formation du gérant, les sociétaires sont invités à épargner. Cette phase de collecte de l'épargne dure en général 6 mois. Après cette période la caisse commence à octroyer le crédit (30 % des dépôts de membres). Le crédit n'est accessible que lorsqu'on remplit toutes les conditions définies dans la politique générale de crédit.

### **III. LA POLITIQUE GENERALE DE CREDIT DES CAISSES POPULAIRES**

#### **1) - Admissibilité**

Tous les membres de la caisse populaire peuvent avoir accès au crédit, s'ils ont adhéré depuis au moins 6 mois, à l'exception des membres du conseil d'administration, du comité de contrôle, et des employés de la caisse.

#### **2) - Conditions générales**

Le membre doit être actif en ayant effectué plusieurs transactions dans les 6 mois précédant sa demande et avoir un solde créditeur ; il doit habiter dans la zone d'attraction territoriale et doit avoir la majorité sociale (chef de famille, chef d'exploitation etc). Une pénalité de 5 % s'ajoutera aux taux réguliers pour toute la période où le membre a été en défaut. Les garanties ne sont pas exigées pour les prêts inférieurs ou égaux à 25 000 F CFA. Cependant, l'apport personnel est demandé selon les catégories et les remboursements sont immédiatement exigibles si le crédit n'est pas utilisé aux fins pour lesquelles il a été octroyé.

#### **3) - Les conditions particulières**

Tous les membres de la caisse ont accès au crédit dès lors que les conditions générales sont remplies. Il convient cependant d'examiner les conditions particulières qui ont été établies en fonction des catégories d'emprunteurs afin de mieux répondre à leurs besoins financiers et de mieux garantir les prêts de la caisse.

On distingue ainsi les catégories suivantes :

- paysans et paysannes ;
- fonctionnaires et salariés ;
- commerçants, petites et moyennes entreprises, petits artisans, secteurs informels;
- crédits de groupe ;
- crédits avance sur salaire.

**a) - Paysans et paysannes**

Il s'agit de tous ceux et de toutes celles qui vivent du travail de la terre et de ses activités connexes. Les types de crédit rencontrés sont de 3 ordres :

- Crédits sociaux (baptême, mariage, funérailles, fournitures scolaires, santé etc.). Le montant maximum autorisé est de 100 000 F CFA et le délai de remboursement est d'un an.

- Le crédit de campagne (semences, engrais, pesticides, aliments de bétail etc.). Le montant maximum autorisé est également de 100 000 F CFA et le délai de remboursement d'un an.

- Le crédit d'équipements agricoles (charrue, charrette, herse, animaux de traits etc.). Le montant maximum autorisé est aussi de 100 000 F CFA et le délai de remboursement fixé à 5 ans avec 1 an de déferé.

Le cumul des prêts ne doit pas dépasser 200 000 F CFA et tient compte de la capacité de remboursement. Les crédits sont garantis à 100 %. En plus de l'apport personnel, l'emprunteur doit fournir des garanties réalisables (vendables) équivalents à la valeur du montant du prêt.

D'autres conditions existent : pour les crédits sociaux, l'apport personnel de l'emprunteur doit représenter 30 % du prêt et avoir été accumulé et non déposé au moment de la demande de prêt. En plus de cet apport personnel, l'emprunteur doit fournir des garanties réalisables (vendables) équivalentes au montant du prêt.

En ce qui concerne le crédit de campagne, l'emprunteur doit avancer un apport personnel représentant 10 % du prêt sollicité et doit fournir une garantie réalisable (vendable) équivalente au montant du prêt.

Quant aux crédits d'équipements agricoles, en plus de l'apport personnel dont le montant est estimé à 25 % du prêt demandé, l'emprunteur doit fournir une garantie qui équivaut à la valeur du prêt.

Dans tous les cas, les garanties offertes par l'emprunteur sont données en nantissement à la caisse populaire jusqu'à épuisement du prêt et l'apport personnel gelé au compte d'épargne spécial intitulé "apport personnel".

**b) - Commerçants, P.M.E, Petits artisans**

Les conditions retenues pour cette catégorie sont les suivantes :

Le montant maximum autorisé est de 300 000 F CFA et le délai maximum de remboursement de 12 mois. Le bénéficiaire est tenu d'identifier un lieu pour une demande de prêt de 100 000 à 300 000 F CFA. Il doit fournir un document légalisé donnant en garantie ses biens saisissables (équipements, immeubles etc.) équivalent à 100 % du prêt ; l'apport personnel doit représenter 30 % du montant du prêt et avoir été accumulé et non déposé au moment de la demande de prêt ; les garanties offertes par l'emprunteur sont données en nantissement à la caisse populaire jusqu'à épuisement du prêt.

L'apport personnel de l'emprunteur est gelé aux comptes d'épargne spécial intitulé "apport personnel". Pour les prêts excédant 300 000 F CFA, la demande est acheminée à l'union régionale.

**c) - Crédits de groupe**

Le crédit de groupe regroupe 3 à 5 personnes physiques résidant dans le même quartier ou village, ou ayant le même lieu de travail, ou exerçant la même activité et appartenant au même groupe d'âge et n'ayant aucun lien de parenté entre eux.

Les garanties exigées pour ce type de crédit est la caution solidaire du groupe. Le montant maximum autorisé est de 100 000 F CFA et le délai de remboursement d'un an. L'apport personnel est remplacé par la constitution d'épargne obligatoire proportionnée à 10% des remboursements mensuels ou hebdomadaires et non rémunérée. Le crédit se fait sur un seul dossier de prêt, un seul compte d'épargne, un seul remboursement ; le groupe identifie un chef de groupe responsable devant la caisse populaire et les juridictions avec lesquelles il signe conjointement une reconnaissance de dette. Le crédit obtenu est un crédit dont les membres sont tous solidaires du prêt et de ses remboursements. En cas de non remboursement ou de non constitution d'épargne obligatoire, les membres du groupe sont individuellement exclus de toute forme de crédits pour 5 ans sur l'ensemble du réseau des caisses populaires.

L'adhésion à la caisse populaire est libre et donne droit à un carnet d'épargne et de crédit où s'effectuent les opérations de retraits et de dépôts. Chaque membre paye une part sociale et un droit d'adhésion.

#### **IV. LES ORGANES DE GESTION DE LA CAISSE POPULAIRE**

La caisse de Ziga comprend 3 organes mis en place par l'assemblée générale des sociétaires, ayant chacun un rôle déterminé par les statuts des caisses populaires. Ces structures sont : le conseil d'administration, le comité de contrôle et le comité de crédit.

Le conseil d'administration évalue les activités de la coopec et participe à la définition des politiques de prêt. Quant au comité de contrôle, il doit vérifier l'encaissement et les bordereaux (retraits et dépôts). Il contrôle également les carnets des membres pour voir s'il y a concordance entre les fiches d'épargne des membres et les bordereaux. Ce comité veille aussi au respect des politiques de crédit et des recommandations faites au niveau des structures de base.

Enfin, le comité de crédit analyse les dossiers de demande de prêt, juge de la crédibilité du demandeur, définit les objectifs à atteindre en matière de recouvrement. L'assemblée générale est l'organe suprême. Il fixe le nombre de parts sociales qu'un membre peut posséder, élit les organes de gestion, approuve le bilan et affecte les résultats de l'exercice précédent. Le comité de gestion de la caisse de Ziga est composé de neuf membres dont une seule femme.

## **CHAPITRE V : LE PROJET DE CREDITS SOLIDAIRES DE SAHEL-ACTION**

Sahel-Action est une ONG qui travaille en collaboration avec la CNCA, le CIRAD et le C.C.C.E. Cette ONG est l'initiatrice du projet de promotion du petit crédit rural dont l'objectif est de porter secours aux populations victimes de la sécheresse et de la famine.

Le projet comprend trois niveaux, à savoir l'unité centrale d'appui, le service réseaux et le service administratif et financier. Il s'intéresse aux couches les "plus défavorisées", les femmes notamment et travaille à la conception des modalités techniques et institutionnelles qui permettraient à celles-ci d'accéder au crédit et de développer leurs activités économiques. Toutefois, cette expérience qui est basée sur le système Grameen Bank du Bangladesh a une démarche différente des coopecs.

### **1) - Les conditions d'accès au crédit**

L'accès au crédit n'exige pas une épargne préalable comme c'est le cas des caisses populaires. La philosophie est ici contraire à celle de la mutualité - Le public cible est la population féminine qui s'organise par groupe solidaire de cinq personnes et accepte les règles de crédit suivantes :

- effectuer un remboursement hebdomadaire ;
- déposer 10 % du capital dans un fonds villageois qui appartiendra après au groupe;
- participer à cinq ou six réunions ;
- verser 2 % du montant du prêt qui équivaut au fonds de secours.

Ce fonds permettra de constituer une couverture des risques utilisables après épuisement du fonds du groupe. Les montants de crédits se situent entre 5 000 et 50 000 F CFA et la durée du prêt est de 13 mois avec un remboursement de 56 traites hebdomadaires.

## 2) - Les types de crédits octroyés

Il existe trois types : le crédit hebdomadaire, le crédit - embouche et le crédit de stockage de céréales. Le plus important est le crédit hebdomadaire. Il n'y a pas de garanties physiques, mais le groupe solidaire rembourse lorsqu'il y a un débiteur défaillant.

Quant au crédit embouche, il consiste à donner une certaine somme pour acheter un animal et son alimentation. Ce crédit est remboursé 6 mois après, et les agents du projet effectuent le suivi technique jusqu'à la vente de l'animal.

Pour le crédit stockage de céréales, les femmes reçoivent de l'argent au mois d'octobre ou novembre et achètent du mil qu'elles stockent et revendent en période de soudure. Le remboursement se fait en 3 échéances : Juin, Juillet, Août. Les taux d'intérêts sont de 24 % pour les crédits hebdomadaires et de 20 % pour les crédits embouche et de stockage.

Bien que les deux institutions (Sahel Action et Caisse Populaire) visent le développement socio-économique de Ziga, leurs méthodes d'approches diffèrent et il y a lieu de dégager ces différences afin de bien comprendre le comportement des femmes vis à vis du crédit.

**Tableau n° 13 : différences entre Sahel Action et Caisse Populaire**

	CAISSES POPULAIRES	SAHEL ACTION
Taux d'intérêts	14 à 16 %	20 à 24 %
Public - cible	Hommes - femmes	Femmes
Primauté	Epargne	Crédit
Recherche de l'autonomie	Moyen et long terme	Non
Provinces couvertes	Bougouriba, Kadiogo, Yatenga, Passoré, Kouritenga, Houet	Yatenga, Ganzourgou, Soum, Tapoa
Appui Financier	S.D.I.D	C F D
Appui technique	S.D.I.D	CI-RAD
système	Mutualiste	Grameen Bank du Bangladesh
Nature des ressources	Locales	Emprunts extérieur
Garanties	Existent pour les montants supérieurs à 25 000	Caution solidaire
Responsabilité des membres	Limitée ou illimités	Illimitée
Types de crédits	Tous types y compris les crédits sociaux	Crédits productifs uniquement

Ainsi donc se présentent les divergences de vue entre la caisse populaire et Sahel-Action quant au financement du monde rural. Pour la première institution, l'épargne doit être canalisée vers l'investissement. La seconde par contre préconise le financement avec l'argent venu de l'extérieur car cela permettrait de générer des revenus supplémentaires et d'accroître le volume de l'épargne locale. Quelle que soit la démarche suivie, l'objectif visé étant le financement des activités productives par l'octroi de crédits, ce sont les résultats atteints qui sont essentiels pour mesurer le degré d'efficacité de ces institutions.

C'est à cette tâche d'évaluation que nous nous attèlerons dans la 3ème partie de notre étude, en analysant notamment les effets des financements sur les activités socio-économiques des femmes ; nous aurons ainsi montré ce que chacune des institutions, la caisse populaire et Sahel-Action, a permis de réaliser au profit des femmes de Ziga.

**TROISIEME PARTIE**  
**LES EFFETS DU FINANCEMENT SUR LES**  
**ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES DE ZIGA**

## **CHAPITRE VI : LE GROUPEMENT FEMININ DE ZIGA**

Le groupement féminin de ziga est un groupement qui a été créé en réaction contre le caractère phallocrate du groupement mixte (pourtant dynamique), mis sur pied en 1970 pour faire face aux effets de la sécheresse ayant entraîné la baisse des rendements agricoles et l'exode massif des jeunes vers la Côte d'Ivoire.

En effet, les populations restées au village avaient jugé nécessaire de mettre en place une structure au sein de laquelle elles pouvaient s'organiser pour promouvoir le développement économique, social et culturel de la localité, afin d'endiguer le phénomène de l'exode rural. En somme, les objectifs de ce groupement étaient : le renforcement de la sécurité alimentaire du groupe familial, la lutte contre la sécheresse par les opérations de reboisement, l'exploitation des eaux de ruissellement par l'apprentissage des techniques de restauration des sols.

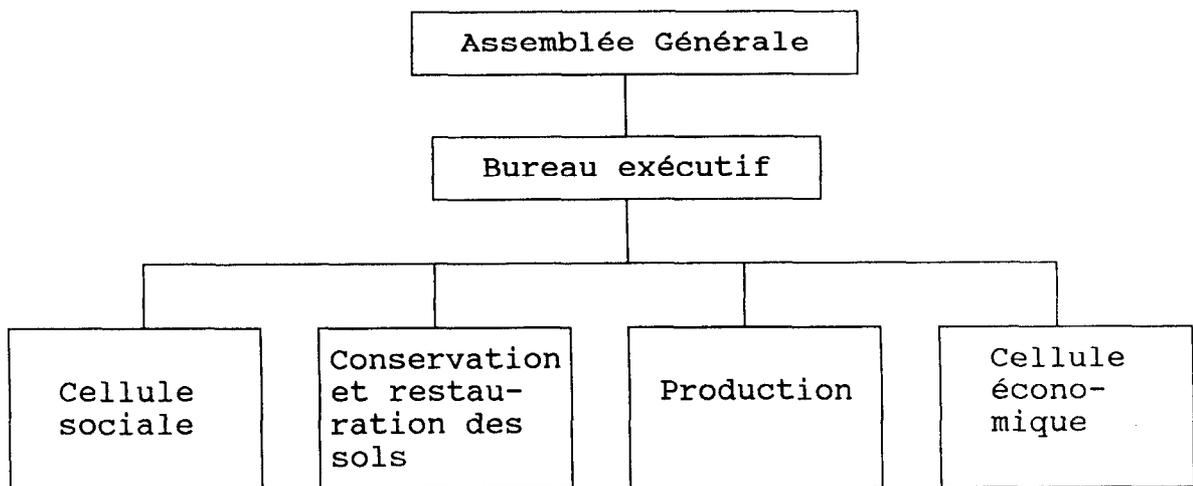
Grâce à son dynamisme, le groupement mixte de Ziga a obtenu des résultats appréciables : construction d'infrastructures sanitaires et scolaires, installation d'un moulin, d'une boutique, d'une banque de céréales, etc. Cependant, l'emprise des traditions sur les femmes a contribué à leur marginalisation en dépit de la contribution importante qu'elles ont apportée pour l'acquisition des différentes infrastructures ci-dessus mentionnées.

En effet, elles se contentaient d'aider les hommes dans les travaux et ne pouvaient participer à la prise des décisions lors de l'assemblée générale du groupement mixte. Pour faire face à cette discrimination, les femmes comprirent que la création de leur propre groupement leur conférerait une reconnaissance sociale et plus de possibilité pour s'organiser.

Elles fusionnèrent alors les petits groupements des quartiers non fonctionnels au sein d'une même structure, pour obtenir en 1988 le groupement féminin de Ziga dont les objectifs peuvent se résumer comme suit : consolider les relations entre les femmes du village,

travailler pour leur autopromotion et participer à la prise de décisions lors des assemblées générales. Pour bien coordonner les activités de ce groupement, un organigramme fut mis en place.

## I. L'ORGANIGRAMME DU GROUPEMENT FEMININ DE ZIGA



L'assemblée générale compte 664 femmes et détient tous les pouvoirs décisionnels. Elle est l'organe suprême. Les différentes cellules ont pour rôle de veiller à l'exécution des décisions, en collaboration avec les représentantes des quartiers.

La cellule sociale organise les activités culturelles lors des fêtes coutumières ou lors de la visite des partenaires étrangers. Outre la préparation du zomkoom<sup>(5)</sup>, les membres sont tenues d'aménager la place où doit se dérouler la cérémonie. Cette cellule s'occupe également du volet formation.

---

<sup>5</sup> - Boisson à base de farine de mil.

La cellule de conservation et de restauration des sols doit s'occuper de la programmation des groupes de construction de diguettes anti-érosives, en collaboration avec les services techniques d'encadrement.

La cellule production a pour tâche l'organisation de toutes les activités agricoles.

La cellule économique est chargée des activités à prédominance commerciale et assure le fonctionnement de la caisse populaire.

## **II. LES ACTIVITES DU GROUPEMENT FEMININ DE ZIGA**

### **A. LES ACTIVITES DE FORMATION**

L'alphabétisation et la formation doivent être une priorité dans toutes les activités de développement. Les femmes sont de plus en plus intégrées dans les programmes d'alphabétisation mais on remarque que leur effectif reste faible par rapport aux hommes. En décembre 1993, sur un nombre de 58 alphabétisés, les femmes ne représentaient que 5 %. Même si l'alphabétisation n'est pas une fin en soi, elle permet aux femmes d'être moins désavantagées par rapport aux hommes face à certaines situations, par exemple, lorsque les projets exigent que les personnes concernées sachent lire et écrire. Pour ce qui concerne le groupement féminin de Ziga, les activités de formation bénéficient du concours de A.F.C.R.E.D et des services techniques d'encadrement. Le projet A.F.C.R.E.D assure l'alphabétisation de ses membres et leur formation en matière de gestion, en l'occurrence la tenue d'un cahier de compte. Les services d'encadrement quant à eux, se chargent des techniques de conservation et de restauration des sols.

## **B. LES ACTIVITES ECONOMIQUES**

Relevant de la cellule économique, ces activités sont principalement soustendues par deux unités bénéficiant d'un suivi-évaluation du projet A.F.C.R.E.D, le moulin et la boutique villageoise.

### **1) - La boutique villageoise et le moulin : deux unités économiques indispensables**

Dans le cadre du programme d'amélioration des conditions de vie des femmes rurales, A.F.C.R.E.D a mis en place des unités économiques dans les zones où existent des problèmes d'approvisionnement en produits de consommation courante. L'intérêt de la boutique tient au fait qu'elle permet de faire baisser les prix de détail par le jeu de la concurrence. La vente en détail des produits de consommation courante (riz, savon, huile, cubes maggi, etc) était entre les mains de commerçants qui en tiraient de grands profits. Le kilogramme de riz par exemple coûtait 200 F CFA soit une marge bénéficiaire de 2 000 F CFA par sac de 50 kg par rapport au prix de vente à Ouahigouya qui se situe à 25 kms seulement de Ziga. On comprend alors que le pouvoir d'achat des femmes était limité.

### **2) - Fonctionnement des unités économiques du groupement Féminin de Ziga**

La boutique villageoise et le moulin ont entièrement été financés à crédit par la caisse populaire.

Pour la gestion de la boutique, quatre femmes alphabétisées ont été formées par les responsables du projet A.F.C.R.E.D pour la tenue d'un cahier de comptes. Par ailleurs, une équipe de femmes a appris à faire fonctionner le moulin si bien qu'elle n'a plus besoin d'appui extérieur.

Enfin, des trésorières sont chargées de récupérer quotidiennement les recettes et de les verser dans le compte du groupement à la caisse populaire.

**Tableau n° 14 : bilan de la boutique villageoise  
en juin-août-septembre 1993 (en francs CFA)**

	Mai	Juin	Août	Septembre
Achat de matériel	33 750,1	55 665,25	30 426,7	45 026,5
Vente de matériel	39 919	69 215	36 705	60 215
Autres charges	1 300,1	1 500	1 500	3 650
Bénéfice net	4 868,8	12 049,75	4 778,3	11 538,5

Source : Bilan des activités de l'animatrice du projet  
A.F.C.R.E.D

**Tableau n° 15 : bilan du moulin de mai a septembre 1993 en francs CFA**

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre
Dépenses	135 158	105 600	70 500	5 350	24 080
Recettes	85 100	115 935	78 295	30 510	89 905
Bénéfices	-	10 335	7 795	25 160	65 825
Pertes	50 058	-	-	-	-

Source : Bilan des activités de l'animatrice du Projet  
A.F.C.R.E.D.

Le fonctionnement des unités économiques est très limité par le fait qu'une grande partie des recettes est utilisée pour réparer le moulin qui est très souvent en panne. Il y a en plus le remboursement du crédit du moulin qu'il faut assurer. Ces infrastructures sont tout de même très utiles à la communauté.



Le moulin : Une unité indispensable pour alléger la tâche des femmes en milieu rural.

### **C. LES AUTRES ACTIVITES**

Elles sont organisées dans les quartiers où les associations féminines sont encore dynamiques. C'est l'exemple du quartier Bingo où les femmes cultivent des champs collectifs de mil, wandzou, niébé ou gombo.

Les semences proviennent des récoltes des années précédentes ou sont achetées avec les fonds constitués par les membres du groupe. Une partie des produits stockés est vendue aux membres à un prix forfaitaire. La vente se fait au comptant et l'argent qui en est issu est, soit utilisé pour l'entretien ou l'achat de matériels agricoles, soit épargné dans la caisse de l'association qui est gardée par une trésorière. En 1992, ces fonds ont permis d'acheter une charrette. Quant au gombo, il constitue la contribution du groupement lors de certaines cérémonies comme les baptêmes, les funérailles ou les mariages. Le groupement offre une certaine quantité à celle qui organise la cérémonie.

En définitive, grâce à leur motivation et leur dynamisme, les femmes de Ziga ont pu mettre en place un système d'épargne et de crédit qui a indubitablement marqué de son empreinte, leur vie économique et sociale.

Nous essayerons à travers l'analyse des résultats de nos enquêtes d'élucider cette incidence socio-économique qui est l'élément clé de notre étude.

## **CHAPITRE VII : ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE**

Nous avons mené des enquêtes pour connaître les retombées de l'épargne et du crédit sur la vie économique et sociale des femmes en milieu rural, particulièrement celles de Ziga.

Le crédit permet-il réellement le développement économique et social ? Que faut-il faire pour que le crédit soit un facteur impulsif déterminant au développement des femmes rurales? Telles sont les questions qui ont orienté nos recherches, auxquelles les résultats de nos enquêtes permettront de répondre.

### **I. AVIS DES FEMMES SUR LE FONCTIONNEMENT DU BUREAU DU GROUPEMENT FEMININ DE ZIGA**

Après six ans de fonctionnement, les femmes du groupement féminin de Ziga ont pu acquérir plusieurs crédits individuels et de groupe. Cependant, des difficultés d'ordre social commencent à entraver la bonne marche de l'organisation et cela se perçoit à travers la baisse du taux de participation aux réunions et aux cotisations. Seules 35 femmes sur les 120 enquêtées sont régulières aux réunions. L'une des raisons du désintérêt serait le manque de rotation des dirigeantes.

On retrouve les mêmes responsables aux différents postes depuis la mise en place du groupement ; ce sont presque toutes de vieilles femmes fatiguées. En sus, une mauvaise gestion de fonds issus de la vente d'arachides du champs collectif aurait entraîné le mécontentement de certains membres. Une autre raison serait liée au fait que le groupement est très sollicité par les interventions extérieures ; ce qui provoque parfois des malentendus et incompréhensions à différents niveaux.

Sur les 120 femmes interrogées, 78 % souhaitent le renouvellement du bureau et 22 % sont pour son maintien. 15,38 % des femmes souhaitant le renouvellement du bureau désirent être membres. Ces dernières sont relativement jeunes par rapport aux dirigeantes actuelles et sont alphabétisées.

Malgré le fort pourcentage en faveur du changement, personne n'ose se prononcer pendant les réunions. Cela s'explique par la crainte d'offenser des personnes plus âgées ; et si nous avons réussi à recueillir les avis sur les dirigeantes, c'est parce que nos entretiens ont été effectués à titre privé. Certaines femmes pensent que c'est parce que les responsables bénéficient de certains avantages qu'elles ne veulent pas céder leurs postes.

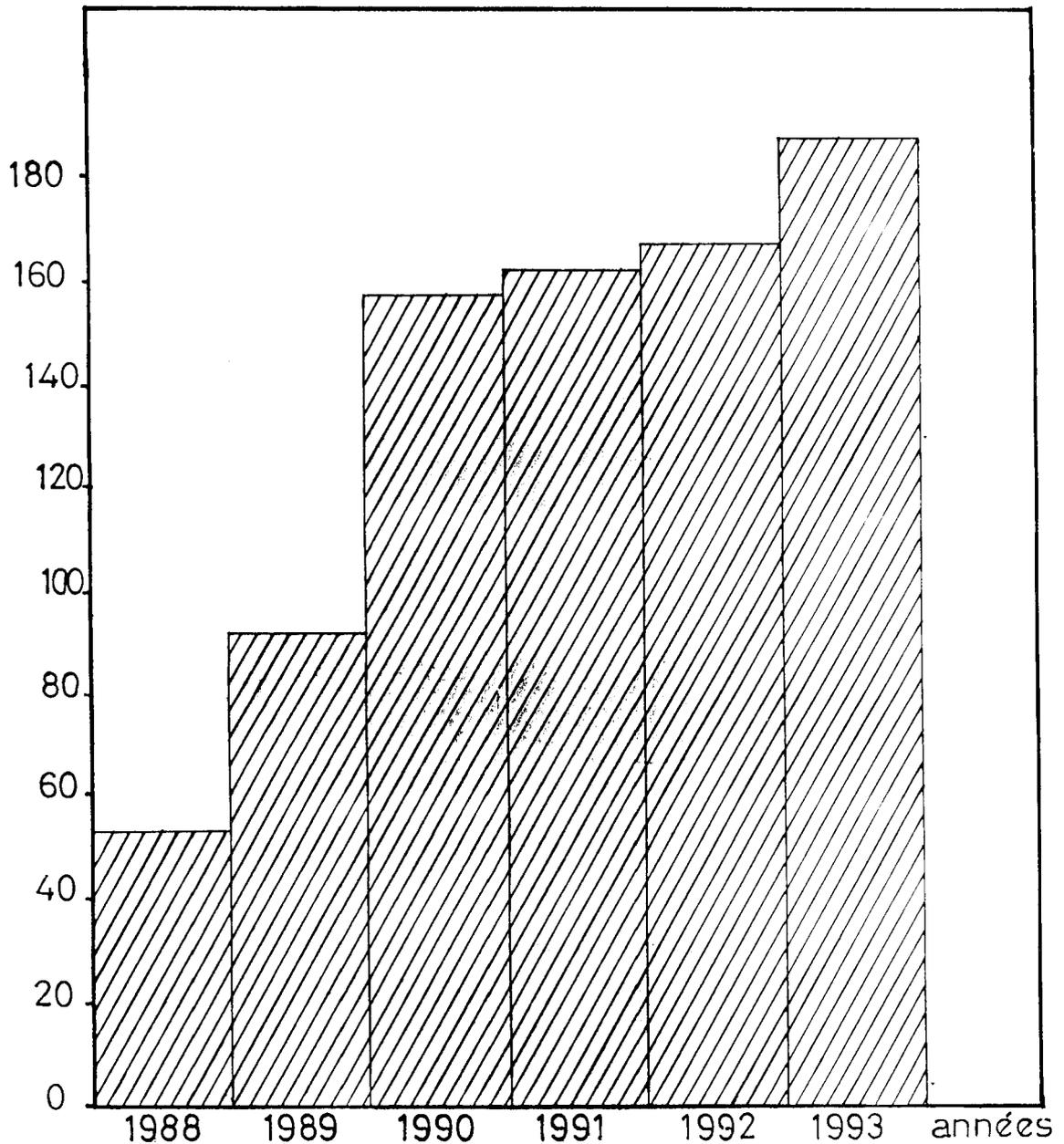
Lors des réunions, l'animatrice du projet A.F.C.R.E.D se retrouve avec moins d'un quart des effectifs <sup>(6)</sup>. Ceci prouve que les femmes sont de moins en moins motivées. Il y a donc lieu de songer à un renouvellement de l'organe de direction afin de redynamiser les activités et de faciliter la tâche à ceux qui travaillent pour la promotion de ces femmes.

---

<sup>6</sup> - Le groupement compte 664 femmes.

fig2 EVOLUTION DU NOMBRE DE FEMMES MEMBRES  
DE LA CAISSE POPULAIRE DE ZIGA

nombre  
de  
membres



Source: Rapport d'activités du gérant  
de Ziga

## **II. EVOLUTION DU NOMBRE DE FEMMES MEMBRES DE LA CAISSE POPULAIRE**

Le graphique N° 3 montre une évolution croissante du nombre de femmes qui ont adhéré à la caisse populaire. De 52 femmes en 1988, le nombre est passé à 181 en 1993. Comparativement à l'effectif des hommes (419 en 1993), ce rythme est lent et cela s'explique par un certain nombre de facteurs tels que l'insuffisance des revenus, le manque d'informations et la peur de s'endetter (voir tableau N° 16).

## **III. AVIS DES FEMMES NON BENEFICIAIRES DE CREDITS**

Tableau n° 16

<b>Nombre de femmes interrogées</b>	<b>Raison de non adhésion à la caisse populaire</b>	<b>Nombre de femmes</b>	<b>Pourcentage de réponses</b>
60	Revenus insuffisants	15	25 %
	Manque d'information	12	20 %
	Peur de s'en detter	33	55 %

**Source :** Enquête en Février-Avril 1993.

Malgré le travail de sensibilisation effectué par les animatrices d'AFCRED, on constate que beaucoup d'effort reste à faire. Certaines femmes pensent que seules les personnes aisées vont à la caisse populaire. D'autres n'y adhèrent pas parcequ'elles ne voudraient pas que leurs coépouses pensent qu'elles ont de l'argent.

Les femmes n'ayant pu bénéficier de crédits auprès de Sahel-Action ou de la caisse populaire utilisent l'argent tiré de la vente des récoltes pour faire le petit commerce. Mais la faiblesse de ces ressources monétaires ne leur permet pas de réaliser de gros investissements et d'obtenir un bénéfice appréciable. C'est pourquoi 43 % des personnes (non bénéficiaires de crédits) enquêtées souhaiteraient accéder au crédit malgré les risques d'endettement.

#### **IV. MONTANT DES PRETS ET LEUR UTILISATION**

##### **A. MONTANT DES CREDITS ACCORDES AUX FEMMES ENQUETEES**

Les sommes ci-dessous mentionnées ne correspondent pas aux montants investis dans les activités rémunératrices. Nous verrons plus loin l'utilisation des crédits.

**Tableau n° 17 :**

MONTANT PAR PERSONNE	NOMBRE DE BENEFICIAIRES	TOTAL	SOURCE
50 000	1	50 000	C-P
30 000	1	30 000	C-P
25 000	4	100 000	S-A
25 000	7	175 000	C-P
20 000	6	120 000	S-A
20 000	3	60 000	C-P
15 000	4	60 000	S-A
15 000	4	60 000	C-P
10 000	8	80 000	S-A
10 000	5	50 000	C-P
5 000	8	40 000	S-A
5 000	9	45 000	C-P
<b>TOTAL GENERALE</b>	<b>60</b>	<b>870 000</b>	<b>C-P et S-A</b>

**Source :** Enquêtes Février-Avril 1993

Le tableau N° 17 montre que 50 % des femmes ont contracté un prêt inférieur ou égal à dix milles francs CFA. Celles-ci expliquent leur attitude par la méfiance qu'elles ont vis à vis de l'endettement. Cette attitude limite évidemment leur capacité productive et les empêche de constituer des stocks de céréales pendant les périodes favorables pour les revendre à un prix rémunérateur durant la saison sèche. Seules quelques femmes de Sahel-Action et du projet A.F.C.R.E.D réussissent cette opération.

Le ravitaillement se fait soit à Ziga soit dans les marchés environnants. 11 % seulement des femmes enquêtées achètent leurs provisions à Ouahigouya. Il s'agit essentiellement des vendeuses de gâteaux qui s'y rendent pour chercher de la farine et des femmes qui font le commerce des produits maraîchers.

**B. UTILISATION DU CREDIT****Tableau n° 18 : utilisation du crédit selon les classes d'âge**

	15-24 ans	25-35 ans	35-44 ans	45 ans et plus	Total
Nombre de femmes ayant bénéficié de crédit	4	17	20	19	60
Femmes ayant remis une partie de leur crédit à leurs maris	0	5	4	6	15
Femmes ayant investi une partie du crédit dans les dépenses du ménage	2	8	9	4	23
Femmes ayant remis une partie du crédit à leur mari et ayant utilisé une partie dans les dépenses du ménage	0	2	2	0	4
Femmes ayant utilisé la totalité de leurs crédits pour des activités commerciales	2	2	5	9	18

**Source** : Enquêtes, Février-Avril 1993.

Sur le tableau 18, on constate que 45 % des femmes ont utilisé une partie de leur prêt pour résoudre les problèmes de la famille. Elles ont soit payé des ordonnances médicales lorsqu'elles avaient un malade, soit acheté les fournitures scolaires pour leurs enfants ou des provisions pour nourrir la famille pendant la soudure.

En 1990 où les déficits céréaliers les ont poussée à emprunter de l'argent pour faire face à la famine, elles n'ont pu honorer leur engagement financier ; certaines faisaient alors tout pour éviter la gérance de Sahel-Action en multipliant les faux rendez-vous ou en étant absentes de leurs domiciles.

Sur le même tableau, on constate que 25 % des femmes ont remis une partie de leur prêt à leurs époux et que ceci traduit toujours une certaine dépendance à l'égard du mari. Les autres femmes qui sont au nombre de 18 ont effectivement utilisé les prêts pour les activités commerciales. Nous analyserons de façon plus détaillée les conséquences de cette mauvaise gestion du crédit à travers les tableaux suivants :

**Tableau n° 19 : part du crédit investie dans les dépenses du ménage**

NOMBRE DE FEMMES	MONTANT DU PRET EN FRANCS CFA	PART INVESTIE DANS LES DEPENSES DU MENAGE EN FRANCS CFA
1	50 000	8 000
1	30 000	6 000
8	25 000 x 8 = 200 000	37 500
4	20 000 x 4 = 80 000	15 000
13	10 000 x 13 = 130 000	29 500
Total : 27	Total : 490 000	Total : 96 000

**Source** : Enquêtes, Février-Avril 1993

Nous constatons sur ce tableau que les femmes utilisent le prêt pour subvenir à certains besoins sociaux. En effet, 96 000 F CFA ont servi dans ce sens. Cela s'explique par les lourdes responsabilités qu'elles ont au sein du ménage comme nous l'avons déjà souligné dans la partie de l'étude relative à la société traditionnelle mossi.

**Tableau n° 20 : Part du crédit accordée aux époux**

NOMBRE DE FEMMES	MONTANT DU PRET EN FRANCS CFA	PART REMISE A L'EPOUX EN FRANCS CFA
4	15 000 x 4 = 60 000	5 000 x 4 = 20 000
7	10 000 x 7 = 70 000	5 000 x 7 = 35 000
4	25 000 x 4 = 100 000	10 000 x 4 = 40 000
4	10 000 x 4 = 40 000	5 000 x 4 = 20 000
Total : 19	Total : 270 000	Total : 115 000

Source : Enquêtes, Février-Avril 1993

Certaines femmes remettent une partie de leur prêt à leurs époux, en espérant que ceux-ci feront également du commerce pour les aider à rembourser. Le tableau 20 montre que 19 femmes ont avancé une somme de 115 000 F CFA. Mais des problèmes surgissent souvent lorsque le mari refuse d'honorer ses engagements et oblige la femme à se débrouiller toute seule pour régler l'emprunt.

**Tableau n° 21 : synthèse des affectations des prêts**

	<b>MONTANT</b>	<b>POURCENTAGE</b>
Part remise aux maris	115 000 F CFA	13,22
Part investie dans les dépenses du ménage	96 000 F CFA	11,03
Part utilisée pour les activités commerciales	659 000 F CFA	75,75
<b>T O T A L</b>	<b>870 000 F CFA</b>	<b>100 %</b>

Source : Enquêtes, Février-Avril 1993

Le tableau des affectations des prêts montre que 211 000 F CFA soit, 24,25 % du montant des prêts ont été détournés de leurs destination initiale. Il y a lieu de faire comprendre aux femmes que l'argent qu'elles reçoivent doit être uniquement consacré à leurs activités rémunératrices. Les hommes devraient aussi être sensibilisés dans ce sens, car ils ont une grande part de responsabilité dans le détournement des crédits de leur but. En effet, certains époux trouvent qu'ils n'ont plus d'obligations vis à vis de la famille parceque leurs conjointes ont accès au crédit et qu'elles sont sensées être plus "riches" qu'eux.

## **CHAPITRE VIII : LES EFFETS DE L'EPARGNE ET DU CREDIT SUR LES ACTIVITES SOCIO-ECONOMIQUES DES FEMMES DE ZIGA**

### **I. LE CREDIT COMME SOURCE DE COHESION SOCIALE**

La création de groupes solidaires a contribué à rapprocher davantage les femmes bénéficiant de crédits. Ces femmes se sentent responsables d'un bien commun qu'elles doivent bien gérer ; ce qui renforce donc leurs liens. L'une d'elles nous a déclaré ceci : «Nous agissons de façon solidaire en nous assistant mutuellement lors des événements malheureux. Nous organisons également des activités culturelles et cela constitue un bénéfice social pour l'ensemble des femmes».

Les femmes participent maintenant d'avantage aux discussions et aux décisions du village lors des assemblées du groupement mixte. Celle qui sont membres de A.F.C.R.E.D. acquièrent de nouvelles connaissances en matière de gestion grâce au suivi des activités de crédit dont elles bénéficient. Les vendeuses de la boutique et les trésorières du moulin savent comment tenir un cahier de compte.

### **II. LE CREDIT COMME SOURCE DE CREATION D'EMPLOIS**

En investissant à Ziga, la caisse populaire a créé des opportunités d'emplois pour les femmes car 5 % de l'échantillon enquêté n'exerçait aucune activité rémunératrice avant l'accès au crédit. Elles sont maintenant soit des vendeuses de céréales ou de produits alimentaires transformés. Par ailleurs la mise en place des unités économiques (moulin et boutique) a permis à quelques femmes qui ont été formées par le projet A.F.C.R.E.D d'avoir des emplois salariés. Les femmes qui ont su gérer leurs crédits ont vu leurs revenus s'accroître même si cela n'a pas été de façon très significative. Cela se traduit par une disponibilité de leur épargne à la caisse populaire. En effet, 79 femmes-membres de la coopec avaient un solde positif dans leur compte au 31 Décembre 1993, soit 6 % des membres.

Le montant total de leur épargne s'élevait à 651 599 F CFA, soit 6 % de l'épargne de tous les membres, à savoir les hommes et les associations. La moyenne de l'épargne par compte était de 8 248 F CFA. En réservant à la caisse populaire une part de revenus tirés des activités rémunératrices, les femmes peuvent ne serait-ce qu'en partie, faire face aux temps difficiles.

En ce qui concerne les crédits de Sahel-Action et de la caisse populaire, les montants étaient compris entre 5 000 F CFA et 50 000 F CFA. 28,33 % ont emprunté 5 000 F CFA; 21,67 % ont pris 10 000 F CFA ; 13,33 % ont reçu 15 000 F CFA, une seule femme a pris 50 000 F CFA. Les raisons de la faiblesse des montants de ces emprunts sont en général liées à la peur de s'endetter et de ne pouvoir respecter les échéances de remboursement.

Toutefois les femmes qui ont bénéficié de crédits exercent une activité commerciale et cela confirme que Sahel-Action et la caisse populaire ont été une source de création d'emplois pour leurs membres.

Cependant, ces structures de financement présentent des limites et des insuffisances qu'il serait intéressant d'examiner afin de voir dans quelle mesure leur intervention pourrait être plus efficace.

### **III : LES LIMITES ET INSUFFISANCES DES INSTITUTIONS DE FINANCEMENT DE ZIGA ET LES SOLUTIONS ENVISAGEABLES**

#### **A. LIMITES ET INSUFFISANCES**

L'analyse des résultats de nos enquêtes nous a convaincu que le crédit est un instrument réel de lutte contre la pauvreté en ce sens qu'il permet aux bénéficiaires de disposer de fonds pour financer leurs activités.

Cependant, certains "développeurs" sous-estiment les potentialités rurales et oublient que les besoins des pays en voie de développement s'accroissent à une telle vitesse que les dons et les prêts consentis par les pays développés ne suffisent plus pour résoudre les problèmes de développement.

Nous avons constaté que 6 % des femmes-membres de la caisse populaire ont pu constituer un fonds de roulement d'un montant de 65 100 F CFA en épargnant, et n'ont plus besoin de contracter de crédits pour mener leurs activités. Mais pour une plus grande efficacité, le financement doit être assorti de mesures d'accompagnement. Une analyse des insuffisances des institutions intervenants à Ziga permettra de voir ce qu'il y a lieu de faire, pour que le financement des activités rémunératrices des femmes soit un facteur de développement.

#### 1) - Ciblage et garanties

Il nous est apparu dans cette étude que seules les femmes du projet A.F.C.R.E.D <sup>(7)</sup> bénéficient d'un suivi-évaluation tandis que les autres femmes de la caisse populaire et de Sahel-Action gèrent leur crédit sans aucun encadrement. Par conséquent, parmi les bénéficiaires de crédits, seules celles qui ont reçu un encadrement affirment avoir tiré un bénéfice de leurs prêts sans aucun problème.

Nous avons constaté également que les conditions d'accès au crédit de la caisse populaire sont très sélectives, offrant beaucoup plus de facilités aux femmes du projet A.F.C.R.E.D qu'aux autres femmes qui sont pourtant plus nombreuses. Un autre problème, remet en cause la philosophie mutualiste dont se réclame les caisses populaires du Burkina; c'est le fait qu'aucune forme de solidarité n'intervient en faveur d'un sociétaire confronté à des situations financières difficiles, même si par le passé il avait été un membre actif. Ceci est paradoxalement contraire à l'esprit de la mutualité.

---

<sup>7</sup> - Elles étaient au nombre de 16 en 1993.

## **2) - Durée de financement des projets et Epargne**

Les ressources extérieures destinées au financement des activités n'étant acquises que pour un temps limité, la survie des projets ne dépend donc que de leur capacité à s'autofinancer. Un système qui est appelé à disparaître d'un jour à l'autre pourrait alourdir les dettes extérieures du pays et jouer contre le développement du monde rural, étant donné que c'est de l'argent accordé sous forme de prêt qu'il va falloir rembourser. Par conséquent, l'incitation à la collecte de l'épargne intérieure doit être une priorité.

L'épargne constitue, à notre avis, une source de garantie pour l'avenir, en ce sens qu'elle peut être utilisée pour des investissements plus importants, et conduire progressivement vers une indépendance financière. Ce volet dont l'importance n'est plus à démontrer et qui pourrait constituer une solution au problème posé par la brièveté du temps imparti aux ressources étrangères de financement, n'est pourtant pas inscrit dans le programme de Sahel-Action.

## **3) - Les prêts sur le fonds villageois et les mesures de pression**

En cas d'accidents (incendie par exemple), la victime reçoit du comité de crédit du village un prêt consenti sur le fonds villageois. Cette dernière se retrouve en fin de compte avec deux emprunts de Sahel-Action. Cette méthode contribue à appauvrir davantage les femmes qui ne sont pas suffisamment riches pour rembourser deux prêts à la fois. Par ailleurs, en cas de malversation ou si une personne refuse de rembourser, Sahel-Action procède à l'isolement de l'intéressée ou exerce des pressions sur sa famille. Cette méthode est inadéquate et il faudrait tout faire pour que le phénomène ne se généralise pas dans le village.

#### 4) - Le montant des crédits et les critères d'évaluation

Le montant des prêts, généralement faible (5 000 ou 10 000 F CFA) ne permet pas de franchir le seuil de système de production et de commercialisation traditionnelle. En outre, les institutions financières donnent une image positive de leurs programmes en se basant sur le fait que les femmes remboursent presque intégralement leurs crédits, quand bien même les résultats de nos enquêtes montrent que celles-ci sont confrontées à de sérieux problèmes.

C'est le cas de sept femmes de Sahel-Action qui ont été obligées de vendre leur volaille pour compléter le capital qu'elles venaient de prendre, afin de rembourser leur dette. Ces femmes n'exerçaient aucune activité avant de contracter le prêt ; et comme elles devaient commencer à rembourser la semaine suivante, elles n'ont pas eu le temps de fructifier leur prêt ; elles ont donc choisi de remettre le capital progressivement.

Au vue de ces données le taux de remboursement ne saurait donc être le seul critère d'évaluation.

#### 5) - La concertation et la coordination

Le manque de concertation entre les institutions de crédit constitue un handicap pour la coordination de leurs activités. Cela pourrait à terme leur porter préjudice, car il n'est pas exclu qu'en l'absence de contrôle, les femmes soient tentées de prendre un crédit à la caisse populaire pour honorer leur engagement à Sahel-Action et vice-versa.

Au regard des limites et insuffisances qui caractérisent les structures intervenants à Ziga, nous préconisons les solutions suivantes :

## **B. LES SOLUTIONS**

Les solutions pouvant aider à pallier les lacunes précédemment relevées sont de plusieurs ordres :

1) - **Alphabétiser, encadrer toutes les femmes et faciliter leur accès au crédit**

Nous pensons que dans son action de sensibilisation et de formation, AFCRED devrait prendre en compte toutes les femmes au lieu de s'adresser à un groupe restreint.

Si nombre de femmes détournent les crédits octroyés de leur destination initiale et sont incapables d'évaluer les différents coûts et les prix de revient de leurs achats, ceci est en partie dû à l'analphabétisme et au manque de formation en matière de gestion. En effet, la formation en matière de gestion est une chose capitale pour toute entreprise économique (\*).

Nous avons constaté que les femmes encadrées par le projet AFCRED ont une bonne comptabilité. Elles gèrent bien leurs activités et ont moins de problèmes que les autres à épargner et à rembourser à temps leurs crédits. Elles savent que les intérêts sur les prêts sont réduits lorsqu'on rembourse avant le délai. Quand le volet formation sera bien appliqué, toutes les femmes pourront faire un bon usage de leurs crédits pour peu qu'elles soient indépendantes de leurs époux. En effet, les femmes restent considérablement dominées par les hommes. A titre indicatif, une seule femme fait partie du comité de crédit de la caisse populaire de Ziga. Les autres organes (comité de contrôle, conseil d'administration) sont composés uniquement d'hommes.

---

\* - SAHOULBA. Habiba : "Implications socio-économiques du crédit et de l'épargne pour les femmes du secteur informel de Ouagadougou" DEA 3eme cycle 92-93, FASEG, P. 83.

Tout porte donc à croire qu'aucun instrument technique, même le crédit, ne peut sortir totalement les femmes de la pauvreté si on ne lui associe pas l'éducation, une éducation qui leur permette de s'organiser socialement de manière à prendre le pouvoir sur cet instrument technique de développement. Il faut également que les femmes arrivent à pérenniser le système qu'elles auront mis en place pour atteindre leur autopromotion.

## 2) - Assurer la relève des projets par l'incitation à l'épargne

La durée de financement des projets devrait être prolongée de manière à permettre aux bénéficiaires de se préparer à prendre la relève. Il faudrait en outre développer le système d'épargne pour mieux garantir leur autofinancement, car inciter les paysannes à épargner c'est aussi les responsabiliser, c'est-à-dire leur faire prendre conscience qu'elles sont les artisans de leur propre développement.

La mise en place d'une caisse d'assistance sociale en prévision des cas d'accidents serait également nécessaire ; elle contribuerait à alléger le poids des dettes.

## 3) - Le montant des crédits et les critères d'évaluation

La meilleure aide est celle qui "aide à assassiner l'aide". Ceci étant, le montant des prêts devrait être suffisamment élevé pour assurer le financement des activités viables, et rentables, telles l'achat et le stockage de céréales, la préparation de soubala, de pâte d'arachide ou de savon. Ces produits pourraient être écoulés à Ouahigouya ou dans d'autres villes. Mais cela dépendra de la capacité d'organisation et du dynamisme des femmes. Les vendeuses de dolo pourraient par exemple éviter les méventes en s'organisant pour vendre à tour de rôle.

Celles qui fabriqueraient le savon en utilisant le beurre de karité tireraient des profits en vendant à un prix rémunérateur.

En effet, un moule contenant 24 morceaux de savon de 225 grammes leur procurerait 3 000 F CFA. Le coût de production, (achat de karité et de soude), étant de l'ordre de 1 440 F CFA, le compte d'exploitation s'établirait comme suit :

Prix du beurre de karité	Frais de production		Frais de production totale 24 morceaux	Revenu total 24 morceaux à 125 F	Bénéfice 24 morceaux
	Karité (4,2 Kg)	Soude (0,56)			
200 F	8 400 F	600 F	1 440	3 000	1 560

Source : Enquêtes de marché Mai 1994.

Les femmes du groupement nous ont signifié leur désir d'exercer cette activité. Les structures de financement devraient donc les former à faire du savon de bonne qualité d'autant plus que plusieurs recettes existent et que le karité abonde dans la zone.

En définitive, les intervenants ne devraient pas se contenter de financer de petites activités à espérance de vie fugitive car en procédant de la sorte, on n'aura que contribué à maintenir les populations rurales qu'on prétend vouloir aider, dans leur état d'extrême pauvreté. De même, il ne suffit pas de donner de l'argent aux femmes mais l'essentiel est de savoir si cet argent a eu un impact et pour ce faire, plusieurs paramètres doivent être pris en compte ; Retenir le fait que les femmes remboursent intégralement leurs crédits comme seul critère de succès serait faire la démonstration de sa volonté intentionnelle de maintenir ces personnes assistées dans un état de mendicité permanente afin de les exploiter le plus longtemps possible, les crédits étant remboursés avec des intérêts.

En plus donc de son remboursement intégral, le degré effectif de contribution d'un crédit à l'amélioration des conditions de vie et de travail des bénéficiaires devrait être pris en compte dans les critères d'évaluation de succès de ce crédit. Pour jouer pleinement leur rôle d'organisation à caractère économique et social, les structures de financement devront associer l'éducation à l'épargne - crédit. Cette éducation se ferait à travers des discussions aussi bien sur la gestion du crédit que sur l'amélioration des conditions sanitaires et nutritionnelles.

#### 4) - La nécessité de se concerter et de coordonner les programmes

Lorsque plusieurs institutions interviennent dans la même zone, la mise en place d'un cadre de concertation s'avère le moyen le plus efficace de coordonner leurs activités. Ceci éviterait de semer la confusion au sein des collectivités paysannes.

A notre avis, tous les intervenants devraient s'organiser pour travailler en commun si leur souci est réellement de répondre aux besoins des paysannes. Sahel-Action pourrait garantir les dossiers des paysannes en mettant des fonds à la disposition de la caisse populaire puisque celle-ci est une structure pérenne. La COOPEC de Ziga serait alors en mesure de multiplier les lignes de crédits. A défaut de collaboration entre les deux institutions, il y a lieu de définir de façon concertée une stratégie d'intervention fondée sur une répartition géographique des zones d'action.

Le réseau des caisses populaires semble avoir pris conscience d'un certain nombre de problèmes (garantie par exemple) que nous venons de soulever ; ceci ressort dans cette réflexion faite par le coordonnateur de la dite institution : «Les problèmes des populations sont ceux de la pauvreté, de la faim, de la maladie, de l'analphabétisme. En privilégiant la capitalisation financière, la plupart des réseaux sont passés à côté des problèmes des "masses". En corrigeant, en innovant, les systèmes actuels peuvent également apporter des réponses de "masses" à ces problèmes.»<sup>(9)</sup>

---

<sup>9</sup> - OUEDRAOGO Alpha : "la quatrième dimension" E.S.F N° 30  
Décembre 1993 - Janvier 1994.

## CONCLUSION GENERALE

Au terme de cette étude, il convient d'insister sur la nécessité de soutenir et de financer les activités féminines.

En dépit des contraintes sociales qui les privent du pouvoir décisionnel, les femmes constituent l'élément moteur de la vie économique à Ziga. Elles s'occupent du ménage, des travaux champêtres aux côtés des hommes et assurent la satisfaction des besoins domestiques par le petit commerce.

Au delà du soutien familial (achat de vêtements, de fournitures scolaires, de médicaments, etc.), ces femmes ont formé un groupement féminin pour mieux organiser leurs activités et améliorer leurs conditions de vie. La mise en place de cette organisation favorise la stratégie actuelle du Burkina qui vise à promouvoir les activités des femmes rurales. C'est dans cette optique que les caisses populaires et Sahel-Action octroient des crédits individuels ou de groupes à Ziga. Les caisses populaires ont ainsi permis l'installation d'un moulin et d'une boutique villageoise et la formation d'un groupe de femmes à la gestion de ces unités économiques. Ces infrastructures, contribuent respectivement à alléger le travail des femmes et à leur permettre d'accéder aux produits de première nécessité. Quant à Sahel-Action, il a donné l'occasion à chacune de ses membres de disposer d'un capital pour financer une activité rémunératrice. Toutefois, le manque de concertation entre Sahel-Action et la caisse populaire peut être un handicap à l'autonomie financière car face à la compétition engagée par ces deux institutions, les femmes répondent individuellement par le développement d'initiatives dont les effets bénéfiques sont éphémères. Les femmes de Sahel-Action par exemple n'épargnent pas à la caisse populaire parce que le volet "Epargne" n'existe pas dans le programme de cette institution alors qu'on sait que tout développement est consécutif à la capacité d'épargne. Par ailleurs, l'absence de règles de conduite fermement établies sur la base desquelles on pourrait évaluer les résultats obtenus constitue une sérieuse lacune au niveau de chaque institution. Cette lacune explique en partie les problèmes alimentaires, sanitaires et de scolarisation auxquels sont confrontées même les femmes bénéficiaires de crédit.

Elle montre aussi que le "crédit" doit être associé à d'autres facteurs de développement tels que l'éducation comme en atteste l'approche Freedom From Hunger dans l'Oubritenga, le Bazèga et le Kouritenga.

Ce constat nous amène à conclure par cette réflexion de TAILLEFER B : «Le développement du monde rural ne viendra que de la mise en place simultanée et coordonnée de plusieurs outils financiers de nature différente et complémentaire. Pour simplifier, disons que les paysans ont besoin, pour se développer, pour accroître leurs revenus décidément trop bas et aléatoires, d'organisations paysannes qui leur permettent de s'opposer et de se faire entendre, face aux pouvoirs quels qu'ils soient, de système de cautionnement pour avoir largement accès aux crédits, de réseaux de production et de distribution d'intrants, de systèmes d'assurances sociales pour ne pas faire reposer leur avenir sur leur seule progéniture, de systèmes d'informations pour mieux acheter et vendre, de proposition d'investissement pour dégager des emplois non agricoles et, bien sûr, d'épargne et de crédit».

**LISTE DES TABLEAUX**

- 1- Classification et caractéristiques des terrains
- 2- Infrastructures de Ziga en Décembre 1993
- 3- Facteurs limitants à l'agriculture
- 4- Situation des équipements agricoles à Ziga
- 5- Situation de l'élevage en Décembre 1993 à Ziga
- 6- Prix de quelques produits pendant la soudure
- 7- Prix de quelques produits pendant la récolte
- 8- Revenus tirés de la vente du dolo durant les récoltes par les femmes
- 9- Revenus tirés de la vente de boules d'accassas par les grandes productrices.
- 10- Revenus tirés de la vente de gâteaux par jour de marché en Francs CFA.
- 11- Revenus moyens tirés de la vente de galettes par jour de marché en Francs CFA.
- 12- Comparaison des différents systèmes d'épargne et de crédit.
- 13- Différences entre Sahel-Action et Caisse Populaire
- 14- Bilan de la boutique villageoise en Juin-Août Septembre 1993 en F CFA.
- 15- Bilan du moulin de Mai à Septembre 1993 en Francs CFA.
- 16- Avis des femmes non bénéficiaires de crédits.
- 17- Montant des crédits accordés aux femmes enquêtées
- 18- Utilisation du crédit selon les classes d'âge
- 19- Part du crédit investie dans les dépenses du ménage.
- 20- Part du crédit accordée aux époux.
- 21- Synthèse des affectations des prêts.
- 22- Coût de fabrication d'un moule de savon.

**TABLE DES CARTES ET FIGURES**

- I- Province du Yatenga : Situation du village de Ziga
  
- II- Différentes zones agro-écologiques du Yatenga
  
- III- Variation de la pluviométrie annuelle à Ouahigouya de 1973 à 1993.
  
- IV- Toposéquence du village de Ziga
  
- V- Evolution du nombre de femmes-membres de la caisse populaire

**LISTE DES PLANCHES**

- I- Préparation et vente de dolo
  
- II- Petit commerce (piment, soubala, sel, poisson fumé).
  
- III- Le moulin, une unité économique indispensable pour alléger  
les tâches des femmes en milieu rural.

**LISTE DES SIGLES UTILISES**

AFCRED	: Accès des femmes au crédit
ACDI	: Association Canadienne d'Aide Internationale
AG	: Assemblée Générale
CCCE	: Caisse Centrale de Coopération Economique
CESAO	: Centre d'Etudes Economiques et Sociales d'Afrique Occidentale
CIFPB	: Centre de Formation de la Profession Bancaire
CIRAD	: Centre International de Recherches Agronomiques
COOPEC	: Coopérative Epargne-Crédit
ESF	: Epargne Sans Frontière
INSD	: Institut National des Statistiques et de la Démographie
MAE	: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
SDID	: Société de Développement International Desjardins
URCPB	: Union Régionale des Caisses Populaires du Burkina.

**BIBLIOGRAPHIE**

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **I. AUTEURS**

- BANGRE M, 1986 - Etude du "Crédit ONG" en milieu rural : Cas du crédit "AFRICARE" dans la région de Ségénéga au Yatenga. Mémoire de Maîtrise ESSEC, 110 P.
- BEAUCHAMP M., 1989 - La communication et les organisations coopératives : Cas du Mouvement des Caisses Desjardins, Paris éd. Gaetan Morin, 190 p.
- BELLONCLE G., 1982 - Alphabétisation et gestion des groupements villageois en Afrique Sahélienne, Paris Karthala 228 pages.
- CONGO I, 1993 - L'impact du crédit mutualiste sur les exploitations agricoles dans la province du Yatenga. Thèse 3è cycle en Science Economique - Abidjan CIRES, 158 p.
- DUGUET P., 1989 - Possibilités et limites de l'intensification des systèmes de cultures vivrières en zone Soudano-Sahélienne ; Collection "Document Système Agraire". N 9 - 350 p.
- DROY I, 1990 - "Femmes et Développement Rural" - Paris Karthala, 182 p.
- LEBOUCQ F., 1987 - "Les tontines ... un phénomène important et promoteur - Marchés Tropicaux et Méditerranéens N 2152, 06/02, pp. 301 - 302.
- NEBIE O., 1988 - Organisation du monde rural au Burkina Faso. L'exemple du Sahel, les cahiers d'Outre Mer - Numéro 161 Janvier - Mars pp. 27-40.
- OUEDRAOGO A., 1991 - Document d'information institutionnelle RCP Ouaga RCP, 25 p.

- OUEDRAOGO A., 1994 - "La nécessité d'une quatrième dimension" ESF - Décembre - Janvier 1994, p. 10-12.
- PALLE B. I, TATIETA M., 1990 - Problématique du dynamisme des Associations et groupement féminin au Burkina Ouagadougou, 72 p.
- PARE L., 1990 - Dégradation du milieu, aménagement et gestion du terroir à Ziga et à Rasko (Province du Yatenga). Mémoire de Maîtrise Géographie, U.O., 133 p.
- RENARD G. 1987 - "La mobilisation de l'épargne rurale par les institutions de type coopératif et son impact sur le développement local dans sept pays africains", BIT Genève, 229 p.
- SAHOULBA H., "Implications socio-économiques du crédit et de l'épargne pour les femmes du secteur informel de Ouagadougou" DEA 3ème cycle 1992 - FASEG - Université de Ouagadougou, 153 p.
- TAPSOBA J., 1991 - Une stratégie de mobilisation de l'épargne financière rurale : La COOPEC de Bogoya, Mémoire de Maîtrise ESSEC, Université Ouagadougou, 50 p.
- TRAORE A., 1990 - "Mobilisation de l'épargne paysanne et autopromotion de l'économie rurale : l'exploitation de l'Union des Coopératives d'Epargne et de Crédit Burkinabè (U.C.E.C.B.), Université Ouagadougou, 138 p.
- VIGNON C., 1988 - Situation des femmes à Ziga : village Mossi au Yatenga (Burkina Faso), activités, contraintes et priorités CIRAD, Montpellier, 85 p.

## II. INSTITUTIONS OU PROGRAMMES

- A.B.A.C., 1990 - Rapport du Séminaire sur "La promotion économique de la femme" tenue à Ouahigouya en Mai, 65 p.
- A.C.D.I., 1991 - Atelier de réflexion "Femme et Développement", Kamboinsin 11-12 Mars 1991, rapport, 108 p.
- A.C.E.C.A., 1979 - Les Coopératives d'Épargne et de Crédit, Ecole de formation pour une prise en charge du développement par les populations". Séminaire de réflexion et de sensibilisation pour les pays du Sahel du 11 au 16 Juillet à Ouagadougou - 99 p.
- A.C.E.C.A., 1986 - "Mobilisation de l'épargne personnelle par le biais des Coopératives d'Épargne et de Crédit d'Afrique". Compte rendu de la 2ème conférence des Directeurs de l'Action Coopérative du 9 au 13 Juin à Nairobi (Kenya), 79 p.
- A.D.R.K., 1992 - Rapport d'activités du 01/09/1991 au 03/08/1992 C.E.C.I/O.C.S.D, comité "FACE" SCSD/BF, 32 p.
- C.E.C.I/OCSD - Comité "FACE" SCSD/BF 1991 - Compte rendu de l'Atelier "Femme et activités Economiques" tenu les 29-30 Janvier 1991 à Ouagadougou, 72 p.
- CIF.P.B, 1993 - Dossier "Technique" Numéro 1, Séminaire de formation sur les systèmes mutualistes d'Épargne et de Crédit, Avril-Mai 1993, Ouagadougou - 14 p.
- Dossier "Orientation"
  - Séminaire de formation sur les systèmes mutualistes d'Épargne et de Crédit, Avril-Mai 1993, Ouaga 50 p.
  - Dossier "Épargne et Crédit". Séminaire de formation sur les systèmes mutualistes d'Épargne et de crédit, Avril-Mai 1993 Ouaga.

- CONSTRUIRE ENSEMBLE janvier 1991 : Les activités rémunératrices des femmes génèrent - elles vraiment des revenus ? Article d'Inga Nagel. pp. 15 - 17.
- CONSTRUIRE ENSEMBLE mars - avril 1991 : Femmes rurales : actrices et partenaires, édition spéciale sur les femmes, 28 p.
- CTIF, 1986 - Droit de la femme : Les conventions internationales des instruments à notre disposition, 144 p.
- ESF, 1992 - "Programme de petit crédit rural" pp. 32 - 41.
- F.A.O, 1986 - Les femmes dans le système alimentaire en Afrique. Cas du Burkina, Ouaga, Juin 86, 85 p.
- GTZ, 1991 - La promotion féminine dans le cadre du développement rural, un guide d'orientation Régina Maria SCHEIDER/Winfried, Eschborn, 158 p.
- M.A.E 1985 - Rapport de séminaire de formation de l'activité des femmes dans le domaine de la commercialisation et du crédit, 77 p.
- OCSD 1990 - Femme et développement, dossier N 1, Montréal AFCRED, 90 p.
- SDID 1992 - Accès des femmes au crédit au Burkina Faso AFCRED, 90 P.
- SDID 1993 - Projet d'appui au groupement féminin au Burkina Faso - Rapport de fin de projet, 120 p.
- SEAS/DPF 1989 - Rapport de séminaire "une femme - un revenu" Ouagadougou 18-32 - Décembre 1989, 45 p. plus annexes.
- S.E.P, 1991 - Projet de Plan d'action pour le renforcement du rôle des femmes dans le processus de développement 1991-1995, Ouagadougou 1991, 57 p.
- S.E.P., 1991 - Projet de stratégies nationales pour le renforcement du rôle des femmes dans le processus de développement, Ouagadougou 1991, 44 p.

**A N N E X E S**

**ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRES**

**A. QUESTIONNAIRE ADRESSE A CHAQUE BENEFICIAIRE DE CREDIT****I. IDENTIFICATION**

1 - Nom et prénoms :

2 - Age :

3 - Nombre d'enfants par sexe :

M :
F :

4 - Date d'entrée dans le groupement :

5 - Profession de l'époux :

**II. ACTIVITES ECONOMIQUES AVANT L'ACCES AU CREDIT**

1 - Activité principale :

2 - Activités secondaires :

3 - Revenus :

	JOURNALIER	MENSUEL	ANNUEL	TOTAL
Activité principale				
Activité secondaire				
Chiffres d'affaire				

4 - Comment faisiez-vous face aux dépenses du ménage?

5 - Pour quels types de dépenses et pour quels montant votre époux participait-il ?

### **III. ACCES AU CREDIT ET UTILISATION**

- 1 - Depuis quand avez-vous accédé au crédit ?
- 2 - Quel était le montant ?
- 3 - Quel était votre objectif ?
- 4 - Etes-vous satisfait du montant par rapport à votre objectif ?
- 5 - Que faites-vous des revenus générés par vos activités ?
- 6 - Votre époux intervient-il dans la gestion de ces revenus ?  
Si oui, de quelle manière ?
- 7 - Bénéficiez-vous d'autres crédits par l'intermédiaire de votre époux ?
- 8 - Quel montant du crédit devez-vous rembourser à chaque échéance ?
- 9 - Est-ce que les échéances correspondent à votre activité ou  
sont-elles fixées mensuellement ?
- 10 - Avez-vous déterminé vous-même le programme de remboursement ? Si non,  
en êtes-vous satisfaite ou avez-vous des difficultés avec ce programme ?
- 11 - Avez-vous dû donner des garanties ?  
Si oui, lesquelles ?
- 12 - Que pensez-vous de la question des garanties ?
- 13 - Avez-vous bénéficié de la caution solidaire de votre groupement ?  
Si oui, qu'en pensez-vous ?
- 14 - Avez-vous des enfants qui vous soutiennent financièrement ?  
Si oui, quel est le montant maximum et la régularité ?
- 15 - Quelle a été l'augmentation de votre revenu avec le soutien de la caisse ?

#### IV. HABITUDES D'EPARGNE

1 - Quelle est votre pratique en matière d'épargne ?

PRATIQUE	NATURE	MONTANT	NOMBRE
Objets de valeur			
Animaux			
Caisse populaire			
Domicile			
Personne de confiance			
Autres			

2 - Participez-vous à une tontine ?

- nombre de membres

- montant

- périodicité

**B. INVENTAIRE DES ACTIVITES DE COMMERCE ET MARGES**  
**BENEFICIAIRES DE CHAQUE MEMBRE DU GROUPEMENT FEMININ**

PRODUITS VENDUS	LIEU DE VENTE	PRIX DE MATIE- RES PREMIERES	MARGES BENEFICIAIRES

**C. QUESTIONNAIRE ADRESSE AUX FEMMES  
NON BENEFICIAIRES DE CREDIT**

**I. IDENTIFICATION**

1 - Nom et prénoms :

2 - Age :

3 - Nombre d'enfants : Sexe masculin :

Sexe féminin :

4 - Date d'entrée dans le groupement :

5 - Profession de l'époux :

**II. ACTIVITES - REVENUS - CHIFFRES D'AFFAIRE**

1. Activité principale :

2. Activités secondaires :

3. Revenus :

	JOURNALIER	MENSUEL	ANNUEL
ACTIVITE PRINCIPALE			
ACTIVITES SECONDAIRES			
TOTAL			

## 4. Chiffres d'affaires :

	JOURNALIERS	MENSUELS	ANNUELS
ACTIVITE PRINCIPALE			
ACTIVITES SECONDAIRES			
TOTAL			

5. Quelles sont vos sources d'approvisionnement matières premières (céréales, épices, etc.)?

6. Participez-vous aux Assemblées Générales ?

Si oui, à combien d'Assemblées avez-vous déjà participé ?

Qu'avez-vous retenu de ces Assemblées.

7. Etes-vous membre du bureau du groupement ?

Si non, que pensez-vous du fonctionnement de ce bureau ?

### III. HABITUDES D'EPARGNE

1. Quelle est votre pratique en matière d'épargne ?

PRATIQUE	NATURE	MONTANT	NOMBRE
Objets de valeur			
Animaux			
Caisse populaire			
Domicile			
Personne de confiance			
Autres			

2. Participez-vous à une tontine ?

Si oui, nombre de membres : Si non pourquoi ?

montant :

périodicité :

**IV. CREDITS**

1. Connaissez-vous la Caisse Populaire ?

2. Connaissez-vous Sahel-Action ?

3. Pourquoi ne demandez-vous pas de crédits ?

4. Souhaitez-vous accéder au crédit ?

- Pourquoi ?

- Quel système préféreriez-vous ?

- Justifiez votre choix du système.

5. Que feriez-vous de ce crédit ?

**D. QUESTIONNAIRE ADRESSE AUX RESPONSABLES DE LA CAISSE D'EPARGNE ET DE CREDIT ET DE SAHEL-ACTION**

- 1 - A quelle date le projet s'est-il implanté à Ziga ?
- 2 - Pourquoi avoir choisi d'intervenir dans ce village ?
- 3 - Quels sont les types de crédits accordés ?
  - Fourchette :
  - Modalités de remboursement :
- 4 - Quelles sont les conditions d'accès au crédit ?
- 5 - Demandez-vous des garanties aux femmes ?
- 6 - Quelles sanctions prenez-vous contre les mauvais payeurs ?
- 7 - Existe-t-il une commission de suivi-évaluation des activités effectuées avec le crédit ?
- 8 - Existe-t-il un comité de crédit ?

Si oui, comment est-il composé ? Quel est son rôle ?
- 9 - Quel est le nombre de crédits octroyés par année ?
- 10 - Quel est le taux de recouvrement ?
- 11 - Quelles difficultés Sahel-Action ou la Caisse Populaire rencontrent-ils au niveau du village ?
- 12 - Quels types de relations existe-t-il entre Sahel-Action et la Caisse Populaire de Ziga ?
- 13 - Qu'est-ce que le projet envisage de réaliser dans le village à long terme ?

**E. FICHE TECHNIQUE DESTINEE AUX ORGANISATION****I - IDENTIFICATION**

- I - 1. Nom de l'Organisation .....
- I - 2. Siège Social .....
- I - 3. Date et lieu de création .....
- I - 4. Nombre de membres ..... Hommes..... Femmes .....
- I - 5. Condition d'adhésion .....
- I - 6. N° d'agrément .....
- I - 7. Nombre et fonction des personnes ayant pris part à l'entretien.....

**II FONCTIONNEMENT**

- II - 1. Sur quelle instance ou quel responsable repose la vie de votre Organisation ? (le bureau, le Président, un autre membre de bureau, l'agent d'encadrement, un leader local, etc...).
- II - 2. Quelles sont les questions qui impliquent :
- Une réunion de bureau .....
  - Une convocation de l'A. G. ....
- II - 3. Quelle est la périodicité des réunions :
- Du bureau .....
  - De l'A. G. ....
- II - 4. Quel est le mode de désignation des responsables .....

II - 5. Quelle est la durée des mandats .....

II - 6. Degré d'application des statuts et du règlement intérieur  
 .....  
 .....

### III. ACTIVITES PRODUCTIVES

III - 1. Quelles sont les activités de production de  
 l'organisation ?

SPECULATION	SUPER FICIE	NBRE	QTE	RECET TES	P.U.	PRIX TOTAL
Cultures céréalières						
Cultures de rente						
Elevage						
Unités économiques						
Autres activités lucratives						

III - 2. Comment se fait l'organisation de la production

1) Répartition des tâches .....

2) Calendrier programme .....

III - 3. Comment et par qui sont financées ces activités.....

III - 3.1. Apport de l'organisation.....

III - 3.2. Apport des membres.....

III - 3.3. Apports extérieurs .....

#### IV - GESTION DES RESSOURCES

- IV - 1. Quel est le montant :
- de la part sociale .....
  - des cotisations .....
- IV - 2. Nombre des membres qui sont à jour de ces deux cotisations .....
- IV - 3. Quels sont les montants actuels de la trésorerie :
- Caisse .....
  - Banque .....
  - Poste .....
- IV - 4. L'Organisation a-t-elle un emprunt en cours ? Si oui,
- Montant .....
  - Echancier .....
  - Origine .....
- IV - 5. L'Organisation a-t-elle des impayés? Si oui,
- Montant .....
  - Nombre de traites impayées .....
- IV - 6. Qui gère la trésorerie de l'organisation ? .....
- IV - 7. Quelles sont les réalisations (Immobilier et Mobilier) effectuées par l'Organisation .....

#### V. AIDES ET APPUIS EXTERIEURS

- Quels sont les appuis qu'à reçu l'organisation depuis sa création :
- \* Montant .....
  - \* Nature .....
  - \* Origine .....

**ANNEXE 2. : STATISTIQUES AU 31 DECEMBRE 1993**

## I - Selon le statut des membres.

STA-TUT	NOMBRE DES MEMBRES	% DES MEMBRES	MON-TANT EPARGNE	% EPARGNE	MOYENNE PAR COMPTE
Femmes	181	26	651 599	6	3 600
Hommes	419	59	7 289 252	68	17 397
Groupe-ments et asso-ciations	108	15	2 749 732	26	25 460
TOTAL	708	100	10 690 583	100	15 100

## II - Selon le statut des membres et ayant un solde positif à leur compte au 31-12-1993.

STATUT	NOMBRE DES MEMBRES	% DES MEMBRES	MON-TANT EPARGNE	% EPARGNE	MOYEN-NE PAR COMPTE
Femmes	79	6	651 599	6	8 248
Hommes	307	63	7 289 599	68	23 743
Groupe-ments et asso-ciations	104	21	2 749 732	26	26 440
TOTAL	490	100	10 690 583	100	21 818