

# **RAPPORT D'ETUDE**

**L'IMPACT DU CREDIT SUR LE DEVELOPPEMENT DES  
ACTIVITES DES PETITES UNITES ECONOMIQUES  
D'ARTISANS ET DE TRANSFORMATRICES DE LA ZONE  
ARTISANALE ET PEPINIÈRE D'ENTREPRISES A BANFORA**



**Boubakar TEGUERA**

**Novembre 2011**

**Responsable Finance et Outils de Gestion**

## Sommaire

SIGLES ET ACRONYMES .....	3
LISTE DES TABLEAUX .....	3
LISTE DES GRAPHIQUES.....	3
RESUME.....	5
<b>1.1- Outils et indicateurs .....</b>	<b>8</b>
<b>1.2- Le choix de l'échantillon.....</b>	<b>9</b>
<b>1.3- Collecte et manipulation des informations .....</b>	<b>9</b>
<b>1.4- Utilisation des indicateurs obtenus .....</b>	<b>10</b>
<b>I- PRESENTATION ET ANALYSE DES INDICATEURS ISSUS DU TRAITEMENT DES</b>	
<b>DONNEES .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1- Evolution du chiffre d'affaires .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2- Evolution du résultat.....</b>	<b>13</b>
<b>2.3- Evolution des dépenses liées à l'alimentation de la famille.....</b>	<b>16</b>
<b>2.4- Evolution des autres dépenses de la famille .....</b>	<b>18</b>
<b>2.5- Evolution de la contribution à la recette de la commune .....</b>	<b>19</b>
<b>III. CONSTATS ET RECOMMANDATIONS.....</b>	<b>20</b>
<b>3.1- Le déblocage du crédit .....</b>	<b>20</b>
<b>3.2- Le montant des crédits.....</b>	<b>20</b>
<b>3.3- Les formations reçues .....</b>	<b>21</b>
<b>3.4- Le suivi et l'accompagnement technique.....</b>	<b>21</b>
ANNEXES .....	23

## **SIGLES ET ACRONYMES**

**EdM** : Entrepreneurs du Monde

**ONG** : Organisation Non Gouvernementale

**PAMF** : Première Agence de Microfinance

**PAT** : Poverty Assessment Tool

**SFD** : Systèmes Financiers Décentralisés

**ZAPE** : Zone Artisanale et Pépinière d'Entreprises

## **Liste des Tableaux**

**Tableau n°1** : Répartition de l'échantillon par corps de métier

**Tableau n°2** : Comparaison du chiffre d'affaires des promoteurs bénéficiaires et témoins

**Tableau n°3** : Comparaison du résultat des promoteurs bénéficiaires et témoins

**Tableau n°4** : Comparaison de la qualité de l'alimentation des promoteurs bénéficiaires et témoins

**Tableau n°5** : Comparaison des autres dépenses de famille des promoteurs bénéficiaires et témoins

## **Liste des Graphiques**

**Graphique n°1** : Evolution du chiffre d'affaires chez les promoteurs bénéficiaires

**Graphique n°2** : Evolution du chiffre d'affaires chez les promoteurs témoins

**Graphique n°3** : Evolution du résultat chez les promoteurs bénéficiaires

**Graphique n°4** : Evolution du résultat net chez les promoteurs témoins

**Graphique n°5** : Evolution de la qualité de l'alimentation chez les promoteurs bénéficiaires

**Graphique n°6** : Evolution de la qualité de l'alimentation chez les promoteurs témoins

**Graphique n°7** : Evolution des autres dépenses de famille chez les promoteurs bénéficiaires

**Graphique n°8** : Evolution des autres dépenses de famille chez les promoteurs témoins

## REMERCIEMENTS

Ce travail est le fruit d'une bonne collaboration entre les ONG Entrepreneurs du Monde et Afrique Verte et les autres partenaires du Projet Zone Artisanale et Pépinière d'Entreprise (ZAPE) de la commune de Banfora. En effet, la bonne conduite de cette mission d'étude a nécessité une totale implication des employés de l'ONG Afrique Verte et les facilitations de la Mairie de la commune de Banfora. L'accompagnement de ces deux structures nous ont ouvert toutes les portes et favorisé les échanges avec les promoteurs cibles. Par cette occasion, nous voudrions adresser nos sincères remerciements aux personnes et institutions suivantes :

- L'Ambassade de France au Burkina Faso ;
- Le Maire de la Commune de Banfora et tous les employés de la Mairie ;
- Le Coordinateur de l'ONG Afrique Verte ainsi que l'ensemble de ses collaborateurs ;  
Qu'il nous soit permis ici de faire une mention spéciale à SOULAMA Adama et à DABIRE Gisèle qui nous ont accompagnés tout au long du travail de collecte d'informations ;
- Le Directeur Régional des Impôts des Cascades et les agents des Impôts ;
- Le Directeur de la Caisse Populaire de Banfora ainsi que ses collaborateurs ;
- Le Directeur et le personnel de la Première Agence de Microfinance ;
- Le Directeur et le personnel de la Société Microfinance Plus.

Nous ne saurions clore la liste sans adresser des remerciements très spéciaux aux promoteurs cibles qui ont acceptés de sacrifier de leur temps combien précieux pour répondre à nos questions.

Recevez tous à travers ces lignes un très grand merci de la part de l'équipe d'Entrepreneurs du Monde qui a réalisé cette étude.

Merci à tous.

## RESUME

Cette étude de «l'impact du crédit sur le développement des activités des petites unités économiques d'artisans et de transformatrices bénéficiaires du projet de la Zone Artisanale et Pépinière d'Entreprises» a été commanditée par l'ONG Afrique Verte dans le cadre du Projet de Zone Artisanale et Pépinière d'Entreprises et réalisée grâce à l'appui technique et financier de l'ONG Entrepreneurs du Monde.

L'objectif général est de mesurer l'incidence du crédit sur le développement des activités de petites unités économiques d'artisans et de transformatrices. La méthodologie utilisée pour mener à bien l'étude comprend deux étapes, à savoir la phase de collecte des données sur le terrain à Banfora, qui a été suivie de celle du traitement des informations, réalisée à Ouagadougou. Le traitement des données recueillies s'est faite en vue de vérifier les indicateurs préalablement définis : chiffre d'affaires, résultat net, évolution des dépenses d'alimentation et des autres dépenses de la famille. L'étude a porté sur vingt (20) promoteurs de la commune de Banfora dont quinze (15) bénéficiaires de l'accompagnement du projet exécuté par l'ONG Afrique Verte.

L'interprétation de ces indicateurs a permis de constater de façon générale, une amélioration de la situation économique des promoteurs accompagnés par rapport aux promoteurs non bénéficiaires : plus de 95% des promoteurs bénéficiaires du projet ont constaté une évolution de leur chiffre d'affaires et de leur résultat d'exploitation, contre seulement 65% environ des promoteurs témoins. En plus, les formations reçues ont induit des changements dans les pratiques vente et de gestion des promoteurs : 100% des promoteurs bénéficiaires ont remboursé l'intégralité des crédits dont ils ont bénéficié, et l'objet des crédits n'a pas été détourné comme c'est souvent le cas. Cela est confirmé par les proportions presque égales de l'évolution du niveau de l'alimentation et des autres dépenses de famille des promoteurs bénéficiaires et témoins : 75% de témoins ont constaté une amélioration de la qualité de leur alimentation contre 73% de bénéficiaires et 60% des témoins ont augmenté leurs autres dépenses de famille contre 50 % chez les bénéficiaires.

Deux limites majeures ont affecté cette étude. La première et la plus importante a été la vérification de certaines informations fournies par les promoteurs qui ne parviennent pas à mettre régulièrement à jour les outils de gestion mis en place; biaisant ainsi la qualité de l'information financière. La seconde entrave a été la difficulté d'obtenir dans des délais raisonnables, des informations formelles des services des Impôts sur la contribution du secteur informel dans l'assiette fiscale.

Nous pensons que des efforts doivent encore être déployés dans le sens du suivi et de l'accompagnement des promoteurs bénéficiaires au vu de la première insuffisance évoquée ci haut pour les aider à pérenniser les acquis de cette première phase. L'accès au crédit sans un suivi et accompagnement des promoteurs dans le développement de leur micro-entreprise ne saurait être un gage suffisant de réussite.

## INTRODUCTION

Outil incontestable de lutte contre la pauvreté, la microfinance permet aux populations exclues des systèmes classiques de financements d'avoir accès à des services financiers afin d'initier ou de développer des activités génératrices de revenus. La bonne pratique de la microfinance encourage le financement de la petite et moyenne entreprise et permet la création d'emplois ou leur consolidation.

Cette forme de microfinance permet aux petites et moyennes entreprises de disposer de source de revenus permanente et de sortir ainsi de la vulnérabilité financière et sociale. Malheureusement, pour diverses raisons (absence de garantie matérielle et/ou financière, la peur, manque d'informations...), beaucoup d'institutions de microfinance restent inaccessibles aux entrepreneurs.

L'ONG Afrique Verte est l'opérateur principal du projet Zone Artisanale et Pépinière d'Entreprises (ZAPE) de Banfora, dans la Région des Cascades au Burkina Faso. Le projet initié par l'Ambassade de France au Burkina Faso, vise à favoriser le développement économique des artisans et des petites et moyennes entreprises de la région. Un des volets de l'accompagnement des promoteurs est l'accès au financement. Depuis l'année 2009, le projet a accompagné au total soixante-neuf (69) promoteurs pour leur première demande de crédit et soixante-six (66) d'entre eux ont ainsi obtenu leur premier crédit auprès des Système Financiers Décentralisés de la ville (Première Agence de Microfinance, Caisse Populaire et Microfinance Plus).

Entrepreneurs du Monde (EdM) est une ONG française de développement et de solidarité internationale. Elle intervient au Burkina Faso depuis 2008 pour le développement d'une microfinance sociale mettant l'accent non seulement sur un accès inclusif aux services financiers (crédit, épargne...), mais aussi l'offre de services non-financiers d'accompagnement (formations, permanences sociales...). EdM n'est pas opérateur en direct à ce jour, mais appuie des IMF de la place pour une pratique plus sociale de la microfinance. Sollicité en 2008 dans le cadre de l'élaboration du projet "Zone Artisanale et Pépinières d'Entreprises", Entrepreneurs du Monde a accepté d'apporter son appui technique à travers la formation des promoteurs et la facilitation de leur accès aux services financiers depuis le début de l'année 2010.

C'est dans le but de mesurer la contribution du crédit dans le développement des activités de petites unités économiques d'artisans et de transformatrices que cette étude a été conduite. Toutefois, il faut noter que ce n'est pas l'impact unique du crédit qui est ici mesuré, mais l'impact d'un crédit accompagné de formations techniques et économiques qui ont aussi aidé au développement des activités. Il faut aussi sur la période prendre en compte d'autres facteurs

externes liés à l'environnement socio-économique (crise politico-militaire en Côte d'Ivoire, crise financière internationale et nationale...) et ayant pu avoir un effet sur les résultats des promoteurs.

Enfin il faut relativiser la taille de la population enquêtée. Le nombre total de promoteurs enquêtés est de vingt et la taille de l'échantillon des promoteurs bénéficiaires et témoins (quinze contre cinq) est aussi modeste. Nous allons limiter le champ de cette étude cependant à l'impact des crédits accordés aux promoteurs. Cette étude permettra ainsi aux parties engagées d'évaluer la dynamique du projet dans le sens de l'atteinte des objectifs de départ.

## METHODOLOGIE DE TRAVAIL ET DE COLLECTE DES DONNEES

### 1.1- Outils et indicateurs

Les indicateurs ont été obtenus sur la base des informations recueillies auprès des promoteurs bénéficiaires du projet. Pour arriver à ce résultat, des documents de collecte d'informations ont été produits et soumis à la validation de l'ONG Afrique Verte. Ces outils de collecte d'information ont été conçus de sorte à permettre la production d'indicateurs mesurables préalablement définis et approuvés par l'ONG Afrique Verte.

Essentiellement deux documents ont été utilisés pour la collecte des informations sur le terrain. Le premier document est un questionnaire élaboré avec trente six (36) questions auxquelles les bénéficiaires du projet, ainsi que les cibles témoins ont répondu. Le second document est un outil très utilisé par l'ONG Entrepreneurs du Monde pour apprécier le niveau de pauvreté des populations cibles afin de mieux orienter son action vers les couches les plus défavorisées de la société. Le Poverty Assessment Tool (PAT) a donc été le second instrument utilisé pour cette étude. L'utilisation de ces deux outils a permis la production d'indicateurs sur l'évolution de l'entreprise et l'évolution des dépenses des ménages.

Pour mesurer l'évolution du niveau des activités du promoteur bénéficiaire du crédit, deux indicateurs ont été arrêtés :

- le niveau du chiffre d'affaires ;
- le niveau du résultat net ;

Pour mesurer l'évolution des dépenses dans les ménages, deux indicateurs ont été choisis :

- le niveau de dépenses pour l'alimentation ;
- les autres dépenses de famille (acquisition de biens, scolarisation, soins de santé...)

Enfin, pour mesurer la contribution du promoteur au développement de la Commune, un indicateur essentiel a été retenu : l'évolution du montant de l'impôt payé par le promoteur.



## 1.2- Le choix de l'échantillon

L'échantillon d'étude est constitué de vingt (20) promoteurs bénéficiaires du crédit et des autres formes d'accompagnement du projet et de cinq (05) promoteurs non bénéficiaires. Ce même échantillon se compose de quinze (15) promoteurs individuels (soit 14 artisans et 01 transformatrice) que complètent cinq (05) groupes de transformation.

Trois (03) unités d'artisans et deux (02) unités de transformation composent le groupe témoin de cinq (05) promoteurs non-bénéficiaires du projet. Différents corps de métier se retrouvent dans les différentes unités d'artisans et de transformation.

**Tableau n°1 : Répartition de l'échantillon par corps de métier**

N°	Corps de métier	Nombre
01	Mécanique auto	02
02	Mécanique moto	01
03	Coiffure	03
04	Transformation agroalimentaire	06
05	Couture	02
06	Teinture	01
07	Menuiserie	04
08	Achat-vente (commerce)	01
<b>Total</b>		<b>20</b>

**Remarque** : Il ne nous a pas été possible de trouver des témoins pour certains corps de métier comme la teinture, l'achat-vente et la mécanique moto. Toutefois, l'accent n'a pas été mis sur la comparaison par corps de métier mais plutôt celle d'ensemble, c'est-à-dire entre les promoteurs accompagnés par Afrique Verte au sein de la ZAPE et les promoteurs non-accompagnés.

## 1.3- Collecte et manipulation des informations

La collecte des données s'est déroulée du 24 au 28 septembre 2011 à Banfora. Trois (03) personnes ont recueilli auprès des promoteurs ciblés les réponses aux questions prévues dans les deux documents de référence, à savoir les questionnaires PAT et d'enquêtes sur le crédit.

Les informations ont d'abord été validées sur la base des cahiers de caisse (pour ceux qui en avaient), des factures, des quittances, des reçus et des visites sur les lieux d'activité. Cependant, beaucoup de promoteurs ne disposaient pas de document de comptabilité à jour. Cela a affecté la validation de certaines informations notamment celles relatives au chiffre d'affaires. Par ailleurs, la

Première Agence de Microfinance (PAMF) qui a financé la majorité des promoteurs n'a pas pu nous fournir dans les délais les informations sur la situation des promoteurs qu'elle a accompagnés.

Après la validation des informations qui pouvaient l'être, les données ont été saisies dans un fichier Excel pour en faciliter le traitement (tris, calculs...). C'est à partir de ce fichier Excel que les différents ratios sont extraits.

#### **1.4- Utilisation des indicateurs obtenus**

Les indicateurs obtenus à partir des informations recueillies sur le terrain permettent d'une part de comparer le promoteur à lui-même à deux dates différentes. Cela a l'avantage de vérifier dans quel sens les activités du promoteur ont évolué entre les deux dates. Pour cela la date du 30 juin 2010 a été considérée comme date de départ et celle du 30 juin 2011 comme date d'arrivée. Le but est donc de mesurer le niveau de satisfaction du promoteur à ces deux dates, sachant que les promoteurs cibles accompagnés par le projet ont bénéficié d'un crédit dans cet intervalle de temps.

Dans l'échantillon d'étude, il y a des promoteurs de micro entreprises qui n'ont bénéficié ni de crédit, ni de l'accompagnement de la ZAPE. L'évolution de ces promoteurs, comparée à celle des promoteurs bénéficiaires de crédit via l'intermédiation de la ZAPE auprès des IMF, permet aussi de mesurer l'impact du crédit, voire de l'accompagnement sur les activités. Dans ce second cas, il s'agit de mesurer le niveau de satisfaction des bénéficiaires du projet à celui des non-bénéficiaires, sur la même période.

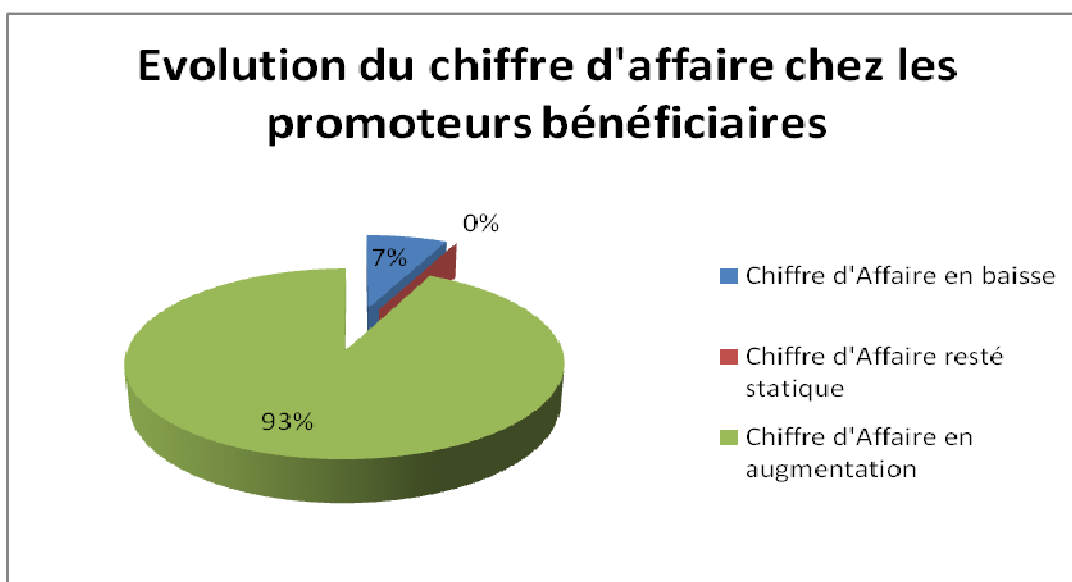
## I- PRESENTATION ET ANALYSE DES INDICATEURS ISSUS DU TRAITEMENT DES DONNEES

### 2.1- Evolution du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est un indicateur de choix pour mesurer le dynamisme de l'activité économique d'une entreprise. A lui seul, il ne permet pas d'évaluer l'entreprise. C'est cependant un outil de comparaison pratique entre entreprises d'un même secteur d'activité. La variation du chiffre d'affaires d'une entreprise est ainsi un indicateur analytique intéressant. Nous allons analyser plus tard, l'évolution de ce chiffre d'affaires non seulement entre les promoteurs (accompagnés et non accompagnés) mais aussi au sein de chaque entité à deux dates différentes.

#### ✓ *Chez les promoteurs bénéficiaires*

**Graphique n°1 : Evolution du chiffre d'affaire chez les promoteurs bénéficiaires**



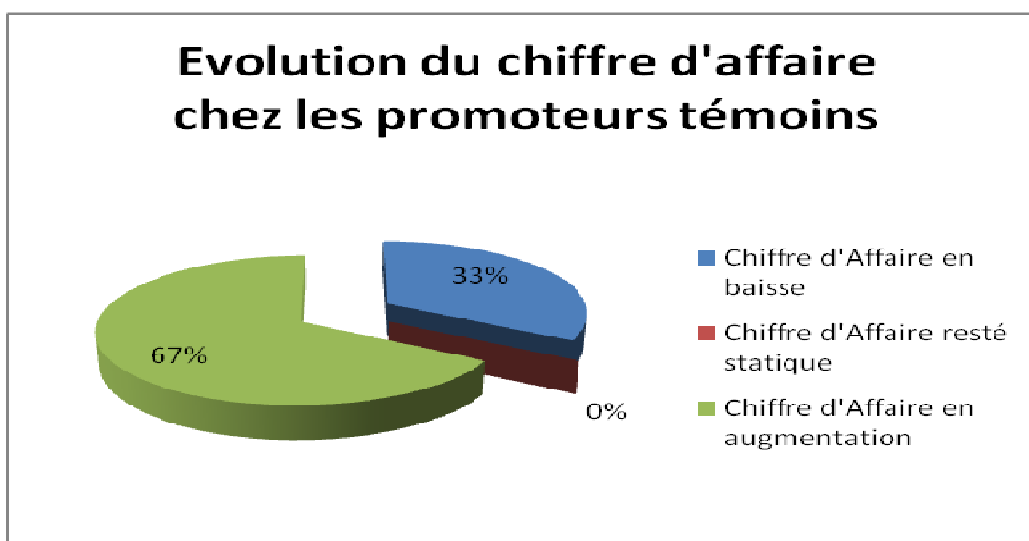
**Source** : Traitement des données recueillies sur le terrain, Banfora (sept 2011)

Les résultats issus de l'enquête réalisée auprès des échantillons cibles permettent de constater que 93% des promoteurs accompagnés par le projet et bénéficiaires de crédit entre juin 2010 et juin 2011 ont vu leur chiffre d'affaires évoluer positivement. Tandis que seulement 7% du même échantillon ont vu leur chiffre d'affaires régresser.

Des proportions différentes ont été constatées chez les promoteurs non-accompagnés par le projet et non bénéficiaires de crédit dans le même intervalle de temps.

✓ *Chez les promoteurs témoins*

**Graphique n°2 : Evolution du chiffre d'affaire chez les promoteurs témoins**



**Source** : Traitement des données recueillies sur le terrain, Banfora (sept 2011)

Seulement 67% des promoteurs non accompagnés par le projet et non-bénéficiaires de crédit ont constaté une évolution positive de leur chiffre d'affaire et 33% ont vu le leur en régression.

✓ *Données comparées entre promoteurs accompagnés et promoteurs non accompagnés*

**Tableau n°2 : Comparaison du chiffre des promoteurs bénéficiaires et témoins**

Indicateurs	Promoteurs enquêtés		Ecart
	Accompagnés	Non accompagnés	
Chiffre d'affaire en baisse	7 %	33 %	- 26 %
Chiffre d'affaire resté statique	0 %	0 %	0 %
Chiffre d'affaire en augmentation	93 %	67 %	26 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>0 %</b>

Le tableau N°2 fait ressortir l'évolution comparée du chiffre d'affaires chez les deux échantillons (cibles et témoins). Il se dégage clairement de cette comparaison que l'augmentation du chiffre d'affaires a été plus significative chez les promoteurs ayant bénéficié de crédit et de l'accompagnement du projet. Presque tous ont vu leur chiffre d'affaires évoluer positivement.

### ✓ *Commentaires et analyse*

Deux raisons essentielles expliquent l'évolution positive du chiffre d'affaires chez les promoteurs accompagnés par le projet : l'économie d'échelle et l'économie réalisée sur les prix en raison de la fluctuation des coûts des matières premières/marchandises au cours de l'année.

En effet, le crédit a permis aux promoteurs bénéficiaires d'acheter des marchandises et/ou de la matière première en grande quantité, ce qui a fait baisser le prix unitaire en leur faveur. Le décaissement du crédit au moment opportun a aussi permis d'acheter les matières premières et marchandises au moment où les prix sont les plus abordables. Cela leur a permis d'augmenter la production ou les stocks de marchandises selon les cas. Souvent, l'économie réalisée sur les achats a permis de baisser les prix de vente. L'augmentation de l'offre et souvent la baisse du prix de cette offre ont eu pour conséquence directe l'augmentation des chiffres d'affaires.

Toute chose restant égale par ailleurs, l'augmentation du chiffre d'affaires a un impact positif sur le niveau du résultat net qui mesure l'enrichissement du promoteur. Par conséquent, à partir de l'évolution du chiffre d'affaires, nous pouvons dire que les promoteurs accompagnés par le projet et bénéficiaires de crédit ont eu plus d'opportunités de s'enrichir.

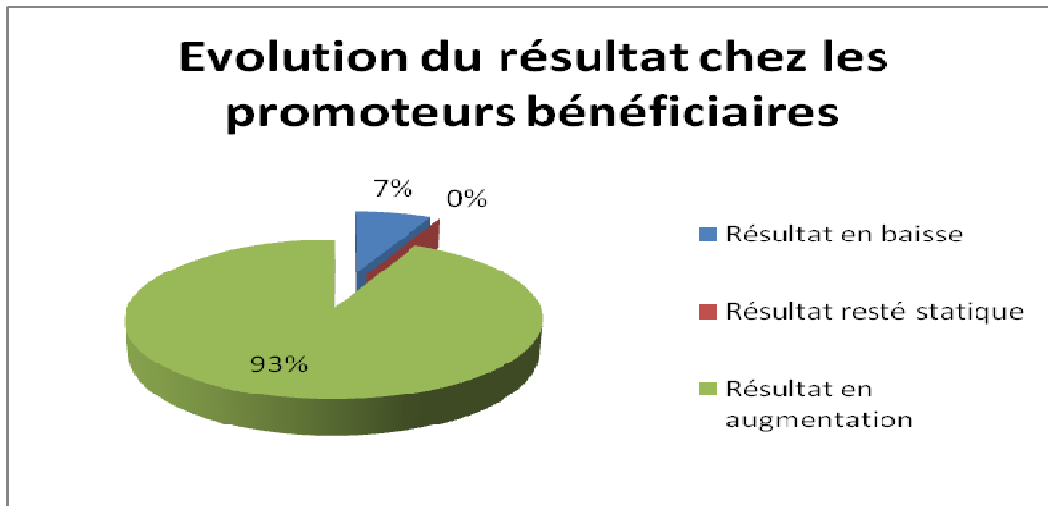
## **2.2- Evolution du résultat**

L'évolution du niveau du résultat d'exploitation est un indicateur qui permet d'apprécier la performance économique intrinsèque d'une entreprise puisqu'il n'est influencé ni par les modalités de financement de l'entreprise, ni par les événements exceptionnels, tels que des coûts liés à une restructuration ou des produits résultants de la vente d'actifs, qui ont pu affecter son résultat net comptable. Dans notre étude, nous allons utiliser le résultat net comptable qui représente ce qui reviendrait au promoteur en cas de bénéfice.

### ✓ *Chez les promoteurs bénéficiaires*

A l'instar de l'évolution constatée sur les chiffres d'affaires, l'évolution des résultats respecte les mêmes proportions. En effet 93% des unités bénéficiaires de crédit enquêtées ont constaté une évolution positive de leur résultat, et seulement 7% d'entre eux ont constaté le contraire. Ces constats sont graphiquement représentés dans la figure suivante.

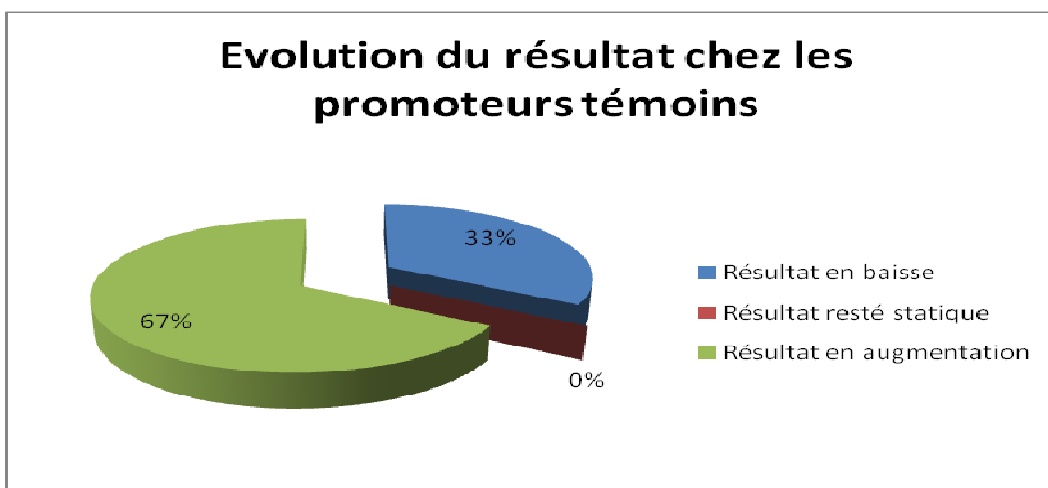
**Graphique n°3 : Evolution du résultat chez les promoteurs bénéficiaires**



**Source** : Traitement des données recueillies sur le terrain, Banfora (sept 2011)

✓ *Chez les promoteurs témoins*

**Graphique n°4 : Evolution du résultat chez les promoteurs témoins**



**Source** : Traitement des données recueillies sur le terrain, Banfora (sept 2011)

L'évolution du niveau de résultat chez les promoteurs témoins est aussi restée en corrélation directe avec l'évolution du niveau du chiffre d'affaires. C'est-à-dire 60% ont constaté une évolution positive du résultat alors que 40% ont constaté le contraire.

✓ *Données comparées entre promoteurs accompagnés et promoteurs non-accompagnés*

**Tableau n°3 : Comparaison du résultat des promoteurs bénéficiaires et témoins**

Indicateurs	Promoteurs		Ecart
	Accompagnés	Non accompagnés	
Résultat en baisse	7 %	33 %	-26 %
Résultat resté statique	0 %	0 %	0 %
Résultat en augmentation	93 %	67 %	26 %
Total	100 %	100 %	0 %

✓ *Commentaires et analyse*

L'évolution positive du résultat est directement liée à celle du chiffre d'affaires. C'est pourquoi le résultat a évolué exactement dans les mêmes proportions que le chiffre d'affaires.

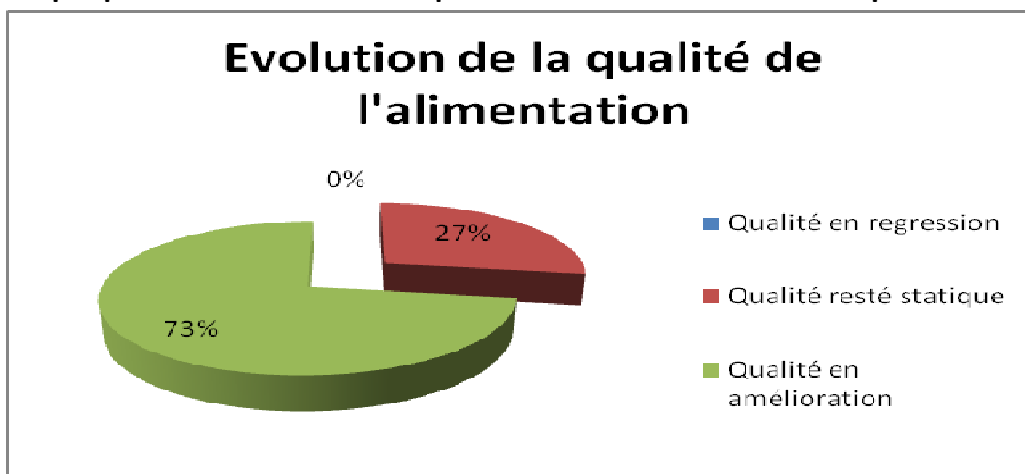
Le résultat étant un indicateur qui mesure l'enrichissement du promoteur, les taux constatés chez les promoteurs (accompagnés et non accompagnés) montrent que les bénéficiaires de crédit se sont majoritairement plus enrichis que les promoteurs témoins. Ce qui témoigne de la contribution du crédit comme élément favorisant l'enrichissement des promoteurs.

Toutefois, dans le cas du projet ZAPE, il faut aussi noter l'importance majeure des autres formes d'accompagnement notamment les formations qui ont énormément contribué à la bonne utilisation du crédit et à l'atteinte de ces résultats.

### 2.3- Evolution des dépenses liées à l'alimentation de la famille

#### ✓ Chez les promoteurs bénéficiaires

Graphique n°5 : Evolution de la qualité de l'alimentation chez les promoteurs bénéficiaires



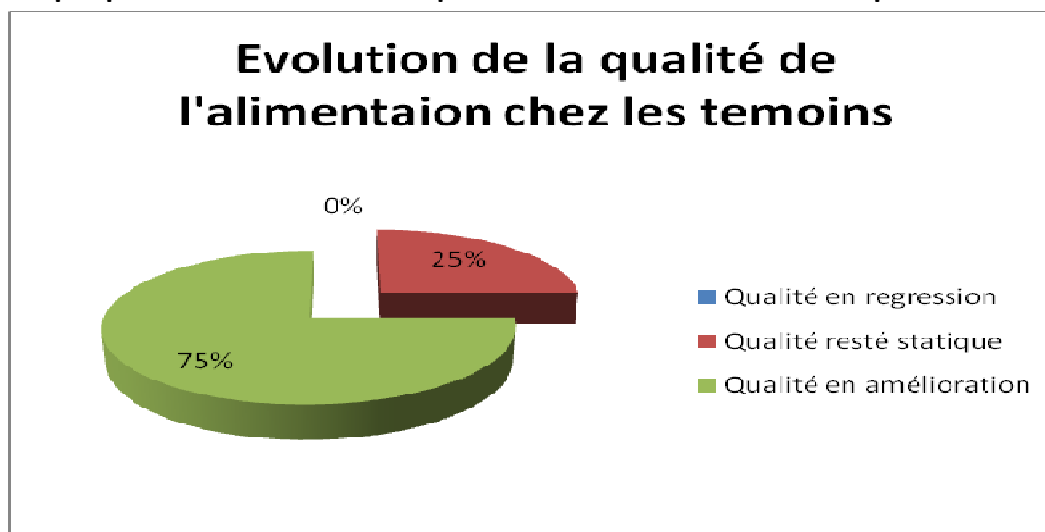
Source : Traitement des données recueillies sur le terrain, Banfora (sept 2011)

Parmi les promoteurs accompagnés par le projet, 73 % estiment que leur alimentation s'est améliorée entre le 30 juin 2010 et le 30 juin 2011 contre 27 % qui pensent que rien n'a changé dans leur alimentation. L'amélioration constatée a été induite par une plus grande variation des menus et la présence fréquente de protéines (poisson et ou viande) dans les plats.

#### ✓ Chez les promoteurs témoins

Chez les promoteurs témoins, 75 % ont jugé que leur alimentation s'est améliorée contre 25% qui pensent qu'aucun changement n'est intervenu dans leur plat (voir Graphique n° 6).

Graphique n°6 : Evolution de la qualité de l'alimentation chez les promoteurs témoins



Source : Traitement des données recueillies sur le terrain, Banfora (sept 2011)



✓ *Données comparées entre promoteurs accompagnés et promoteurs non-accompagnés*

**Tableau n°4 : Comparaison de la qualité de l'alimentation des promoteurs bénéficiaires et témoins**

Indicateurs	Promoteurs		Ecart
	Accompagnés	Non accompagnés	
Régression de la qualité de l'alimentation	0 %	0 %	0 %
Qualité de l'alimentation restée statique	27 %	25 %	2 %
Amélioration de la qualité de l'alimentation	73 %	75 %	-2 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>0 %</b>

✓ *Commentaires et analyse*

Cet indicateur révèle que l'amélioration de la qualité de l'alimentation est quasiment la même chez les promoteurs bénéficiaires et les promoteurs témoins. Par conséquent, nous ne pouvons pas, dans notre contexte d'étude, lier l'amélioration de la qualité de l'alimentation à l'enrichissement des promoteurs. En effet, l'enrichissement du promoteur, pour se constater dans les plats, doit être assez significatif. Tel n'est pas le cas chez la plupart de nos promoteurs bénéficiaires.

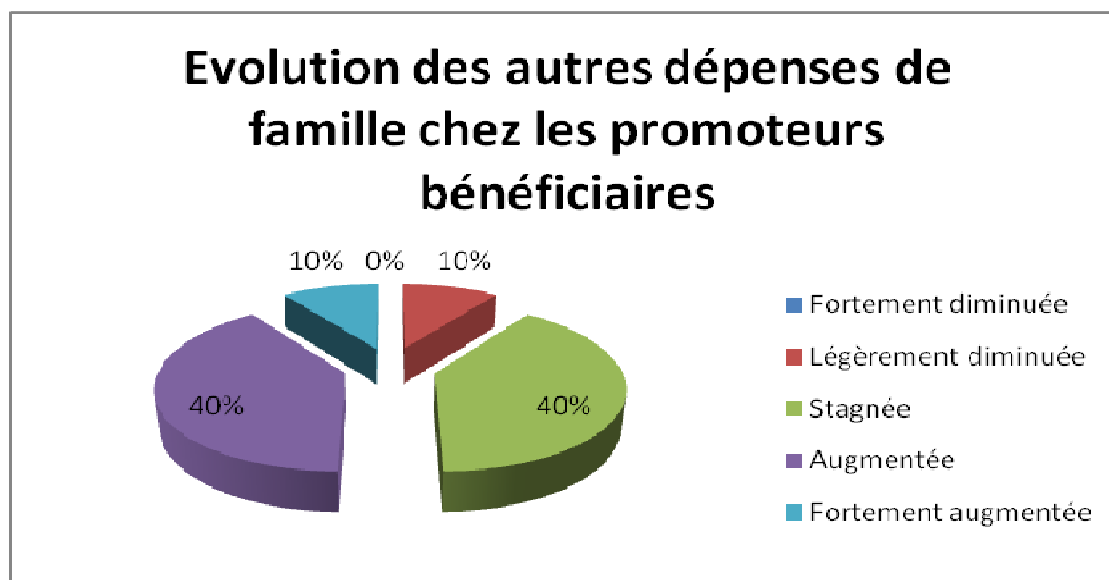
Compte tenu de leur niveau de développement économique, et grâce aux formations reçues à la faveur du projet, les promoteurs bénéficiaires préfèrent réinvestir leur bénéfice dans l'activité et dans les biens durables. Ces résultats témoignent donc que les crédits obtenus auprès des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) n'ont pas servi à nourrir la famille, mais plus probablement à produire. Aussi, pour que le crédit joue pleinement son rôle de levier pouvant booster l'activité économique des promoteurs et accélérer leur enrichissement, il doit être accompagné de formations bien ciblées.

Il est à noter que la taille de l'échantillon témoin peut aussi expliquer ces résultats. Toutefois, une différence considérable est peu probable quelle que soit la taille des échantillons.

## 2.4- Evolution des autres dépenses de la famille

### ✓ Chez les promoteurs bénéficiaires

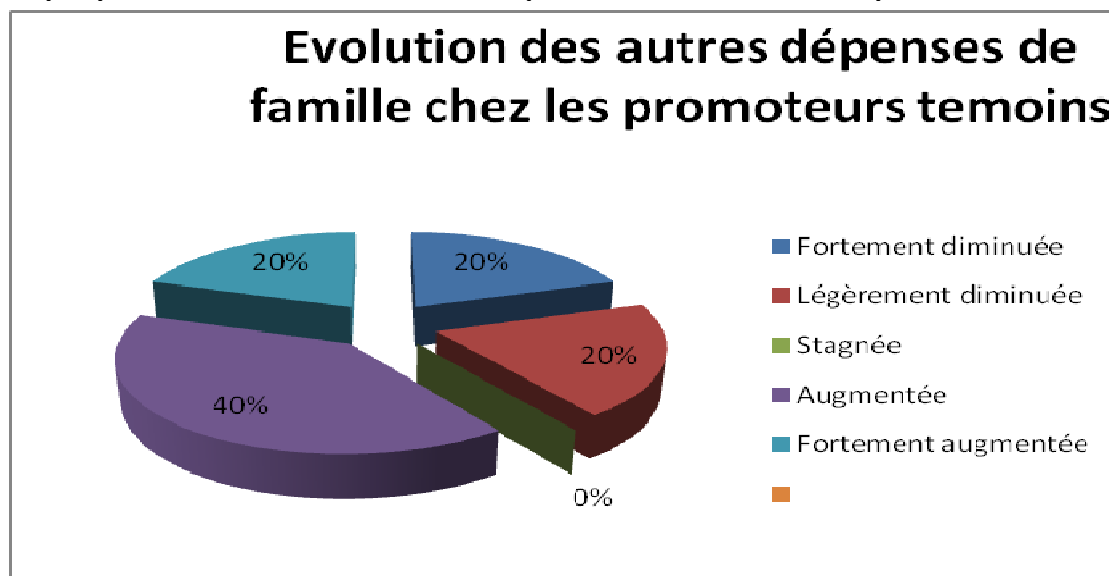
Graphique n°7 : Evolution des autres dépenses de famille chez les promoteurs bénéficiaires



Source : Traitement des données recueillies sur le terrain, Banfora (sept 2011)

### ✓ Chez les promoteurs témoins

Graphique n°8 : Evolution des autres dépenses de famille chez les promoteurs témoins



Source : Traitement des données recueillies sur le terrain, Banfora (sept 2011)

✓ *Données comparées entre promoteurs accompagnés et promoteurs non-accompagnés*

**Tableau n°5 : Comparaison des autres dépenses de famille des promoteurs bénéficiaires et témoins**

Elément	Promoteurs		Ecart
	Bénéficiaires	Témoins	
A fortement diminué	0 %	20 %	-20 %
A légèrement diminué	10 %	20 %	-10 %
A stagné	40 %	0 %	40 %
A augmenté	40 %	40 %	0 %
A fortement augmenté	10 %	20 %	-10 %

✓ *Commentaires et analyse*

Cet indicateur renseigne sur les revenus utilisés pour les dépenses de famille autres que les dépenses de nourriture. Il permet de constater que les promoteurs témoins ont consacré moins de revenus dans les dépenses de famille autres que les dépenses de nourriture. Mais dans l'ensemble, les proportions restent dans les mêmes limites. En effet 60% des promoteurs témoins ont par contre vu leurs dépenses augmentées, contre 50 % pour les promoteurs bénéficiaires. Cependant, seulement 10% des promoteurs bénéficiaires ont constaté une diminution de leurs dépenses de famille contre 40% pour les promoteurs témoins. Si moins de promoteurs bénéficiaires ont constaté une chute de leurs dépenses de famille, cela s'explique par le fait que ceux-ci ont probablement su mieux résister aux difficultés du marché intérieur sérieusement affecté par la crise politique et économique ivoirienne. Les promoteurs bénéficiaires, grâce aux crédits obtenus auprès des institutions de financement ont pu faire face à la hausse des prix des matières premières et des marchandises. En achetant en gros, ils ont pu négocier de meilleurs prix. Les économies réalisées sur ces achats leur ont permis d'améliorer leurs dépenses de famille ou de les maintenir à leur niveau habituel.

## **2.5- Evolution de la contribution à la recette de la commune**

De façon globale, la cotisation des promoteurs entre 2010 et 2011 a baissé de près de vingt-cinq pour cent (25%). En effet, si huit promoteurs ont contribué pour deux cent quatre-vingt dix-neuf mille cinq cents (299.500) francs CFA, ils n'ont été imposés que pour deux cent vingt-neuf mille (229.000) francs CFA au titre de l'année 2011.

Cette baisse de contribution n'est toutefois pas liée à une baisse du niveau des activités. C'est une décision gouvernementale de 2010 qui a décidé la baisse de la contribution du secteur informel suite à la crise socio politique que traversa le pays. Des informations sur la contribution globale du secteur informel sur 2010 et 2011 de la ville Banfora n'ont pas été obtenues auprès des services des

impôts. Ces informations auraient permis de connaître la tendance générale de la contribution du secteur et comparer cette tendance à celle des promoteurs bénéficiaires du projet.

### **III. CONSTATS ET RECOMMANDATIONS**

Il ne fait aucun doute que le microcrédit obtenu par le projet auprès des institutions de financement pour les promoteurs bénéficiaires a produit des effets positifs. Cependant les effets recherchés auraient été plus conséquents si certaines conditions étaient réunies.

#### **3.1- Le déblocage du crédit**

En effet, certains crédits n'ont pas été débloqués au moment idéal pour les promoteurs. Cela a un peu affecté les résultats obtenus dans l'utilisation du crédit. Les causes de ces retards se retrouvent essentiellement à deux niveaux : la procédure mise en place par le projet, et celle mise en place par les institutions de financement.

Après les formations au montage des dossiers de financement et le montage des dossiers, il faut attendre le Comité de Pilotage qui doit valider la liste des crédits avant le dépôt auprès des SFD. Pourtant, le Comité de Pilotage n'arrive pas à se réunir régulièrement. Quant aux procédures des SFD, il faut rappeler l'analyse de l'activité et du dossier, la visite de terrain, l'avis des responsables et enfin celle du Comité de Crédit.

Pour accélérer les demandes de crédit, le Comité de Pilotage pourrait déléguer une partie de son pouvoir de décision à une personne ou à une instance (disponible et compétente) qui décidera des dossiers à introduire auprès des SFD. Cette personne ou l'instance choisie rendra compte par la suite au Comité de Pilotage.

#### **3.2- Le montant des crédits**

Quatre-vingt cinq pour cent (85%) des promoteurs bénéficiaires ne sont pas satisfaits des montants de crédit obtenu. En effet les institutions de microfinance travaillent en général sur la base de politiques et de procédures qui définissent les plafonds de crédit selon le cycle du membre. Cela veut dire que le projet n'a pas permis aux promoteurs bénéficiaires de couvrir la totalité de leurs besoins de financement. Il faut noter que les besoins de ces promoteurs étaient peut-être plus élevés que ceux d'autres promoteurs de la zone du projet aux besoins plus modestes (moins de cent mille francs CFA), car dans le cadre du projet, il avait bénéficié de formations au développement de leur micro-entreprise et avaient de nouvelles ambitions.

Le projet pourrait établir des partenariats plus formels avec les SFD accompagnateurs. Cela donnera plus de confiance et permettra à ces institutions d'augmenter peut-être le plafond ou de penser à d'autres avantages pour ces demandes de crédit qui émanent du projet et de bénéficiaires formés et suivis. Par ailleurs, les bénéficiaires du projet pourraient aussi être sélectionnés sur la base de leur niveau de développement économique. Dans ce cas, la ZAPE pourrait faire une pré-sélection des promoteurs qui remplissent cumulativement les conditions d'éligibilité du projet et celles des SFD partenaires.

### **3.3- Les formations reçues**

Près de soixante-dix pour cent (70%) des promoteurs bénéficiaires estiment que les formations dont ils ont bénéficiées leur ont permis d'améliorer de façon significative la situation de leurs activités. Le bon taux de remboursement des crédits obtenus par ces promoteurs (100%) s'explique non seulement par la bonne marche des activités, mais aussi par la bonne gestion et un suivi très rapproché. En effet seulement quinze pour cent (15%) des bénéficiaires ont éprouvé quelques difficultés dans le remboursement de leur crédit (raison de santé, manque de marché...).

Le projet fera bien de mettre l'accent sur la formation des bénéficiaires. Ces formations pourront toucher tous les aspects de l'activité entrepreneuriale (gestion comptable et administrative, gestion commerciale, formations techniques, professionnelle...).

### **3.4- Le suivi et l'accompagnement technique**

Plus de soixante pour cent (60%) des promoteurs bénéficiaires ont bien apprécié le suivi et l'accompagnement technique des animateurs. Cela leur a permis de mettre en places les outils et techniques découverts lors des sessions de formations organisées par le projet. Cependant, compte tenu de l'augmentation du nombre des bénéficiaires, le suivi et l'accompagnement technique a été jugé insuffisant.

Le projet pourrait recruter de nouvelles ressources afin d'alléger les tâches des animateurs actuels. En effet ces animateurs au-delà du nombre croissant de promoteurs à suivre, doivent aussi réaliser d'autres tâches notamment les travaux comptables.

## CONCLUSION

Mesurer l'impact du microcrédit sur une population n'a jamais été une activité aisée. En effet beaucoup d'autres paramètres influencent positivement ou négativement l'évolution de la situation sociale et économique des populations au delà du microcrédit. Par conséquent, l'évolution des promoteurs bénéficiaires de la ZAPE ne saurait être liée au seul effet des microcrédits. En effet nous avons pu constater l'influence positive des formations faites à ces bénéficiaires et du suivi rapproché des animateurs d'Afrique Verte.

Le microcrédit a certes permis aux bénéficiaires d'améliorer le fonds de roulement pour les uns et le matériel de production pour les autres. Cela leur a permis d'augmenter leur capacité de production et de vente. Les marges ainsi réalisées ont contribué à enrichir les promoteurs bénéficiaires contrairement à ceux qui n'ont pas bénéficié de crédit. Mais à cela, il faut signaler l'effet bénéfique des formations organisées au profit des promoteurs bénéficiaires. Ces formations leur ont permis de mieux gérer leur crédit. C'est-à-dire les investir effectivement dans l'activité de sorte à produire des bénéfices supérieurs aux intérêts facturés par les SFD. Les formations ont aussi permis aux promoteurs bénéficiaires de réorganiser leur méthode de travail rendant ainsi leurs produits ou services plus accessibles et plus compétitifs.

Si les promoteurs bénéficiaires n'ont pas amélioré leurs contributions auprès de la commune, ce phénomène a été constaté chez presque l'ensemble des contribuables du secteur informel Et cela peut venir du fait que des mesures gouvernementales prises à la suite de la crise sociale et économique de 2010 ont permis de baisser la cotisation des agents du secteur informel. Cependant, comme les microcrédits obtenus ont permis aux promoteurs bénéficiaires d'améliorer leur chiffre d'affaires, on peut alors affirmer que leur capacité de contribution a aussi été appréciée car l'impôt de la contribution du secteur informel se calcule sur la base du chiffre d'affaires prévisionnel et il y aura un effet à moyen terme s'ils maintiennent le cap sur aussi les recettes de la commune.

Un crédit commercial qui ne profite pas au bénéficiaire est un crédit qui a été mal géré (orienté vers une autre destination ou inopportune) ou affecté par un phénomène extérieur (maladie du promoteur, catastrophe naturelle, vol, incendie...). Dans le cas du projet ZAPE, grâce aux formations et aux suivis réalisés par les animateurs, les crédits ont été bien gérés. Ils ont donc été profitables aux bénéficiaires pour la bonne marche de leurs activités et par ricochet le bien être des familles.

# ANNEXES

## Annexe 1 promoteurs bénéficiaires

Nom et prénom BITIBALY Clément  
 Corps de métier Coiffure (bénéficiaire)  
 Contact (226)76128591

<b>COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>					
<b>CHARGES</b>	<b>2009-2010</b>	<b>2010-2011</b>	<b>PRODUITS</b>	<b>200-2010</b>	<b>2010-2011</b>
Achat	96 700	153 600	Vente	680 400	1 080 000
Transport	-	-	Autres produits		-
Impôts	7 560	12 000			
Autres charges	60 480	96 000	Subvention d'exploitation	85 965	55 000
Charges de personnel	226 800	360 000			-
Charge financière	10 500				-
Charges calculée d'amortissement	5 200	17 700			-
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)		-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)		-
<b>Total</b>	<b>407 240</b>	<b>639 300</b>	<b>Total</b>	<b>766 365</b>	<b>1 135 000</b>
Résultat : Perte.....		-	Bénéfice.....	359 125	495 700

<b>BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>
---

<b>ACTIF</b>	<b>2010-2011</b>	<b>PASSIF</b>	<b>2010-2011</b>
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations			
Matériels	159 300	Résultat de l'exercice	495 700
		Subvention d'investissement	136 000
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-		
Matières premières		Emprunts et autres dettes	-
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	40 000	Banques (concours bancaires)	
<b>Total</b>	<b>199 300</b>		<b>631 700</b>
		Capital	- 432 400
<b>Total</b>	<b>199 300</b>		<b>199 300</b>



## Annexe 2 Promoteurs bénéficiaires

Nom et prénom SOMA Yacouba  
 Corps de métier Menuisier (b)  
 Contact (226) 70277404

COMPTE DE RESULTAT					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	200-2010	2010-2011
Achat	1 002 500	1 589 800	Vente	2 125 161	3 270 000
Transport		-	Autres produits	35 094	54 000
Impôts	27 000	27 000	Subvention d'exploitation	85 965	55 000
Autres charges	351 865	558 000			
Charges de personnel	252 233	400 000			
Charge financière	-				
Charges calculées d'amortissement	118 500	130 000			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)		-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	1 752 099	2 704 800	Total	2 246 221	3 379 000
Résultat : Perte.....		-	Bénéfice.....	494 122	674 200

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	674 200
Matériels	751 500	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	100 000	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	485 000	Banques (concours bancaires)	
Total	1 336 500		674 200
		Capital	662 300
Total	1 336 500		1 336 500

## Annexe 3 promoteurs bénéficiaires

Nom et prénom TRAORE Bakary  
 Corps de métier Mécanicien vendeur de pièces détachées  
 Contact (226) 78901282

COMPTE DE RESULTAT					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	1 807 364	4 800 000	Vente	2 875 168	7 140 000
Transport		19 200	Autres produits	-	-
Impôts	24 000	27 000	Subvention d'exploitation	85 965	55 000
Autres charges	90 368	240 000	Variation de stock (Mis en stock)	402 685	1 000 000
Charges de personnel	271 105	720 000	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Charge financière	-	36 563	Total	3 363 817	8 195 000
Charges calculées d'amortissement	8 000	-	Bénéfice.....	1 162 980	2 352 238
Variation de stock (pris en stock)	-	-			
Variation en-cours commercial (-)	-	-			
Total	2 200 837	5 842 763			
Résultat : Perte.....	-	-			

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	2 352 238
Matériels	-	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	4 000 000	Emprunts et autres dettes	166 667
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	100 000	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	316 274	Banques (concours bancaires)	
Total	4 416 274		2 518 904
		Capital	1 897 370
Total	4 416 274		4 416 274

## Annexe 4 promoteurs bénéficiaires

Nom et prénom TRAORE Abdoulaye  
 Corps de métier Mécanicien auto  
 Contact (226) 70 05 22 17

<b>COMPTE DE RESULTAT 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	255 130	648 000	Vente	1 312 241	2 600 000
Transport	62 995	160 000	Autres produits	-	-
Impôts	90 000	90 000	Subvention d'exploitation	85 965	55 000
Autres charges	373 246	948 000			
Charges de personnel	62 995	160 000			
Charge financière	-	32 500			
Charges calculées d'amortissement	85 000	95 000			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
<b>Total</b>	<b>929 366</b>	<b>2 133 500</b>	<b>Total</b>	<b>1 398 206</b>	<b>2 655 000</b>
Résultat : Perte.....	-	-	Bénéfice.....	468 840	521 500

**BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011**

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	521 500
Matériels	320 000	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	166 667
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	100 000	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	242 957	Banques (concours bancaires)	
<b>Total</b>	<b>662 957</b>		<b>688 167</b>
		Capital	- 25 210
<b>Total</b>	<b>662 957</b>		<b>662 957</b>

## Annexe 5 promoteurs bénéficiaires

Nom et prénom OUATTARA Madiaya  
 Corps de métier Teinture  
 Contact (226) 70865075

<b>COMPTE DE RESULTAT 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	459 071	1 764 800	Vente	1 010 832	4 176 000
Transport	11 966	46 000	Autres produits	-	-
Impôts	17 000	17 000	Subvention d'exploitation	85 965	55 000
Autres charges	10 405	40 000			
Charges de personnel	72 835	280 000			
Charge financière	2 000	5 000			
Charges calculée d'amortissement	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	95 855	396 000
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-			
Total	573 277	2 152 800	Total	1 192 652	4 627 000
Résultat : Perte.....	-	-	Bénéfice.....	619 375	2 474 200

**BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011**

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Apport initial	200 000
Matériels	-	Résultat de l'exercice	2 474 200
		Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	396 000		
Matières premières		Emprunts et autres dettes	-
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	314 000	Banques (concours bancaires)	
Total	710 000		2 674 200
		Capital	- 1 964 200
Total	710 000		710 000

## Annexe 6 promoteurs Bénéficiaires

Nom et Prénom SOULAMA Yaya  
 Corps de métier Menuiserie bois  
 Contact (226) 70524261

<b>COMPTE DE RESULTAT 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	1 766 122	3 946 400	Vente	3 278 597	8 425 000
Transport		272 000	Autres produits	-	-
Impôts	24 000	27 000	Subvention d'exploitation	85 965	55 000
Autres charges	34 012	76 000			
Charges de personnel	260 461	582 000			
Charge financière	-	-			
Charges calculées d'amortissement	12 500	12 500			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	2 097 095	4 915 900	Total	3 364 562	8 480 000
Résultat : Perte.....	-	-	Bénéfice.....	1 267 466	3 564 100

**BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011**

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	3 564 100
Matériels	37 500	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>		Emprunts et autres dettes	-
Marchandises et produits	-		
Matières premières		Clients avances reçues	
Encours		Fournisseurs	-
<b>Créances</b>		Autres dettes	
Fournisseurs avance versée		Banques (concours bancaires)	
Clients	100 000		
Autres créances			
Banque/caisse/CCP	95 000		
Total	232 500		3 564 100
		Capital	- 3 331 600
Total	232 500		232 500

## Annexe 7 promoteurs Bénéficiaires

Nom et Prénom TRAORE B.S. Siaka  
 Corps de métier Menuiserie bois  
 Contact (226) 70728065

<b>COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	1 503 294	3 464 000	Vente	7 363 838	11 200 000
Transport	86 795	200 000	Autres produits	-	-
Impôts	90 000	27 000		85	
Autres charges	18 227	42 000	Subvention d'exploitation	965	55 000
Charges de personnel	67 700	156 000			
Charge financière	4 000	12 000			
Charges calculées d'amortissement	105 000	90 000			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)			Variation en-cours commercial (+)	-	-
<b>Total</b>	<b>1 875 017</b>	<b>3 991 000</b>	<b>Total</b>	<b>7 449 803</b>	<b>11 255 000</b>
Résultat : Perte.....	-	-	Bénéfice.....	5 574 786	7 264 000

**BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011**

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations			
Matériels	-	Résultat de l'exercice	7 264 000
		Subvention d'investissement	
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-		
Matières premières		Emprunts et autres dettes	-
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	80 000	Banques (concours bancaires)	
<b>Total</b>	<b>80 000</b>		<b>7 264 000</b>
		Capital	- 7 184 000
<b>Total</b>	<b>80 000</b>		<b>80 000</b>

## Annexe 8 promoteur témoins

Noms et prénoms SOMBIE Moussa  
 Corps de métier Mécanique moto  
 Contact (226)76429369

COMPTE DE RESULTAT					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	4 877 093	6 765 000	Vente	8 370 000	11 610 000
Transport	302 791	420 000	Autres produits	-	-
Impôts	27 000	10 000			
Autres charges	99 488	138 000			
Charges de personnel	173 023	240 000			
Charge financière	4 000	10 000			
Charges calculée d'amortissement	16 000	16 000			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	5 499 395	7 599 000	Total	8 370 000	11 610 000
Résultat : Perte.....	-	-	Bénéfice.....	2 870 605	4 011 000

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	4 011 000
Matériels	16 000	Subvention d'investissement	140 965
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	400 000	Banques (concours bancaires)	
Total	416 000		4 151 965
		Capital	- 3 735 965
Total	416 000		416 000

## Annexe 9 promoteurs Bénéficiaires

Nom et Prénom SOULAMA Zoumana  
 Corps de métier Mécanique Auto  
 Contact (226) 78 41 57 44

COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUI 2010 AU 30 JUI 2011					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	797 248	1 800 000	Vente	1 368 532	2 700 000
Transport	110 286	249 000	Autres produits	1 003 590	1 980 000
Impôts	90 000	27 000			-
Autres charges	166 093	375 000	Subvention d'exploitation	85 965	55 000
Charges de personnel	338 830	765 000			-
Charge financière	4 000	27 600			-
Charges calculée d'amortissement	105 000	143 050			-
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)		-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	1 611 458	3 386 650	Total	2 458 087	4 735 000
Résultat : Perte.....		-	Bénéfice.....	846 630	1 348 350

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUI 2010 AU 30 JUI 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	1 348 350
Matériels	227 950		
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	175 000	Emprunts et autres dettes	100 000
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	17 500	Banques (concours bancaires)	
Total	420 450		1 448 350
		Capital	- 1 027 900
Total	420 450		420 450



## Annexe 10 promoteurs bénéficiaires

Noms et prénoms ADIGOU Bassirou  
 Corps de métier Coiffure  
 Contact (226)71906454

COMPTE DE RESULTAT					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	910 989	2 289 000	Vente	2 606 400	4 266 450
Transport	14 327	36 000	Autres produits	-	-
Impôts	17 000	-	Subvention d'exploitation	85 965	55 000
Autres charges	118 202	297 000			
Charges de personnel	-	-			
Charge financière	4 000	10 000			
Charges calculée d'amortissement	50 000	81 667			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	1 114 518	2 713 667	Total	2 692 365	4 321 450
Résultat : Perte.....	-	-	Bénéfice.....	1 577 847	1 607 783

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	1 607 783
Matériels	113 333	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	427 150	Banques (concours bancaires)	
Total	540 483		1 607 783
		Capital	- 1 067 300
Total	540 483		540 483

## Annexe 11 promoteurs Bénéficiaires

Nom et Prénom BILA Monique (DABURU)  
 Corps de métier Transformation agro alimentaire  
 Contact (226) 70130650

COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	965 510	1 226 652	Vente	1 233 322	1 566 900
Transport	-	-	Autres produits	-	-
Impôts	-	-			
Autres charges	-	-			
Charges de personnel	-	-			
Charge financière	-	43 875			
Charges calculée d'amortissement	14 500	29 333			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	25 345	32 200
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	980 010	1 299 860	Total	1 258 667	1 599 100
Résultat :			Bénéfice.....	278 657	299 240
Perte.....	-	-			

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations			
Matériels	638 333	Résultat de l'exercice	342 960
		Subvention d'investissement	87 430
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	32 200		
Matières premières		Emprunts et autres dettes	310 000
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	25 000	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	280 000	Banques (concours bancaires)	
Total	975 533		740 390
		Capital	235 144
Total	975 533		975 533

## Annexe 12 promoteurs Bénéficiaires

Nom et Prénom GROUPEMENT Sababougnouma  
 Corps de métier Transformation agroalimentaire  
 Contact (226) 76327130

COMPTE DE RESULTAT					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	1 182 712	1 536 000	Vente	1 755 588	2 280 000
Transport	27 720	36 000	Autres produits	197 735	256 800
Impôts	-	-	Subvention virée au compte de résultat		43 720
Autres charges	267 958	348 000	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Charges de personnel	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Charge financière	-	-	Total	1 953 322	2 580 520
Charges calculée d'amortissement	50 400	59 400	Bénéfice.....	424 533	601 120
Variation de stock (pris en stock)	-	-			
Variation en-cours commercial (-)	-	-			
Total	1 528 790	1 979 400			
Résultat : Perte.....	-	-			

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	601 120
Matériels	106 400	Subvention d'investissement	87 430
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	30 000	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	100 000	Banques (concours bancaires)	
Total	236 400		688 550
		Capital	- 452 150
Total	236 400		236 400

## Annexe 13 promoteurs Bénéficiaires

Nom et Prénom GROUPEMENT Ifa Héfié  
 Corps de métier Transformation agroalimentaire  
 Contact (226) 76327130

COMPTE DE RESULTAT					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	169 313	129 000	Vente	689 063	000 525
Transport	-	-	Autres produits	-	-
Impôts	-	-	Subvention virée au compte de résultat		43
Autres charges	110 250	84 000			720
Charges de personnel	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Charge financière	4 000	10 000	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Charges calculée d'amortissement	12 000	33 100			568
Variation de stock (pris en stock)	-	-			
Variation en-cours commercial (-)	-	-			
Total	295 563	256 100	Total	689 063	720 312
Résultat : <i>Perte</i> .....	-	-	Bénéfice.....	393 500	620

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	312 620
Matériels	225 900	Subvention d'investissement	87 430
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	32 500	Banques (concours bancaires)	
Total	258 400		400 050
		Capital	- 141 650
Total	258 400		258 400

## Annexe 14 promoteurs bénéficiaires

Nom et Prénom GROUPEMENT Badeya  
 Corps de métier Transformation agroalimentaire  
 Contact S /C : 78-40-04-34

<b>COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	3 868 453	5 024 000	Vente	6 929 951	9 000 000
Transport	-	-	Autres produits	131 823	171 200
Impôts	-	30 000	Subvention virée au compte de résultat		43 720
Autres charges	700 695	910 000	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Charges de personnel	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Charge financière	-	-	Total	7 061 774	9 214 920
Charges calculée d'amortissement	2 850	11 400	Bénéfice.....	2 489 776	3 239 520
Variation de stock (pris en stock)	-	-			
Variation en-cours commercial (-)	-	-			
Total	4 571 998	5 975 400			
Résultat : Perte.....	-	-			

**BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011**

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	3 239 520
Matériels	99 750	Subvention d'investissement	87 430
<b>Stocks</b>		Emprunts et autres dettes	-
Marchandises et produits	-	Clients avances reçues	
Matières premières		Fournisseurs	-
Encours		Autres dettes	
<b>Créances</b>		Banques (concours bancaires)	
Fournisseurs avance versée			
Clients	100 000		
Autres créances			
Banque/caisse/CCP	225 000		
Total	424 750	Capital	- 2 902 200
			424 750
Total	424 750		

Nom et Prénom  
Corps de métier  
Contact

GROUPEMENT Kankéléti  
Transformation agroalimentaire  
(226) 72047770

COMPTE DE RESULTAT					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	101 772	315 756	Vente	175 580	544 752
Transport	-	-	Autres produits	-	-
Impôts	-	-	Subvention virée au compte de résultat		43 720
Autres charges	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Charges de personnel	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Charge financière	-	-	Total	175 580	588 472
Charges calculée d'amortissement	19 790	9 895	Bénéfice.....	54 018	262 821
Variation de stock (pris en stock)	-	-			
Variation en-cours commercial (-)	-	-			
Total	121 562	325 651			
Résultat : Perte.....	-	-			

**BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011**

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	262 821
Matériels	69 265	Subvention d'investissement	87 430
<b>Stocks</b>		Emprunts et autres dettes	-
Marchandises et produits	-	Clients avances reçues	
Matières premières		Fournisseurs	-
Encours		Autres dettes	
<b>Créances</b>		Banques (concours bancaires)	
Fournisseurs avance versée			
Clients	300		
Autres créances			
Banque/caisse/CCP	64 000		
Total	133 565	Capital	-
			216 686
Total	133 565		133 565

## Annexe 16 promoteur témoins

Nom et prénoms OUEDRAOGO Séydou  
 Corps de métier Couture  
 Contact (226) 78-65-10-15

COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	3 816 313	6 006 000	Vente	6 252 500	9 840 000
Transport	-	-	Autres produits	-	-
Impôts	12 000	-			
Autres charges	66 083	104 000			
Charges de personnel	254 167	400 000			
Charge financière	-	-			
Charges calculée d'amortissement	33 300	-			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	4 181 863	6 510 000	Total	6 252 500	9 840 000
Résultat :			Bénéfice.....	2 070 638	3 330 000
Perte.....	-	-			

BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011			
ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	3 330 000
Matériels	-	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	130 000	Banques (concours bancaires)	
Total	130 000		3 330 000
		Capital	- 3 200 000
Total	130 000		130 000

## Annexe 17 promoteur témoins

Nom et prénoms KONE Bintou  
 Corps de métier Coiffure  
 Contact (226) 75303242

<b>COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	169 313	129 000	Vente	689 063	525 000
Transport	-	-	Autres produits	-	-
Impôts	12 000	-			
Autres charges	110 250	84 000			
Charges de personnel	-	-			
Charge financière	-	-			
Charges calculée d'amortissement	83 667	25 000			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	375 229	238 000	Total	689 063	525 000
Résultat :			Bénéfice.....	313 833	287 000
Perte.....	-	-			

**BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011**

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	287 000
Matériels	100 000	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	32 500	Banques (concours bancaires)	
Total	132 500		287 000
		Capital	- 154 500
Total	132 500		132 500



Nom et prénoms                                      Groupement Kagnonsé  
 Corps de métier                                      Transformation agroalimentaire  
 Contact    (226) 71020870

<b>COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>					
<b>CHARGES</b>	<b>2009-2010</b>	<b>2010-2011</b>	<b>PRODUITS</b>	<b>2009-2010</b>	<b>2010-2011</b>
Achat	954 157	304 800	Vente	1 389 913	444 000
Transport	-	-	Autres produits	-	-
Impôts	-	-			
Autres charges	296 765	94 800			
Charges de personnel	-	-			
Charge financière	-	-			
Charges calculée d'amortissement	1 834 500	1 458 500			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	3 085 422	1 858 100	Total	1 389 913	444 000
Résultat : Perte.....	- 1 695 509	- 1 414 100	Bénéfice.....	-	-

<b>BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011</b>
---

<b>ACTIF</b>	<b>2010-2011</b>	<b>PASSIF</b>	<b>2010-2011</b>
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	- 1 414 100
Matériels	5 458 000	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	7 700	Banques (concours bancaires)	
Total	5 465 700		- 1 414 100
		Capital	6 879 800
Total	5 465 700		5 465 700

## Annexe 19 promoteurs témoins

Nom et prénom BADO Socrate  
 Corps de métier Menuiserie bois  
 Contact (226)70527009

COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	1 932 938	2 028 000	Vente	2 573 438	2 700 000
Transport	45 750	48 000	Autres produits	-	-
Impôts	12 000	-	Subvention virée au résultat		15 000
Autres charges	80 063	84 000			
Charges de personnel	-	-			
Charge financière	-	-			
Charges calculée d'amortissement	20 800	60 800			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
<b>Total</b>	<b>2 091 550</b>	<b>2 220 800</b>	<b>Total</b>	<b>2 573 438</b>	<b>2 715 000</b>
Résultat :	-	-	Bénéfice.....	481 888	494 200
Perte.....	-	-			

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	494 200
Matériels	280 000	Subvention d'investissement	135 000
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	-	Fournisseurs	-
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	32 500	Banques (concours bancaires)	
<b>Total</b>	<b>312 500</b>		<b>629 200</b>
		Capital	- 316 700
<b>Total</b>	<b>312 500</b>		<b>312 500</b>

## Annexe 20 promoteurs témoins


Nom et Prénoms OUATTARA Lancina  
 Corps de métier Couture  
 Contact S/C 78-40-04-34


COMPTE DE RESULTAT DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011					
CHARGES	2009-2010	2010-2011	PRODUITS	2009-2010	2010-2011
Achat	396 537	532 000	Ventes	2 832 407	3 800 000
Transport	23 852	32 000	Autres produits	-	-
Impôts	36 000	36 000			
Autres charges	137 148	184 000			
Charges de personnel	327 963	440 000			
Charge financière	-	-			
Charges calculée d'amortissement	110 000	110 000			
Variation de stock (pris en stock)	-	-	Variation de stock (Mis en stock)	-	-
Variation en-cours commercial (-)	-	-	Variation en-cours commercial (+)	-	-
Total	1 031 500	1 334 000	Total	2 832 407	3 800 000
Résultat : <b>Perte</b> .....	-	-	Bénéfice.....	1 800 907	2 466 000

## BILAN COMPTABLE DU 30- JUIN 2010 AU 30 JUIN 2011

ACTIF	2010-2011	PASSIF	2010-2011
<b>Immobilisations nets</b>			
Bâtiments et installations		Résultat de l'exercice	2 466 000
Matériels	170 000	Subvention d'investissement	-
<b>Stocks</b>			
Marchandises et produits	-	Emprunts et autres dettes	-
Matières premières			
Encours			
<b>Créances</b>			
Fournisseurs avance versée		Clients avances reçues	
Clients	75 000	Fournisseurs	36 000
Autres créances		Autres dettes	
Banque/caisse/CCP	500 000	Banques (concours bancaires)	
Total	745 000		2 502 000
		Capital	- 1 757 000
Total	745 000		745 000

## Annexe n° 2 : Outils de collecte des données de l'étude d'impact du crédit à Banfora


		<b>GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES</b>		<b>FICHE N° 01</b>		
				<b>NOM DE L'ENQUETE</b>		
<b>DOMAINE DE L'ETUDE :</b>				<b>RESPONSABILITÉ</b>		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">                 ETUDE DE L'IMPACT DE CREDIT SUR LES ACTIVITES DES PROMOTEURS DE LA ZONE ARTISANALE ET PEPINIERE D'ENTREPRISES (ZAPE) DE BANFORA             </div>				<b>DATE</b>		
<b>ATTENTION : Ce questionnaire n'est qu'un guide. Il n'est donc pas figé. Dans la pratique de son administration, et suivant les réponses apportés par l'interviewé, le chargé d'étude pourra donc quitter le cadre du questionnaire et lui adresser des questions de précisions en vue d'étayer davantage le domaine étudié.</b>						
<b>Les éléments de réponse à ces questions doivent être fournis par les promoteurs de la ZAPE lors des entretiens</b>						
<b>LE PROMOTEUR (GROUPE)</b>						
01	Nom et Prénom (ou nom du groupe) <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté en face du statut)</i>					
	1-	Groupe				
	2-	Individu				
02	Quel est votre statut matrimonial ? Inscrive le sexe (pour les individus), <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>					
	1-	Marié (e)	Veuf (ve)			
	2-	Célibataire	Divorcé (e)			
	3-	Autres <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>				
03	Combien de personnes (de la famille) avez-vous à votre charge ? <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>					
	1- 2- 3- 4- 5- 6- 7- 8- 9- 10- 11- 12- 13- 14- 15- plus de 15					
04	Quel est votre niveau de scolarisation ? <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>					
	1-	Analphabète				
	2-	Ecole primaire (CP1 à CM2)	CEP ?	Oui	Non	
	3-	Collège (6 <sup>ème</sup> à 3 <sup>ème</sup> )	BEPC ?	Oui	Non	
	4-	Lycée (2 <sup>nde</sup> à Tle)	BAC ?	Oui	Non	
	5-	Universitaire	DEUG	Licence	Maîtrise	
	6-	Autres <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>				
05	Quelles sont vos principales activités ? (Citez au plus 02 d'entre elles) <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>					
	1-					
	2-					
06	Depuis combien d'années exercez-vous dans votre activité économique (objet de cette étude) ? <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêter)</i>					
	1- 2- 3- 4- 5- 6- 7- 8- 9- 10- 11- 12- 13- 14- 15- plus de 15 ans					
07	Il y a 2 ans, combien dépensiez-vous activité ? (fourniture de service, réalisation de travaux ou transformation de produits...) Et présentement ? / <u>Convertir en mois les dépenses exprimés en jour ou semaine</u> <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>					
	1-	En période favorable	Avant :	FCFA/mois sur...mois	A présent :	FCFA/mois sur...mois
	2-	En période difficile	Avant :	FCFA/mois sur...mois	A présent :	FCFA/mois sur...mois
08	Il y a 2 ans, combien gagniez-vous comme revenu (vente de service, produit ou travaux...) de votre activité (précisez- période favorable et période difficile) ? Et présentement ? <u>Convertir en mois les dépenses exprimés en jour ou semaine</u> <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>					
	1-	En période favorable	Avant :	FCFA/mois sur...mois	A présent :	FCFA/mois sur...mois
	2-	En période difficile	Avant :	FCFA/mois sur...mois	A présent :	FCFA/mois sur...mois

		<b>GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES</b>		<b>FICHE N° 02</b>	
				<b>NOM DE L'ENQUETE</b>	
<b>DOMAINE DE L'ETUDE :</b>				<b>RESPONSABILITÉ</b>	
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; background-color: #e0f0ff;">           ETUDE DE L'IMPACT DE CREDIT SUR LES ACTIVITES DES PROMOTEURS DE LA ZONE ARTISANALE ET PEPINIÈRE D'ENTREPRISES (ZAPE) DE BANFORA         </div>				<b>DATE</b>	
<p><b>ATTENTION : Ce questionnaire n'est qu'un guide. Il n'est donc pas figé. Dans la pratique de son administration, et suivant les réponses apportés par l'interviewé, le chargé d'étude pourra donc quitter le cadre du questionnaire et lui adresser des questions de précisions en vue d'étayer davantage le domaine étudié.</b></p>					
<p><i>Les éléments de réponse à ces questions doivent être fournis par les promoteurs de la ZAPE lors des entretiens</i></p>					
<b>PATRIMOINE DE L'ENTREPRISE</b>					
<b>Matériel</b>					
N°	Date Acquisition	Coût	Matériels de production ou de travail disponibles avant le crédit obtenu avec l'accompagnement d'Afrique Verte	Matériels de production ou de travail acquis à partir du crédit obtenu avec l'accompagnement d'Afrique Verte	
01					
02					
03					
04					
<b>Stock</b>					
Stock initial					
Stock final					
<b>Compte d'attente débitrice</b>					
Débiteurs et créditeurs divers					
<b>Disponibilité</b>					
Banque					
Caisse					
<b>Ressources propres</b>					
Apport personnel					
Subvention d'investissement					
<b>Emprunt/Dettes</b>					
Emprunt					
Dettes diverses (fournisseurs, Etat, particuliers...)					

<b>ENTREPRENEURS</b> <i>du Monde</i>		<b>GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES</b>		<b>FICHE N° 03</b>	
				<b>NOM DE L'ENQUETE</b>	
<b>DOMAINE DE L'ETUDE :</b>		<b>RESPONSABILITÉ</b>			
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">         ETUDE DE L'IMPACT DE CREDIT SUR LES ACTIVITES DES PROMOTEURS DE LA ZONE          ARTISANALE ET PEPINIÈRE D'ENTREPRISES (ZAPE) DE BANFORA       </div>		<b>DATE</b>			
<b>ATTENTION : Ce questionnaire n'est qu'un guide. Il n'est donc pas figé. Dans la pratique de son administration, et suivant les réponses apportés par l'interviewé, le chargé d'étude pourra donc quitter le cadre du questionnaire et lui adresser des questions de précisions en vue d'étayer davantage le domaine étudié.</b>					
<i>Les éléments de réponse à ces questions doivent être fournis par les promoteurs de la ZAPE lors des entretiens</i>					
<b>RESULTATS DE L'ENTREPRISE</b>					
<b>Cette partie permet d'établir le niveau des Charges et des Produits inhérent à l'activité du promoteur</b>					
<b>COMPTE DE RESULTAT/CHARGES</b>					
N°	Eléments	Quantité		Montant	
		F	D	F	D
01	Achat de marchandises				
02	Achat de matières premières				
03	Eau et électricité				
04	Transport /Déplacement				
05	Loyers				
06	Entretiens et réparations				
07	Téléphone				
08	Charges financières				
09	Autres charges				
10	Salaires				
11	Dépenses familiales				
12	Impôts et Taxes diverses				
13					
14					
15					
<b>COMPTE DE RESULTAT/PRODUITS</b>					
N°	Eléments	Quantité		Montant	
		F	D	F	D
01	Ventes de marchandises				
02	Ventes de produits finis				
03	Travaux et services vendus				
04	Autres produits				
05	Subventions d'exploitation				
06					
07					
08					
09					
10					

**Légende** : F = Période favorable D = Période défavorable

<b>ENTREPRENEURS</b> <i>du Monde</i>		<b>GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES</b>		<b>FICHE N° 04</b>				
<b>DOMAINE DE L'ETUDE :</b>		<b>NOM DE L'ENQUETE</b>						
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">           ETUDE DE L'IMPACT DE CREDIT SUR LES ACTIVITES DES PROMOTEURS DE LA ZONE ARTISANALE ET PEPINIERE D'ENTREPRISES (ZAPE) DE BANFORA         </div>		<b>RESPONSABILITÉ</b>						
		<b>DATE</b>						
<b>ATTENTION : Ce questionnaire n'est qu'un guide. Il n'est donc pas figé. Dans la pratique de son administration, et suivant les réponses apportés par l'interviewé, le chargé d'étude pourra donc quitter le cadre du questionnaire et lui adresser des questions de précisions en vue d'étayer davantage le domaine étudié.</b>								
<i>Les éléments de réponse à ces questions doivent être fournis par les promoteurs de la ZAPE lors des entretiens</i>								
<b>ACCES ET GESTION DU CREDIT</b>								
<b>Cette partie à pour but de mesurer les autres aspects non directement liés à l'activité qui peuvent influencer négativement l'impact du crédit. Les questions 1-3 de la partie 01 peuvent être renseignées avant</b>								
01	De combien avez-vous bénéficié comme crédit ? Et comment avez-vous remboursé ? IMF :							
	1-	Montant : . . . <b>FCFA</b>	Date : .../.../2010	Durée : .... mois	Taux : ... %	Echu le : .../.../2010		
	2-	Le montant acquis correspondait-il à votre demande/besoin ? Oui Non			Et la période ? Oui Non			
	3-	Total Remboursé : . . . <b>FCFA (capital + intérêts)</b>		Pénalités : <b>FCFA (retard de traite)</b>				
	4-	Les modalités de remboursement convenaient-elles à vos périodes d'entrées d'argent ? Oui Non						
	5-	Avez-vous eu des difficultés à rembourser votre crédit ? Oui Non						
	6-	Si oui, Pourquoi ? Activité non rentable / Maladie promoteur/membre de sa famille / Vente/demande insuffisante / Période ou modalités de remboursement non appropriées / Utilisation du crédit à d'autres fins / Vente à crédit non remboursée dans les délais convenus / Décès ou funérailles dans la famille / Baptême ou mariage / Sinistre (vol, incendie...)						
	7-	Quelles solutions avez-vous trouvé face à ces difficultés ?						
02	Avez-vous bénéficié d'une formation sur la gestion du crédit ?							
	1-	Oui	Par qui ?					
	2-	Non						
03	Disposez-vous d'un outil pour la gestion de votre crédit ? ( <i>Mettre en gris le chiffre correspondant</i> )							
	1-	Oui						
	2-	Non						
	3-	Pas applicable ( <b>pas bénéficié de crédit ou pas formé</b> )						
04	Citez trois éléments que vous aimez le plus (chez la ZAPE et IMF partenaires) concernant l'accès au crédit (taux d'intérêt par rapport aux autres sources informelles de crédit, source continue de fonds de roulement, solidarité des autres promoteurs, formation technique, accompagnement d'Afrique Verte et ses partenaires ...)							
	1-				3-			
	2-				4-			
05	Citez trois éléments que vous aimez le moins (chez la ZAPE et IMF partenaires) concernant le crédit (taux d'intérêt ou commission élevé, montant des crédits, durée des cycles, réunions trop fréquentes, épargne obligatoire, garantie, modalités remboursement, coûts de transaction, attitude des employés IMF, absence de période de grâce ...)							
	1-				3-			
	2-				4-			
06	<b>Dans la gestion de votre activité...</b>			<b>Cochez le choix</b>			<b>Est-ce une pratique que vous avez adoptée depuis l'appui de la ZAPE</b>	
				Oui	Non	Inconnu	Oui	Non
	Séparez-vous l'argent de votre entreprise de celui dont vous disposez pour les autres dépenses (personnel, famille...) ?							
	Vous versez-vous un salaire mensuel ?							
	Disposez-vous d'un site de vente (biens/ service)?							
	Disposez-vous d'un site de production/ stockage de vos produits différent de celui où vit votre famille ?							
	Disposez-vous de cahier de comptabilité minimale à jour ?							

	<b>GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES</b>		<b>FICHE N° 05</b>	
			<b>NOM DE L'ENQUETE</b>	
<b>DOMAINE DE L'ETUDE :</b>			<b>RESPONSABILITÉ</b>	
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">       ETUDE DE L'IMPACT DE CREDIT SUR LES ACTIVITES DES PROMOTEURS DE LA ZONE ARTISANALE ET PEPINIÈRE D'ENTREPRISES (ZAPE) DE BANFORA     </div>			<b>DATE</b>	
<b>ATTENTION : Ce questionnaire n'est qu'un guide. Il n'est donc pas figé. Dans la pratique de son administration, et suivant les réponses apportés par l'interviewé, le chargé d'étude pourra donc quitter le cadre du questionnaire et lui adresser des questions de précisions en vue d'étayer davantage le domaine étudié.</b>				
<i>Les éléments de réponse à ces questions doivent être fournis par les promoteurs de la ZAPE lors des entretiens</i>				
<b><u>INVESTISSEMENTS DES BENEFICES</u></b>				
<b>Cette partie a pour objet les changements ayant affecté (positivement ou négativement) les activités du promoteur. Les informations collectées aideront à apprécier l'évolution de l'entreprise</b>				
01	Au cours des 12 derniers mois, à quoi avez-vous dépensé les bénéfices de votre entreprise ? Citez les 3 principaux domaines en commençant par le plus important. ( <i>Exemple : Alimentation, Vêtements, épargne, articles de ménage, Réinvestissement dans l'activité, dépenses scolaires, dépenses de santé, construction/réfection/ameublement de maison ...</i> ) / ( <i>Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté</i> )			
	1-			
	2-			
	3-			
02	Au cours des 12 derniers mois, y'a-t-il eu une période où vous n'aviez pas suffisamment d'argent pour gérer votre entreprise ? / ( <i>Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté</i> )			
	1-	Oui		
	2-	Non		
03	Disposez-vous actuellement d'une épargne liquide ? ( <i>Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté</i> )			
	1-	Oui		
	2-	Non		
04	Les 12 derniers mois, comment a évolué votre épargne ? A-t-elle : ( <i>Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté</i> )			
	1-	Fortement diminué	Pourquoi ?	
	2-	Légèrement diminué		
	3-	Stagné (au même niveau)	Pourquoi ?	
	4-	Augmenté		
	5-	Fortement augmenté	Pourquoi ?	
	6-	Ne sait pas		
05	Au cours des 12 derniers mois, votre revenu personnel (utilisé pour les dépenses de famille) a : ( <i>Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté</i> )			
	1-	Fortement diminué	Pourquoi ?	
	2-	Légèrement diminué	Pourquoi ?	
	3-	Stagné (au même niveau)	Pourquoi ?	
	4-	Augmenté		
	5-	Fortement augmenté	Pourquoi ?	
	6-	Ne sait pas		

**NB 1 :** Baisse de revenus due à : Maladie ou Décès ou Perte d'emploi d'un membre de la famille / Maladie du promoteur / Sinistre (vol, inondation, incendie...) / Baisse des ventes / Pas bénéficié du crédit pour booster

**NB 2 :** Hausse de revenus due à : Développement de l'activité existante / Création d'une nouvelle activité / Vente sur un nouveau site / Economie d'échelle (achat en gros et en grosse quantité) / Bonne opportunité (approvisionnement en période favorable) / Accroissement des demandes/ventes ...



<b>ENTREPRENEURS</b> <i>du Monde</i>		<b>GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES</b>			<b>FICHE N° 06</b>			
					<b>NOM DE L'ENQUETE</b>			
<b>DOMAINE DE L'ETUDE :</b> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; margin: 5px 0;">           ETUDE DE L'IMPACT DE CREDIT SUR LES ACTIVITES DES PROMOTEURS DE LA ZONE            ARTISANALE ET PEPINIERE D'ENTREPRISES (ZAPE) DE BANFORA         </div>					<b>RESPONSABILITÉ</b>			
					<b>DATE</b>			
<b>ATTENTION : Ce questionnaire n'est qu'un guide. Il n'est donc pas figé. Dans la pratique de son administration, et suivant les réponses apportés par l'interviewé, le chargé d'étude pourra donc quitter le cadre du questionnaire et lui adresser des questions de précisions en vue d'étayer davantage le domaine étudié.</b>								
<i>Les éléments de réponse à ces questions doivent être fournis par les promoteurs de la ZAPE lors des entretiens</i>								
<b><u>IMPACTS AU NIVEAU DU MENAGE</u></b>								
<b>Cette partie a pour objectif de mesurer les changements intervenus dans le ménage en fonction des biens récemment acquis, des améliorations apportées à l'habitat ou dans l'alimentation.</b>								
01	Au cours des 12 derniers mois, vous avez acquis un, ou certains des biens suivants ou d'autres biens importants pour votre ménage. <i>(Ici, il faut mettre en gris la case Oui/Non selon la réponse de l'enquêté)</i>							
	N°	Nature de biens acquis	Acheté		Grâce au crédit		Par les revenus de l'activité	
			Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
	1-	Radio ou magnétophone						
	2-	Chaises, bancs, tables						
	3-	Bicyclette / Moto / Voiture						
	4-	Lit avec sommier et/ou matelas						
	5-	Cuisinière, réfrigérateur						
	6-	Télévision						
7-	Construction/réfection de maison							
Autres <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>								
02	Au cours des 12 derniers mois, votre alimentation ... : <i>(Ici, il faut mettre en gris la case Oui/Non selon la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	s'est dégradée	Oui	Non	En quoi ?			
	2-	est restée identique	Oui	Non	Pourquoi ?			
	3-	s'est améliorée	Oui	Non	Comment ?			
<b><u>IMPACTS AU NIVEAU DE LA COMMUNAUTE</u></b>								
<b>Cette partie tente d'identifier les autres aspects positifs induits par le crédit en dehors de l'entreprise.</b>								
03	Au cours des 12 derniers mois, combien de personnes avez-vous : <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté en face recruté ou congédié selon les cas)</i>							
	1-	Recruté						
	2-	Congédié						
04	Pourquoi ? <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Augmentation de la quantité de travail						
	2-	Vous êtes occupé à une autre activité						
	3-	Manque de ressources pour payer les salaires						
	4-	Mauvaise performance de l'employé						
5-	Autres <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>							
05	Au cours des 12 derniers mois vous avez augmenté les salaires de combien de personnes qui travaillent avec vous ? <i>Combien avez-vous déclaré à la CNSS ? (Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Augmentés (nbre de salaires) :	Nouveaux déclarés CNSS :		Total déclarés CNSS :			
06	L'augmentation de salaire peut être considérée : <b><u>Fixer des intervalles de valeurs par agent ou pour l'entreprise</u></b> <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Insignifiante (- 5.000 FCFA/agent)	Sensible (5.000 FCFA/agent)	Assez significative (5.000-7.500 FCFA/agent)	Significative (+ 7.500 FCFA/agent)	Très considérable (10.000 FCFA/agent)		
	2-	Autres <i>(Ici, il faut écrire la réponse de l'enquêté)</i>						

		<b>GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES</b>		<b>FICHE N° 07</b>				
<b>DOMAINE DE L'ETUDE :</b>				<b>RESPONSABILITÉ</b>				
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">       ETUDE DE L'IMPACT DE CREDIT SUR LES ACTIVITES DES PROMOTEURS DE LA ZONE        ARTISANALE ET PEPINIERE D'ENTREPRISES (ZAPE) DE BANFORA     </div>				<b>DATE</b>				
<b>ATTENTION : Ce questionnaire n'est qu'un guide. Il n'est donc pas figé. Dans la pratique de son administration, et suivant les réponses apportés par l'interviewé, le chargé d'étude pourra donc quitter le cadre du questionnaire et lui adresser des questions de précisions en vue d'étayer davantage le domaine étudié.</b>								
<i>Les éléments de réponse à ces questions doivent être fournis par les promoteurs de la ZAPE lors des entretiens</i>								
<b>CONTRIBUTION A L'ASSIETTE FISCALE</b>								
<b>Cette partie à pour but de d'évaluer la contribution du promoteur à l'assiette fiscale grâce au crédit.</b>								
01	Au cours des 12 derniers mois, vous avez : <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Payé vos impôts	Lequel ?	BIC	CSI	IMF	IRC	Patente
	2-	Juste commencé à payer vos impôts		Depuis combien de temps ?				
	3-	Pas payé vos impôts Pourquoi ? .....						
02	Avez-vous un numéro d'immatriculation IFU (aux Impôts) ? <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Oui	Date :	N° IFU :				
	2-	Non						
03	Pourquoi vous êtes-vous immatriculé ? <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Par obligation (éviter les ennuis avec la Mairie et/ou les impôts)						
	2-	Pour postuler à des appels d'offre						
	3-	Plus de bénéfices grâce au crédit						
04	Quelles sont les échéances fixées par la Mairie sur 2010 ? (Facultatif) <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Mensuelle	Vous convient elle ?		Oui	Non		
	2-	Trimestrielle / Semestrielle	Vous convient elle ?		Oui	Non		
	3-	Annuelle	Vous convient elle ?		Oui	Non		
05	Quel montant avez-vous payé au titre d'Impôts à la Mairie ? <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Sur toute l'année 2010						
	2-	Sur le 1 <sup>er</sup> semestre 2011						
	3-	Vérification du chiffres avec les quittances : 2010 :		FCFA / 2011 :	FCFA			
<b>VERIFICATION A LA MAIRIE</b>								
05	Connaissez-vous un entrepreneur dont le n° IFU est ..... ? <i>(Mettre en gris le chiffre correspondant à la réponse de l'enquêté)</i>							
	1-	Oui						
	2-	Non						
	3-	Registre ou source de vérification non disponible						
06	Est-il à jour de ses patentes vis-à-vis de la Mairie ?							
	1-	Oui						
	2-	Non						
	3-	Registre ou source de vérification non disponible						
07	De combien a-t-il contribué à l'assiette fiscale ? (Recettes fiscales 2010 estimées à : . . . FCFA)							
	1-	Montant cumulé :						
	2-	Pourcentage :						
	3-	Non mesurable (source de vérification non disponible)						

**FICHE D'ENQUETE – VISITE À DOMICILE**

**Vérification des données**

Enquêteur : .....Date.....Signature.....

Auditeur:.....Date.....Signature.....

Saisie des données : .....Date.....Signature.....

Nom et prénoms de l'enquêteur :.....

Date de l'enquête :.....Localité.....Région.....

Numéro du ménage enquêté : ..... MUSO/Guichet : .....

Nom et prénoms de l'enquêté .....

Quartier de résidence..... Secteur :.....

Activité :..... Cycle de prêt :.....

Sexe : Masculin / Féminin      Nombre de femmes :..... Nombre d'enfants par femme :.....

Situation matrimoniale :

Célibataire  Marié (e)  Divorcé (e)  Veuf (ve)  Concubinage

INDICATEURS	PONDERATION			SCORE
<b>HABITATION / COMPOSITION DE LA FAMILLE</b>				<b>/20</b>
<b>Nombre de personnes à charge dans la concession</b>	(0) Plus de 11	(1) Entre 5 et 10	(2) Moins de 5	
<b>Statut du partenaire dans la concession</b>	(0) Occupant gratuit / en grande famille	(1) Locataire, conjoint propriétaire	(2) Propriétaire	
<b>Source d'électricité</b>	(0) Pétrole	(1) Batteries de véhicule	(2) Electricité	
<b>Approvisionnement en eau potable</b>	(0) Marigot, puits	(1) Fontaine, pompe	(2) Robinet	
<b>Accès aux services d'hygiène</b>	(0) Pas de toilettes	(1) Toilettes publiques	(2) Toilettes privées	
<b>Nombre personnes par pièce</b>	(0) 11 et plus	(1) Entre 5 et 10	(2) Moins de 5	
<b>Mobilier salon</b>	(0) Tabourets	(1) Chaises	(2) Fauteuils	
<b>Equipements chambre</b>	(0) Cartons, sacs de riz	(1) Nattes	(2) Lit picot, Lit	
<b>Foyer utilisé pour la cuisine</b>	(0) Foyer 3 pierres	(1) Foyer amélioré	(2) Gaz	
<b>Moyens de transport dans la concession</b>	(0) Aucun	(1) Vélo	(2) Voiture, motocyclette	
<b>SANTE</b>				<b>/10</b>

<b>Premiers soins en cas de maladie</b>	(0) -Auto médication -Médecine traditionnelle	(1) Consultation dans un CSPS	(2) Médecin privé ou en clinique, pharmacie	
<b>Enfants vaccinés (BCG, Polio, Tétanos)</b>	(0) Aucun	(1) Au moins 1	(2) Tous	
<b>Accès aux services sanitaires</b>	(0) Pas d'accès	(1) CSPS à plus de 10 km	(2) CSPS à moins de 10 km	
<b>Nombre d'enfants décédés avant l'âge de 5 ans</b>	(0) Plus de 50%	(1) Moins de 50%	(2) Aucun	
<b>Lutte contre le paludisme</b>	(0) Se couvrir	(1) Moustico	(2) Moustiquaire imprégnée	
<b>EDUCATION</b>				<b>/12</b>
<b>Niveau scolaire le plus élevé dans la famille</b>	(0) Analphabète	(2) Niveau primaire	(4) Collège, BEPC et plus	
<b>Nombre d'enfants de plus de 6 ans scolarisés</b>	(0) Aucun	(2) Une partie	(4) Tous	
<b>Utilisation de méthodes contraceptives</b>	(0) Aucune notion	(2) Notion mais sans pratique	(4) Bonne pratique	
<b>FINANCES</b>				<b>/16</b>
<b>Dépenses hebdomadaires</b>	(0) 0 - 5 000 FCFA	(1) 5 000 - 15 000 FCFA	(2) Plus de 15 000 FCFA	
<b>Prêts consentis</b>	(0) Aucun	(1) Prêts informels	(2) Prêts formels	
<b>Épargne hebdomadaire</b>	(0) 0- 5 000 FCFA	(1) 5 000 - 10 000 FCFA	(2) Plus de 10 000 FCFA	
<b>Lieu d'épargne</b>	(0) Pas d'épargne	(1) Maison	(2) Caisses, banques	
<b>Nombre de personnes ayant un revenu dans la concession</b>	(0) Au moins 1	(1) Entre 1 et 3	(2) Plus de 3	
<b>Elevage de poulets</b>	(0) 0 à 4	(1) 5 à 9	(2) plus de 10	
<b>Elevage de cochons, chèvres, moutons</b>	(0) aucun	(2) au moins 4	(4) plus de 4	
<b>ALIMENTATION</b>				<b>/6</b>
<b>Nombre de repas cuisinés par jour</b>	(0) 1 repas	(1) 2 repas	(2) 3 repas	
<b>Apport de protéines dans le repas (œufs, viande, poisson)</b>	(0) Jamais	(1) 1 fois par semaine maximum	(2) Plus d'une fois par semaine	
<b>Consommation de fruits et légumes</b>	(0) Moins d'une fois par semaine	(1) 1 à 3 fois par semaine	(2) Plus de 3 fois par semaine	
<b>INFORMATION ET COMMUNICATION</b>				<b>/6</b>
<b>Radio et télévision</b>	(0) Aucune	(1) Radio ou TV	(2) Radio et TV	
<b>Téléphone</b>	(0) Aucun	(1) Portable	(2) Portable et fixe	
<b>Utilisation d'un cyber</b>	(0) Jamais	(1) Une fois par mois	(2) Plus d'une fois par mois	
<b>Commentaires</b>			<b>Niveau :</b>	<b>Total :</b>

Niveau1 0-13, Niveau 2 14-27, Niveau 3 28-41, Niveau 4 42-55, Niveau 5 56-70

Commentaires : .....

## Liste des personnes rencontrées :

N°	NOM ET PRENOMS	STRUCTURE	FONCTION ET CONTACTS
1	SOULAMA Adama	Afrique Verte	Animateur, Chargé des Unités Economiques artisanales 71 58 63 34
2	Mr DAH	Caisse Populaire	Directeur Caisse Populaire : 78 88 92 55
3	Mr SOULAMA	Microfinance plus	Responsable Crédit : 70 08 40 35
4	Mr COULIBALY	PAMF	Directeur : 78 03 93 93
5	DABIRE Gisèle	Afrique Verte	Animatrice, chargée des Unités Economiques transformatrices 70-07-75-65
6	TRAORE Bakari	Promoteur ZAPE	Mécanicien automobile : 70 57 54 02
7	SOULAMA YAYA	Promoteur ZAPE	Menuisier : 70 52 42 62
8	ADIGOU Bassirou	Promoteur ZAPE	Coiffeur : 78-87-35-93
9	BITIBALY Clément	Promoteur ZAPE	Coiffeur : 76-12-85-91
10	OUATTARA Madiaya	Promoteur ZAPE	Teinturière : 70-86-50-75
11	SOUMBIE Moussa	Promoteur ZAPE	Mécanicien Moto : 76-42-3-69
12	BADEYA	Promoteur ZAPE	Transformatrice (ETIE Maimouna) S /C : 78-40-04-34
13	SOULAMA Zoumana	Promoteur ZAPE	Mécanicien Auto : 78-41-57-44
14	OUEDRAOGO Seydou	Artisan Témoin	Couturier : 78-65-10-15
15	KONE Bintou	Artisan Témoin	Coiffeuse : 75-30-32-42
16	DADO Socrate	Artisan Témoin	Menuisier : 70-52-70-09
17	Ouattara Lancina	Artisan Témoin	Mécanicien :S/C 78-40-04-34
18	Grpmt KANKELETIGUI	Promoteur ZAPE	Transformatrice (DIALLO Fatoumata) : 72-06-41-05
19	G. SABABOUGNOUMA	Promoteur ZAPE	Transformatrice (BINSO Flamouso) : 76-32-71-30
20	Grpmt DABURU	Promoteur ZAPE	Transformatrice (SOMA Mamou ) : 71- 58-63-34
21	Grpmt KAGNONSE	Promoteur ZAPE	Transformatrice (SIRIMA Monique) : 70-13-06-50
22	Grpmt IFAHEFIE	Promoteur ZAPE	Transformatrice (SOUBIE Awa) : 71-69-52-53
23	SOMA Yacouba	Promoteur ZAPE	Menuisier : 70-27-74-04
24	SIRIBIE Daouda	Promoteur ZAPE	Mécanicien Moto : 78-11-41-89
25	TRAORE Siaka	Promoteur ZAPE	Menuisier : 70-72-80-65



Formation des promoteurs sur la gestion du crédit le 10 février 2011 à Banfora