

REPUBLIQUE ISLAMIQUE DE MAURITANIE

Honneur – Fraternité- Justice

RIM



Secrétariat d'Etat à la Condition Féminine



EVALUATION DU PROJET NISSA BANQUE



**Financé par
l'UNICEF**

Réalisée par :

SOCE SENE, Consultant International : nsc@sentoo.sn et ssene@hotmail.com

HABIBATA KOITA Consultante Nationale : habibatakoita@yahoo.fr

Rapport final

Version 07Mars 200

Introduction	4
Première partie	5-66
Chapitre 1/ Profil de l'évaluation	5-12
1.1 Contexte de l'évaluation	5
1.2 Objectif de l'évaluation	6
1.3 Envergure des travaux	6-7
1.4 Compréhension et interprétation du mandat	7-8
1.5 Démarche adoptée et méthodes utilisées	9-10
1.6 Outils utilisés pour la collecte et l'analyse des données	10
1.7 Sources de recueil des données et perception sur les Nissa Banque	11
1.8 Composition de l'équipe	11-12
Chapitre 2/ Contexte des Nissa Banque	13-16
2.1 Localisation des Nissa Banque dans les zones visées	13
2.2 Cadre physique et pluviométrie dans les zones d'accueil des Nissa Banque	13
2.3 Aspects démographiques dans les zones visées par le projet	13
2.4 Ressources naturelles, environnement et cadre de vie dans les zones visées	15
2.5 Aspects économiques dans les zones du projet	15-16
2.6 Transport, mobilités et flux physiques dans la zone du projet	16
Chapitre 3/ Vue d'ensemble du projet	17-21
3.1 Contexte du projet	17
3.2 Objectif du projet	17
3.3 Composante du projet	18-19
3.4 Cadre et mécanismes de mise en œuvre de l'expérience	20
3.5 Les parties prenantes au projet	20-21
3.6 Cadre et mécanismes de financement du projet	21
Chapitre 4/ Efficacité et efficacité du projet	22-59
4.1 Cohérence et articulation avec les priorités nationales	22
4.2 Exécution du projet	23
4.3 Modalités et procédures de création des Nissa Banque	23-24
4.4 Extrants produits à travers le projet	
4.4.1 Cadre juridique régissant les Nissa Banque	24
4.4.2 Situation du sociétariat dans les Nissa Banque	25
4.4.3 Caractéristiques des Nissa Banque	27
1°) Gouvernance des Nissa Banque	28
2°) Gérance des Nissa Banque	28
3°) Vie associative dans les Nissa Banque	29
4°) Services offerts par les Nissa Banque	30
5°) Ressources mobilisées pour les Nissa Banque	31
6°) Ressources disponibles au niveau des comptes des caisses	33
7°) Opérations de crédit dans les Nissa Banque	34
8°) Couverture des risques liés à l'offre de crédit	40
9°) Projets financés par les Nissa Banque	40-41
10°) Remboursement des crédits et situation du portefeuille des caisses	41-43
11°) Intérêts tirés des crédits accordés	45
12°) Taux d'accès des coopératives et des femmes au crédit	47
13°) Situation et état des infrastructures et équipements des Nissa Banque	48
14°) Charges supportées	49
15°) Outils et supports utilisés par les Nissa Banque	50
16°) Activités de renforcement des capacités, de suivi et d'encadrement des caisses	51
4.5 Effets et impact du projet	
4.5.1 Au plan économique et financier	52-53
4.5.2 Au plan sanitaire, nutritionnel, éducatif, et socioculturel	
1°) Apport de la Nissa Banque au changement de comportement	54

2°) Contribution à la participation des femmes à la prise de décision	54
3°) Contribution aux changements des relations homme-femme	55
4.5.3 Au niveau des zones visées et national	56
4.6 La Nissa Banque et les autres systèmes d'épargne et de crédit	56-57
Chapitre 5/ Cohérence du projet et adéquation des activités mises en œuvre	60-65
5.1 Bien fondé et pertinence du projet	60
5.2 Qualité de la conception du projet	61
5.3 Organisation et fonctionnement du dispositif d'exécution	61
5.4 Considérations relatives à la mise en œuvre du projet	61-62
5.5 Forces et faiblesse de l'expérience des structures mises en place	62-63
5.5.1 Forces et opportunités du projet et des caisses	
5.5.2 Faiblesses et contraintes du projet et des caisses	
5.6 Viabilité et replicabilité du projet et des caisses	63
5.7 Enjeux, perspectives et recommandations	64-65
5.7.1 Enjeux considérés	65
5.7.2 Recommandations	65
Deuxième partie : Données spécifiques à chaque Nissa Banque	67-84
ALEG	67-68
BABABE	69-70
BOGHE	71-72
EL MINA	73-74
MAGTA LAHJAR	75-76
MBAGNE	77-78
NOUADHIBOU	79-80
OULD YENGE	81-82
SELIBABY	83-84
ANNEXES	86-97
• Populations des zones visées	86
• Liste des abréviations et acronymes	87
• Bibliographie	88-89
• Liste des personnes physiques ou morales rencontrées et des lieux visités	90-91
• Les outils utilisés pour la collecte	93-97
• Résumé analytique du Rapport	98-113

Introduction

Le rapport présente les résultats de l'évaluation de l'expérience, des Nissa Banque, développée par le Gouvernement mauritanien en partenariat avec UNICEF et OXFAM GB. Deux grandes parties, dont la première contenant cinq grands chapitres et la seconde des données chiffrées spécifiques à chaque Nissa Banque, composent le rapport.

La première, qui donne le profit de l'évaluation, revient sur les objectifs de l'évaluation, dégage l'envergure du mandat et des travaux qui s'y rattachent, la méthodologie utilisée et l'équipe de mission.

La seconde, qui présente une vue d'ensemble du projet, dégage le contexte dans lequel les Nissa Banque ont été installées, les objectifs du projet, ses composantes ainsi que les mécanismes de financement et de mise en œuvre.

En quatrième chapitre, où sont évaluées l'efficacité et l'efficience du projet, il est successivement analysé, la cohérence d'ensemble du projet et l'articulation des activités retenues avec les priorités nationales, la qualité de l'exécution, les modalités de création des Nissa Banque, le cadre juridique régissant les caisses, la situation du sociétariat dans les différentes structures, les caractéristiques au plan de la gouvernance et de la gérance, la qualité de la vie associative dans les structures et les coopératives, les services et produits offerts, les ressources mobilisées et celles actuellement disponibles, les opérations de crédit, la couverture des risques, les projets financés, l'état de remboursement des crédits alloués, les intérêts collectés, le taux d'accès des coopératives et des femmes aux crédits octroyés, la situation et l'état des infrastructures existantes, les outils et supports utilisés et les actions développées pour le renforcement des capacités des membres des organes et des gérantes, le suivi des caisses. A la suite, le chapitre analyse, en partant des différents points abordés précédemment, les effets et impact au plan économique et social et en terme de changement dans les relations homme-femme et de participation des femmes à la prise de décision.

Le dernier chapitre dégage les considérations d'ensemble sur l'exécution et les résultats atteints pour dresser les forces et faiblesses identifiées, les enjeux majeurs auxquels il faut s'attaquer pour la consolidation des caisses et leur exécution.

Enfin, le rapport donne successivement des données chiffrées sur chacune des neuf Nissa Banque.

Chapitre 1

Profil de l'évaluation

1.1 Contexte de l'évaluation

L'analyse de la situation de la femme mauritanienne avait montré, en 1995, que cette importante composante de la population n'avait pas accès au crédit, 30% des chefs de ménages du pays étaient constitués de femmes, le taux de divorce des femmes était de 36%, le taux de mortalité maternelle se situait à 930 pour 100 000 naissances vivantes. Au niveau éducatif, il était noté un taux d'analphabétisme de près de 70%. Par ailleurs on relevait un très faible taux de participation des femmes à la prise de décision. La prise en compte de cette situation, combien défavorable, a abouti à l'élaboration d'une stratégie Nationale de Promotion Féminine en 1995. Celle-ci a servi de cadre de référence pour l'élaboration de programmes spécifiques en faveur des femmes. Ces programmes visaient à corriger les contraintes à l'accès des femmes à l'information, au crédit, à la formation, à la santé et à la protection sociale.

S'inscrivant dans cette politique nationale, l'UNICEF, sur la base d'une approche intégrée dans son programme de coopération avec le Gouvernement, a décidé d'apporter son appui dans tous les domaines pouvant garantir les droits des enfants en matière de survie, de développement, de la protection et de la participation. L'une des stratégies adoptées dans le cadre de ce programme était de promouvoir l'accès aux moyens de financement, pour soutenir les activités productives des femmes en vue d'améliorer leurs revenus et leurs conditions de vie. Ainsi, une expérience de micro crédit, s'inspirant du modèle Grameen Bank a été créée en collaboration avec le SECF. Baptisée Nissa Banque, l'objectif visé à travers ce projet est de promouvoir le crédit auprès des femmes des couches les plus défavorisées afin qu'elles puissent disposer de ressources utilisables pour le développement d'activités génératrices de revenus susceptibles de permettre l'amélioration des conditions de vie de leurs familles, de leurs villages ou de leurs quartiers ; de créer des conditions efficaces de solidarité et d'entraide afin de promouvoir la petite épargne et le crédit ; de développer des mécanismes d'accès et de gestion simplifiés pour permettre aux femmes l'autogestion de leurs Nissa Banque ; de renforcer l'accès des femmes à l'information et de contribuer à rehausser leur statut social.

Mis en œuvre dans cette perspective, le projet touche actuellement un nombre importants de femmes situées dans les 9 Moughataas où ont été installées, dans chacune, une (1) Nissa Banque. Il s'agit des 5 structures localisées dans des Wilayas du Brakna, de 2 situées au Guidimakha, de deux (2) installées en zone urbaine à Nouadhibou et à El Mina (Nouakchott). Après plusieurs années de mise en œuvre, le projet a eu à enregistrer, après une première évaluation réalisée en 1999, sur l'impact de la Nissa Banque, des résultats qui faisaient ressortir des signes d'impact forts intéressants et des leçons pertinentes quant aux perspectives de développement. Dans ce sens, il avait été relevé que la Nissa Banque favorise des dynamiques qui contribuent, de façon efficace, à la promotion et à la mise en œuvre de la CDE et de la CEDEF. Depuis et grâce à la poursuite des actions mises en œuvre et à la consolidation des acquis notés, la Nissa Banque a suscité plus d'intérêts au point que le Gouvernement, y voyant une stratégie efficace de lutte contre la pauvreté rurale, a décidé de sa généralisation sur l'étendue du territoire national. Dans ce contexte, il est apparu nécessaire de faire une évaluation complète du Projet Nissa Banque de manière à tirer tous les enseignements pouvant aider à la poursuite de l'expérience, à la consolidation des acquis et à l'extension méthodique vers d'autres zones.

1.2 Objectif de l'évaluation

La Nissa banque ayant été conçue et mise en œuvre pour répondre aux besoins des femmes dans le but de contribuer stratégiquement aux objectifs de développement et notamment de promotion féminine visés sur le plan national, l'évaluation vise, de façon générale, à documenter le projet de la Nissa Banque en dressant le portrait analytique complet des réalisations, en mesurant les effets et impact sur la situation socio-économique des femmes et des enfants pour tirer, ensuite, des leçons en vue de la généralisation sur le plan national.

De façon spécifique l'évaluation visait à :

- Analyser le processus de gestion et de programmation de la Nissa Banque ainsi que l'apport des différents acteurs (Bailleurs, SECF, groupements féminins) ;
- Analyser le cadre logique du projet : adéquation des produits et des objectifs visés, pertinence des stratégies et des activités menées ;
- Analyser l'efficacité et l'efficience du projet ;
- Analyser l'impact sur le revenu des femmes et la réduction de la pauvreté ;
- Analyser comment la Nissa Banque a-t-elle pu contribuer à la scolarisation des filles ;
- Analyser la performance de gestion de la caisse de la Nissa Banque à travers les indicateurs de gestion déjà établis par le projet (niveau de remboursement des prêts, taux de perte et de bénéfice, évolution des fonds de roulement) ;
- Analyser le coût des activités réalisées grâce à la Nissa Banque et leur impact ;
- Analyser les stratégies de mobilisation des fonds par le projet (tous les bailleurs et les bénéficiaires) ;
- Analyser l'environnement socio-économique du Projet ;
- Identifier les contraintes et les opportunités en vue de renseigner sur les mesures à prendre dans l'avenir ;
- Identifier et analyser les limites du Projet ainsi que ses avantages par rapport au CAPEC/ ProCAPEC et aux autres institutions de Microfinance ;
- Donner des recommandations et des pistes d'amélioration de la stratégie pour une éventuelle généralisation de l'approche.

1.3 Envergure des travaux

Partant des différents objectifs et des différents points déclinés ci-dessus, l'évaluation a été axée sur les questions suivantes :

Appréciation de la cohérence du projet et de l'adéquation des activités mises en œuvre

- Quelle a été la qualité de la conception (cohérence d'ensemble en référence au cadre logique) ?
- Quelles sont les activités mises en œuvre ? Ont-elles permis d'obtenir les résultats escomptés ? Ont-elles été adéquates ?
- Quel est le mécanisme de gestion mis en place ? Comment a-t-il fonctionné ?
- Comment le projet a-il été suivi ?
- Comment la gestion des comptes de la NB a-elle été effectuée ?
- Quel est le bilan financier de la NB (y compris les apports autres que ceux de l'UNICEF exemple : OXFAM GB) ?

Mesure de l'efficacité et de l'efficience du projet :

- Quelles sont les performances du projet en terme de réalisations et de gestion de la Nissa Banque en terme d'indicateurs de gestion (mobilisation de ressources et distribution de crédit, niveau de remboursement des prêts, taux de perte et de bénéfice, évolution des fonds de roulement),
- Quel est le degré d'atteinte des objectifs? Ces derniers ont-ils été atteints comme programmés ?si non pourquoi?
- Quel a été le niveau d'adéquation des objectifs aux moyens du projet ?
- Quel est l'apport de la NB à l'atteinte des autres objectifs (santé, éducation et nutrition) ?
- Quels ont été les effets et impact du projet sur la pauvreté des membres, leur niveau d'alphabétisation, leur comportement en matière d'hygiène et de santé, leur connaissance du VIH/SIDA et leurs attitudes par rapport aux pratiques néfastes et à la scolarisation des filles ?
- La participation des femmes aux prises de décision s'est elle améliorée avec la NB ?
- Quel a été l'effet et l'impact du Projet sur le renforcement de la solidarité entre les femmes au niveau local, départemental et régional ?
- Quels sont les projets financés par la NB qui ont contribué à alléger les charges des femmes ?
- L'efficacité développée a-elle été en adéquation avec les ressources mobilisées ?

Viabilité et replicabilité du Projet :

- Quelle a été la capacité de prise en charge interne générée par le projet ?
- Dans quelles mesures les stratégies mises en œuvre garantissent-elles la pérennité du projet et notamment celle des initiatives développées et acquis obtenus?
- Quels sont les coûts de fonctionnement et les coûts d'investissement du Projet ?
- Le dispositif de formation et d'encadrement mis en place a-t-il permis une meilleure appropriation du Projet par les bénéficiaires ?
- Le Projet a-t-il suscité l'intérêt des groupements des femmes ?
- Le Projet a-t-il suscité l'intérêt de l'Etat, des autorités locales, des autres bailleurs de fonds et/ou des ONGs ?
- Quelles sont les perspectives sur le plan juridique, économique et social pour le développement du Projet ?
- Quelles sont les suppositions importantes ou postulats qui pourront constituer une menace au Projet ?
- Quel serait l'avenir du Projet si l'UNICEF s'en retire aujourd'hui ?
- Quelle est la part des bailleurs (UNICEF, OXFAM et autres) et la part des groupements dans la réussite et la continuité du Projet ?

1.4 Compréhension et interprétation du mandat

L'objet principal de l'évaluation est, de façon générale, de documenter le projet de la NISSA BANQUE de manière à cerner le niveau d'atteinte des résultats attendus. Pour cela, il est prévu d'établir, de manière très complète, le portrait analytique des réalisations exhaustives du projet en prenant soin de porter, sur celles-ci, des jugements évaluatifs qui conduiraient à dégager et qualifier selon une démarche méthodologique appropriée, les extrants, effets et impact du projet ainsi que les caractéristiques des modes opératoires utilisés pour l'exécution.

La réalisation d'une telle mission suppose l'existence d'un cadre de référence approprié, l'adoption d'une méthodologie pertinente et la mobilisation de moyens humains, techniques et logistiques. Comme cadre de référence, ont été retenus, la situation qui a été à l'origine du projet, les éléments du cadre logique du projet et le cadre d'évaluation des résultats du projet que nous avons conçu pour traduire, en outils et supports de recherche, l'envergure des travaux mis sous forme de questionnement. Ce cadre présenté en annexe, présente le questionnement qui a servi de guide d'investigation.

En plus des questions prises en charge dans le cadre d'évaluation des résultats, les aspects suivants ont été aussi considérés pour compléter l'appréciation des différents éléments du projet étendus aux préoccupations de viabilité et de replicabilité de l'expérience. Ces questions sont : 1) Quelle a été la capacité de prise en charge interne générée par le projet ? 2) Dans quelles mesures les stratégies mise en œuvre garantissent-elles la pérennité du projet et notamment celle des initiatives développées et acquis obtenus? 3) Quels sont les coûts de fonctionnement et les coûts d'investissement du Projet? 4) Le dispositif de formation et d'encadrement mis en place a-t-il permis une meilleure appropriation du Projet par les bénéficiaires ? 5) Le projet a-t-il suscité l'intérêt des groupements des femmes ? 6) Le projet a-t-il suscité l'intérêt de l'Etat, des autorités locales, des autres bailleurs de fonds et/ou des ONG ? 7) Quelles sont les perspectives sur le plan juridique, économique et social pour le développement du Projet ? 8) Quelles sont les suppositions importantes ou postulats qui pourront constituer une menace au Projet ? 9) Quel serait l'avenir du Projet si l'UNICEF s'en retire aujourd'hui? 10) Quelle est la part des bailleurs (UNICEF, OXFAM et autres) et la part des groupements dans la réussite et la continuité du Projet ?

Neuf niveaux ont été considérés pour l'exploitation et l'analyse des données collectées au moyen des outils pertinents choisis. Il s'agit :

1. De la conception du projet à travers un appréciation du Cadre logique ;
2. De l'exécution, de la gestion et du suivi du projet à travers l'organisation mise en place et son fonctionnement ;
3. Des services offerts et de la qualité des produits développés selon leurs caractéristiques déterminantes;
4. Des outils et supports de travail mis en place et utilisés ;
5. Des capacités de gouvernance et de gestion de la NISSA BANQUE par les femmes au regard des exigences institutionnelles pour ce type de structures ;
6. Des capacités des institutions à générer des ressources viables et profitables pour les femmes vues sous l'angle des services offerts et des ressources mobilisées ;
7. Du niveau d'accès des femmes aux ressources eu égard à leurs attentes ;
8. Du lien entre accès au financement et amélioration des conditions de vie sous l'angle de la lutte contre la pauvreté ;
9. De l'accroissement des pouvoirs des femmes, de l'accès aux instances de décision selon l'approche de renforcement des capacités.

Partant de ce qui précède, l'équipe de mission a eu à privilégier la méthodologie d'évaluation participative qui a permis de réunir deux types d'informations : les données documentaires dites données secondaires et celles recueillies et analysées directement sur le terrain, dites données primaires. La prise en compte croisée de ces deux catégories de données sera donc assurée. A ce titre, il a été mis à profit, entres autres :

- les institutions en question : la NISSA BANQUE, séparément et de manière comparée ;
- les instruments juridiques organisant et régissant les NISSA BANQUE.
- les membres des organes des différentes institutions qui ont été visitées ;

- le personnel technique chargé de la gérance des NISSA BANQUE ;
- les bénéficiaires que sont les femmes des coopératives membres de la NISSA BANQUE ou non membres de celle-ci;
- le Secrétariat d'Etat à la Condition Féminine (SECF) en tant que partie prenante ;
- l'UNICEF, en tant que partie prenante ;
- les autres parties prenantes à la promotion de la NISSA BANQUE ;
- l'encadrement actuel situé au niveau central et déconcentré chargé
- les partenaires technique et financier ayant appuyé l'expérience;
- les responsables des autres expériences (GFEC, ProCAPEC/CAPEC...)
- la Banque Centrale de Mauritanie en tant que structure de tutelle chargée du contrôle des IMF.

1.5 Démarche adoptée et méthodologies utilisées

En se fondant sur les termes de référence et notamment l'envergure des travaux mis en exergue comme charge de travail, l'équipe a eu à combiner plusieurs approches et démarches qui lui ont permis d'avoir une méthodologie appropriée pour collecter, exploiter et analyser efficacement les données nécessaires pour fonder des points de vue évaluatifs sur le projet NISSA BANQUE.

A cet effet, il a été fait recours i) aux méthodes, techniques et outils de Diagnostic Institutionnel Participatif (DIP); ii) à la Démarche Active d'Evaluation (DAE) basée sur l'approche d'Analyse Socio-Economique selon le Genre 'ASEG) et aux techniques de test de fiabilité par sondage des écritures comptables et financières, aux techniques d'évaluation des capacités et aptitudes du personnel impliqué dans la gérance et la gouvernance des Nissa Banque. Par ailleurs et étant donné que l'évaluation avait l'ambition d'apprécier l'impact du projet tout en cernant les forces et faiblesses de l'expérience, il a été nécessaire de faire une évaluation d'impact. Ceci nous obligeait à dépasser l'appréciation du niveau d'efficacité et de l'efficacité classique pour aller sur des aspects de profitabilité des produits en terme d'amélioration des conditions de vie des femmes, de leurs enfants et autres membres des ménages.

Ainsi, et pour garantir une bonne prise en compte et appréciation complète des différents niveaux, l'équipe a eu recours à la méthode de **Gestion Axée sur les Résultats (GAR)**. Cette option a permis à l'équipe de disposer des moyens d'appréciation fondés sur la chaîne des résultats, en partant des intrants utilisés en tant que ressources du projet appuyant l'expérience de la Nissa Banque, pour évaluer les activités développées, les extrants qui en ont découlés, les effets produits et leur impact en terme d'amélioration des conditions de vie des enfants et des femmes.

L'Analyse Socio Economique selon le Genre (ASEG), adoptée comme méthodologie, a été entièrement mise à profit durant toute la mission. Ainsi, les outils ont été appliqués sur la base de choix raisonnés des groupes cibles auprès de qui les données devaient être collectées. Le contrôle de qualité des données a été assuré par triangulation permanente au moyen des outils et des unités d'observation. Des contrôles, par tests et sondages, ont été effectivement faits sur l'ensemble des données comptables et financiers disponibles auprès des Nissa Banque et sur les supports utilisés. L'audit technique des supports utilisés a été fait. Des échanges de vues techniques approfondies ont été faites avec les dirigeantes des structures et les personnes impliquées dans l'encadrement. Les moyens mobilisés pour le suivi et l'encadrement des caisses ont été passés en revue. Les supports de formation et la pédagogie

utilisés pour le renforcement des capacités des membres des organes et des gérantes ont été évalués.

La mission a pu réaliser l'ensemble des activités programmées. Le temps prévu, pour la collecte de données auprès des Nissa banque, a été revu à la hausse suite au test des outils réalisé à El Mina et à la première application faite à Nouadhibou et du fait qu'il était apparu nécessaire d'évaluer, en fin de compte, toutes les Nissa Banque. Les déplacements programmés, par avion et voiture, ont été effectués. Quelques difficultés, liées à l'état des pistes dont le niveau de dégradation a été fortement aggravé par l'hivernage, à la qualité de la documentation disponible, ont été rencontrées.

Les Nissa Banque de Mbagne, Bababé, Boghé, Magta Lahjar et Aleg ont été visitées dans le Brakna à Ould Yengé et Sélibaby dans le Guidimakha, Nouadhibou et Nouakchott dans les grands centres urbains. Globalement, les données attendues ont été collectées.

En se basant sur les données collectées, l'équipe, a eu à questionner la cohérence et la pertinence de l'expérience pour analyser son bien fondé, l'efficacité et l'efficience développées durant la période avant de situer l'impact du projet, ses forces, ses faiblesses, sa durabilité, ses facteurs de réussite et sa replicabilité dans le temps et dans l'espace. Le mode de fonctionnement, l'évolution des principaux indicateurs des Nissa Banque, l'état et la capacité des NISSA BANQUE, ainsi que le partenariat développé dans le cadre de l'expérience, ont été aussi évalués avant de porter un regard sur les perspectives en terme de viabilité des structures et de profitabilité des services offerts. Naturellement, l'équipe a eu, comme toile de fonds de sa démarche, à s'assurer de l'adéquation entre ce qui a été mis en œuvre et réalisé et ce qui avait été planifié.

Pour la collecte des données, des Focus Group et des entrevues individuelles ont été organisés, principalement, à l'aide des outils des méthodes participatives rendus sensibles aux questions de genre et des grilles d'analyse genre contenus dans le cahier de mission. Les outils ont été administrés à des femmes choisies selon un mode raisonné en fonction de critères tenant compte des questions et variables permettant de fonder des points de vue évaluatifs pertinents sur l'expérience. Les critères de choix des échantillons de personnes interviewées ont été sélectionnés par l'équipe en rapport avec les dirigeantes des différentes structures. Certaines propositions des dirigeantes pour le choix des coopératives à visiter ont été modifiées pour éviter d'avoir des données et points de vue biaisés à plusieurs égards et niveaux.

1.6 Outils utilisés pour la collecte et l'analyse des données

1. Cadre de mesure du rendement du projet
2. Cadre de la chaîne des résultats du projet NISSA BANQUE
3. Grilles d'analyse Genre
 - a. Profil d'activités des femmes et des hommes dans les localités
 - b. Carte des ressources et profil d'accès homme-femme
 - c. Diagramme de Venn des parties prenantes/
 - d. Profil d'accès des femmes et autres aux crédits offerts par la Nissa Banque
 - e. Profil de maîtrise par les femmes et autres des ressources obtenues des prêts
 - f. Grille d'analyse des facteurs qui influencent l'accès et le non accès des femmes aux prêts et aux bénéfices liés à l'utilisation des ressources ;

- g. Grille d'analyse quantitative de la participation des femmes à la prise de décision dans les structures communautaires ;
 - h. Grille d'analyse de la qualité de la participation des femmes à la prise de décision ;
 - i. Matrice d'analyse « Origine – Emplois » des ressources obtenues des prêts octroyés par la Nissa Banque et des bénéficiaires qu'on en tire ;
 - j. Matrice d'analyse participative du niveau de satisfaction des femmes sur les services offerts par la Nissa Banque et les autres intervenants ;
 - k. Grille d'évaluation différenciée des effets et impact des ressources et bénéficiaires obtenus grâce à la Nissa Banque
4. Guide d'entrevue sur le fonctionnement, les modalités et mode de gestion de la Nissa Banque

1.7 Sources de recueil de données et perception sur la Nissa Banque

Coopératives visitées auprès de qui des interviews ont été faites par focus group et entretiens individuels,

NISSA BANQUE	Nombre					TOTAL
	Coop.membre n'ayant pas de crédit	Coop. ayant eu 1 crédit	Coop. ayant eu 2 crédits	Coop. ayant eu 3 crédits	Coopératives non membre	
ALEG	3	6	1	0	3	12
BABABE	2	4	0	0	2	7
BOGHE	3	4	2	0	4	12
EL MINA	3	4	2	0	5	13
MAGTALAHJAR	6	5	2	0	2	13
MBAGNE	2	7	2	0	3	13
NOUADHIBOU	2	5	0	0	3	10
OULD YENGE	3	5	1	0	3	12
SELIBABY	3	5	0	0	3	11
TOTAL	25	40	10	0	28	103

Au niveau de ces 103 coopératives dont les catégories sont dégagées dans le tableau ci-dessus, des femmes membres simples et des dirigeantes ont été interviewées pour collecter des données et recueillir leurs avis sur divers aspects liés à leur participation ou non à la Nissa Banque, leur accès ou non au crédit et aux autres services, les bénéfices tirés ou pas des ressources obtenues et sur les attentes de la Nissa Banque et autres structures. Cette option était nécessaire pour faire assurer les triangulations indispensables au contrôle de qualité des données. Le décompte fait, intègre aussi les coopératives des dirigeantes interviewées pendant ou après les séances de travail avec les membres des organes.

En plus, l'équipe a eu des entrevues avec des hommes membres des communautés touchées, des autorités et agents des services gouvernementaux, des collectivités locales, des projets en place, des structures d'appui aux organisations des femmes et des autres acteurs intervenants dans les domaines touchés et zones en question. Une liste des personnes rencontrées figure en annexe.

1.8 Equipe d'évaluation

L'équipe de mission était composée de Mr Socé Sène Socio-économiste Consultant international, spécialiste en Microfinance et Genre, Evalueur de projet et programme de développement et Mme Habibata Diagana Koita, Consultante nationale, économiste, spécialiste en microfinance et microentreprise. Etant donné l'option d'évaluation

participative, l'équipe a bénéficié de la contribution de Mesdames Aida Niang Chef de service Appui l'auto organisation et Zahra Mint, responsable des coopératives au niveau de la Wilaya du Brakna.

Chapitre 2

Contexte du Projet

2.1 Localisation des Nissa Banque dans les zones visées

Le projet a pu installer 9 Nissa Banque localisées au niveau des Moughataas de Aleg, Bababé, Mbagne, Magta Lahjar et Boghé dans la Wilaya du Brakna, de Ould Yengé et Sélibaby dans la Wilaya du Guidimakha, de Nouadhibou dans le Wilaya de Dakhlet Nouadhibou et de El Mina qui est la seule structure installée à Nouakchott par le projet. Les villes centres, capitales des différentes Moughataas abritent les sièges des structures qui ont pu mobiliser et faire adhérer la presque totalité des différentes localités. A Nouakchott, le rayonnement de la Nissa Banque d'El Mina a dépassé le territoire du quartier touchant alors des quartiers comme Arafat et Bagdad et bien d'autres de la capitale. Au niveau de Nouadhibou, l'étendue de la couverture de la caisse, progressivement déclenchée à partir de la dynamique urbaine, atteint les zones rurales de la Moughataa.

2.2 Cadre physique et pluviométrie dans les zones d'accueil des Nissa Banque

Le relief des différentes localités est marqué, s'agissant d'une Wilaya comme d'une Moughataa par des situations contrastées marquées, pour le Brakna par l'existence de plateaux par endroit et de formations dunaires entre coupées de zones plates étendues sur des espaces offrant des possibilités de développement agricoles et d'élevage. Le Guidimakha est, quant à lui, marqué par l'existence de collines et d'importantes plaines argileuses disposant, à certains niveaux, de longs espaces caillouteux et d'importantes possibilités d'exploitation agricoles et pastorales. Au niveau de Nouadhibou, le milieu physique est très caractérisé par l'existence de zones relativement plates où existent des potentiels importants d'exploitation minière. On note par endroit des chaînes dunaires et des plateaux. Dans l'ensemble des zones, dominant des sols ferrugineux ou argileux, la plupart du temps lessivés et assez pauvres en matière organique, des formations gravillonnaires et des affleurements de cuirasses latéritiques.

Dans les zones du Brakna et du Guidimakha, domaines les plus verdoyantes du pays, marquées par un fort couvert végétal, la pluviométrie enregistrée reste la plus importante. Très variable d'une année à l'autre, elle dépasse, dans certains endroits, 400 mm. La saison sèche dure 9 mois, d'octobre à juin, tandis que la saison des pluies est limitée à 3 mois. La température tourne au niveau du Guidimakha et du Brakna entre 27° et 45° et peut atteindre, au niveau de Nouadhibou, moins de 20°C.

2.3 Aspects démographiques dans les zones visées par le Projet

La population au niveau des zones visées par le projet est évaluée, selon les résultats du dernier recensement, à 599 243 habitants composés de 51% d'hommes et 49% de femmes. Au niveau du Guidimakha elle est de 177 707 hbts dont, 50% de femmes et 50% d'hommes. Sélibaby en compte 64 149 hbts contre 24 374 hbts pour Ould Yengé. Dans chacune de ces deux localités, les femmes représentent 51% contre 49% d'hommes. La taille des ménages varie en moyenne entre 5 et 8 individus.

Pour le Brakna, la population, qui se chiffre à 247 006 hbts composés de 53% de femmes et 47% d'hommes, se répartit comme suit dans les différentes Moughataas : Aleg 66 262 hbts dont 53% de femmes et 47% d'hommes, Bababé 33 672 hbts dont 52% de femmes et 48%

d'hommes, Boghé 63123 hbts dont 52% de femmes et 48% d'hommes, Mbagne 36 661 hbts dont 54% de femmes et 46% d'hommes et Magta Lahjar 47 288 hbts dont 53% de femmes et 47% d'hommes.

En milieu urbain à Nouadhibou et El Mina à Nouakchott, les populations respectives sont de 79 517 hbts dont 41% de femmes et 59% d'hommes et 95 012 hbts dont 46% de femmes et 54% d'hommes. Signalons, que la population d'El Mina est une composante de la population globale de Nouakchott estimée à 558 196 hbts dont 47% de femmes et 53% d'hommes.

WILAYA ET MOUGHATAA VISEES		Homme		Femme		Total
		Effectif	%	Effectif	%	
WILAYA BRAKNA	Effectif	116 860	47%	130 146	53%	247 006
% Pop visée				53%		
WILAYA GUIDIMAKHA	Effectif	88 523	50%	89 184	50%	177 707
% Pop visée				50%		
WILAYA DAKHLET NOUADHIBOU	Effectif	46 846	59%	32 670	41%	79 517
% Pop visée				41%		
WILAYA NOUAKCHOTT	Effectif	294 686	53%	263 509	47%	558 196
% Pop visée				17%		
TOTAL	Effectif	303 255	51%	295 985	49%	599 243

Dans chacune des zones, les divers groupes ethniques y vivent avec, naturellement, des niveaux de présence variables. Dans le Brakna, on y rencontre de grandes communautés du groupe Hal Pular à côté du groupe hassanya alors que dans le Guidimakha, la présence du groupe Soninké est apparue plus remarquable. Au niveau de Nouakchott et Nouadhibou, l'hétérogénéité de la population est plus marquée.

Les populations des différentes localités, en particulier les femmes, sont soumises aux effets des migrations internes et externes. Au niveau du Guidimakha, connu depuis très longtemps pour ses importants flux, la présence permanente des femmes dans les terroirs est plus perceptible que celle des hommes. Le principal motif de migration avancé est la recherche d'opportunités d'accroissement des revenus pour l'amélioration des conditions de vie. Soulignons par ailleurs que ces zones sont fortement touchées par le phénomène nomade fortement favorisé par l'importance du couvert végétal qui offre d'importants atouts au secteur de l'élevage. Dans plusieurs villages visités, il n'a été rencontré que des femmes et plus d'hommes dont l'âge dépasse 55 ans et les enfants. Selon les populations, très peu de jeunes y sont encore présents.

2.4 Ressources naturelles, environnement et cadre de vie dans les zones visées

Au niveau du Brakna et notamment dans les terroirs de Aleg, Mbagne, Bababé et Boghé, il peut exister, selon la pluviométrie enregistrée, d'importantes étendues d'eaux de

ruissellement qui vont des hauteurs vers les dépressions et excavations naturelles où elles forment des mares temporaires qui sont les principales potentialités hydrographiques de ces Moughataas. Ces mares dont la plus importante est le marigot d'Aleg ont généralement une durée de vie variable qui excède rarement 4 mois. Dans le Guidimakha, de forts courants d'eaux de ruissellement sont enregistrés à Sélibaby à Ould Yengé. Dans les deux zones, nombreuses sont les localités qui restent, du fait de l'afflux d'eaux de pluies, en situation d'isolement presque total sur 2 à 3 mois. Dans ces localités, l'impraticabilité des pistes, entrecoupées de points critiques difficilement franchissables dès les premières pluies est accentuée en saison des pluies. Dans certaines zones, il est rare de voir un véhicule se déplacer dans les 10 jours suivant une pluie relativement importante. Il s'en suit une baisse de la mobilité des personnes en particulier des femmes qui sont les plus exposées aux difficultés de déplacement en période de pluie.

Dans deux des Moughataas, on enregistre, à côté des eaux de ruissellement, plusieurs nappes souterraines de profondeur et qualité variables. Il s'agit de la nappe phréatique et des nappes profondes, le maestrichtien (entre 100 et 450 m de profondeur).

Les Wilayas du Brakna et Guidimakha, principales zones d'implantation des Nissa Banque, ont une végétation marquée par des steppes à épineux du genre acacia. D'une localité à une autre, en particulièrement au niveau du Guidimakha, la végétation se présente sous plusieurs formes : steppe arborée (prédominance darbres) et/ou arbustive (prédominance d'arbustes), steppe herbacée et/ou graminéenne notamment de Ould Yengé à Sélibaby. Presque partout, la végétation a été fortement dégradée par la persistance de la sécheresse accentuée par la baisse de la pluviométrie et l'accroissement de la pression sur les ressources due à la sur-exploitation humaine des espèces végétales et l'importance du cheptel. Au niveau de Nouadhibou, la végétation est restée très dégradée.

Les puits et forages constituent la principale source d'approvisionnement en eau potable des populations visées avec un taux de 45,3%. L'approvisionnement est fait soit directement au niveau des ménages soit par l'intermédiaire des revendeurs d'eau qui approvisionnent près de 24,3% des ménages L'approvisionnement à partir des robinets intérieurs est de 13%. Près de 10% des ménages s'approvisionnent de diverses sources (Eaux de pluies, fleuves, lacs, etc). Pour 42,1% des localités du pays, l'eau potable n'est pas disponible dans leur quartier ou leur village. L'accessibilité à l'eau potable est, malgré les importants programmes en cours, plus importante en milieu urbain à Nouakchott et les autres villes.

Par rapport aux Wilayas visées, le Guidimakha et le Brakna font partie des zones où le problème d'approvisionnement en eau potable se pose le plus. Les taux d'accès sont de 32,5% pour le Guidimakha contre 41,2% , pour le Brakna,

2.5 Aspects économiques dans les zones du projet

Les activités économiques développées dans les zones visées sont dominées par l'agriculture et l'élevage. Dans la zone située le long du fleuve Sénégal, les populations sont actives dans le secteur de la pêche. L'artisanat d'art de production et d'art est aussi pratiqué. L'agriculture est plus particulièrement pratiquée dans le Guidimakha et dans une partie du Brakna où le plus haut niveau de pluviométrie est enregistré. Les spéculations exploitées sont le mil, le maïs, le niébé et les pastèques. L'élevage est marqué par un important cheptel de petits et grands ruminants. Les espèces élevées sont les chameaux, les ovins, caprins et bovins.

Les activités exploitées dans les différentes zones sont de plus en plus marquées par la présence des femmes qui d'ailleurs, sont les seules à être actives dans certaines localités. Leur présence accrue est encouragée par l'importance des flux migratoires et l'exposition aux difficultés économiques renforcée ces dernières années par la persistance de la pauvreté comme partout ailleurs en zone rurale où le taux de contribution à la pauvreté est de 74,4%. Le Guidimakha et le Brakna font partie des zones les plus touchées. Les femmes n'exploitent que de faibles superficies dans des conditions rendues plus difficiles parfois par la faiblesse de la pluie. Dans le Guidimakha où les femmes sont fortement présentes dans l'activité agricole, le temps de travail journalier des femmes en saison des pluies peut dépasser 15 heures. Les femmes qui quittent dès les premières heures de la journée doivent parcourir de longues distances pour rejoindre leurs exploitations qu'elles ne quittent qu'à des heures très tardives pour rejoindre les villages à la tombée de la nuit. Plusieurs parmi elles, obligées de partir au niveau des exploitations avec leurs enfants notamment les filles, doivent assurer, dès leur retour, les activités ménagères. Pour cela, elles reviennent chargées de bois de chauffe et/ou d'eau pour celles qui sont dans des localités déficitaires.

La prise en charge des besoins des ménages est, selon les femmes interrogées, de plus en plus, assurée par les femmes. Les hommes ayant migré envoient, lorsque c'est possible et de manière irrégulière, des sommes d'argent qui couvrent difficilement les besoins fondamentaux.

2.6 Transport, communication et flux physiques et humains dans la zone du projet

Le transport et la mobilité des personnes dans les zones visées sont fortement tributaires de l'état des infrastructures routières qui restent globalement déficitaires pour toutes les localités touchées par la Nissa Banque. Partout, les pistes existantes sont en état de forte dégradation. Dans le Guidimakha et dans la partie rurale du Brakna, il n'existe que des pistes entrecoupées de points critiques. En saison des pluies, la quasi-totalité des zones rurales reste en situation d'isolement du fait de l'impraticabilité des routes accentuée par les multiples petits ruisseaux et marigots existants le long des pistes. Très peu de véhicules engagés dans le trafic arrivant, dans ces situations, à franchir les points critiques, les coûts de transports, déjà très élevés selon les femmes doublent pour deux à trois mois. Il en résulte, selon elles, un renchérissement et parfois une rareté des marchandises de première nécessité. De l'avis de 85% des femmes vivant dans ces localités interrogées sur leur mobilité en saison des pluies, les difficultés de transport, connues dans cette période, influent négativement sur la dynamique associative de leurs coopératives et de la Nissa Banque. Quelques femmes ont eu à suggérer, à cet effet, la possibilité de pouvoir payer le crédit selon des échéances trimestrielles pour éviter de connaître des retards.

Chapitre 3

Vue d'ensemble du projet

3.1. Contexte de l'expérience

La situation de la Femme Mauritanienne diagnostiquée en 1995 qui avait abouti à l'adoption d'une stratégie Nationale de Promotion Féminine était marquée, entre autres, par la faiblesse du niveau d'accès de ces dernières au crédit. Aussi, était-il noté que : 30% des chefs de ménages du pays étaient constitués de femmes ; que le taux de divorce des femmes était de 36% ; le taux de mortalité maternelle était de 930 pour 100 naissance vivantes ; pour la plupart des analphabètes (70% environ) ; les femmes participaient très peu à la prise de décision. La Stratégie Nationale de Promotion Féminine a servi de cadre de référence pour l'élaboration de programmes spécifiques à l'endroit des femmes. Ces programmes visaient à corriger les contraintes à l'accès des femmes à l'information, au crédit, à la formation, à la santé et à la protection sociale.

Dans cette période marquée par ces indicateurs, les initiatives prises en faveur des femmes étaient plus portées sur l'éducation et la santé en tant que domaines prioritaires. Les actions développées étaient plus prises en charge par les programmes sectoriels pour lesquels des moyens importants avaient été mobilisés. Les initiatives économiques développées au profit des femmes, bien que considérées dans la promotion des populations de manière générale, étaient moins soutenues et visibles à plusieurs égards. Face à cela et, en réponse à la nécessité de mieux appuyer la promotion économique des femmes après les engagements pris lors des différentes conférences internationales de la dernière décennie, en particulier celle de Beijing et les recommandations du Sommet sur le micro crédit (New York 1998), il a été envisagé, au titre du domaine économique, de donner plus de possibilités aux femmes par la mise en place de coopératives d'épargne et de crédit.

S'inspirant de la politique nationale de promotion du statut de la femme, l'UNICEF, sur la base d'une approche intégrée dans son programme de coopération avec le Gouvernement, décidait d'apporter son appui à tous les niveaux pouvant garantir les droits des enfants dans le domaine de la survie, du développement, de la protection et de la participation. L'une des stratégies adoptées dans le cadre de ce programme était l'accès aux moyens de financement pour permettre de soutenir les activités productives des femmes en vue d'améliorer leurs revenus et leurs conditions. Ainsi, une caisse de micro crédit calquée sur le modèle de GrahmeenBank a été créée en collaboration avec le SECF et a été dénommée Nissa Banque.

3.2. Objectifs de l'expérience

Dans ce contexte, l'objectif visé à travers l'expérience était de promouvoir, par la mise en place de caisses d'épargne et de crédit, l'accès des femmes des couches les plus défavorisées au financement afin qu'elles puissent développer des activités génératrices de revenus susceptibles de leur permettre d'améliorer leurs conditions de vie, celles de leur famille, de leurs villages ou de leurs quartiers ; de créer des conditions efficaces de solidarité et d'entraide afin de promouvoir la petite épargne et le crédit ; de développer des mécanismes d'accès au crédit et de gestion simplifiés pour permettre aux femmes l'autogestion de leur Nissa Banque ; de renforcer l'accès des femmes à l'information et rehausser leur statut social.

3.3. Composantes du projet

Objectif du projet: Favoriser le développement d'un environnement propice à la pleine participation des jeunes et des femmes aux décisions et aux activités les concernant

Objectif du sous Projet « Habilitation et participation des femmes »

Améliorer les conditions de vie des femmes et promouvoir l'égalité entre les hommes et les femmes à travers une approche participative sensible au genre

Objectif spécifique

- Renforcer les connaissances, les capacités et l'accès au micro crédit d'environ 100 000 femmes organisées à travers l'appui aux coopératives féminines et à 20 ONG, la consolidation des 13 Nissa Banque existantes et la création de 3 nouvelles

Résultat 1

- Les compétences des structures d'encadrement de la Promotion Féminine sont renforcées (antennes régionales/SECF, centres de promotions féminines, centres départementaux, etc).

Activités

- 1.1 Appuyer les responsables des structures régionales, départementales et locales en planification, gestion et encadrement des femmes.
- 1.2 Former les responsables des structures d'encadrement en techniques d'animation, alphabétisation fonctionnelle, gestion, organisation et diffusion des messages clés
- 1.3 Favoriser/Organiser des échanges d'expérience entre associations à tous les niveaux (régional, national, international)

Résultats 2

- Mille deux cent (1200) associations/coopératives, 2 ONG et 16 Nissa Banque sont appuyées

Activités

- 2.1 Former/recycler les responsables des 16 Nissa Banque et des associations/ONG en planification, gestion et suivi de leurs activités.
- 2.2 Renforcer le suivi des Nissa Banque (Appui aux Assemblées générales, supervision régionales et centrales, évaluation, etc.)
- 2.3 Appui aux activités des associations/coopératives

Résultats 3

- Les connaissances des femmes des associations/coopératives/ONG et des Nissa Banque en matière d'attitude positive (allaitement maternel et de sevrage, espacement des naissances etc) et pratiques néfastes (excision, gavage, mariage précoce etc.) sont renforcées

Activité

- 3.1 Organiser des campagnes de communication sur les pratiques positives (allaitement maternel exclusif, aliment de sevrage, espacement des naissances etc.) et pratiques néfastes (excision, gavage, mariages précoces, divorces etc.)

Résultats 4

- Les femmes ont un meilleur accès aux ressources (capital/crédit, revenus, propriété foncière) à travers le micro crédit.

Activités

- 4.1 Créer 3 nouvelles Nissa Banque et appuyer les 13 Nissa Banque existantes
- 4.2 Mise en place de système de micro assurance santé au profit de 10 000 femmes de la Moughataa de Bababé
- 4.3 Vulgariser auprès des femmes les textes réglementaires et juridiques en matière de propriété foncière et domaniale et de tous les secteurs en vue de l'équité de genre.

Résultats 5

- Les femmes participent activement aux prises de décisions dans toutes les instances au niveau des zones d'intervention

Activités

- 5.1 Suivi de la représentation féminine dans les services, institutions et associations en vue de l'équité de genre.
- 5.2 Plaidoyer pour le renforcement de l'accès des femmes aux postes de décision.

Objectif du sous Projet « Communication en appui au programme »

- Renforcement des mécanismes, techniques et outils de communication au profit des réseaux de femmes et jeunes

Objectif spécifique

- S'assurer que 90% des femmes âgées de 15 à 49 ans connaissent les moyens de se prémunir contre le VIH/SIDA et 60% ont changé de comportement.

Résultat 1

- Les structures et réseaux de communication sont renforcés et sont opérationnels

Activités

- 1.1 Appuyer les 3 radios FM (radio Aleg, Barkéol et Nouadhibou) ; Renforcer les capacités des Pôles de Communications existantes (PC) ;
- 1.2 Formation en techniques de communication et encadrement des réseaux de communication de proximité (ONG, Associations, Nissa Banque, etc.)
- 1.3 Appui aux activités de communication en matière lutte contre le VIH/SIDA au niveau des régions ciblées
- 1.4 Réalisation d'enquêtes de CAP sur le VIH/SIDA, bonnes pratiques et pratiques néfastes

3.4. Cadre et mécanismes de mise en œuvre de l'expérience

Le programme était prévu pour être exécuté dans un cadre faisant intervenir :

1) Au niveau du partenariat et des acteurs :

- d'une part, trois partenaires : le Gouvernement, représenté par le Secrétariat d'Etat à la Condition Féminine, le PNUD et l'UNICEF. Dans ce cadre le PNUD et l'UNICEF, en liaison avec le SECF et la Cellule d'étude et d'appui méthodologique du Bureau du Coordonnateur des Nations Unies, devaient préparer les éléments nécessaires à la constitution de la structure qui devait naître.
- d'autre part, les femmes, en tant que bénéficiaires des initiatives développées et partenaires à la promotion des caisses à créer.

2) Au niveau géographique, un schéma devait être bâti au niveau départemental et régional, avec comme préoccupation majeure, de porter l'expérience le plus proche des bénéficiaires. La démarche devait être menée selon les principes suivants : i) souplesse des structures et de leur fonctionnement ; ii) régularité des pratiques et des opérations ; iii) décentralisation de la gestion au niveau départemental ; iv) maintien d'une harmonie dans les méthodes et pratiques entre les niveaux régional et départemental.

Tous les acteurs s'étaient accordés sur la nécessité de décentraliser, dès le départ, la gestion au niveau des bénéficiaires, avec comme préoccupation, l'appropriation des IMF par les femmes. Le schéma retenu situait ainsi les organes de gestion au niveau départemental (assemblée générale, comité de gestion, comité de crédit) en tant que chargés de la conduite des affaires courantes, alors qu'au niveau régional, la charge devait être limitée à l'adoption des statuts, des règlements intérieurs et de la politique de crédit et à la fonction de surveillance.

Ainsi, l'expérience avait été conçue au Gorgol pour être structurée autour d'un organigramme à deux paliers : le niveau Wilaya, en haut de l'échelle, et le niveau Moughataa au bas du système. La perspective retenue était de faire émerger les structures de base dans le sens de les consolider au niveau régional.

3.5 Cadre et mécanismes de mise en œuvre du projet

PARTIES PRENANTES

PROJET	AGENCE SNU UNDAF	Multi/Bil	ONG/Associations
Sous projet 1 : Participation des jeunes	UNFPA - OMS	Coopération française/ JVA	AFVP Associations des Scouts et Guides de MAU FLM
Sous projet 2 : Participation des femmes	PNUD – OMS – UNFPA – BIT-STEP	BAD FIDA Corps de la Paix US	OXFAM - GB APROMI FLM
Sous projet 3 : Communication en appui au changement de comportement	OMS – UNFPA - PNUD		World vision, CI, ASGM, Stop SIDA, AMPF, Réseau des ONG régionales, FLM

CADRE DES RESPONSABILITES ET DOMAINES TOUCHES PAR L'EVALUATION

Composantes	Directions et services partenaires	Responsabilité	Assistance technique UNICEF	Observation Equipe Evaluation	
Sous projet 1 : Participation des jeunes	DJEP (MFPTS)	Coordination et appui aux activités de promotion de la jeunesse	Un cadre national en appui à la planification, mise en œuvre et suivi des sous projets Jeunes et Femmes	COMPOSANTE NON CONCERNÉE	
	DRJEP/ONG	Planification, mise en œuvre des activités de jeunesse par région			
Sous projet 2 : Participation des femmes	DPF (SECF)	Coordination et appui aux activités de participation des femmes		Un cadre national, en appui aux activités CCC pour le projet et pour tout le programme	COMPOSANTE PRINCIPALE DE L'EVALUATION
	Antennes CF / ONG	Planification, mise en œuvre des activités par région			
Sous projet 3 : Communication en appui au changement de comportement	CNIEC (MCRP) Radio Mauritanie PLLS	Coordination et appui à la mise en œuvre des activités de CCC			
	Radio R/PCI/ONG DRPSS/DRJEP Antenne SECF	Planification, mise en œuvre des activités CCC au niveau régional			

3.6 Cadre et mécanismes de financement du projet

Le projet était prévu pour être réalisé avec le concours financier de l'UNICEF, du Gouvernement et des autres partenaires annoncés comme parties prenantes à la promotion de l'accès des femmes au crédit à travers les caisses créées. Globalement, deux bailleurs de fonds du projet Nissa Banque ont été effectivement impliqués. L'UNICEF qui est impliqué depuis le départ en tant que co-promoteur et OXFAM GB qui a rejoint le projet en cours d'exécution.

Le schéma de mise à la disposition des ressources prévues au profit des Nissa Banque faisait intervenir le SECF qui devait se charger de leur répartition aux différentes caisses.

Chapitre 4

Efficacité et efficience du projet

L'analyse de l'efficacité et de l'efficience du projet sera portée, successivement sur l'évaluation de la cohérence et de l'articulation du schéma initialement retenu avec les priorités nationales, la mise en œuvre de l'expérience, les modalités et procédures de mise en place, l'exécution des activités programmées, le financement du projet et l'appréciation des produits obtenus au titre comme extrants, effets et impact des activités développées. Pour cela, nous aurons comme base de référence, les principaux indicateurs de performance attendus du projet auxquels seront adjoints, les standards couramment acceptés dans le secteur de la micro finance.

4.1. Cohérence et articulation avec les priorités nationales

L'expérience de la Nissa Banque conçue comme structure coopérative d'épargne et de crédit, développant des activités au profit des femmes sous l'appui du SECF et ses partenaires est en cohérence avec :

- les priorités nationales retenues par la Stratégie Nationale de Promotion de la Femme (SNPF), programmée entre 2002 et 2005 puisque, le projet contribue à la réalisation de à l'axe 1 «Renforcement de la participation économique des femmes » notamment en ses objectifs visant : l'amélioration de l'accès des femmes aux facteurs de production qui retient, dans ses activités prioritaires, la nécessité de renforcer les capacités des structures de micro-crédit et leur généralisation ; la lutte contre le chômage et le sous-emploi des femmes ; le renforcement de la productivité des femmes ; l'amélioration de l'accès des femmes au marché ; le développement de l'entreprenariat féminin.
- les priorités en terme de lutte contre la pauvreté. Le CSLP adopté en 2001 après le début de la mise en place des Nissa Banque, retient dans ses priorités la nécessité de poursuivre le développement et la consolidation des expériences de micro-crédit. Dans les domaines visés par le CSLP ont fortement renouvelé, dans le domaine «Emploi, micro-crédit et petite entreprise », l'intérêt à poursuivre la promotion de l'accès des femmes aux micro-crédits avec, comme actions prioritaires, la consolidation et l'extension des programmes de micro-crédits et d'appui aux IMF, la poursuite de l'appui aux coopératives féminines et aux Nissa Banque, la création d'un Fonds de maturation pour le renforcement des IMF en milieu rural et péri-urbain.
- la Stratégie Nationale de MicroFinance (SNMF) qui, tout en mettant en exergue les acquis des structures développées au profit des femmes, souligne la nécessité de consolider les structures existantes et celles qui seront créées en vue de les rendre pérennes afin qu'elles soient capables d'offrir des produits et services de microfinance diversifiés et étendus dans toutes les zones ;
- la Stratégie Nationale de Promotion de la Micro et Petite Entreprise (SNPMPE) qui accorde un intérêt remarquable à la promotion des unités de production des femmes selon une perspective qui dépasserait les petites activités traditionnelles de génération de revenus. Le but visé est d'offrir, à celles-ci, de réelles possibilités d'entreprendre

plus d'activités profitables et davantage d'accès aux opportunités offertes aux entrepreneurs mauritaniens.

- En référence à l'intégration des activités liées aux aspects développés à travers le volet « Savoir pour Sauver », le projet soutient par ailleurs et de façon fort intéressante, les actions visant le changement de comportement pour un meilleur accès et bénéfice des services sociaux de base. Les activités développées à travers ce volet du projet sont articulées aux priorités du CSLP notamment en ce qui concerne les domaines santé et nutrition, eau potable, éducation et alphabétisation.

Au demeurant donc, l'expérience développée par le projet est restée, depuis sa conception et durant toute sa mise en œuvre, très articulée aux priorités nationales en matière d'amélioration des conditions féminines. Tel que conçu et développé, le projet contribue, grâce à la promotion de coopératives d'épargne et de crédit, à la lutte contre la pauvreté des femmes et des ménages.

4.2 Exécution du projet

L'exécution du projet a été basée sur un schéma favorisant l'implication des acteurs intéressés par la promotion de coopératives d'épargne et de crédit entièrement contrôlées par les femmes des zones visées.

En définitive, les acteurs effectivement impliqués à la promotion de l'expérience sont : le SECF comme promoteur principal et responsable de l'appui technique, l'UNICEF et OXFAM GB comme bailleurs de fonds et les femmes des localités visées en tant que partie prenante au développement des structures et par ailleurs les bénéficiaires. L'implication des autres acteurs, annoncés comme potentiel partie prenante au début du projet n'a pas été effective. Toutefois, ces derniers ont reconnu l'importance du projet et les opportunités qui y sont attachés pour contribuer à l'amélioration du statut des femmes.

Principalement, les actions mises en œuvre ont été portées sur :

- l'appui technique à l'organisation des assemblées générales et à la mise en place des Nissa Banque et des organes chargés de les gérer;
- le renforcement des capacités des membres des organes ;
- la formation technique des gérantes des caisses ;
- la conception, l'implantation et la familiarisation à l'utilisation des outils de gestion et autres supports de travail ;
- la mise à disposition de ressources financières ;
- l'appui à l'organisation des activités liées aux opérations de crédit et d'épargne ;
- la coordination et l'appui aux activités de participation des femmes ;
- la conception et la mise en place de supports de sensibilisation destinés à promouvoir le changement de comportement.

4.3. Modalités et procédures de création des Nissa Banque

La création des Nissa Banque s'est faite selon une démarche en trois étapes, quasi-uniforme pour l'ensemble des structures, :

- l'information et la sensibilisation des communautés visées, des autorités locales et des autres acteurs présents dans le milieu susceptibles de contribuer au développement

des structures à créer. Du début aux étapes suivantes, les femmes ont été informées et sensibilisées sur les objectifs du projet. L'intérêt à prendre part à la structure qui sera créée était largement explicité pour susciter la pleine mobilisation des femmes pouvant être membres. Les activités d'information et de sensibilisation ont été développées par une équipe composée des représentantes locales et centrales du SECF et de l'UNICEF ;

- l'organisation et la tenue des assemblées générales constitutives au cours desquelles sont mis en place les organes de gestion et désignée la gérante dans certains cas. Comme pour la précédente étape, l'équipe SECF-UNICEF a poursuivi et soutenu les activités qui ont conduit à la création des structures. Les coopératives des femmes, représentées par la présidente et la trésorière, ont pris part aux travaux qui, après des communications introductives officielles des autorités rappelant l'importance du projet et des assises, ont été essentiellement axés sur la clarification du contenu de la Nissa Banque, la nécessité et les modalités de mise en place des organes, leur fonctionnement et le suivi qui leur sera accordé. Les projets de règlement intérieur et de statuts ont été explicités et adoptés avant de passer à l'élection des dirigeantes des structures.

4.4 Extrants du projet : les Nissa Banque et leurs caractéristiques

4.4.1 Cadre juridique régissant les Nissa Banque

Dans leur évolution, les Nissa Banque ont connu deux cadres de référence juridique. Le premier qui était en vigueur avant l'adoption d'une réglementation spécifique et le second qui, depuis 1998 année de mise en place de la Loi N°98-008/1998 régit l'organisation, les structures et le fonctionnement du secteur. Ainsi, la création et le fonctionnement des Nissa Banque ont été régis au départ par les textes organisant la création et le fonctionnement des associations coopératives et, dans un second temps, par l'actuel cadre juridique dont la Banque Centrale est chargée, en tant que tutelle d'assurer son respect. Comme énoncé par la Loi, il est fait obligation aux différentes catégories de coopératives d'épargne et de crédit de requérir l'agrément par la Banque Centrale. A cet effet, des statuts et règlements intérieurs ainsi que d'autres documents pertinents sont soumis à la tutelle qui devra statuer dans un délai de 3 mois, au-delà duquel et à défaut, la structure est considérée comme agréée.

Aucune des 9 Nissa Banque n'a été agréée par la tutelle. Une seule Nissa Banque, El Mina a été créée selon le modèle de statut exigé par la Banque Centrale. Par la suite, ce modèle a été introduit dans les autres caisses en vue de retirer les anciens textes qui ne prévoyaient pas la mise en place des organes mais simplement un Comité de gestion et un Comité technique. La substitution des nouveaux textes aux anciens n'a pas été achevée au niveau des 8 Nissa Banque du fait de l'absence de textes spécifiques à chaque structure rédigés selon les normes admises par la tutelle. Toutefois, il y a eu un changement dans la structure des instances de gestion puisqu'en lieu et place du Comité de gestion, il a été installé, comme organes de gestion : un Conseil d'Administration (CA), un Comité de Crédit (CC) et un Comité de surveillance (CS).

4.4.2 Situation du sociétariat dans les Nissa Banque

Situation des adhésions au sein des Nissa Banque

NISSA BANQUE	Nbre Coop ayant adhéré	Nbre de Coop sortantes	Nbre de Coop membres actuels	Nbre de femmes concernées	Nbre moyen de femmes par Coop
ALEG	193	8	185	6454	35
BABABE	126	1	125	6928	55
BOGHE	190	6	184	12109	66
EL MINA	469	32	437	7845	18
MAGT A LAHJAR	212	50	162	6447	40
MBAGNE	123	0	123	8497	69
NOUADHIBOU	180	38	142	1921	14
OULD YENGE	100	4	96	4130	43
SELIBABY	129	0	129	6378	49
TOTAL	1722	139	1583	60709	38

Au 30 Août 2004, le projet a donné naissance à 9 Nissa Banque installées au niveau de Aleg, Bababé, Boghé, Magta Lahjar, Mbagne, Nouadhibou, El Mina, Ould Yengé et Sélibaby. Il a touché les Wilayas du Brakna, de Guidimakha, de Dahlet Nouadhibou et de Nouakchott.

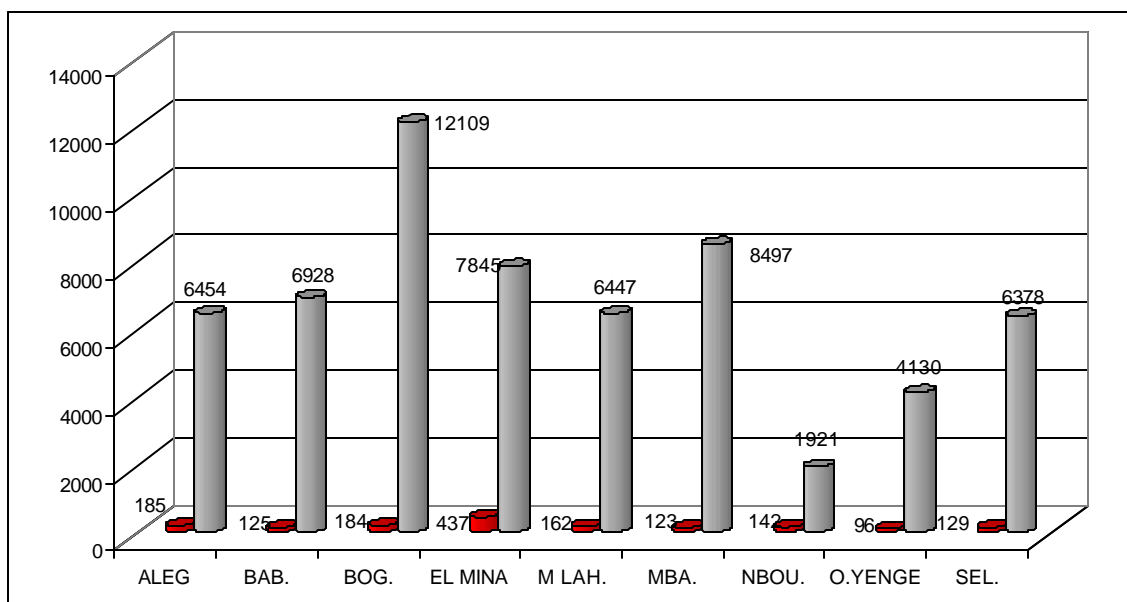
Globalement, 1583 coopératives mobilisant 60 709 femmes sont membres actuels des Nissa Banque. Cet effectif qui était de 1722 a été réduit par le retrait de 139 coopératives qui ont eu à quitter faute d'avoir reçu, jusque là, un crédit ou du fait de l'influence des considérations religieuses liées à l'application des taux d'intérêt sur les sommes prêtées. Les coopératives désaffiliées sont essentiellement localités en milieu rural. Aucune de ces coopératives ne devait des crédits à rembourser au moment du retrait. L'adhésion individuelle des femmes n'est pas autorisée.

Au niveau des coopératives membres, El Mina totalise, avec 437 structures, le plus grand nombre alors que Ould Yengé ne mobilise que 96. Au niveau des femmes mobilisées à travers les coopératives, Boghé en totalise le plus avec un effectif de 12103 contre 1921 pour Nouadhibou. Au delà toutes les autres structures dépassent individuellement 100 coopératives et mobilisent chacune plus de 4000 femmes. Les effectifs les plus importants sont enregistrés au niveau des zones rurales. Pour l'ensemble, la taille des coopératives varie en 14 et 450 femmes. L'effectif moyen de femmes par coopérative est de 38 alors qu'il atteint respectivement, en zone rurale comme Mbagne et Boghé 69 et 66 femmes. Pour les deux principales zones urbaines, Nouadhibou et Nouakchott, il est respectivement de 14 et 18 femmes. L'âge des femmes membres des caisses varie entre 14 et près de 75 ans.

Le niveau et le rythme d'adhésion des coopératives aux caisses varient d'une structure à une autre. Les plus fortes adhésions ont été enregistrées au moment de la création des caisses. Pour accroître le niveau d'adhésion, la sensibilisation des femmes est poursuivie lors des assemblées générales et des autres rencontres publiques. Des adhésions, plus importantes que les retraits de coopératives notées, sont enregistrées chaque année. Dans certaines caisses, il a

été avancé que toutes les coopératives existantes dans la localité sont membres de la Nissa Banque.

Situation du sociétariat par Nissa Banque et pour l'ensemble des structures



L'adhésion et le bénéfice du statut de membre et des services sont actuellement subordonnés à la souscription et à la libération des montants exigés aux coopératives qui doivent exprimer volontairement le besoin d'être sociétaires. Au départ et pour les premières caisses, l'adhésion n'était pas dépendante à la libération des parts sociales et droits d'adhésion. Ce qui explique la collecte partielle ou l'absence de mobilisation totale de droits d'adhésion au niveau de certaines caisses comme Boghé.

A présent, la démarche et les conditions d'accès sont harmonisées pour la souscription et la libération de parts sociales, le versement de droit d'adhésion, l'achat de carnet d'épargne et le versement d'une épargne minimale.

Ainsi, les montants à verser lors de l'adhésion sont de :

- Part sociale = 2 000 UM
- Droit d'adhésion = 1 000 UM
- Epargne minimale = 3 000 UM
- Prix du carnet = 200 UM

Une fois la souscription de parts faite par la coopérative, la qualité de membre est obtenue après versement des montants exigés. Elle est matérialisée par l'inscription au registre d'adhésion et l'affectation d'un numéro d'ordre. Pour toutes les coopératives et comme dans toute structure coopérative mutualiste, le principe d'égalité de droit entre sociétaires est de rigueur pour tous.

4.4.3 Caractéristiques des Nissa Banque

1°) Gouvernance des Nissa Banque

Actuellement, toutes les Nissa Banque sont dotées d'organes de gestion. Il s'agit de Conseil d'administration composé de 9 membres, du Comité de Crédit composé de 5 membres et du Conseil de Surveillance limité à 3 membres. Quelques caisses ont eu à mettre des Comités ad hoc chargés dont le rôle est principalement de recouvrer les crédits impayés. Au niveau de tous les organes des caisses il a été noté une forte présence des jeunes femmes. Très peu de femmes âgées de plus de 50 ans sont dans les organes.

La mise en place effective des trois principaux organes a été progressivement faite de 2000 à 2001, quelques temps après l'adoption de la loi en 1998. Avant, le fonctionnement des caisses était assuré par un Comité de Gestion secondé dans sa tâche par un Comité Technique. Le Comité de gestion appelé couramment par les femmes bureau de la Nissa Banque comprenait 7 femmes élues en assemblée générale alors que le comité technique regroupait les agents du SECF (niveau central et local), les représentants de l'UNICEF, du MDRE et de la DRASS.

Pour la presque totalité des caisses, les organes, actuellement en place, ne fonctionnent pas séparément. Les 17 membres des différents organes et la gérante se réunissent et prennent ensemble les décisions de gestion touchant le fonctionnement des caisses. Cette instance, appelée fréquemment bureau de la Nissa Banque, agit sous la direction de la Présidente dont le rôle est partout déterminant pour le fonctionnement de la caisse. De l'avis des femmes membres des organes interrogées au niveau de toutes les Nissa Banque, le fonctionnement reposant sur les trois types de comités est apparu lourd et contraignant. Elles trouvent que l'ancienne structuration a plus d'avantage du fait de la limitation des membres des comités de gestion à 7 contre 18 actuellement. Par ailleurs, elles énoncent comme avantage et intérêt à impliquer toutes les femmes membres des organes, la prise de décision collégiale et l'opportunité d'avoir des avis importants contribuant à fiabiliser les renseignements sur les prétendantes au crédit. L'implication de plus de personnes aux actions de recouvrement des prêts est aussi avancée comme avantage comparatif.

A l'évidence, on en déduirait que les membres des organes ne comprennent pas assez les mobiles et le rationnel qui guident la séparation des rôles et responsabilités dictée par la réglementation. Des confusions manifestes sont notées sur les pouvoirs, rôles et responsabilités des organes. Presque partout, une bonne partie des membres des organes n'arrive pas à faire une distinction claire des responsabilités dévolues à chaque organe et ceux communes à toutes. Des confusions non négligeables ont été notées sur les rôles et responsabilités des organes et des membres qui les composent. Les femmes lettrées sont presque partout celles qui maîtrisent plus les rôles et responsabilités. Celles qui ont suivi les formations et continuent de recourir fréquemment aux supports obtenus et aux notes prises lors des sessions de renforcement des capacités distinguent mieux les rôles des organes et leurs responsabilités. Elles contribuent fortement à la saisie des opérations comptables et financières notamment là où il n'existe pas de gérante.

L'importance du pouvoir et des responsabilités dévolus aux dirigeantes, fondamentalement consacrée par les statuts, est encore peu perçue, voire méconnue, par la plupart des femmes membres des organes interrogées. L'absence de statut, spécifique à chaque structure, n'a pas

facilité la mémorisation du contenu des textes régissant les coopératives d'épargne et de crédit en particulier les Nissa Banque. Le fort taux d'analphabétisme des membres des organes et l'utilisation unique de l'arabe ou du français, là où très peu maîtrise l'autre langue, sont apparus comme un facteur limitant la maîtrise des rôles et responsabilités et l'effectivité de l'exercice des fonctions à assumer. Pour les membres des organes, notamment les femmes ayant la charge de prendre note en tant que secrétaire, l'analphabétisme est resté un obstacle majeur à l'accomplissement des tâches et rôles. Notons que le français est plus utilisé alors que 85% des membres des organes actuellement en place sont composés d'analphabètes ou de femmes sachant parler et écrire parfois l'arabe uniquement. Les membres des organes saisissent très peu l'obligation de travailler bénévolement requis par la réglementation.

L'absence d'uniformisation de la langue (arabe ou français) de transcription des procès verbaux et comptes-rendus n'a pas facilité la compréhension commune des conclusions relevées lors des séances de délibération. Aussi faut-il souligner que le recours à une seule langue est apparu partout comme un facteur de blocage majeur de la participation des membres des organes à la gestion des caisses voire à la limite un facteur d'exclusion et d'influence personnelle sur la caisse. En outre l'absentéisme aux rencontres explique les difficultés qu'ont certains membres dirigeantes à assumer leurs rôles dans le respect de la réglementation. Celles qui ont rejoint les organes après le renouvellement total ou partiel des instances survenu à chaque assemblée générale ont des difficultés à jouer pleinement leurs rôles. Des formations qui leur sont dispensées, étalées au maximum sur 5 jours, ne leurs offrent que quelques rudiments qu'ils arrivent difficilement à mettre à profit. Heureusement que les renouvellements des instances ne touchent pas la totalité des membres.

Au niveau de certaines caisses, l'établissement des procès verbaux et compte rendus, quasi inexistant au départ, est de plus en plus effectif pour documenter les conclusions des rencontres tenues par les membres des bureaux. L'introduction d'un modèle de procès verbaux a beaucoup aidé à l'établissement des comptes rendus. L'examen des chronogrammes d'archivage des PV a permis de noter paradoxalement l'existence de PV établis au compte des différents organes, alors qu'en réalité, les réunions regroupent quasiment tout le monde. De l'avis des membres des organes, il était nécessaire de les établir pour être conforme aux exigences de l'équipe d'encadrement.

2°) Gérance des Nissa Banque

Six (6) des 9 Nissa Banque disposent de gérantes recrutées parmi les femmes membres des coopératives ayant adhéré aux caisses. Trois (3) structures ne disposent pas de gérantes. Il s'agit des Nissa Banque de Boghé, Sélibaby et Aleg. Au niveau de ces dernières, la fonction et les tâches qui y sont attachées, sont assurées par quelques membres des organes plus particulièrement les présidentes qui sont partout fortement impliquées.

Les gérantes en place sont de niveau de formation et d'aptitude variables d'une caisse à une autre. Les différences de niveaux d'aptitudes et de compétences sont très perceptibles à travers la manière de saisir, documenter, présenter les opérations et rendre compte de l'évolution des activités et des performances des caisses. Certaines gérantes ont le niveau baccalauréat, d'autres ont de 3^{ème} et quelques unes en deçà de ces derniers.

Comme principales tâches, les gérantes s'occupent du suivi des activités des caisses en assurant la comptabilisation des opérations courantes reliées à la souscription, à l'adhésion

des membres, à la mobilisation de l'épargne, à l'octroi de crédit et au recouvrement des prêts.

Des salaires ou indemnités variant entre 10 000 et 15 000 UM sont versés mensuellement aux gérantes. Des contrats formels n'ont pas été établis pour matérialiser la relation de travail entre la caisse et le personnel. Les gérantes n'ont jamais suivi de formations spécifiques. Cependant, elles ont eu à prendre part aux sessions de renforcement de capacités offertes aux membres des organes après la tenue des assemblées générales. Presque partout, le souhait de bénéficier de formation appropriée de gérante a été exprimé.

L'exercice de la fonction est assuré sans aucun guide et document décrivant clairement les tâches à assurer. Pour le moment, le personnel en place arrive à réaliser, tant bien que mal, les tâches quotidiennes. D'une caisse à une autre le niveau de maîtrise des outils et supports de gestion est variable. Pour toutes les caisses, il est ressorti des tests de fiabilité des écritures comptables, la nécessité de renforcer très fortement les compétences techniques des gérantes.

Globalement, le bon niveau de connaissance académique et technique est apparu comme un facteur ayant favorisé la bonne gestion au niveau de quelques caisses. Dans ce cas, les opérations comptables ont été mieux saisies, documentées et présentées. En perspective, un intérêt particulier devrait être accordé aux compétences techniques en vue de garantir aux caisses la disponibilité de ressources humaines capables d'assurer une saine gestion des Nissa Banque.

3°) Vie associative dans les Nissa Banque

La vie associative au sein des Nissa Banque est marquée par la tenue des assemblées générales et des réunions des comités de crédit. Annuellement, chaque structure organise son assemblée générale ordinaire au cours de laquelle un rapport d'activités est présenté et soumis à discussion. Pour l'essentiel, des efforts importants sont déployés par les membres des organes appuyés par le SECF et l'UNICEF qui prennent part aux rencontres à titre d'invités. D'autres coûts de fonctionnement sont supportés par l'UNICEF. Seules les déléguées mandatées par les coopératives (2 par membre) participent à la prise de décisions, aux votes organisés en cas d'élection des membres des différents organes. Pour la plupart des cas, le choix des dirigeantes se fait après concertation entre quelques déléguées proposées à l'assemblée générale. D'une année à une autre, le taux de renouvellement des membres du bureau varie d'une structure à une autre. En moyenne, 4 femmes au moins, sur 9 membres du Conseil d'Administration sont changées, contre 2 au moins sur 5 pour le Comité de Crédit et 2 au moins sur 3 pour le Conseil de surveillance.

Pour les comités de crédit, il faut noter que les réunions sont élargies à toutes les femmes membres des organes et à la gérante. Les rencontres sont convoquées après constitution progressivement des dossiers de demande de crédit par la gérante ou, à défaut, par la présidente de la Nissa Banque appuyée parfois par des membres volontaires. Dans les rares cas où les membres des comités de crédit et du conseil d'administration se prononcent séparément sur les dossiers de prêts, les rencontres se tiennent le même jour. Dans ces cas, il est difficile de considérer que l'examen des demandes se fait dans les règles de l'art. Selon les femmes interrogées sur la question, cette formule est préférée pour impliquer tout le monde et faire face aux difficultés de déplacement. De leurs avis, il est difficile de convoquer plusieurs fois les membres des organes pour examiner finalement les mêmes dossiers.

En ce qui concerne le comité de surveillance, aucune rencontre n'a été enregistrée au niveau de l'ensemble des Nissa Banque. Deux raisons expliqueraient cela : la non perception de l'importance du rôle de ce comité par la presque totalité des membres des organes interviewés et l'absence de capacités à jouer le rôle de surveillante des caisses.

En plus de ces rencontres, quelques Nissa Banque organisent occasionnellement des rencontres dont le nombre et le rythme varie en fonction des questions à examiner. Plus particulièrement, ces celles-ci sont favorisées par les activités de recouvrement des crédits. L'animation comme technique de sensibilisation et d'information voire de mobilisation des coopératives et de leurs membres n'est pas intégrée comme moyen d'entretenir et de nourrir la dynamique associative. Pourtant cela aurait beaucoup aidé à la mobilisation des membres éparpillés dans des zones étendues difficiles d'accès.

4°) Les services offerts par les Nissa Banque

La Nissa Banque offre deux catégories de services à ses coopératives membres. Il s'agit de produits financiers et de services non financiers visant le changement d'attitude et de comportement défavorables pour de meilleures conditions de vie au niveau de l'ensemble des ménages.

Pour les services financiers, le principal produit porte sur le crédit. Le crédit est réalisé à partir de ressources externes fournies, principalement, par l'UNICEF et OXFAM GB et celles, d'origine interne, constituées des intérêts perçus (couramment appelés frais administratifs) et de l'épargne des membres (épargne minimum, épargne obligatoire et épargne garantie). L'offre de crédit est fondée sur des principes et des règles jusque là quasi uniformes pour l'ensemble des caisses. Aucune des 9 Nissa banque ne dispose de document de politique de crédit et d'épargne. Toutes les décisions sont prises par les membres des organes présents au comité de crédit sans référence à des règles et critères d'appréciation formellement définis et adoptés au préalable par les instances compétentes de la Nissa Banque.

L'épargne est le deuxième produit offert par les Nissa Banque. Trois types sont considérés : l'épargne minimale exigée et collectée lors de l'adhésion, l'épargne obligatoire ou garantie versée par les demandeurs de crédits qui n'en disposeront que lorsque le crédit est entièrement remboursé et l'épargne volontaire dont le sociétaire a une totale maîtrise pour son augmentation et son retrait.

Quant aux services non financiers, ils portent sur le contenu du volet «Savoir Pour Sauver » et des actions de scolarisation des filles, des aspects relatifs à la préparation des farines de compléments, l'acquisition de technique de fabrication de savon et l'apprentissage des techniques simplifiées de gestion. D'autres thèmes, d'intérêt majeur pour les femmes, sont aussi développés. Ils portent sur la promotion auprès des femmes notamment rurales et analphabète du contenu du statut du Personnel et les méfaits des mutilations génitales féminines.. Ces services sont offerts aux membres des coopératives dans le but de promouvoir leur changement de comportement en vue de l'amélioration de leur état sanitaire, nutritionnelle et éducative. L'offre de services non financiers a été exclusivement bâtie sur des activités de sensibilisation, utilisant comme supports, des cassettes conçues en trois langues nationales (Pular, Hassanya et Ouolof). Ces dernières ont été distribuées aux coopératives adhérentes qui se chargeront de les faire écouter à leurs membres à l'occasion des réunions et autres rencontres publiques.

5°) Les ressources mobilisées pour la Nissa Banque

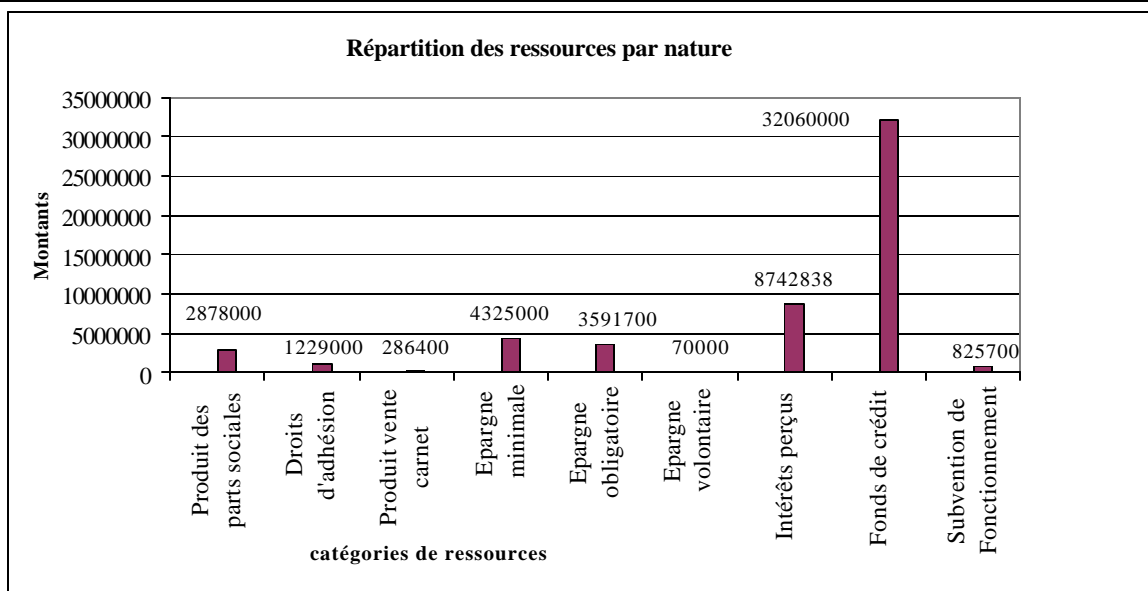
Les ressources des Nissa Banque sont de deux types : les ressources internes et externes. Au niveau interne, les ressources sont constituées des montants collectés des parts sociales, des droits d'adhésion, des épargnes minimum, obligatoire et volontaire et des produits collectés au titre des intérêts supportés par les bénéficiaires de crédit. Pour l'ensemble des Nissa Banque, les intérêts perçus sont de 9 164 038 UM. Les ressources externes, quant à elles, sont constituées des subventions reçues principalement de l'UNICEF, de OXFAM GB et exceptionnellement, pour Nouadhibou, de la Municipalité et de quelques sociétés privées. Au total, 32 885 700 UM ont été mis à la disposition des caisses. El Mina en a reçu plus avec 8 000 000 UM, suivis de : Boghé pour un montant de 5600 000 UM, Nouadhibou pour 4 270 000 UM, Sélilibaby 3 000 000 UM, Aleg 2 650 000 UM, Bababé 2 540 000 UM, Magta Lahjar et MBagne 2 500 000 UM chacune et enfin Ould Yengé qui en a moins avec 1 000 000 UM. Des fonds, d'un montant de 825 000 UM, ont été par ailleurs mobilisés au titre des frais de fonctionnement.

Au total, l'épargne collectée par l'ensemble des Nissa Banque est de 7986 700 UM dont 4 325 000 UM constitués des sommes collectées au titre de l'épargne minimale soit 54,1% ; 3591700 UM représentant l'épargne obligatoire versée par les coopératives bénéficiaires des crédits à titre de garantie partielle des sommes reçues et enfin l'épargne volontaire quasi-inexistant parce que n'atteignant que 70 000 UM pour la totalité des sommes collectées au niveau de l'ensemble des Nissa Banque. Globalement, on peut relever que l'épargne mobilisée par l'ensemble des caisses est essentiellement constituée d'épargne minimale et obligatoire versée soit pour adhérer soit pour bénéficier d'un crédit. Paradoxalement, plusieurs femmes interrogées sur l'importance de la nécessité d'offrir des produits d'épargne aux coopératives ont reconnu l'intérêt à sécuriser leurs avoirs exposés selon elles à plusieurs risques. Certaines évoquent le manque de ressources pouvant être épargnées. Des expériences importantes d'épargne et de crédits rotatifs, développées par les femmes, ont été notées au niveau de toutes les localités visées par les Nissa Banque. L'essentiel des femmes qui exploitent ces expériences sont membres des coopératives. Par ailleurs, les mutuelles d'épargne et de crédit présentes sur les lieux comme M.AFEG, CAPEC et MICO arrivent à lever des épargnes importantes grâce à des initiatives d'incitation des populations à leur confier une partie de leurs avoirs financiers.

Au titre des ressources collectées à l'adhésion aux caisses, il a été obtenu, 4 393 400 UM dont 22 878 000 UM au titre des parts sociales soit 36% ; 1 229 000 UM pour les droits d'adhésion soit 15,3 % et 286 400 UM provenant de la vente des carnets soit 3%.

Ressources internes et externes utilisées pour le crédit

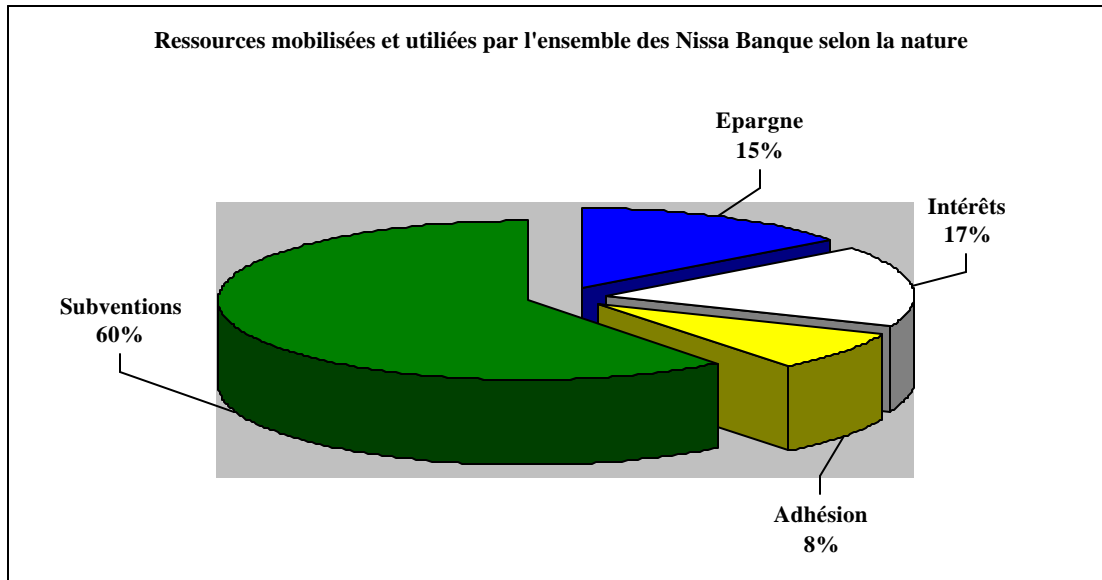
NISSA BANQUE	RESSOURCES INTERNES COLLECTEES							RESSOURCES EXTERNES		RESS. MOBIL.
	Parts sociales	Droits d'adhés.	Produit carnet	Eparg min	Eparg obligat	Epargne volontaire	Intérêts perçus	Fonds de crédit	Sub. de Fonct.	
ALEG	386000	110000	38600	579000	119 900	20 000	1160400	2 650 000	156 800	5 220 700
BABABE	252000	34000	24400	375000	1 166 300	50 000	1515800	2 540 000	156 800	6 114 300
BOGHE	380000	0	38000	570000	593 500	0	1200120	5 600 000	22 000	8 403 620
EL MINA	776000	469000	77600	1164000	0	0	1446400	8 000 000	0	11 933 000
M.LAHJAR	412000	207000	41400	621000	352 800	0	1043100	2 500 000	143 800	5 321 100
MBAGNE	0	0	0	0	864 000	0	1128600	2 500 000	9 000	4 501 600
NOUADHI.	332000	180000	32000	500000	0	0	828418	4 270 000	63 500	6 205 918
O.YENGE	200000	100000	20000	300000	495 200	0	420000	1 000 000	80 000	2 615 200
SELIBABY	140000	129000	14400	216000	0	0	421200	3 000 000	193 800	3 693 200
TOTAUX	2878000	1229000	286400	4325000	3 591 700	70 000	9 164 038	32 060 000	825 700	54 008 638
TOTAL EPARGNE COLLECTEE				7 98 6 700 UM						
Ressources Collectées à l'adhésion				4 393 400 UM						
TOTAL FONDS EXTERNES				32 885 700 UM						



Dans l'ensemble et comme le laissent apparaître les proportions présentées par le graphique ci-dessous, les ressources utilisées par les Nissa Banque sont essentiellement constituées des subventions qui représentent une proportion de 60% contre 17% obtenus des intérêts perçus, 15% provenant de l'épargne et 8% des droits d'adhésion. Ainsi, l'épargne représente une

¹ Il reste à intégrer l'épargne obligatoire d'El Mina, Nouadhibou et Sélibaby

faible proportion des ressources utilisées pour le crédit contrairement à la réalité au niveau des autres institutions.



6°) Les ressources disponibles au niveau des comptes des Nissa Banque

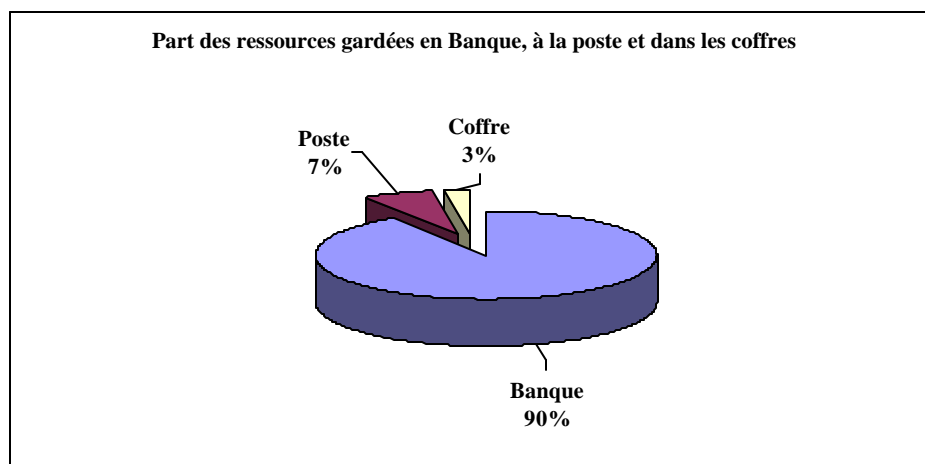
Les ressources disponibles, non distribuées au 30/08/2004, représentent 26 915 976 UM. Elles sont gardées en banque pour une proportion de 90% soit 24 447 186 UM, à la poste pour un montant 1 782 340 UM représentant 7% du total et dans les coffres des Nissa Banque pour une proportion de 3% correspondante à 686 450 UM. El Mina qui détient, au crédit de son compte 9815 010 UM, dispose de plus de ressources en banque. Viennent ensuite Ould Yengé avec 3 218 340 UM, Sélibaby avec 2 989 144 UM, Nouadhibou pour un montant de 2 095 055 UM, Mbagne pour un montant de 1 777 398, Boghé 1 774 000 UM, Aleg pour 1 721 872 UM, Bababé pour 544 913 UM et Magta Lahjar qui en dispose le moins avec 511 454 UM.

Situation des ressources disponibles par Nissa Banque et pour l'ensemble au 30/08/2004

NISSA BANQUE	Disponible en Banque au 30/08/04	Disponible à la Poste au 30/08/04	Disponible en Caisse au 30/08/04	TOTAL DISPONIBLE au 30/08/04
ALEG	1721872	0	77300	1799172
BABABE	544913	18047	320550	883510
BOGHE	1774000	1126790	65000	2965790
EL MINA	9815010	0	0	9815010
MAGTALAHJAR	511454	533808	0	1045262
MBAGNE	1777398	83695	0	1861093
NOUADHIBOU	2095055	20000	82000	2197055
OULD YENGE	3218340	0	141400	3359740
SELIBABY	2989144	0	200	2989344
TOTAL	24 447 186	1 782 340	686 450	26 915 976

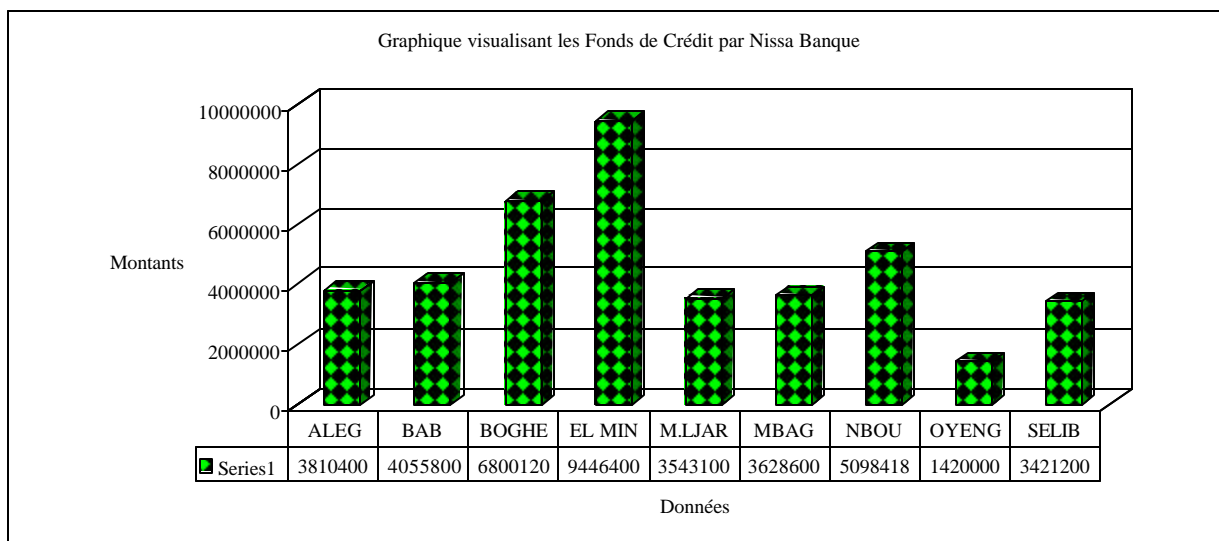
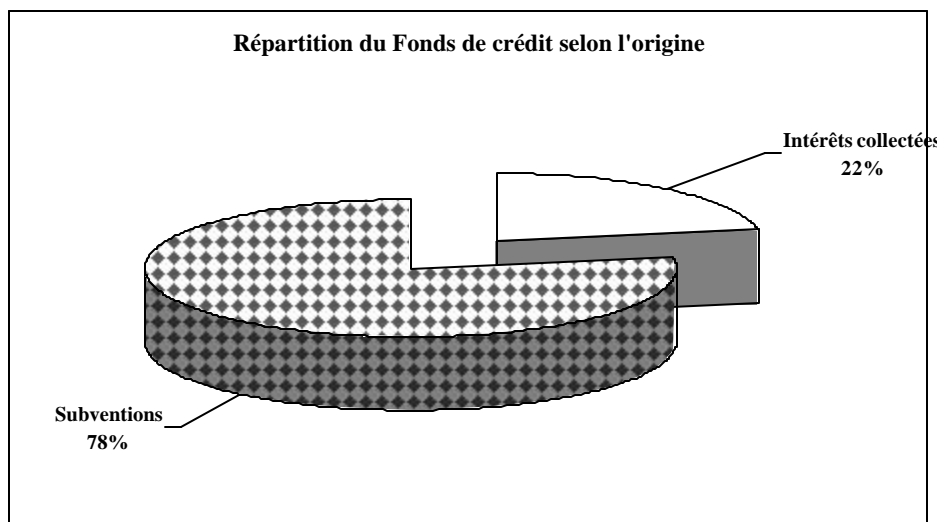
Les fonds en banque sont placés dans des comptes de chèque moyennant des agios alors que ceux mis à la poste sont en compte d'épargne rémunéré annuellement. Au départ, les comptes des premières Nissa Banque étaient ouverts à la poste faute d'existence d'autres structures sécurisées. En milieu rural en particulier dans des localités comme Maghama, Boghé, Bababé, Aleg et Maghta Lahjar, les difficultés de retraits de fonds chaque fois que de besoin a poussé les caisses à recourir aux services des banques. Un effort d'équilibrage des fonds placés en banque et ceux mis à la poste est fait pour tirer plus d'intérêt et supporter moins d'agios.

La faiblesse des ressources en coffre s'explique par l'application permanente des règles de sécurité qui recommandent que les fonds collectés soient versés régulièrement en banque. Un minimum est laissé en caisse du fait que, l'épargne volontaire étant quasi inexistante, aucun risque n'est encouru pour faire face aux demandes de retraits des fonds.



7°) Les opérations de crédit dans les Nissa Banque

Les activités des 9 Nissa Banque sont essentiellement dominées par le crédit financé, principalement, par les fonds mis à disposition par l'UNICEF et OXFAM GB pour toutes les caisses et, à Nouadhibou, par la Municipalité et quelques sociétés privées qui ont eu à contribuer pour un montant de 1 020 000 UM. Au-delà, les ressources sont consolidées progressivement par l'utilisation des intérêts collectés sur les prêts. Comme le laisse apparaître le graphique ci-dessous, la part des intérêts, dans les ressources finançant les prêts qui se chiffrent à 41 224 038 UM, est de 9 164 038 UM soit 22 % et celle des subventions de 32 060 000 UM soit 78 %.

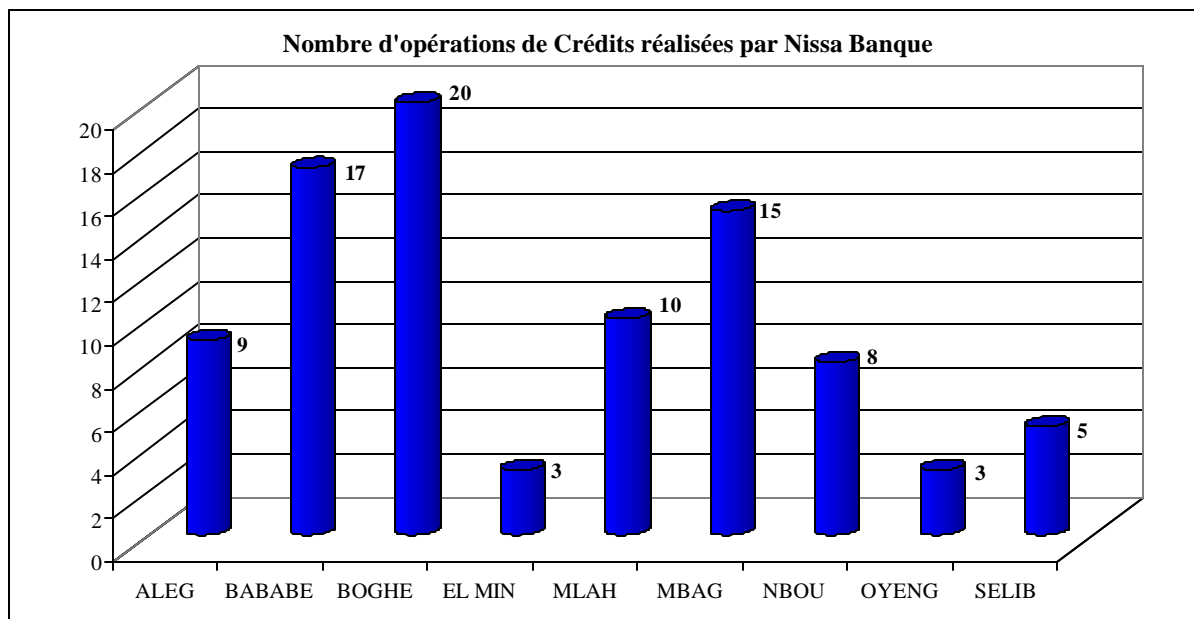


Ainsi présenté, le graphique et le tableau qui y est attaché, El Mina a disposé de plus de ressources. Suivent successivement Boghé, Nouadhibou, Bababé, Aleg, Mbagne, Magta Lahjar, Sélibaby et enfin Ould Yengé.

Les opérations de crédit, qui ont largement dominé celles liées à la mobilisation de l'épargne, sont basées, comme le laisse apparaître le tableau ci-dessous, sur les conditionnalités pratiquement uniformes pour l'ensemble des Nissa Banque. Le taux d'intérêt, plus couramment appelé taux de frais administratifs est de 12% l'an. Ce taux est jugé élevé par quelques femmes qui le comparent, à juste titre aux opportunités d'en tirer profit. Le délai de remboursement des crédits varie entre 8 et 10 mois. Un différé de 2 mois, décompté à partir du jour de décaissement des fonds, est accordé aux coopératives bénéficiaires. Les délais de remboursement des crédits sont apparus aussi très limités notamment pour les bénéficiaires qui développement des activités de production. D'une structure à une autre, le montant des prêts accordés varie entre 40 000 à 150 000 UM. Au niveau de El Mina, la tendance a été, au départ, plus orientée vers l'octroi de crédit d'un montant individuel de 150 000 UM alors que les autres ont été plus portés sur des montants qui atteignent rarement 100 000 UM.

Conditions et critères exigés selon la Nissa Banque

NISSA BANQUE	Montant crédit octroyé par demande		Taux d'intérêt	Garantie	Différé	Remboursement	
	Minimum	Maximum				Durée	Périodicité
ALEG	40 000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle
BABABE	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle
BOGHE	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle
EL MINA	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle
MAGTA LAHJAR	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	6 à 10 mois	Mensuelle
MBAGNE	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle
NOUADHIBOU	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle
OULD YENGE	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle
SELIBABY	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle

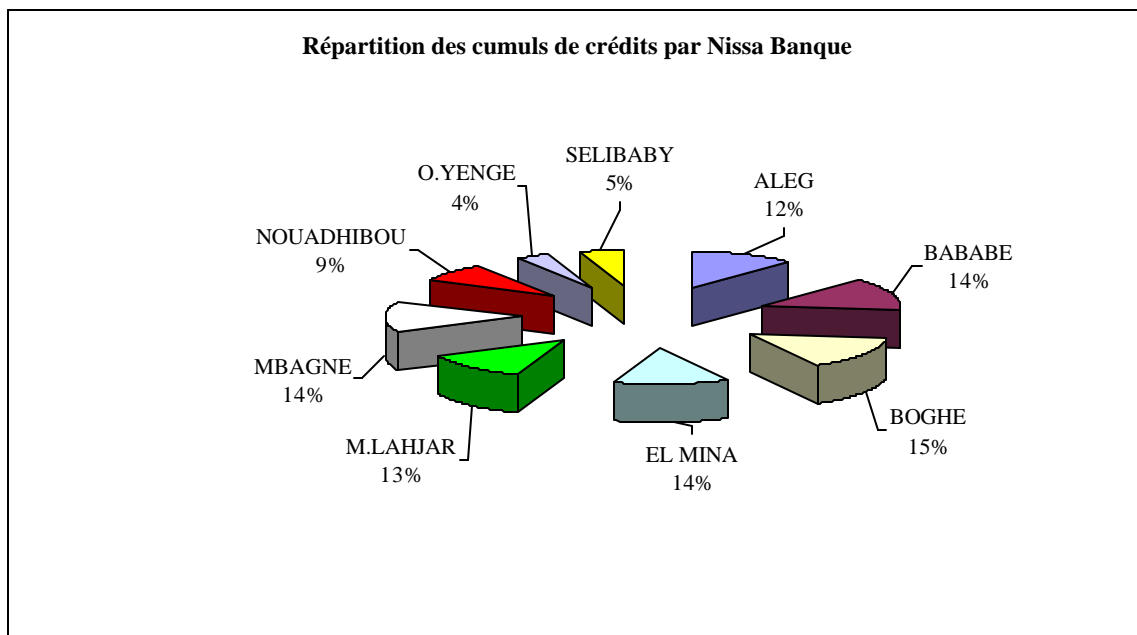


Le rythme et le nombre de tranches ou opérations de crédit sont variables d'une caisse à l'autre. Boghé en a réalisé 20, Bababé 17, Mbagne 15, Magta Lahjar 10, Aleg 9, Nouadhibou 8, Sélibaby 5 et El Mina et Ould Yengé individuellement 3. Les prêts sont octroyés aux coopératives membres qui décideront des modes d'utilisation et d'exploitation des fonds.

Partout, ne peuvent accéder au crédit que les coopératives membres étant donné que le sociétariat n'est ouvert qu'à celles-ci. Pour bénéficier des crédits, les coopératives expriment, à travers une demande écrite, leurs besoins. Ces demandes sont progressivement reçues et collectées par la gérante ou la présidente qui se chargeront de constituer, pour chacune, un

dossier comprenant : la demande, une fiche matérialisant la garantie solidaire d'une coopérative ayant accepté de cautionner le prêt, parfois, une copie de la carte d'identité de la présidente de la coopérative qui emprunte et celle du cautionnaire. Dans quelques caisses les dossiers constitués comprennent aussi des esquisses d'évaluation des comptes prévisionnels des projets soumis pour financement. Globalement, un effort est fait pour constituer un dossier de crédit. Cependant, il a été noté beaucoup de difficultés à remplir correctement les fiches mises à disposition et respecter les procédures d'instruction et d'examen des dossiers. L'importance de la constitution d'un dossier fiable est apparemment peu perçue dans la plupart des caisses. Des entrevues réalisées auprès des membres des organes, il est ressorti que très peu de référence au dossier sont faits pour décider de l'octroi de prêt. Presque partout, il a été relevé que les femmes, impliquées dans le montage et l'examen des dossiers, agissent plus sous contrainte (parce que voulant répondre aux demandes de l'encadrement) plutôt que par nécessité de sécuriser le crédit.

Le projet a pu favoriser, de puis 1997, années des premières opérations à Boghé, Nouadhibou et Aleg, à 2004, la mobilisation d'un cumul de crédit d'un montant de 133 623 600 UM, réparti comme indiqué par le graphique ci-après.



Ainsi, Boghé, avec 15% du cumul des crédits accordés, a enregistré la plus grande proportion. Elle est suivie de Mbagne, Bababé et El Mina 14% chacun, puis Magta Lahjar pour 13%, Aleg pour 12%, Nouadhibou 9%, Sélibaby 5% et Ould Yengé 4%. La présence de El Mina dans les proportions les plus importantes n'est due qu'aux montants élevés distribués en trois opérations réalisées entre 2001 et 2002. Par contre, les proportions de 15% pour Boghé, 14% à Mbagne et Bababé et même 13% à Magta Lahjar et 12% Aleg témoigne le fruit de la rotation plusieurs opérations de crédit réalisées de 1997 à 2004.

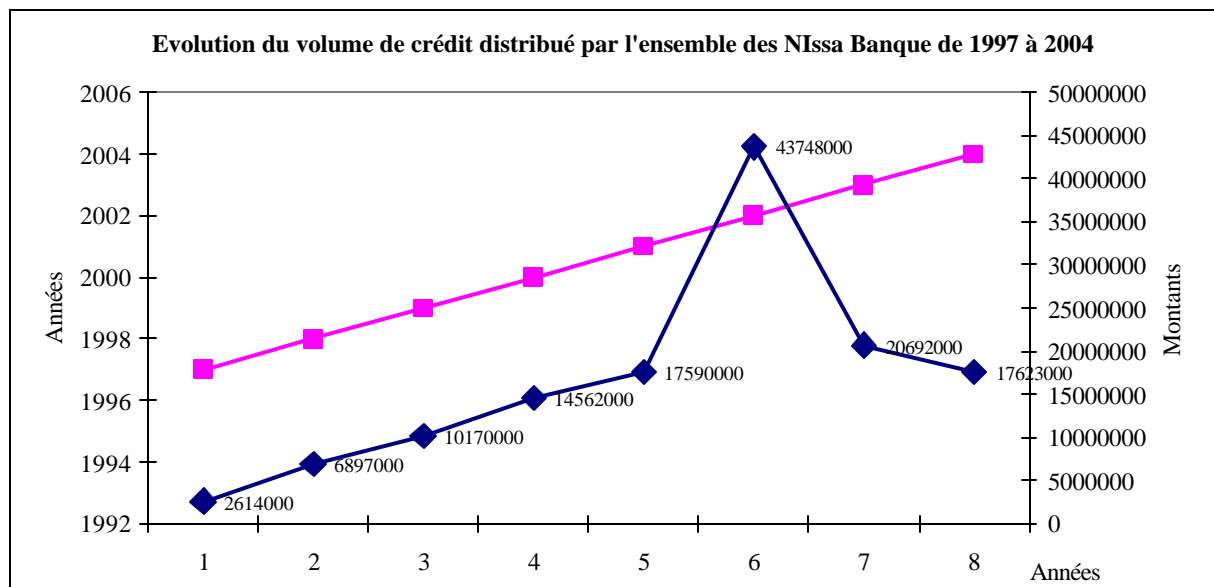
Ci-après, le tableau et la figure donnent, en détail, l'évolution des crédits accordés par chacune des 9 caisses et pour l'ensemble. De 1997 à 2001 l'évolution des crédits accordés a été marquée par une hausse progressive qui passait de 2 614 000 UM au départ à 6 897 600 UM en 1998 puis 10 170 000 UM en 1999, pour atteindre 14 562 000 UM en 2000 et

17 590 000 UM en 2001. Brusquement, les crédits distribués ont fortement haussé pour passer à 43 748 000 UM soit plus de 2,5 fois le montant le plus élevé enregistré précédemment. A la suite, les montants prêtés ont connu une importante baisse passant pour atteindre respectivement en 2003 et 2004 les montants de 20 692 000 UM et 17 350 000 UM. La baisse notée ces dernières années est consécutive aux mesures prises pour bloquer les opérations de crédit et accroître l'effort de recouvrement des crédits impayés. Dans certains cas, la baisse s'explique par les délais parfois longs observés pour reconstituer les fonds de crédit.

Globalement les Nissa Banque de Mbagne, Bababé et Magta Lahjar ont pu maintenir, depuis leur démarrage, une périodicité annuelle d'octroi de crédit. Au niveau des autres structures, des interruptions ont été notées. A Boghé, la rupture avait été favorisée par le changement d'équipe. A Sélibaby, El Mina, et Ould Yengé, les crédits ont été uniquement circonscrits à la période 2001–2003 alors qu'à Nouadhibou, les prêts démarrés, en 1997, ont été suspendus de 1998 à 1999 pour reprendre à partir de l'an 2000.

Dans l'ensemble, un effort de suivi des règles et recommandations dictées par l'équipe d'encadrement a été noté presque partout. Malgré tout, le mode d'octroi du crédit est encore porté, pour plusieurs caisses, sur des modalités très peu en adéquation avec les exigences de fonctionnement de structures mutualistes opérant selon les règles et principes idéalement admis dans le secteur de la microfinance. Dans la quasi-totalité des Nissa Banque, les pouvoirs et responsabilités assumés par les comités crédit ont été très faibles voire nuls du fait d'un manque de répartition et respect des rôles des différents organes. A la limite, la séparation des pouvoirs, dictée par la réglementation pour mieux gérer les caisses, n'a pas été mise en pratique.

Evolution des montants de Crédits distribuées par année et pas Nissa Banque										
Année	MBAGNE	BOGHE	BABABE	NOUADH	ELMINA ²	ALEG	M.LAHJAR	SELIBABY	O.YENGE	TOTAUX
1997	-	990 000	0	824 000	0	800 000	0	0	0	2 614 000
1998	910 000	1 267 600	1 040 000	0	0	1 760 000	1920000	0	0	6 897 600
1999	1 220 000	2 580 000	1 570 000	0	0	2 090 000	2710000	0	0	10 170 000
2000	3 792 000	0	3 030 000	960 000	0	0	2210000	4570000	0	14 562 000
2001	1 450 000	-	2 660 000	3 230 000	4450000	2 020 000	2530000	1250000	0	17 590 000
2002	4 758 000	7 450 000	2 880 000	4 000 000	13 630 000	3 990 000	2540000	1200000	3300000	43 748 000
2003	5 090 000	4 152 000	3 810 000	2 400 000	0	0	3290000	0	1950000	20 692 000
2004	1 600 000	3 370 000	4 650 000	0	0	5 650 000	2080000	0	0	17 350 000
TOTAUX	18 820 000	19 809 600	19640000	11 414 000	18080000	16 310 000	17280000	7020000	5250000	133 623 600



² Il a été octroyé à El Mina en 2002 deux de 5500000 et 8130000 UM consolidés dans le tableau pour avoir le montant de 13630000 UM

8°) La couverture des risques liés à l'offre de crédit

Les crédits accordés sont soumis à des garanties que doivent produire toute coopérative bénéficiaire de prêts. Deux types de garanties sont en vigueur au niveau des toutes les Nissa Banque. Il s'agit, de l'obligation de blocage d'une épargne correspondant à 10% du montant du crédit sollicité accordé et de la caution solidaire fournie par engagement d'une autre coopérative qui accepte de substituer à celle emprunteuse en cas de non paiement. Aucune autre forme de garantie n'est prise en compte contrairement aux pratiques de certaines caisses qui mettent en gage les biens acquis des fonds prêtés ou autres.

Le cautionnement d'une coopérative par une autre est matérialisé par une fiche dite de caution établie par la gérante ou la présidente qui la fera signer par toutes les parties concernées. Contrairement aux pratiques de quelques réseaux ou caisses comme les GEFC, les fiches de caution ne sont pas contre signées, pour authentification, par les autorités. Une fois les fiches établies par la gérante ou la présidente et signées par les parties, elles sont consignées dans les dossiers de crédits de la coopérative bénéficiaire. Elles ne sont pas toutes et partout établies correctement. Pour certaines, toutes les signatures requises n'y sont pas, alors que pour d'autres les informations à mentionner ne sont que partielles.

L'importance de la prise de garantie comme moyen de sécurisation des crédits a été reconnue par toutes les femmes interrogées sur la question. Cependant, les membres des organes de toutes les caisses ignorent réellement les modalités et procédures de réalisation des garanties en cas de non paiement des sommes dues. Sans doute, cela explique le manque de passation des opérations comptables nécessaires pour tous les crédits impayés en particulier ceux qui ont dépassé 3 mois de retard. L'épargne volontaire des coopératives, mise en garantie, devait, en cas de retard avéré, passer en débit du compte des bénéficiaires pour être inscrite au crédit de la Nissa Banque. Ce type d'opération, requis dans le cas d'espèce, est complètement méconnu par les personnes impliquées dans la gestion des caisses. Aussi, arrivent-elles difficilement à expliquer et suivre les procédures de saisine et moyens de pression à utiliser pour faire payer les coopératives ayant porté caution aux bénéficiaires.

En dehors de Aleg, et Bababé qui bénéficient fortement de l'apport des agents du SECF local et autorités en place, aucune autre caisse n'a fait mention des dispositions prises pour amener les cautionnaires des bénéficiaires défaillantes à s'exécuter en lieu et place de l'emprunteur.

9°) Les projets financés par les Nissa Banque

Les crédits obtenus concourent principalement au financement des activités de commerce et de production agricoles et artisanales. Au niveau de toutes les Nissa Banque, les projets financés majoritairement relèvent d'activités commerciales pour une proportion de plus de 50% à 65%. Ils portent uniquement sur l'achat et la vente de produits agricoles et manufacturés. Suivent ensuite, les projets d'exploitation agropastorale (maraîchage et éleveur), la teinture et couture, la fabrique de natte, la boucherie, la fabrique de tente et la saponification.

Au total, 1255 projets ont été financés par les 9 Nissa Banque. La caisse de Boghé, qui en totalise 227 soit 15%, en a financé le plus grand nombre. Elle est suivie de Magta Lahjar pour 16% correspondant à 198 projets, Aleg pour 190 projets soit 15%, Mbagne pour 14% soit 176 projets, Bababé pour 156 projets soit 12%, El Mina pour 126 projets soit 10%, Nouadhibou

pour 82 projets soit 7%, Sélibaby pour 65 projets soit 5% et en fin, Ould Yengé qui a eu à financé 35 projets représentant 3% du total.

NISSA BANQUE	Nbre de projets financés	Nbre de Coop. Membre	Nbre de Coop. Bénéficiaires	Nbre de femmes bénéficiaires crédits
ALEG	190	193	104	6732
BABABE	156	126	100	5845
BOGHE	227	190	172	11948
EL MINA	126	485	105	2663
MAGTA LAHJAR	198	212	115	4236
MBAGNE	176	123	95	7714
NOUADHIBOU	82	180	74	1413 ³
OULD YENGE	35	100	35	1413
SELIBABY	65	129	65	2930
TOTAL	1255	1738	865	43481

Au titre des bénéficiaires, il a été enregistré 1738 coopératives ayant directement contracté des prêts auprès des structures. Si l'on tient compte du partage systématique des crédits reçus entre l'emprunteur direct et la cautionnaire, ce chiffre aurait augmenté d'au moins 35% ce qui porterait l'effectif à plus du nombre officiellement enregistré. Dans quelques Nissa Banque des coopératives ont eu à bénéficier de 2 à 4 crédits. Le nombre de coopératives bénéficiaires le plus élevé a été enregistré par Boghé qui a réalisé 19% des 1738 comptabilisés, puis Magta Lahjar qui en compte 13% à côté de Aleg, Bababé et El Mina qui ont touché chacune 12%, Mbagne 11%, Nouadhibou 9%, Sélibaby 8% et Ould Yengé 4%.

Pour ce qui est des femmes membres des coopératives ayant bénéficié des crédits, 43 481 ont été enregistrées compte non tenu de celles qui auraient reçu des sommes par l'entremise des coopératives cautionnaires. Aussi et comme pour les coopératives, faut-il noter que le décompte des bénéficiaires n'est faite qu'une seule fois. Dans l'ensemble, Boghé reste encore en tête avec 27% suivi de Mbagne avec 17%, Aleg 15%, Bababé avec 13%, Magta lahjar avec 9%, Sélibaby avec 7%, El Mina avec 6% et Nouadhibou et Ould Yengé avec chacune 3%.

10°) Le remboursement des crédits octroyés et l'état du portefeuille des caisses

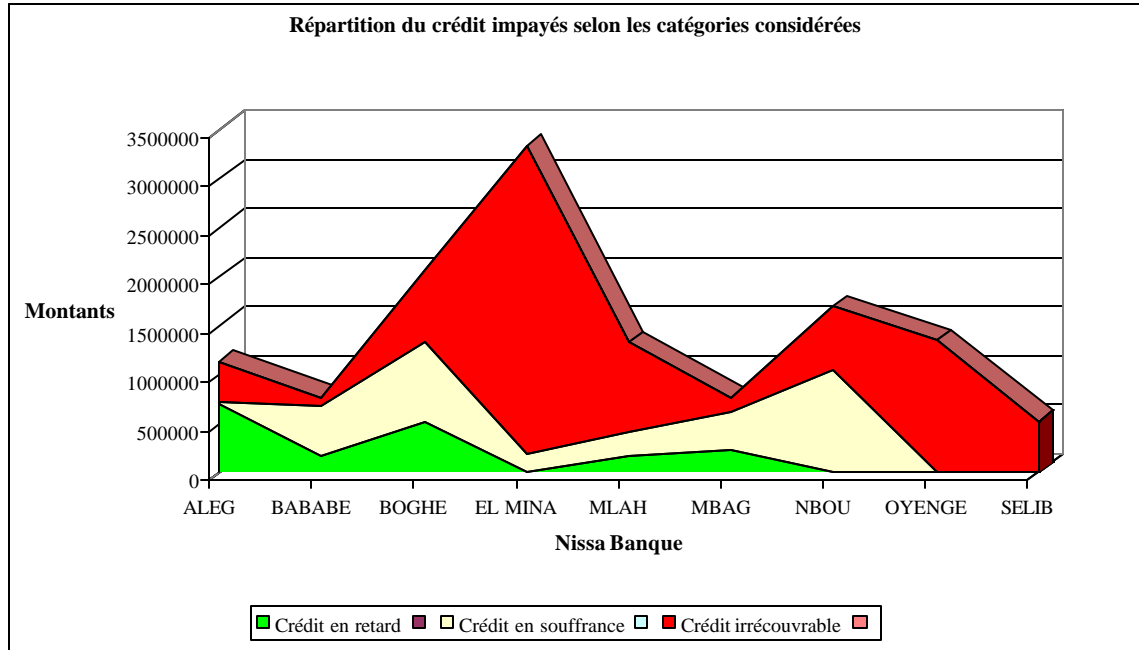
Le taux de remboursement est variable d'une Nissa Banque à l'autre. Le meilleur taux, qui est de 96% a été enregistré par les caisses de Mbagne et Bababé qui sont suivies par Aleg et Sélibaby avec chacune un taux de 93%, Magta Lahjar 92%, Boghé 90%, Nouadhibou 85%, El Mina 82% et Ould Yengé qui enregistre le plus faible taux qui est de 74%. Ainsi, 3 Nissa Banque sont en dessous de la moyenne de l'ensemble qui est de 90%. Globalement, les crédits impayés qui se chiffrent à 12 951 376 UM sur un montant total attendu qui est de 133 733 600 UM, ce qui correspond à 9,68%. Ce montant demeure très important puisque représentant plus du montant des ressources mobilisées par la caisse disposant de plus de fonds.

³ Ce chiffre doit être confirmé par la gérante de Nouadhibou

Etats des crédits distribués, remboursés et impayés

NISSA BANQUE	Ressources mobilisées	Cumul des crédits distribués	Cumuls des crédits remboursés	Cumul des crédits impayés	Taux de remboursement
ALEG	5220700	16310000	15178900	1131100	93%
BABABE	6114300	19640000	18872100	767900	96%
BOGHE	8403620	19809600	17753600	2056000	90%
EL MINA	11933000	18080000	14740300	3339700	82%
MAGTA LAHJAR	5321100	17390000	16055950	1334050	92%
MBAGNE	4501600	18820000	18057974	762026	96%
NOUADHIBOU	6205918	11414000	9714300	1699700	85%
OULD YENGE	2615200	5250000	3910000	1340000	74%
SELIBABY	3693200	7020000	6499100	520900	93%
TOTAL	54 008 638	133 733 600	120 782 224	12 951 376	90%

Les retards de paiement atteignent 3 mois à 2 mois voire plus de 36 mois au niveau de quelques caisses. Le dépouillement complet des crédits et leur classification individuelle ont été faits et présentés dans la deuxième partie. La nécessité de classer le crédit impayé selon le temps de retard est ignorée par les gérantes et les dirigeantes. Elles sont peu conscientes des situations engendrées par les retards et des risques de perte induits pour la caisse. Les opérations comptables et financières qui en résultent ne sont pas passées dans les comptes.



Comme retracé par le graphique ci-dessus, le montant global impayé qui est de 12 951 376 UM est décomposé comme suit : 1 771 050 UM classé comme crédit en retard ((-3 mois) soit 12,67 % contre 3 222 400 UM au titre des crédits en souffrance (3 à 12 mois) soit 24,88 % et 7 957 926 UM soit 61,44 % au titre des crédits en risque de non recouvrables ou de créances douteuses (+ de 12 mois). Pour cette dernière tranche, des retards de 36 mois et plus ont été

enregistrés. Ainsi, le crédit impayé est fortement marqué par la proportion des montants dont le retard dépasse 1 an qui représente 61,44%. La faible proportion du volume de crédit en retard comparé au montant relatif aux prêts en irrécouvrable (au sens comptable) montre les efforts déployés ces dernières années pour recouvrer les fonds octroyés. Les formations offertes et la sensibilisation menée pour le remboursement ont contribué sans doute à combler l'inexpérience de départ qui avait favorisé les limites notées.

Pour faire face à la dégradation de la qualité des portefeuilles, chaque Nissa Banque prend, sous l'impulsion de l'encadrement, des initiatives destinées à recouvrer les sommes non encore remboursées. Rares sont les caisses qui ont recours à la réalisation correcte des garanties souscrites lors de la conclusion des prêts. Certaines déclarent avoir récupéré toute ou partie des fonds mis en garantie obligatoire. Par contre certaines caisses ont eu à mettre en place une commission de recouvrement qui regroupe, les membres des comités de crédit et quelques unes du conseil d'administration.

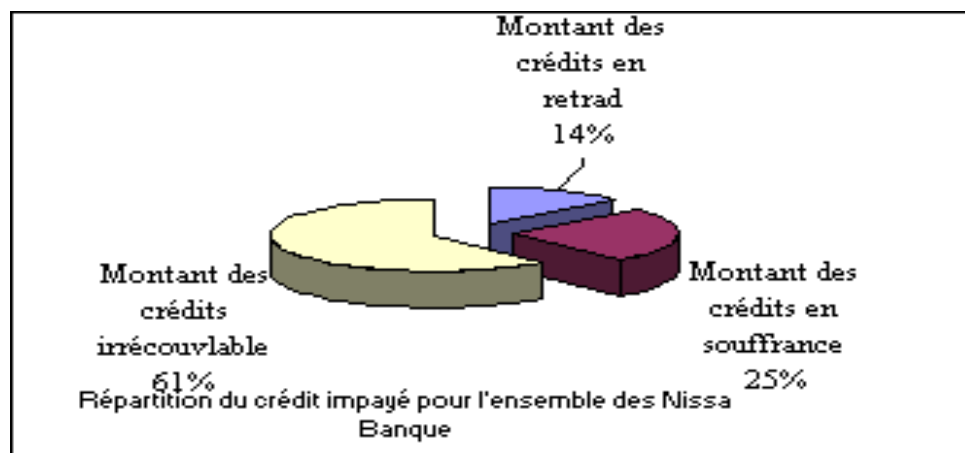
Malgré tout, des difficultés sont encore notées au niveau du recouvrement notamment pour les crédits qui dépassaient 100 000 UM et aussi pour quelques crédits dont la coopérative emprunteuse a eu à partager les fonds avec sa coopérative cautionnaire. Ces difficultés, amplifiées par l'éparpillement des coopératives dans presque toute l'étendue du territoire des Nissa Banque, sont liées au manque de moyens (logistiques et humains) nécessaires pour se rendre régulièrement auprès des débitrices (coopératives devant encore de l'argent à la caisse). L'absence d'adoption et d'utilisation de moyens coercitifs comme le paiement de pénalités de retard ou autres à l'image de ce qui est fait au niveau des CAPEC et autres structures contribuent à la faiblesse de recouvrement. L'application de dissuasion des coopératives mauvaises payeuses pourrait, sans doute, avoir des effets positifs à long terme. Selon les résultats des interviews réalisés auprès de l'échantillon de coopératives mauvaises payeuses et des témoignages reçus, les débitrices concernées appartiennent à des femmes influentes dans leur milieu dont l'existence de leur structure n'est pas certaine. Quelques unes des femmes membres interrogés sur l'éventualité d'appliquer des intérêts de retard ont reconnu la capacité de dissuasion d'une telle mesure. De l'avis des femmes ayant subi de telles mesures, l'application de pénalités de retard est redoutée par les membres des CAPEC et des autres réseaux ruraux comme celui existants à Ould Yengé.

Les caisses réalisant les meilleurs taux de remboursement comme Bababé et Mbagne et même Aleg et Mahta Lahjar qui ont des taux d'au moins 92%, ont eu recours à des modes de pression interpersonnelle et au besoin, ont eu recours à la pression des autorités locales dans le but d'amener les mauvaises payeuses à s'exécuter. Lié au remboursement, les investigations faites sur le montage des dossiers ont signalé des défaillances. Au niveau des caisses où les remboursement sont plus favorables, le montage et l'instruction des dossiers sont apparus mieux préparés qu'ailleurs et le niveau de connaissance mutuelle des membres est plus élevé. Ceci a naturellement contribué à limiter les risques de non paiement.

Du côté des débitrices, les femmes interrogées ont évoqué, comme facteurs ayant contribué au non paiement des sommes en retard, les difficultés à exploiter et à rentabiliser les fonds reçus et les pertes d'exploitation des projets dues à diverses contraintes du milieu et du marché. A côté de cela, il a été relevé, le détournement de l'objet du crédit et l'utilisation des fonds pour acquérir des équipements alors que le financement devait concourir à couvrir des fonds de roulement. Des cas d'utilisation des fonds prêtés pour le rembourser d'autres crédits ont été signalés notamment à Nouakchott.

ETAT DU PORTEFEUILLE DE L'ENSEMBLE DES NISSA BANQUE

NISSA BANQUE	Montant impayé	DUREE ET MONTANTS IMPAYES								
		(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois	(+ 24 mois)
ALEG	1131100	687500	0	0	30500	50000	44000	136300	50000	132800
BABABE	767900	168400	362000	150000	0	87500	0	0	0	0
BOGHE	2056000	518200	242400	200000	369100	188100	408200	130000	0	0
EL MINA	3339700	0	0	19100	175800	882700	542600	0	0	1719500
MAGTA LAHJAR	1334050	164350	0	73500	172000	300000	150000	45000	197700	231500
MBAGNE	762026	232600	341600	50000	0	0	0	0	62826	75000
NOUADHIBOU	1699700	0	436600	566700	33100	329000	0	0	0	334300
OULD YENGE	1340000	0	0	0	0	113800	400200	750400	0	75600
SELIBABY	520900	0	0	0	0	0	0	0	200000	320900
TOTAL	12951376	1771050	1382600	1059300	780500	1951100	1545000	1061700	510526	2889600

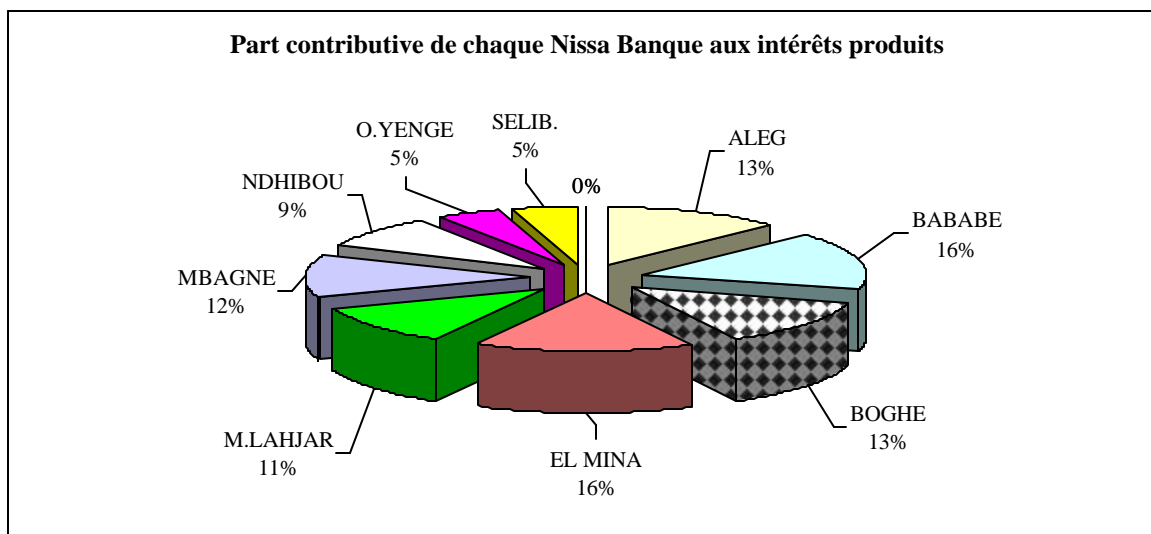


Montant crédit impayé	12951376
Montant crédit en retard	1771050
Montant crédit en souffrance	3222400
Montant crédit irrécouvrable	7957926

11°) Les intérêts tirés des crédits accordés

L'accès au crédit étant subordonné à l'acceptation de paiement d'un intérêt, calculé sur application du taux de 12% l'an sur le montant prêté et au prorata temporise, un montant de 9 164 038 UM a été collecté, comme produits des prêts. Le taux d'intérêt est appliqué pour calculer ce qui est couramment et partout appelé frais administratifs pour, selon les explications reçues des femmes, éviter de parler « d'intérêt » du fait des considérations religieuses défavorables qui s'y attachent. Au total, les 9 Nissa Banque ont eu à produire individuellement et globalement les montants présentés par le tableau ci-dessus qui dégagent par ailleurs le cumul des crédits accordés et montants qui ont été décaissés.

NISSA BANQUE	Cumul des crédits distribués	Montants décaissés	Intérêts perçus
ALEG	16310000	15 138 600	1160400
BABABE	19640000	18 069 000	1515800
BOGHE	19809600	18 623 280	1200120
EL MINA	18080000	16 633 600	1446400
MAGTA LAHJAR	17390000	16 364 100	1043100
MBAGNE	18820000	17 690 900	1128600
NOUADHIBOU	11414000	10 585 582	828418
OULD YENGE	5250000	4 832 000	420000
SELIBABY	7020000	6 598 800	421200
TOTAL	133 733 600	124 535 862	9 164 038



Comme le laissent apparaître les % mis en évidence par le graphique ci-dessus, Bababé et El Mina en ont produit le plus avec des proportions de 16% chacune, puis Aleg et Boghé pour 13% chacune, Mbagne 12%, Magta Lahjar 11%, Nouadhibou 9% et Sélibaby et Ould Yengé 5% chacune.

Paradoxalement, certaines caisses qui disposent de moins de ressources ont eu à produire presque autant voire plus que El Mina qui a disposé de plus de fonds. C'est le cas de Bababé, Mbagne, Aleg, Boghé et même Magta Lahjar. Une telle performance notée au niveau des caisses a été rendue possible par le fait que ces structures qui ont eu à démarrer bien avant El Mina ont eu un taux de rotation de leurs fonds plus élevé. Tout de même et vue sous un autre angle, il faut noter que les structures ayant le taux de contribution aux intérêts le plus faible ont aussi réalisé des performances appréciables. Toute proportion gardée, Ould Yengé et Sélibaby qui ont disposé de moins de ressources dans des délais limités ont eu à profiter très positivement des ressources malgré le nombre de tranches de crédit limité à 3 opérations là où certaines caisses ont pu réaliser 18.

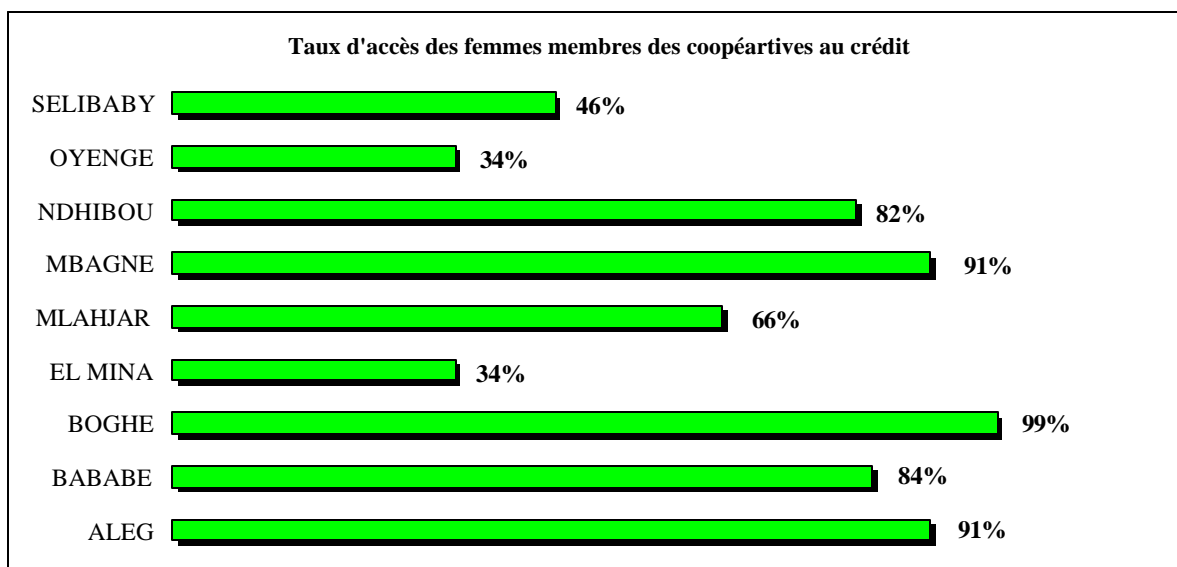
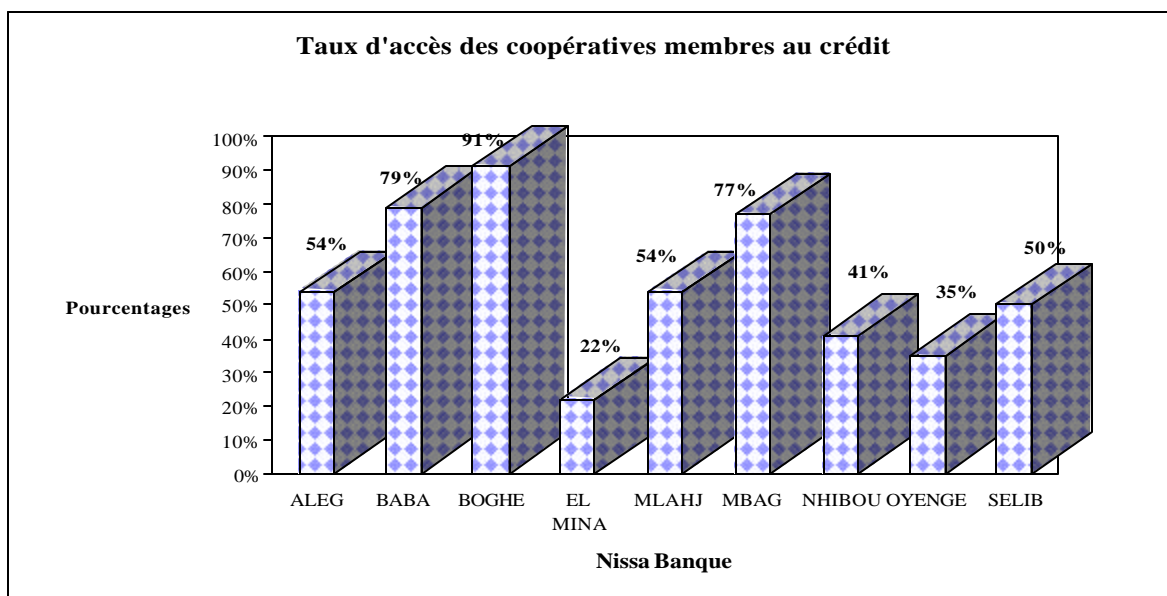
Les montants supportés par les coopératives bénéficiaires sont précomptés à la conclusion du contrat de prêt. Par cette option, la coopérative bénéficiaire de crédit ne reçoit que le montant accordé déduction faite des intérêts à supporter. Ainsi, pour 133 733 600 UM accordés, les Nissa Banque n'ont eu à décaisser que 124 535 862 UM déduisant alors, à la source, les intérêts chiffrés à 9 164 038 UM. Cette pratique, en vigueur dans toutes les caisses, place les coopératives dans une situation de ne bénéficier que d'une partie des ressources devant couvrir les besoins qui étaient à l'origine de leur demande de prêt. Vue sous un angle économique et financier, cette pratique renchérit le crédit et accroît l'effort de rentabilisation des fonds empruntés. Elle induit naturellement des risques pouvant soit engendrer des difficultés de paiement ou l'absence de réalisation des profits escomptés. Au niveau de toutes les caisses, les femmes interrogées sur cet aspect, ont eu à regretter une telle pratique qu'elles souhaitent voir substituer par la mise à disposition de la totalité des fonds, à charge pour elles de payer à échéance, les intérêts en même temps que le principal.

Sur la perception négative des taux d'intérêt, plus de 60% des femmes interrogées ont eu à faire référence aux considérations religieuses souvent avancées par les membres des coopératives dont une partie auraient d'ailleurs quitté pour cela. Sur l'application de l'intérêt, 80% des femmes interrogées qui ont effectivement reçu un crédit et par ailleurs celles n'ayant pas encore bénéficié de prêts, souhaitent l'élimination de l'application d'intérêt tout en affirmant, que si cela s'impose elles sont prêtes à en supporter la charge. Quelques unes parmi elles souhaitent voir les Nissa Banque élargir l'offre à la possibilité de bénéficier de crédit « Mourabaha » qui permettrait de toucher, en lieu et place de l'argent, des marchandises acquies directement auprès des commerçants par l'entremise de la Nissa Banque qui paierait, directement à ce dernier. Actuellement, aucune Nissa Banque n'offre cette possibilité. Sur la place, le réseau des CAPEC offre cette possibilité qui ne représente qu'une part relativement limitée de ses opérations. Au niveau des GFEC, des tentatives marginales ont été faites pour satisfaire les membres.

Les produits obtenus de ces intérêts contribuent essentiellement au renforcement des ressources propres des Nissa Banque. Leur volume est encore largement tributaire du rythme d'allocation des crédits et donc de la rotation des fonds disponibles. L'option de n'allouer des crédits qu'après reconstitution des fonds, donc après remboursement, ne permet pas d'aller au-delà d'un rythme de production annuelle. D'ailleurs faut-il souligner, avec insistance, qu'une telle politique est, vue la qualité des portefeuilles des Nissa Banque et globalement, de nature à sanctionner les coopératives qui s'acquittent correctement de leurs dettes et récompenser les membres bénéficiaires mauvais payeurs. A l'avenir, une telle option serait à remettre en cause pour répondre aux demandes au fur et à mesure qu'on en reçoive et selon les ressources disponibles. Evidemment, cela serait subordonné à l'amélioration des capacités des Nissa Banque.

12°) Les taux d'accès des coopératives et de leurs membres aux crédits

Pour l'ensemble, le taux moyen d'accès des coopératives membres au crédit est de 73%. Ce taux, qui ne tient compte que de l'accès des coopératives ayant directement contracté des prêts serait accru si l'on décomptait celles qui en ont reçu par l'intermédiaire de la structure qu'elles ont porté caution. La Nissa Banque de Boghé, avec 91% a eu le taux d'accès le plus élevé des coopératives bénéficiaires. Viennent, successivement après, Bababé avec 79%, Mbagne avec 77%, Magta Lahjar et Aleg pour chacun 54%, Sélibaby pour 50%, Nouadhibou pour 41%, Ould Yengé avec 35% et en fin, en dernière position, El Mina qui n'enregistre que 22%.



Pour ce qui est du taux d'accès des femmes membres au crédit, il a été enregistré, pour l'ensemble, un taux moyen de 50%. Comme précédemment, Boghé enregistre le plus fort taux à côté de Mbagne et Aleg qui réalisent chacun un taux de 91%, Bababé enregistre 84% puis Nouadhibou qui fait 82%, Magta Lahjar 66%, Sélibaby 46% et Ould yengé et El Mina qui

enregistrent individuellement 34%. Comme avancé plus haut, ces différents taux seraient améliorés si l'on tenait compte du fait que certaines coopératives bénéficiaires de crédit ont eu à partager les montants reçus avec leurs cautionnaires.

Etats récapitulatifs des bénéficiaires et taux d'accès au crédit des coopératives et femmes membres

NISSA BANQUE	Nbre de Coop. Membre	Nbre de femmes membres	Nbre de projets financés	Nbre de Coop. bénéficiaires	Nbre de femmes bénéficiaires crédits	Taux d'accès au crédit des femmes membres	Taux d'accès des coop. membres
ALEG	193	6454	190	104	5845 ⁴	91%	54%
BABABE	126	6928	156	100	5845	84%	79%
BOGHE	190	12109	227	172	11948	99%	91%
EL MINA	469	7845	126	105	2663	34%	22%
M.LAHJAR	212	6447	198	115	4236	66%	54%
MBAGNE	123	8497	176	95	7714	91%	77%
NOUADHIBOU	180	1921	82	74	950 ⁵	82%	41%
OULD YENGE	100	4130	35	35	1413	34%	35%
SELIBABY	129	6378	65	65	2930	46%	50%
TOTAL	1722	59941	1255	865	43481	73%	50%

13°) Situation et état des infrastructures et équipements des Nissa Banque

L'état des équipements des Nissa banque est globalement marqué par l'absence de locaux décents et sécurisés. Aucune des 9 structures ne dispose de local adéquat. Trois (3) structures sont installées dans des locaux prêtés. Il s'agit de Bababé qui est logée dans le bureau de la chef d'antenne régionale dont le bureau est en état de forte dégradation, de Nouadhibou qui est installée au sein de l'antenne SECF dans une pièce appropriée, de Boghé qui est aussi hébergée par l'antenne SECF et de El Mina qui est logée dans le centre de Promotion féminine de la localité qui est en bon état. Une seule Nissa Banque (1), Magta Lahjar a eu à louer, au coût de 6000 UM, une partie de la boutique de la gérante. Au-delà, les activités des Nissa Banque se tiennent au niveau des domiciles des présidentes où se trouvent stockés entièrement ou partiellement les équipements dont dispose la caisse.

Au niveau mobilier et matériel, essentiellement offert par UNICEF, 5 caisses sur 9 disposent de bureaux en bon état, 2 disposent chacun d'un ordinateur à configuration complète équipé d'imprimante (dont 1 de Nouadhibou qui intègre un scanner de très bon). Pour Nouadhibou, qui reste la caisse la mieux équipée et El Mina, le matériel informatique a été offert par le Corps de la Paix qui leur avait aussi affecté des volontaires. Six (6) Nissa Banque disposent de coffre fort, 7 ont une à deux machines à écrire (arabe et/ou français), 6 ont une calculatrice, 3 disposent de ventilateur, 5 ont des chaises et des bancs et 7 disposent d'armoires métalliques

⁴ Chiffre en cours de révision auprès de la Nissa Banque

⁵ Chiffre à confirmer

dans lesquelles se trouvent rangées pour certaines les fournitures et documents de la caisse. Des stocks de fournitures sont encore disponibles auprès de toutes les caisses.

Globalement, les caisses ont un besoin pressant de locaux appropriés et sécurisés à installer en zone publique équidistante des membres. L'image physique positive des caisses, combien important pour ce type de structure et d'activités, en dépend. Pour se réunir et traiter des questions concernant la vie des caisses, les femmes des organes, notamment celles appartenant aux caisses qui ne disposent pas de locaux, rencontrent beaucoup de difficultés à travailler à l'aise malgré les efforts fournis par les présidentes qui les accueillent. Par endroit, la conservation des documents dans des caisses, est fréquemment altérée par le mode de stockage et les multiples risques de perte d'informations. Les multiples manipulations des cartons qui les contiennent contribuent aussi à la dégradation des documents.

Etat des infrastructures et équipements disponibles auprès des Nissa Banque

Désignation	Equipements et infrastructures disponibles	Statut			Etat	
		Propriété	Location	Prêt	Bon	Défectueux
Local	5	0	1	4	3	2
Bureau	5	5	0	0	5	0
Unité centrale	2	2	0	0	2	0
Ecran	2	2	0	0	2	0
Onduleur	2	2	0	0	2	0
Imprimante	2	2	0	0	2	0
Armoire	7	7	0	0	6	1
Coffre fort	6	6	0	0	6	0
Chaise	5	4	0	2	5	0
Ventilateur	3	2	0	1	3	0
Fourniture	9	9	0	0	9	0
Machine à écrire	7	6	0	0	6	1
Calculatrice	6	6	0	0	6	0
Banc	2	2	0	0	2	0
Flip Shart	1	1	0	0	1	0

14°) Les charges supportées

Charges	Montants moyens supportés	Effectif	Structures supportant les charges			
			NISSA BANQUE	SECF	UNICEF	OXFAM-GB
Personnel						
• Gérante	10000 à 15000	5	5	0	0	0
• Agent de crédit	0	0	0	0	0	0
• Caissière	0	0	0	0	0	0
Electricité		3	0	3	0	0
Transport		9	3	1		6
Fourniture		9	0	0	9	9

Au titre des charges, il faut noter que les Nissa Banque en supportent très peu. Les 5 caisses qui disposent de gérantes, paient des salaires ou indemnités mensuelles variant entre 10 000 à 15 000 UM. Les caisses qui ne disposent pas de gérantes ne supportent aucune charge de personnels. Trois (3) des 4 caisses logées dans des locaux prêtés, utilisent de l'électricité payée par les antennes SECF ou le responsable des Centres de Promotion féminine. Au titre des frais de transport, les 9 Nissa Banque paient, sur concours des fonds OXFAM GB, les charges de déplacement des membres des organes lors des rencontres périodiques ou des déplacements pour le recouvrement des créances auprès des coopératives débitrices. Quelques rares structures contribuent, par les moyens propres, à la couverture des dépenses. Quand aux fournitures, des acquisitions sont faites par les caisses en cas de rupture des stocks mises à disposition par les partenaires.

Pour l'essentiel, les coûts supportés, annuellement par les Nissa Banque ont été limités aux montants alloués par OXFAM GB pour le fonctionnement. De leur création à la date du 30/08/2004, les dépenses totales engagées ont été de : 632 600 UM pour El Mina, de 92 000 UM pour Nouadhibou, de 476 500 UM pour Magta Lahjar. Les dépenses des autres caisses ne sont pas encore disponibles. Partant de là, on relève que les Nissa Banque ne supportent jusqu'ici, que très peu de charges. Si l'on rapproche cela aux produits générés dans la période et aux multiples avantages qu'en tirent les membres, la viabilité des caisses, dans ce contexte, n'est pas remise en cause. Pour confirmer cela, il serait nécessaire de partir de simulations plus soutenues bâties sur des perspectives de professionnalisation et de fonctionnement optimal des Nissa Banque.

15°) Outils et supports utilisés par les Nissa Banque

Au niveau de chaque caisse, des outils et supports de travail ont été introduits, depuis la création des caisses. Ces outils diversement conçus et utilisés, ont été progressivement harmonisés suite après conception de fiches standard et élaboration d'un guide d'utilisation couramment appelé manuel de procédures. L'implantation des outils de promotion et leur mode d'utilisation ont été facilités par l'équipe d'encadrement. La disponibilité des fiches et le mode d'utilisation ne sont pas uniformes au niveau des différentes caisses. L'intérêt à en disposer est diversement partagé. Certaines gérantes les trouvent intéressantes mais compliquées et difficilement utilisables par elles alors que d'autres les trouvent encombrantes, peu utiles et sources de confusion pour la saisie des opérations. Nonobstant ces considérations, les gérantes et les membres des organes fournissent des efforts non négligeables pour les remplir en vue de répondre aux souhaits de l'encadrement. Pour la plupart, elles agissent par conformisme et non par nécessité de gestion. Les difficultés d'utilisation des outils notées sont fortement expliquées par l'indisponibilité du minimum de capacité en technique comptable indispensable aux gérantes et membres des organes pour réaliser correctement les tâches qui leur reviennent. A l'état actuel des choses, on requiert d'elles des aptitudes et tâches qu'elles arriveraient difficilement à produire. Ainsi, il convient de poursuivre le renforcement de leurs capacités et mettre à leur disposition des ressources humaines additionnelles capables de combler les limites notées. Dans l'immédiat, il serait important de pallier les insuffisances en mettant en place un système de contrôle des opérations comptables pour toutes les caisses. Cette tâche pourrait être assumée par l'équipe d'encadrement ou une structure tierce. Les outils et supports actuellement disponibles devraient être aussi questionnés en fonction de leur utilité au regard des capacités des femmes qui en usent pour éviter toute confusion et surcharge dans les opérations. L'utilisation optimale du guide établi comme manuel de procédures et des fiches qui y sont contenues

devrait être revue de manière plus efficace. Ces fiches peuvent être consignées ou reprises dans les registres pour minimiser les risques de pertes et les difficultés de classement.

16°) Les activités de renforcement des capacités, de suivi et d'encadrement des caisses

Pour le développement des Nissa Banque, un système d'encadrement a été mis en place. Les services offerts ont porté sur le renforcement des capacités des dirigeantes et gestionnaires des caisses, le suivi des activités développées et des indicateurs de performance des caisses et l'évaluation périodique des actions développées, méthodes et outils de travail.

L'encadrement a été entièrement assuré par les agents du SECF provenant des niveaux central et local. Pour réaliser leurs activités, le SECF a bénéficié de l'appui financier et logistique constant de l'UNICEF et OXFAM GB. L'apport technique de l'encadrement dans la promotion des caisses a été important durant toute la période considérée. Cependant, le nombre limité de personnes chargées de s'occuper des caisses dans des zones éloignées et la réduction des activités en particulier ces dernières années ont diminué les actions développées par l'équipe d'encadrement et leur efficacité. Comme pour les GFEC, la démarche et le mode d'appui privilégiés ont fondamentalement été focalisés sur une option qui laissait très peu d'initiatives favorisant l'apprentissage des femmes par démonstration continue des bonnes pratiques comptables et financières. Les limites constatées à ce niveau ont été renforcées par la faiblesse des capacités techniques des femmes en matière de gestion de mutuelle d'épargne et de crédit.

L'équipe d'encadrement a eu aussi à assurer l'essentiel des activités de formation des membres des organes et des gérantes. Toutes les caisses ont eu à bénéficier de sessions de formation dispensées, la plupart du temps, après les assemblées générales annuelles dans le but de doter les nouvelles élues de capacités leur permettant de jouer pleinement leurs rôles. Les sessions, qui duraient au maximum 5 jours jugées très limitées par les femmes concernées, ont été offertes en commun à tous les membres des organes. Dans de telles formations, le souci d'efficacité recommandait, compte tenu du temps limité et du faible niveau technique de chaque groupe, de concevoir et d'offrir, à chaque catégorie d'organe et des gérantes séparément, des modules axés sur les rôles et responsabilités spécifiques. Naturellement, il conviendrait aussi de prévoir les aspects devant faire l'objet de tronc commun étant donné les liens organiques et la nécessité d'avoir une bonne articulation et dynamique des organes et de leurs dirigeantes.

En ce qui concerne les techniques de communication et de formation, il convient de souligner que les pédagogies utilisées, jusqu'ici, devraient être revues pour faciliter la perception et la bonne mémorisation des contenus des modules par les apprenantes. On devrait garder à l'esprit que traduire un contenu technique, fût-elle en langues nationales, ne signifie pas forcément en faciliter la compréhension et garantir l'appropriation. En perspective, il faudrait aussi penser à des supports appropriés, à mettre à la disposition des apprenantes, sous forme d'aide-mémoire destinés à offrir aux membres des organes la possibilité de revisiter le contenu des sessions. Dans ce sens et étant donné que les aspects portant sur les rôles et responsabilités des membres des organes changent très peu, on pourrait concevoir des guides illustrés, en arabe et français, sur support papier et/ou à des cassettes à vulgariser au niveau des caisses et de leurs membres. L'accessibilité des contenus aux analphabètes devrait aussi être garantie de manière à ne pas marginaliser celles qui en sont victimes dans la gouvernance des caisses comme cela est souvent connu dans de telles structures.

Actuellement, l'équipe d'appui technique, qui mobilise au maximum, 3 personnes du niveau central, arrive, difficilement à assurer les 2 visites terrain qu'elle effectuait au niveau de chaque Nissa Banque pour le suivi des activités. La qualité de l'appui est encore dépendante de la capacité technique des ressources humaines impliquées qu'il convient de renforcer, à plusieurs égards, par des formations portant sur des aspects spécifiques liés aux nécessités devant permettre d'aller vers une professionnalisation des caisses et des personnes qui y sont actives. Les moyens matériels et techniques, de même que les actions développées pour le suivi, ont été très insuffisants. Egalement et comme pour les GFEC, l'encadrement n'a pas fait la différence entre les tâches et fonctions assurables par les Nissa Banque et celles qu'il aurait dû réaliser pour pallier les insuffisances techniques des gérantes et des membres des organes. L'efficacité de l'encadrement fourni par le SECF a souffert d'un manque de définition claire des rôles et responsabilités des acteurs situés au niveau central et local impliqués dans l'appui aux Nissa Banque. Les actions développées par le niveau local, déterminantes pour le bon fonctionnement des caisses (exemple de Bababé) ont été très tributaires de la fréquence des missions effectuées par le niveau central. L'implication accrue des chefs d'antenne et la mise à disposition de locaux et moyens de locomotion comme à Nouadhibou a été un levier important pour les caisses notamment pour le recouvrement des crédits impayés.

4.5 Effets et impact du projet

Les effets et impact de la Nissa Banque, engendrés par la création des caisses et l'offre de services au profit des coopératives, sont, globalement, positifs.

4.5.1 Au plan économique et financier

Dans les 9 localités touchées, en milieu rural et urbain, les caisses installées qui sont apparues comme de puissants leviers de mobilisation des femmes aux fins de développement d'activités économiques, ont permis aux coopératives bénéficiaires dont le taux d'accès moyen au crédit enregistré est de 44% de disposer de ressources finançant des projets dans le secteur du commerce, de l'artisanat et des services. Les effets notés s'expriment en terme de disponibilité de moyens, d'accroissement de capacités de production et d'exploitation d'opportunités économiques.

Au titre de l'impact, le premier niveau noté est d'abord l'accroissement des revenus des coopératives et des femmes qui ont eu à exploiter directement, à leur profit, une partie des crédits reçus du fait de l'option adoptée par certains bénéficiaires consistant, compte tenu de la faiblesse des montants reçus, laisser les fonds, à tour de rôle, aux femmes membres. Cette pratique, notée au niveau des 9 caisses, est apparue très efficace pour faire profiter individuellement chacune des crédits. Dans ce cadre, le deuxième niveau d'impact enregistré est la disponibilité et la constitution progressive de ressources financières utilisées en partie comme capital pour la poursuite des activités ou comme moyens de couverture des besoins du ménage. Prioritairement, les femmes qui ont bénéficié des sommes distribuées avancent, comme dépenses engagées grâce aux profits obtenus, celles de santé, alimentaires et d'éducation des enfants. Au niveau de plusieurs coopératives comme Sabou Allah, touchée par la Nissa Banque de Bababé, ce système a réellement très bien fonctionné. Dans ce village, la coopérative, active dans l'artisanat d'art, qui a eu à bénéficier d'un crédit de 120 000 UM, a mis en place ce système laissant mensuellement les fonds à deux femmes qui exploitent leurs propres activités, en tirent des profits et passent le relais à d'autres pour poursuivre, après,

leur initiatives avec les ressources propres tirées. Selon les témoignages reçus des entrevues réalisées d'où il a été calculé, par reconstitution, la disponibilité d'au moins 25 000 UM dès le premier mois, au niveau de 4 femmes, le système a offert d'importantes opportunités à chacune. Des simulations faites, il en est ressorti, au bout de 12 mois, une constitution progressive de capital représentant plus du double du montant de départ et par ailleurs un accroissement de revenus contribuant à l'amélioration des revenus des ménages et de leurs conditions de vie. Pour ces femmes, les profits tirés sont prioritairement affectés à la prise en charge des soins des enfants et des autres membres des familles, des frais scolaires et des besoins personnels liés à certaines cérémonies familiales. Toutes ont eu à mettre en évidence leur plan de consolidation de leurs activités pour leur autonomie économique.

Des exemples de réussite très intéressants sont notés auprès de la totalité des femmes interrogées sur la rentabilité des fonds alloués à leurs coopératives. A Mbagne où les crédits en question ont été entièrement remboursés et comme annoncé plus haut, le système de partage des fonds empruntés, pratiquement en vigueur auprès de toutes les coopératives bénéficiaires, a permis à bon nombre de femmes de démarrer des activités personnelles d'où des profits non négligeables sont tirés. L'effet direct de l'exploitation des fonds obtenus, individuellement, a été, pour beaucoup, l'acquisition de moyens de production comme les moulins à patte d'arachide, les fabriques de grillages et les boutiques. Des entrevues réalisées avec deux femmes qui ont acquis par le partage des ressources obtenues de la Nissa Banque par leur coopérative des moulins de patte d'arachide, exploités au quotidien, il est ressorti, pour chacune, un profit journalier de 200 à 400 UM déduction faite du paiement de la personne chargée du maniement. Ces femmes, qui ont aisément relaté leur système d'exploitation et les intéressants profits qu'elles en tirent, affirment avoir constitué des épargnes importantes à côté de l'accroissement de leurs revenus dont une partie est aussi utilisée pour faire face aux frais de scolarité et de santé de leurs enfants d'alimentation au niveau de leur ménage. A côté de ces deux femmes, une autre âgée de 56 ans, a acquis une fabrique de grillage qu'elle exploite et met sur le marché local. Celle-ci qui avait suivi avant une formation a trouvé, dans ce système de partage des fonds, l'opportunité de réaliser ses ambitions. Elle a constitué son capital propre qu'elle continue de mettre à profit pour obtenir d'importants revenus. A notre passage, un stock de matière première d'une valeur de 19 000 UM était disponible et même qu'un rouleau de 25 mètres de grillage évalué à 80 000 UM, en attente de vente. Grâce à sa micro entreprise, la femme a pu améliorer très considérablement le bâtiment de son mari en finançant complètement l'acquisition de tôles de couverture remplaçant alors la paille qui y était pour un investissement de 180 000 UM. Presque partout les Nissa Banque ont contribué à valoriser l'esprit entrepreneurial.

De ces exemples qui ont été presque partout enregistrés au niveau des différentes caisses, on en déduirait que les fonds reçus par les coopératives profitent individuellement aux femmes membres. Au niveau des coopératives où les femmes exploitent ensemble les activités financées par les crédits reçus des caisses, les effets et impact positifs ont été moins saisissables sur les individus. Ceci est expliqué par la faiblesse des montants prêtés (40 000 à 150 000 UM) et par la taille des coopératives qui dépasse, dans plusieurs cas, 200 femmes. L'enseignement qu'on en tire est que la coopérative est demeurée un outil de développement d'une solidarité et cautionnement mutuel entre femmes et un support de mobilisation de celles-ci aux fins de les inciter à s'impliquer davantage à des activités économiques.

Signalons, pour le regretter que les Nissa Banque n'ont pas pu renforcer le niveau des effets et impact attendu pour ce qui est de la mobilisation et la sécurisation, de manière importante, de l'épargne des femmes, de leurs coopératives et des autres membres des communautés visées.

4.5.2 Au plan sanitaire, éducative, nutritionnel et socio-culturel

1°) Apport de la Nissa Banque au changement de comportement

En plus des effets et impact économique, les Nissa banque ont contribué réellement à promouvoir un changement de mentalité et de comportement au niveau des femmes et pour les membres de leurs ménages. Ceci a été suscité, favorisé et renforcé par le volet «Savoir pour Sauver » qui a été introduit et intégré comme produit de la Nissa Banque à côté des services financiers relatifs à l'épargne et au crédit. Les différents thèmes, abordés dans ce volet, ont été reconnus comme aspects importants ayant favorisé une meilleure perception des enjeux liés aux questions sanitaires, de nutrition, éducatives et de bien d'autres pratiques néfastes comme le gavage et les MGF. Au total, 92% des femmes interrogées, au sein de la soixantaine de coopératives visitée, ont affirmé que, les cassettes mises à leur disposition comme support de vulgarisation et de sensibilisation pour l'adoption d'attitudes responsables favorisant le mieux être social, sont très utiles. Elles trouvent que ce type de support est très adapté pour leur milieu.

L'écoute fréquente de ces cassettes à l'occasion des rencontres publiques et parfois privées pour certaines, leur a permis de développer plus de sensibilité aux questions et messages abordés. Trois femmes en état de grossesse interrogées dans des zones différentes ont fait état de l'influence favorable du contenu des cassettes sur le suivi de leur état et du suivi sanitaire des enfants. Une parmi elles, épousée à l'âge de 13 ans au moment où elle réalisait de bons résultats scolaires, déclare que, sa sensibilité actuelle, aux risques liés aux mariages précoces et ses effets probables sur la scolarisation des filles, l'a amené à convaincre et convenir avec son époux de ne pas faire connaître de telles situations à leurs filles. Globalement, le volet «Savoir pour Sauver a été fortement apprécié. Les coopératives qui n'ont pas encore reçu de cassettes ont vivement souhaité en disposer. Certaines qui en disposent mais n'ont pas de magnétophone, regrettent de n'avoir pas pu accéder au contenu.

La Nissa Banque de Bababé a eu à intégrer le plus l'engagement de réelle vulgarisation des cassettes et le recours fréquent au volet « Savoir pour Sauver » comme conditionnalité d'accès au crédit. A cet effet, l'avis du responsable du centre de santé sur l'adoption de bonnes pratiques par les femmes des coopératives candidates au crédit serait requis avant l'accord de prêt. L'avis de ce dernier est requis lors des Comités techniques.

2°) Contribution du projet à la participation des femmes à la prise de décision

Les Nissa Banque ne sont ouvertes et n'offrent de services qu'à des coopératives de femmes. Ainsi, les instances de prise de décision des caisses sont entièrement occupées par des femmes analphabètes ou non. Celles –ci prennent les décisions de gestion qu'elles délèguent aux gérantes dans les caisses qui en disposent. La qualité de la participation à la prise de décision à ce niveau est globalement bonne. Cependant, des écarts sont notés sur le niveau de participation des femmes analphabètes et les autres. Presque partout, celles qui savent lire et écrire et, participent activement à la tenue des documents des caisses, ont une plus grande maîtrise des informations et restent plus en contact et en communication avec les personnes externes à la Nissa Banque. Ceci est encore constaté là où une des deux langues est préférée à l'autre.

Au niveau des autres instances locales où se prennent des décisions touchant la communauté comme les conseils municipaux, les comités de santé, les associations de parents d'élèves, les

comités de gestion des points d'eau et autres, les femmes sont encore faiblement représentées. Lors des rencontres, où en général une seule prend part aux travaux, son avis est peu influent sur celui des hommes. Trois des rares femmes membres des conseils municipaux dont une est vice maire ont fait état de leur capacité à influencer les décisions que prennent les hommes lors des délibérations. Pour elles, les multiples rôles, responsabilités et activités assumés dans le cadre du projet Nissa Banque ont contribué à accroître les initiatives qui permettraient d'être plus présent au niveau des instances de prise de décision.

3°) Contribution du projet aux changements des rapports homme- femme

Précédemment, il a été relaté, les multiples effets et impact positifs engendrés par l'accès des coopératives et de leurs membres au crédit. L'impact enregistré du crédit auquel ont eu accès, directement ou indirectement les ménages, a été fortement apprécié partout par les hommes interrogés, conjoints, frères et/ou pères des femmes bénéficiaires. Au niveau des caisses visitées, 100% des hommes interrogés sur l'utilité de la Nissa Banque ont eu à reconnaître que celle-ci a offert à leurs ménages des avantages qu'ils arriveraient difficilement à obtenir sans l'accès au crédit de leurs épouses, sœurs ou filles. Quatre époux interrogés ont reconnu que la perception et l'image qu'ils avaient de leur épouse a très positivement été influencée par l'acquisition progressive de pouvoir économique de leurs conjointes. Ces hommes, et mêmes d'autres dont les femmes interrogées ont fait état, ont eu à déclarer avoir vaincu les résistances qu'ils développaient au départ pour la non adhésion des femmes aux caisses, leur participation aux réunions en particulier hors de leurs villages.

De l'avis de quelques femmes et au niveau de toutes les caisses, quelques époux s'inquiètent de voir actuellement leur épouses rester un bon bout de temps sans se déplacer vers la Nissa Banque alors que d'autres, très résistants au départ, accompagnent leurs épouses au niveau des lieux d'implantation des caisses ou se substituent à elles pour aller verser les remboursements auprès des gérantes ou de la présidente. De telles déclarations ont été confirmées lors des visites des caisses où quelques hommes rencontrés venaient verser des traites au compte des coopératives que présidaient leurs épouses. Au niveau de Mbagne, où une femme bénéficiaire avait entièrement modernisé l'habitat du ménage, son époux a relaté, avec beaucoup d'enthousiasme et de joie, combien le statut de sa femme avait évolué du fait de son apport dans la couverture des besoins du ménage fortement renforcé par sa petite entreprise de fabrication de grillage qui reste, selon lui et depuis longtemps, la principale source de revenus du ménage. Pour lui, son épouse reste « le principal et vrai chef de ménage ».

Questionnées sur l'influence des hommes sur les demandes de crédit, l'utilisation des fonds et des bénéfices tirés, 95% des femmes mariées interrogées et 7 célibataires ont affirmé leur autonomie de décision, peu de temps après les premières résistances. Elles ont toutes reconnu avoir consulté leurs conjoints ou leurs frères ou pères pour trouver des conseils susceptibles de les aider à mieux gérer les fonds empruntés. Autre impact à évoquer reste l'accroissement de la confiance que les femmes ont d'elles-mêmes vis-à-vis des hommes. Au niveau des 9 Nissa Banque, 75% des femmes interrogées ont fait état de l'accroissement de leurs aptitudes à mieux gérer et assumer plus de responsabilité que les hommes. Ces différents constats et avis ont été notés, pour l'essentiel, en zone. L'accès aux hommes en milieu urbain a été presque impossible. Un seul homme, petit frère d'une femme dont la coopérative a des montants impayés, a eu à se prononcer sur l'accès de sa sœur au crédit. De son avis, il aurait pu aider à la rentabilisation des fonds en orientant sa sœur vers les créneaux rentables qu'il connaît parfaitement parce qu'étant animateur d'une ONG d'appui présente dans leur quartier.

Ce dernier a eu à révéler que les femmes de sa zone ont tendance à emprunter des fonds au niveau de plusieurs structures réduisant alors leur capacité de remboursement.

4.5.3 Au niveau des zones visées et national

Au niveau local et national, le projet a permis aux femmes d'accroître leur dynamique associative, de favoriser une plus grande disponibilité de structures économiques presque partout et notamment dans les zones rurales les plus éloignées des Moughataas touchées, de contribuer à l'élévation du taux d'activités économiques rémunératrices des populations en particulier des femmes qui, auparavant étaient plus focalisées et impliquées sur l'accomplissement d'activités ménagères (appelées, au sens de l'analyse genre, activités de reproduction) et des activités de productions vivrières pour le ménage.

En référence aux axes de la Stratégie Nationale de Promotion Féminine, de promotion de la petite et moyenne entreprise, la microfinance et de mise en œuvre du cadre stratégique de réduction de la pauvreté, le projet a eu à contribuer à l'atteinte des résultats attendus à ce niveau. Dans certaines localités, les Nissa Banque sont les seules structures, reconnues par toutes les femmes interrogées, comme cadre unique d'offre et d'accès aux services financiers.

4.6 La Nissa Banque et les autres systèmes d'épargne et de crédit

Les Nissa Banque opèrent dans des zones où sont développées d'autres expériences d'épargne et de crédit comme CAPEC, AFEC, MICO et le CDHLCPI. Les femmes exploitent et bénéficient par ailleurs de tontines initiées presque partout dans les 9 zones. Malgré la concurrence qui est réelle à plusieurs niveaux (montant de crédit élevé, crédits sans intérêt et taux très élevé (36% l'an); délai de remboursement très long (jusqu'à 5 ans), périodicité de remboursement possible jusqu'en 6 mois, les femmes reconnaissent, à la Nissa Banque, une notoriété qui lui offre des avantages comparatifs non négligeables.

Le tableau qui suit la présente page donne, en détail, les conditionnalités attachées à l'offre de crédit des caisses présentes dans les mêmes localités que les Nissa Banque. Au Niveau des GFEC/CDFG, les crédits alloués varient entre 50 000 et 200 000 UM avec un taux d'intérêt identique à celui des Nissa Banque. Quant au réseau M.AFEC, les montants des crédits vont de 30 000 UM au départ à 200 000 UM pour atteindre, dans certains cas, 1000000 UM à partager entre les membres réunis sous forme de Club de solidarité. Ce réseau, qui applique sur les crédits un taux d'intérêt de 15 à 24 mois, accorde beaucoup d'importance à la mobilisation progressive de l'épargne des femmes membres des clubs de solidarité. Un différé de 2 mois est accordé aux bénéficiaires. A côté de l'épargne et du crédit, ce réseau a initié l'entre aide sociale auprès des femmes assurée par un fonds alimenté par des cotisations mensuelles versées par les femmes qui en bénéficient en cas de sinistres ou évènements malheureux. Le réseau MAFEC est géré et suivi régulièrement par une équipe centrale qui centralisent et consolident les différentes opérations menées à la base. Pour cela, des registres sont mis à la disposition de chaque caisse pour la saisie et le suivi des mouvements de fonds. Basé sur de simples mouvements «Entrée-Sortie », ces registres sont régulièrement suivis et exploités par une équipe technique qui se déplace de zone à zone.

Au-delà de ces deux systèmes entièrement mis en œuvre au profit exclusif des femmes, il y a les CAPEC qui offrent des services d'épargne et de crédit à toutes les composantes de la population. La stratégie de mise en place des CAPEC est basée sur une démarche privilégiant, au départ, l'étude de milieu, la sensibilisation et la mise en place de la structure après être

convaincu que les conditions de création sont favorables. Le réseau a pu offrir un cumul de crédit de 3 milliards d'UM pour un total de 14 636 bénéficiaires dont 64 % d'hommes contre 36 % de femmes. L'octroi de crédit est basé sur un document de politique revu annuellement pour adaptation aux exigences et bonnes pratiques à observer. Le taux d'intérêt pratiqué est de 18% l'an. Les CAPEC offrent aux sociétaires qui le désirent, la possibilité de bénéficier du crédit «Mourabaha ». La durée de remboursement des prêts varie entre 12 à 24 mois avec un différé de 45 jours. Les montants alloués se situent entre 33000 et 400 000 UM. Les CAPEC, qui n'exigent comme garantie que la caution solidaire, appliquent, systématiquement pour les crédits en retard de paiement, des intérêts de retard destinés à dissuader les mauvais payeurs tout en leur faisant supporter les coûts de recouvrement. Le personnel des CAPEC est principalement composé d'une gérante, d'une ou de deux caissières et d'un agent de crédit. Ce personnel est, pour l'essentiel, composé d'agents ayant au moins un diplôme d'études supérieures en gestion comptable et financière ou en économie. Chaque catégorie de personnel a suivi et continue de suivre des formations qualifiantes. Quelques caisses du réseau des CAPEC sont en voie d'informatisation. Elles utilisent le logiciel SAAF 2000 installé de plus en plus au niveau des grands réseaux de la sous région. Pour l'essentiel, les modes d'actions et critères utilisés au niveau des CAPEC sont standardisés d'une caisse à une autre. Les supports utilisés sont simples et appropriés pour documenter les différentes opérations. Le suivi des activités des caisses réalisé par les agents de la structure de gestion du réseau qui assurent les missions d'inspection. Le réseau vient en appui aux caisses sous forme de subvention d'équilibre remboursables.

Le réseau des MICO applique le taux d'intérêt le plus élevés avec 2 à 3% le mois soit 24 à 36% l'an. Le Commissariat aux Droits de l'Homme, à la Lutte Contre la Pauvreté et à l'Insertion, aussi présent dans quelques une des zones visées par les Nissa Banque, offre des crédits que les femmes qui en ont bénéficié ont eu à apprécier positivement. Presque partout et pour la totalité des expériences visitées, la garantie exigée reste la caution solidaire. Excepté le Commissariat aux Droits de l'Homme, à la Lutte Contre la Pauvreté et à l'Insertion qui accorde des crédits dont le remboursement est étalé sur des périodes pouvant atteindre 5 ans, les délais de remboursement varient entre 6 et 24 mois. La mobilisation de l'épargne est partout suscitée et encouragée avec, parfois des dispositions obligatoires. La Nissa Banque et les caisses AFEG sont les seules à offrir des services non financiers à côté du crédit et de l'épargne.

Dans toutes les localités où sont installées les Nissa Banque, il existe donc des structures ou intervenants en matière d'épargne et de crédit. Les conditions offertes pour accéder au crédit par les autres institutions ne sont pas reconnues, par les femmes comme étant plus favorables que celles de la Nissa Banque. Partout où des comparaisons ont été faites entre la Nissa Banque et les autres institutions ou expériences, 95% des femmes ont eu à faire état de leur préférence à cette dernière qui, selon elle, offre plus que des services financiers. Elles citent, l'opportunité de rencontrer les autres femmes, de développer des réseaux entre elles, de bénéficier des activités de sensibilisation conduisant à des changements de comportement un mieux être social. Pour 67% des femmes interrogées ces aspects seraient plus déterminants puis que, pour elles, l'opportunité de rencontrer d'autres femmes offre aussi d'autres potentialités.

Tableau récapitulatif des conditions et critères exigés par les IMF analysées

INSTITUTIONS	Montant crédit		Taux d'intérêt annuel	Garantie	Différé	Remboursement		Frais de dossier payés ?	Application Intérêts de retard
	Plancher	Plafond				Durée	Périodicité		
NISSA BANQUE	40000	150000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	8 à 10 mois	Mensuelle	Non	Non
GFEC/CDFG	50 000	200 000	12%	Cautionnaire solidaire	2 mois	12 à 24 mois	Mensuelle	Non	Non
M.AFEC	30 000	200 000	24% à 15%	Cautionnaire solidaire	6 mois	variable	Semestrielle	Non	Non
CAPEC	33000	400000	18%	Cautionnaire solidaire (1 personne)	45 jours	12 à 24 mois	Mensuelle	Oui	Oui
MICO	?	?	24% à 48%	Cautionnaire solidaire	?	6 mois à 24 mois	Mensuelle	Non	Non
CDHLCPI	?	1 000 000	0%	Pas de garantie	?	5 ans	Mensuelle	Non	Non

Chapitre 5

Cohérence et appréciation globale des performances du projet

L'appréciation des performances du projet sera faite en considérant son bien fondé dans le sens de validation de la pertinence des principales options de départ, en revisitant les stratégies utilisées, les effets et impact produits de manière à dégager les facteurs de réussite et d'échec en terme de forces et faiblesses notées au cours de la mise en place des caisses et de leur fonctionnement. Fort de cela, des conclusions et recommandations seront dégagées en perspectives.

5.1 Bien fondé et pertinence du projet

Le **bien fondé** du projet est établie puisque :

- a. l'option de mise en place d'institutions, à caractère coopératif, offrant des services financiers portant sur l'épargne et le crédit aux femmes par l'intermédiaire de leurs structures associatives, en vue de leur donner des opportunités de développement d'activités économiques, répond à un besoin réel notamment chez les femmes qui n'ont pas accès au système bancaire. Rares ont été les zones visées, où il existait au démarrage et pour les femmes, de telles possibilités ;
- b. le choix privilégiant la mise en place de mutuelle d'épargne et de crédit, gérées uniquement par les femmes et opérant pour leur compte exclusive, pourrait garantir, à ces dernières, plus de chances d'accès aux services d'épargne et de crédit, plus de revenus à utiliser pour l'amélioration des conditions de vie et du statut des femmes ;
- c. l'option de mise en place de structures visant d'une part, le milieu urbain et rural et, uniquement des coopératives, a réellement accéléré le niveau de pénétration de l'étendue des zones favorisant la polarisation de l'ensemble des villages. Cette option est restée très efficace pour la mobilisation de la majorité des femmes ;
- d. l'option de mise en place d'un encadrement des caisses est restée jusqu'ici pertinente et justifiée. Les actions développées dans ce sens ont contribué réellement à la promotion de l'expérience. Toutefois, il convient de repenser le rôle et la qualité de l'appui pour en accroître son efficacité tout en laissant, à l'avenir, plus de place aux bénéficiaires et favoriser l'appropriation indispensable pour la garantie de la pérennité des structures et l'apprentissage continu.
- e. le choix privilégiant l'intégration d services financiers (crédit et épargne) et services non financiers (Savoir Pour Sauver) est apparu non seulement très utile mais c'est la base et l'essence et la justification de l'implication de l'UNICEF dans le microfinance. Au regard de l'importance accordée sur les aspects et services non financiers, les produits financiers ne sont qu'une porte d'entrée pour mieux adresser les aspects sociaux. Pour l'avenir la rentabilité des services non financiers liés au volet Savoir pour Sauver devrait être mieux articulée et intégrée dans le processus et les critères conduisant aux prêts, ceci dans le but d'augmenter le niveau d'impact, déjà très positif, enregistré jusqu'ici.

5.2 Qualité de la conception du projet : le cadre logique

Le projet a été conçu pour intégrer, dans sa forme et dans le fonds, la conception globale du programme de Coopération Mauritanie – UNICEF, d’abord pour la période de 1999 à 2003 et celui actuellement en cours. Ainsi, le schéma de planification retenu a été bâti autour des objectifs de développement du pays en particulier, ceux destinés à promouvoir un meilleur statut social et économique pour les femmes.

Des objectifs auxquels ont été rattachés des résultats et les activités nécessaires ont été clairement énoncés dans le cadre logique du projet. Pour l’essentiel, les objectifs de même que les résultats ont été bien formés. Toutefois, il faut souligner que les indicateurs qui se rattachent à chaque niveau auraient pu être plus soutenus et explicites pour faciliter le suivi et l’évaluation des activités.

5.3 Organisation et fonctionnement du dispositif d’exécution

Le dispositif organisationnel et fonctionnel du projet a fait intervenir, pour la promotion des Nissa Banque, trois grands acteurs : l’UNICEF, le SECF et OXFAM GB. D’autres partenaires ont eu à s’intéresser à la Nissa Banque, du fait du potentiel qu’elle offrait en matière de facilitation de la mise en œuvre d’actions de développement en faveur des femmes.

UNICEF et OXFAM GB ont eu à apporter aux Nissa Banque des ressources financières et matérielles qui ont été déterminantes dans la création, le fonctionnement et les activités actuelles et futures des caisses. Le SECF a, de part sa capacité de mobilisation des femmes mise à contribution par les équipes centrale et locale, fortement encadré et appuyé l’expérience. Son apport a, malgré les limites notées, contribué réellement à la promotion des Nissa Banque.

L’apport et le soutien de ces trois acteurs, évalués aux moyens de critères définis personnellement et objectivement par les femmes au niveau de chaque Nissa Banque, ont été reconnus très positifs par la totalité des femmes interrogées sur les rôles respectifs de chacun. Quelques femmes arrivaient, non sans difficultés, à faire la distinction entre les apports et rôles respectifs joués par chaque acteur.

5.4 Considérations relatives à la mise en œuvre du projet

Le schéma de mise en œuvre du projet a été progressivement structuré autour d’une option privilégiant l’appui au SECF qui, en tant que principal mécanisme national chargé de la promotion de la femme, devait assurer l’exécution des activités en rapport avec UNICEF et OXFAM GB lorsque cela était nécessaire. Cette démarche est apparue intéressante parce qu’ayant permis au SECF de trouver les moyens et supports nécessaires pour la mise en œuvre de la Stratégie Nationale de Promotion de la Femme. Grâce au projet, l’apport du SECF dans la promotion des activités économiques des femmes a été effective et plus perceptible. Au niveau des 9 Nissa Banque, 95% des membres des organes ayant participé à l’évaluation participative des perceptions des acteurs impliqués et de leurs rôles ont eu à

reconnaître la pertinence du schéma mobilisant les trois acteurs. Au niveau d'une Nissa Banque, il a été cependant suggéré de changer à l'avenir pour laisser plus de place aux dirigeantes qui, de l'avis de celles qui se sont prononcées sont devenues des personnes ressources capables de s'occuper des activités de promotion en particulier des formations dispensées. Une telle option, souhaitable du reste, nous est apparue prématurée puisque les femmes membres des organes la suggérant n'ont pas encore démontré, au niveau de leurs caisses, leurs aptitudes et bonnes pratiques à promouvoir ailleurs.

Pour le renforcement des capacités et comme cela a été abordé précédemment, des réaménagements devront être apportés dans le fonds et la forme de manière à adopter une pédagogie et des contenus plus appropriés et profitables pour la gestion des Nissa Banque. Dans le même sens, les supports de travail devraient être simplifiés et réduits au strict nécessaire.

5.5 . Forces et faiblesses de l'expérience et des structures mises en place

5.5.1 Forces et opportunités du projet

- Volonté politique du Gouvernement en particulier du SECF d'appuyer la mise en place et le développement des Nissa Banque ;
- Existence d'un cadre juridique national en voie de réadaptation aux réalités nationales ;
- Option de mise en place d'institutions à caractère coopératif susceptibles de mobiliser plus de femmes que dans une option privilégiant les individus ;
- Option d'intervention conjointe en milieu rural et urbain ;
- Option d'offre de services financiers et non financiers ;
- Création d'opportunités d'accès individuel des femmes au crédit ;
- Introduction du mode de structuration requis par la tutelle ;
- Disponibilité d'un personnel technique intéressé à rester dans les institutions et à acquérir de nouvelles capacités ;
- Intérêt manifesté des femmes à accéder aux crédits, à bénéficier des services d'épargne et d'autres services non financiers ;
- Existence de supports et d'outils de gestion ;
- Fort taux de mobilisation des coopératives présentes dans le milieu ;
- Intérêt et volonté des partenaires extérieurs et nationaux à appuyer l'expérience
- Existence d'outils appropriés de diffusion des messages éducatifs ;
- Relais et supports de promotion de développement local ;

5.5.2 Faiblesses et contraintes

- Absence de statut et règlements intérieurs appropriés pour les Nissa Banque
- Mode de fonctionnement des caisses non conforme au mode de structuration
- Analphabétisme des membres des organes ;
- Faible maîtrise et exercice des rôles et responsabilités selon les modes dictés par la réglementation ;
- Faiblesse des activités de sensibilisation des femmes sur les enjeux de mobilisation de l'épargne et de l'utilisation du crédit.
- Faible adhésion au bénévolat requis des membres des organes des institutions mutualistes ;

- Faible niveau technique des gérantes et absence de gérantes dans 3 Nissa Banque;
- Absence de définition des tâches des gérantes et de guide accessible pour les membres des organes ;
- Faible taux de pénétration du milieu par les caisses
- Faible adhésion et mobilisation de l'épargne au niveau des 9 Nissa Banque
- Accroissement du risque de non paiement ;
- Confusion dans les types de garanties utilisées et les modes de réalisation de ces dernières ;
- Non disponibilité de politiques d'épargne et de crédit au niveau des caisses ;
- Hostilité aux taux d'intérêt du fait de considérations religieuses ;
- Non pertinence de certains supports ou outils de gestion au niveau des caisses;
- Faible dynamique organisationnelle au niveau des coopératives ;
- Appui technique trop centré sur l'encadrement et non l'accompagnement indispensable pour favoriser l'appropriation des Nissa Banque par les femmes ;
- Faible capacité du SECF à assurer l'appui technique opérationnel (expliquée par l'indisponibilités des ressources nécessaires, logistiques et moyens financiers limités) en particulier pour soutenir le développement des caisses ;
- Absence de système d'animation et de sensibilisation des coopératives et de leurs membres pour l'adoption de bonnes pratiques profitables pour la Nissa Banque et le changement de comportement au niveau social.
- Absence de système de suivi et de contrôle des écritures et reportage
- Absence de locaux appropriés ;
- Absence de gérantes pour quelques caisses.

5.6 Viabilité et replicabilité du Projet

Au regard des différents points abordés précédemment, il convient de noter que le projet Nissa Banque a suscité beaucoup d'intérêt auprès des communautés qui en bénéficient. Il a permis de mobiliser plusieurs femmes inactives auparavant tout en leur offrant des opportunités de développement économiques difficiles à réaliser en l'absence de ces caisses. La Nissa Banque se présentant par ailleurs comme un espace de coopération des femmes a offert à bons nombres d'acteurs d'importantes possibilités de mobilisation des femmes. Dans la plupart des cas, elle n'apparaît pas comme concurrente mais plutôt comme espace de mobilisation, d'accumulation primaire, de mobilisation progressive de la petite épargne et de redistribution de crédit. En effet, près de 80% des femmes dirigeantes des autres caisses existantes à côté et 95% des membres de celles-ci sont des dirigeants et sociétaires des Nissa Banque. Pour les localités visées, les coopératives des femmes, le Gouvernement, les Collectivités locales et les partenaires rencontrés, la Nissa Banque a été partout reconnue comme un puissant outil de lutte contre la pauvreté. Elle a permis aux femmes de disposer de leur propre outil de promotion économique et sociale.

Jusqu'à là le dispositif a été bâti autour d'un système qui a été fortement soutenu par des subventions utilisées principalement comme fonds de crédit. La part consacrée au fonctionnement a été limitée au strict nécessaire pour la tenue des assemblées annuelles et autres dépenses courantes. Les investissements réalisés ont été limités à l'équipement des Nissa Banque en matériels et mobiliers de bureau. Globalement, les coûts d'investissement et dépenses de fonctionnement des Nissa Banque ont été limités à des proportions qui n'ont point remis en cause la viabilité des caisses. Le produit des intérêts perçus, qui accroît avec un rythme de rotation des fonds de crédit, couvrirait largement les coûts de

fonctionnement étant donné qu'il est partout supérieur aux frais engagés pour le fonctionnement des caisses. Comme abordé précédemment, la viabilité effective pourrait changer lorsque les Nissa Banque s'inscriront dans une perspective de professionnalisation.

Ainsi et malgré toutes les limites notées, l'expérience Nissa Banque est parfaitement replicable dans d'autres zones à condition de prendre en charge les faiblesses et contraintes notées plus haut.

En perspective, les Nissa Banque peuvent devenir de puissantes caisses d'épargne et de crédit capables de rayonner sur l'étendu des territoires des localités qu'elles visent. Pour cela, elles ont besoin d'être accompagnées selon une optique s'attaquant aux enjeux suivants :

5.7 Enjeux, perspectives et recommandations

5.7.1 Enjeux

1. Maintient et renforcement du lien entre services non financiers et services financiers ;
2. Disponibilité de ressources humaines capables d'acquérir et de valoriser les capacités et compétences techniques nécessaires pour la bonne gestion des Nissa Banque ;
3. Maintient d'une dynamique associative mobilisant en permanence les membres des Nissa banque autour des principes et valeurs mutualistes ;
4. Accroissement important des ressources financières d'origines internes (épargne et produits des prêts), pour l'accroissement des fonds de crédit ;
5. Accroissement de la vitesse de rotation des fonds alloués au crédit ;
6. Fort accroissement de l'épargne volontaire des membres ;
7. Garantie permanente d'un portefeuille sain au niveau de l'ensemble des Nissa Banque ;
8. Accroissement du taux d'accès des femmes et de leurs coopératives au crédit ;
9. Disponibilité d'une équipe technique capable de suivre, soutenir et appuyer techniquement la promotion des Nissa Banque ;
10. Disponibilité de locaux appropriés pour l'accroissement de l'image positive des Nissa Banque.

La prise en charge de ces enjeux nécessite un changement réel d'orientation pour passer d'une optique de promotion directe à une stratégie d'appui à l'autopromotion des femmes pour le développement de leur Nissa Banque. Cette mutation serait justifiée par le fait que plus de 95% des femmes interrogées sur leur perception de la propriété des caisses pensent qu'elles appartiennent aux partenaires qui ont offert les financements en particulier l'UNICEF. Celles-ci considèrent par ailleurs que les ressources mises à leur disposition ne seraient que des subventions non remboursables. Une telle démarche viserait à mettre les femmes au cœur des initiatives qu'elles pourraient prendre avec l'appui d'une unité technique. Cette dernière résulterait de la mise en réseau de l'ensemble des Nissa Banque créées grâce au projet. En

effet, la consolidation et le développement des caisses, requis pour leur survie, leur viabilité et profitabilité économique, financière et sociale nécessitent une reconsidération de la forme et de la qualité de l'encadrement pour rester en phase avec l'option d'appui à l'autopromotion. Ainsi et pour l'avenir l'expérience évoluerait vers une structuration à deux niveaux : une qui serait au sein des caisses respectives et une autre localisée dans la structure faîtière de deuxième niveau qui, en tant que unité technique dotée de ressources humaines plus compétentes, assumerait les fonctions et rôles qu'arrivent difficilement à assurer les gérantes des caisses.

Au demeurant, nous pensons que l'efficacité immédiate recommande d'affecter et de confondre les gérantes actuelles dans le statut et fonctions de caissière pour confier et réserver la gestion à l'unité technique chargée d'appuyer le fonctionnement des caisses et du réseau dans son ensemble. Une telle démarche permettrait de réunir, autour d'un schéma clé, les acteurs indispensables au développement des caisses. Soulignons que cette pratique est partout effective au niveau des autres réseaux où d'ailleurs les personnes ressources impliquées dans la gestion des caisses présentent, chez certaines caisses, plus de capacités et d'aptitudes techniques.

5.7.2 Recommandations

Au regard des points retenus comme enjeux majeurs à prendre en charge pour le renforcement des acquis du projet, il est recommandé :

1. de veiller à maintenir et renforcer le lien entre services non financiers et services financiers. A cet effet, les critères et l'accès aux services financiers doivent intégrer des conditionnalités garantissant l'effectivité des liens entre les deux types de services offerts par les Nissa Banque.
2. d'engager la professionnalisation des Nissa Banque dans une perspective prenant en compte leur viabilité et l'offre de services accessibles et profitables pour les usagers ;
3. d'envisager, à cet effet, la création du réseau des Nissa Banque qui, pourrait être éventuellement élargie aux GFEC étant donné les similitudes notes au point de vue structurel et dans la finalité ;
4. de reconsidérer, comme cela était envisagé aussi pour les GFEC, les rôles des différentes parties prenantes/acteurs et l'appui technique offert aux caisses en se fondant sur deux objectifs : (i) l'appropriation des caisses par les femmes; (ii) l'acquisition et la valorisation des compétences techniques par le personnel et les membres des organes ;
5. de veiller au respect de la réglementation en assurant le fonctionnement statutaire des organes et la documentation régulière des activités de chaque organe;
6. de renforcer les capacités des membres des organes afin de les amener à mieux comprendre et exercer leurs pouvoirs, rôles et responsabilités ; à cet effet, les changements suggérés pour la pédagogie utilisée seraient indispensables ;
7. d'élaborer pour chaque caisse ou le réseau s'il est créé, une politique d'épargne, de crédit et de recouvrement prenant en compte les spécificités locales, les capacités des femmes et les exigences de la BCM ;
8. de mettre à la disposition des membres des organes des supports et outils de travail accessibles et maîtrisables par la majorité au moins ;
9. de définir explicitement le statut et le profil du personnel technique des caisses selon l'optique énoncé précédemment ; des contrats formels sont à établir entre la Nissa Banque et chaque gérante ;

10. de poursuivre l'introduction et le renforcement de l'offre de services non financiers selon une optique qui les intègre aux conditionnalités d'accès aux produits et services financiers ;
11. d'étudier, au besoin, la possibilité d'intégrer, dans les produits des caisses le crédit « Mourabaha » ;
12. de concevoir et mettre en place, auprès de toutes les caisses, un système de sensibilisation et d'animation de proximité qui contribuerait éventuellement à accroître les performances des caisses en terme de pénétration, d'adhésion, d'accroissement de l'épargne et meilleures pratiques pour l'utilisation du crédit et le développement de sensibilité pour plus d'intérêt aux services des caisses ;
13. Veiller à accroître le niveau de l'épargne et sa part dans les ressources utilisées pour le crédit tout en respectant les ratios exigés à ce niveau
14. Renforcer le niveau de cohésion sociale et l'appropriation des structures par les sociétaires à tous les niveaux ;

DEUXIEME PARTIE

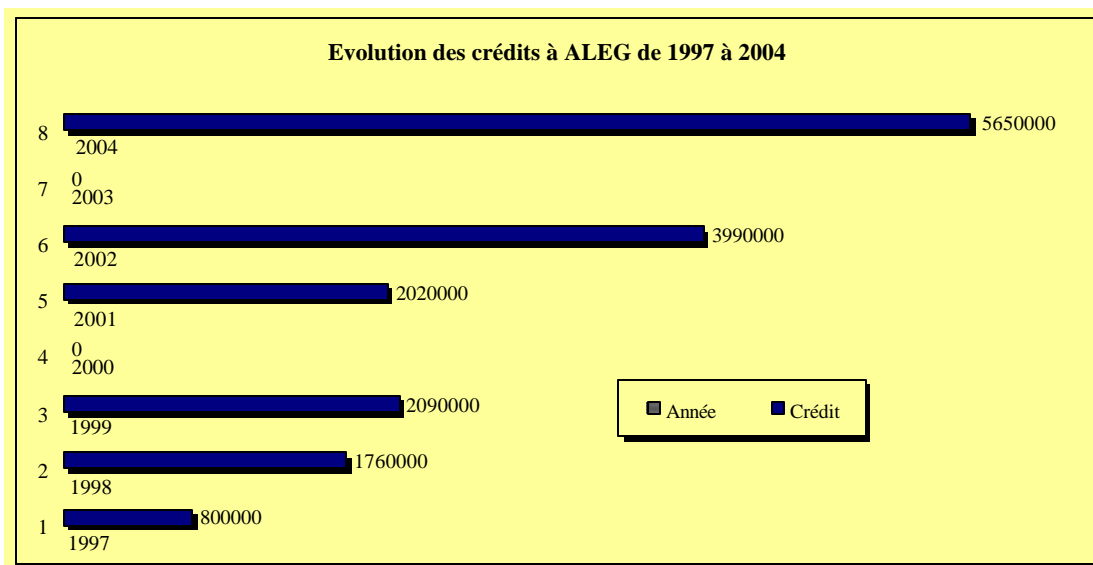
Quelques données spécifiques sur les 9 Nissa Banque

1. ALEG
2. BABABE
3. BOGHE
4. EL MINA
5. MAGTA LAHJAR
6. MBAGNE
7. NOUADHIBOU
8. OULD YENGE
9. SELIBABY

La NISSA BANQUE DE ALEG

Etat récapitulatif des crédits distribués à ALEG

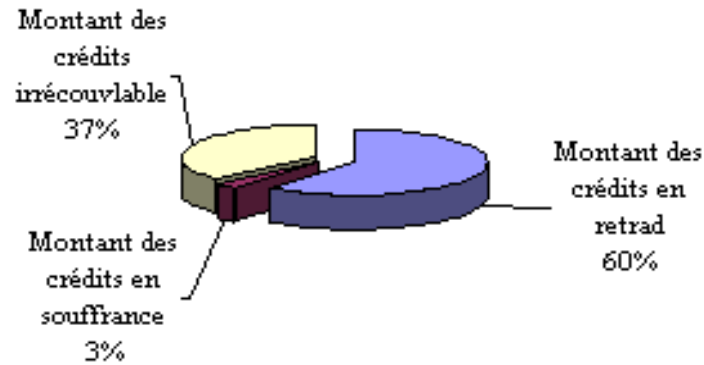
N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Comp bénéf	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	28/07/1997	800 000	752 000	48 000	17	0	
2	11/01/1998	300 000	282 000	18 000	6	0	
3	27/07/1998	1 460 000	1 372 400	87 600	23	0	
4	04/08/1999	2 090 000	1 964 600	125 400	27	0	
5	04/08/2001	2 020 000	1 898 800	121 200	21	132 800	
6	06/08/2002	2 390 000	2 198 800	191 200	25	134 000	
7	16/10/2002	1 600 000	1 472 000	128 000	16	93 300	
8	04/05/2003	1 250 000	1 150 000	100 000	11	80 050	
9	25/04/2004	4 400 000	4 048 000	352 000	44	687 500	
TOTAUX		16 310 000	15 138 600	1 171 400	190	1 131 100	
Nombre de coopératives bénéficiaires							
Nombre de femmes bénéficiaires							



ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE DE ALEG

ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES									
				(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois	(+ 24 mois)	
1997	28/07/1997	800 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1998	11/01/1998	300 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1998	27/07/1998	1 460 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	04/08/1999	2 090 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2001	04/08/2001	2 020 000	132 800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	132 800
2002	06/08/2002	2 390 000	134 000	0	0	0	0	0	44 000	40 000	50 000	0	0
2002	16/10/2002	1 600 000	96 300	0	0	0	0	0	0	96 300	0	0	0
2003	04/05/2003	1 250 000	80 500	0	0	0	30 500	50 000	0	0	0	0	0
2004	25/04/2004	4 400 000	687500	687500	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAUX		16 310 000	1 131 100	687 500	0	0	30 500	50 000	44 000	136 300	50 000	0	132 800

Répartition du crédit impayé par nature classée ALEG

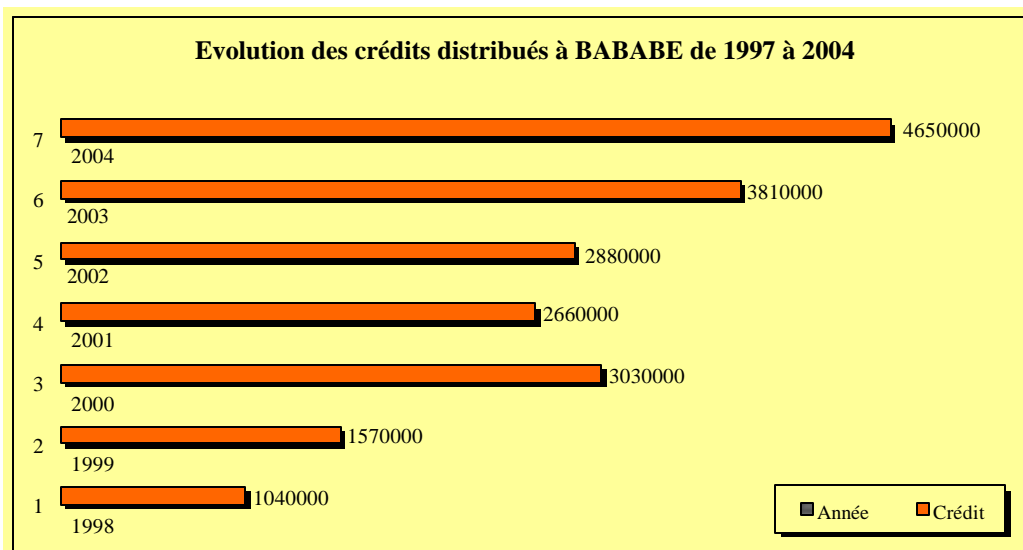


Montant crédit impayé	1 131 100
Montant crédit en retard	687 500
Montant crédit en souffrance	30 500
Montant crédit irrécouvrable	413 100

La NISSA BANQUE DE BABABE

Etat récapitulatif des crédits distribués à BABABE

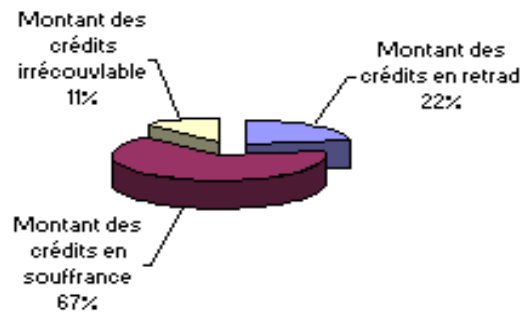
N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Compér.	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	22/11/1998	1 040 000	977 600	62 400	11	1360	0
2	13/05/1999	300 000	282 000	18 000	3	390	0
3	02/08/999	1 270 000	1 193 800	76 200	11	1387	0
4	12/02/2000	900 000	846 000	54 000	7	317	0
5	05/06/2000	1 080 000	972 000	108 000	10	624	0
6	16/12/2000	1 050 000	945 000	105 000	8	225	0
7	30/05/2001	1 350 000	1 215 000	135 000	11	892	0
8	27/12/2001	1 310 000	1 205 200	104 800	10	517	0
9	25/06/2002	680 000	625 600	54 400	6	300	0
10	06/11/2002	1 200 000	1 104 000	96 000	9	884	0
11	16/12/2002	1 000 000	920 000	80 000	8	356	0
12	22/04/2003	1 410 000	1 297 200	112 800	10	383	349800
13	16/06/2003	1 100 000	1 012 000	88 000	8	551	
14	04/12/2003	1 300 000	1 196 000	104 000	11	596	
15	12/02/2004	2 100 000	1 932 000	168 000	16	800	418100
16	20/05/2004	1 350 000	1 242 000	108 000	9	139	
17	20/06/2004	1 200 000	1 104 000	96 000	8	368	
TOTAUX		19 640 000	18 069 400	1 570 600	156	10 089	767900
Nombre de coopératives bénéficiaires							
Nombre de femmes bénéficiaires							



ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE DE BABABE

ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES								
				(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois	(+ 24 mois)
1998	22/11/1998	1 040 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	13/05/1999	300 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	02/08/999	1 270 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	12/02/2000	900 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	05/06/2000	1 080 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	16/12/2000	1 050 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2001	30/05/2001	1 350 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2001	27/12/2001	1 310 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	25/06/2002	680 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	06/11/2002	1 200 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	16/12/2002	1 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2003	22/04/2003	1 410 000	349800	18700	93600	150000	0	87500	0	0	0	0
2003	16/06/2003	1 100 000										
2003	04/12/2003	1 300 000										
2004	12/02/2004	2 100 000	418100	149700	268400	0	0	0	0	0	0	0
2004	20/05/2004	1 350 000										
2004	20/06/2004	1 200 000										
TOTAL			767900	168400	362000	150000	0	87500	0	0	0	0

Répartition du crédit impayé à BABABE

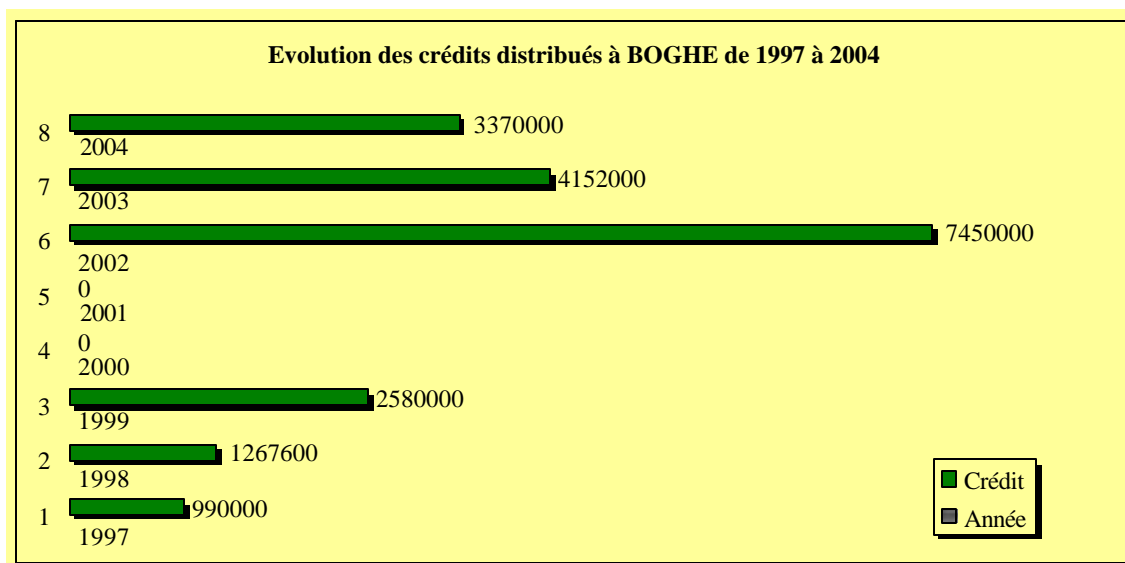


Montant crédit impayé	767900
Montant crédit en retard	168400
Montant crédit en souffrance	512000
Montant crédit irrécouvrable	87500

La NISSA BANQUE DE BOGHE

Etat récapitulatif des crédits distribués à BOGHE

N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Coopérat	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	07/07/1997	990 000	930 600	59 400	22	2200	0
2	01/04/1998	460 000	432 400	27 600	10	1000	0
3	01/06/1998	807 600	761 400	48 456	17	1500	0
4	01/01/1999	880 000	827 200	52 800	12	1200	0
5	01/11/1999	1 700 000	1 598 000	102 000	27	2700	0
TOTAL 1		4 837 600	4 549 600	290 256	88	8600	0
1	01/01/2002	1 280 000	1 203 200	76 800	13	1085	0
2	24/03/2002	1 150 000	1 081 000	69 000	13	1077	900
3	02/05/2002	1 750 000	1 645 000	105 000	13	650	0
4	02/08/2002	450 000	423 000	27 000	3	34	30 000
5	15/09/2002	1 360 000	1 278 400	81 600	13	1842	220 000
6	10/12/2002	1 460 000	1 372 400	87 600	11	904	164 400
7	30/01/2003	450 000	423 000	27 000	5	164	74 700
8	07/04/2003	1 302 000	1 223 880	78 120	13	482	103 800
9	22/06/2003	600 000	564 000	36 000	5	330	200 000
10	19/07/2003	900 000	846 000	54 000	7	439	302 500
11	28/10/2003	900 000	846 000	54 000	9	247	384 000
12	17/02/2004	350 000	329 000	21 000	3	72	91 600
13	28/03/2004	1 970 000	1 851 800	118 200	18	1184	485 000
14	22/06/2004	150 000	141 000	9 000	1	14	0
15	20/07/2004	900 000	846 000	54 000	8	356	0
TOTAL 2		14 972 000	14 073 680	898 320	135	8 880	2 056 900
TOTAL 1+2		19 809 600	18 623 280	1 188 576	223	17 480	2 056 900
Nombre de coopératives bénéficiaires							
Nombre de femmes bénéficiaires							



ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE DE BOGHE

ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES								
				(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois	(+ 24 mois)
1997	07/07/1997	990 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1998	01/04/1998	460 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1998	01/06/1998	807 600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	01/01/1999	880 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	01/11/1999	1 700 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	01/01/2002	1 280 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	24/03/2002	1 150 000	900	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	02/05/2002	1 750 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	02/08/2002	450 000	30 000	0	0	0	0	0	0	30000	0	0
2002	15/09/2002	1 360 000	220 000	0	0	0	0	26200	93800	100000	0	0
2002	10/12/2002	1 460 000	164 400	0	0	0	0	0	164400	0	0	0
2003	30/01/2003	450 000	74 700	0	0	0	16600	58100	0	0	0	0
2003	07/04/2003	1 302 000	103 800	0	0	0	0	103800	0	0	0	0
2003	22/06/2003	600 000	200 000	0	0	0	200000	0	0	0	0	0
2003	19/07/2003	900 000	302 500	0	0	0	152500	0	150000	0	0	0
2003	28/10/2003	900 000	384 000	16600	167400	200000	0	0	0	0	0	0
2004	17/02/2004	350 000	91 600	16600	75000	0	0	0	0	0	0	0
2004	28/03/2004	1 970 000	485 000	485000	0	0	0	0	0	0	0	0
2004	22/06/2004	150 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2004	20/07/2004	900 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL		19 809 600	2056900	518200	242400	200000	369100	188100	408200	130000	0	0

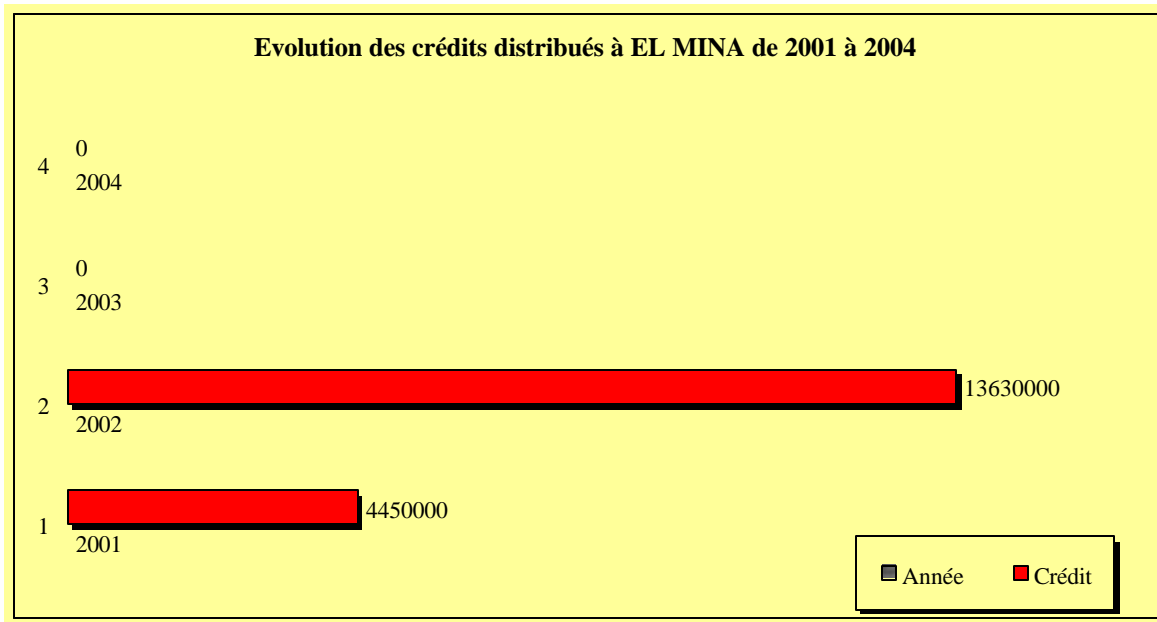


Montant crédit impayé	2056900
Montant crédit en retard	518200
Montant crédit en souffrance	811500
Montant crédit irrécouvrable	726300

LA NISSA BANQUE DE EL MINA

Etat récapitulatif des crédits distribués à EL MINA

N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Comp. Touchées	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	01/07/2001	4450000	4094000	356000	30	1023	169100
2	01/12/2002	5500000	5060000	440000	39	644	1613200
3	17/12/2002	8130000	7479600	650400	57	996	1557400
TOTAUX		18080000	16633600	1446400	126	2663	3339700
Nombre de coopératives bénéficiaires					75		
Nombre de femmes bénéficiaires						2663	

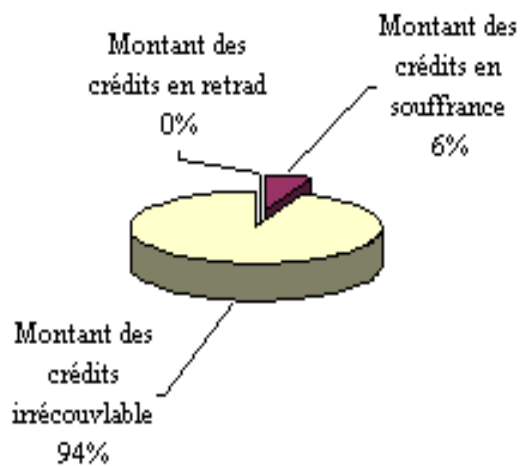


ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE D'EL MINA

ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES									
				(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois	(+ 24 mois)	
2001	01/07/2001	4450000	169100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	169100
2002	01/12/2002	5500000	1613200	0	0	0	0	62800	0	0	0	0	1550400
2002	17/12/2002	8130000	1557400	0	0	19100	175800	819900	542600	0	0	0	0
TOTAL		18080000	3339700	0	0	19100	175800	882700	542600	0	0	0	1719500

Montant crédit impayé	3339700
Montant crédit en retard	0
Montant crédit en souffrance	194900
Montant crédit irrécouvrable	3144800

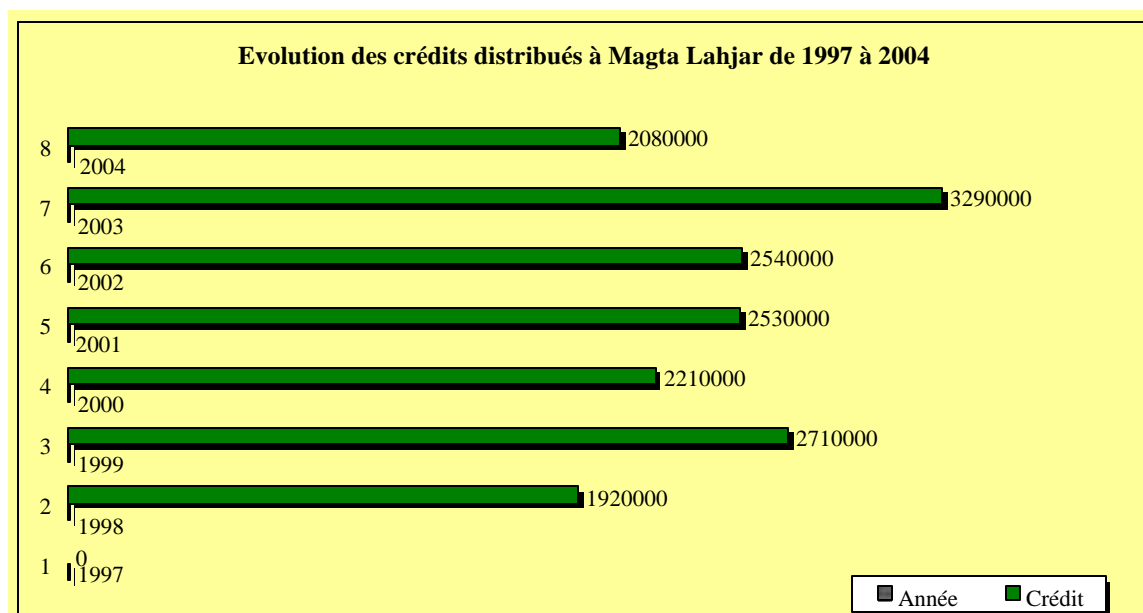
Répartition du crédit impayé à EL MINA



La NISSA BANQUE DE MAGTA LAHJAR

Etat récapitulatif des crédits distribués à MAKHTA LAJAR

N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Compératives	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	23/07/1998	1200000	1128000	72000	20	0	
2	23/11/1998	720000	676800	43200	12	0	
3	05/08/1999	500000	470000	30000	7	0	
4	09/05/1999	2210000	2077400	132600	25	0	
5	09/02/2000	2530000	2378200	151800	26	95000	
6	06/06/2001	2320000	2188800	139200	24	0	
7	21/05/2002	2540000	2397600	152400	29	236700	
8	06/03/2003	1050000	987000	63000	11	252500	
9	25/04/2003	2240000	2105100	134100	21	585500	
10	12/04/2004	2080000	1955200	124800	23	164350	
TOTAUX		17390000	16364100	1043100	198	1334050	
Nombre de coopératives bénéficiaires							
Nombre de femmes bénéficiaires							



ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE DE MAGTA LAHJAR

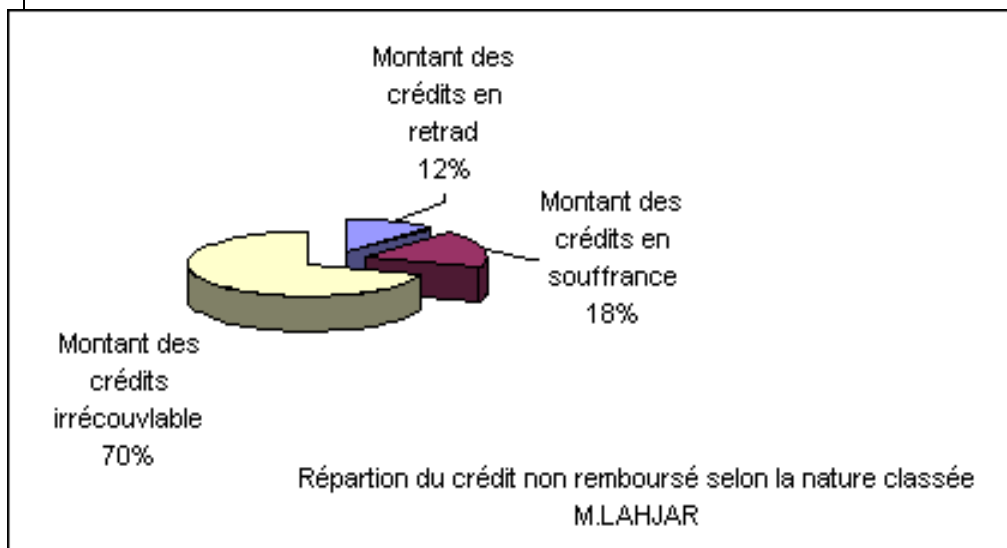
ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES	(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois	(+ 24 mois)
1998	23/07/1998	1200000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1998	23/11/1998	720000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	05/08/1999	500000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	09/05/1999	2210000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	09/02/2000	2530000	95000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	95000
2001	06/06/2001	2320000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	21/05/2002	2540000	236700	0	0	0	0	0	0	0	45000	136700	55000
2003	06/03/2003	1050000	252500	0	0	0	0	0	150000	0	0	21000	81500
2003	25/04/2003	2240000	585500	0	0	73500	172000	300000	0	0	0	40000	0
2004	12/04/2004	2080000	164350	164350	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAUX			1334050	164350	0	73500	172000	300000	150000	45000	197700	231500	

Montant crédit impayé 1334050

Montant crédit en retard 164350

Montant crédit en souffrance 245500

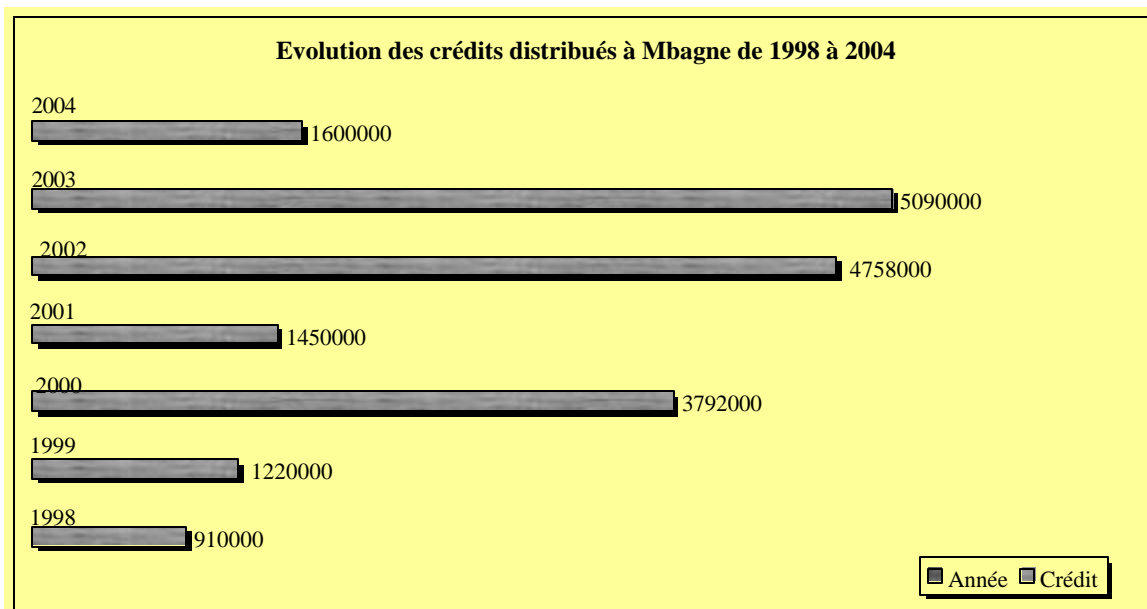
Montant crédit irrécouvrable 924200



La NISSA BANQUE DE MBAGNE

Etat récapitulatif des crédits distribués à MBAGNE

N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Comp.	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	24/11/1998	910 000	855 400	54 000	9	1623	0
2	01/02/1999	680 000	639 300	40 800	6	875	0
3	01/08/1999	540 000	507 600	32 400	5	202	0
4	13/02/2000	1 402 000	1 325 400	84 600	12	1292	0
5	07/06/2000	500 000	470 000	30 000	4	735	0
6	15/12/2000	1 890 000	1 776 600	113 400	18	1771	0
7	27/05/2001	950 000	893 000	57 000	8	475	0
8	29/05/2001	500 000	470 000	30 000	5	418	0
9	05/01/2002	1 498 000	1 400 600	89 400	15	1293	75000
10	08/05/2002	1 950 000	1 833 000	117 000	18	808	0
11	08/09/2002	1 310 000	1 231 400	78 600	14	1361	0
12	01/01/2003	1 190 000	1 118 600	71 400	11	586	62826
13	31/05/2003	2 100 000	1 974 000	126 000	18	967	76200
14	20/12/2003	1 800 000	1 692 000	108 000	18	510	514800
15	25/04/2004	1 600 000	1 504 000	96 000	15	1067	33200
TOTAUX		18820000	17690900	1128600	176	13983	762026
Nombre de coopératives bénéficiaires							
Nombre de femmes bénéficiaires							



ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE DE MBAGNE

ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES									
				(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois (+ 24 mois)		
1998	24/11/1998	910 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	01/02/1999	680 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999	01/08/1999	540 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	13/02/2000	1 402 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	07/06/2000	500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	15/12/2000	1 890 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2001	27/05/2001	950 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2001	29/05/2001	500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	05/01/2002	1 498 000	75000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	75000
2002	08/05/2002	1 950 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	08/09/2002	1 310 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2003	01/01/2003	1 190 000	62826	0	0	0	0	0	0	0	0	62826	0
2003	31/05/2003	2 100 000	76200	0	26200	50000	0	0	0	0	0	0	0
2003	20/12/2003	1 800 000	514800	199400	315400	0	0	0	0	0	0	0	0
2004	25/04/2004	1 600 000	33200	33200	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL		18 820 000	762026	232600	341600	50000	0	0	0	0	0	62826	75000

Répartition du crédit impayé à MBAGNE



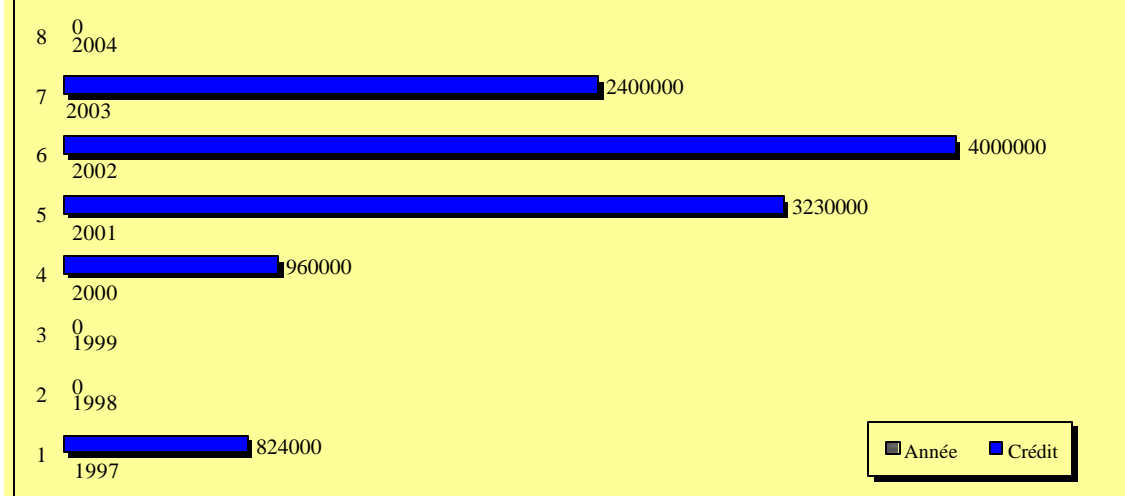
Montant crédit impayé	762026
Montant crédit en retard	232600
Montant crédit en souffrance	391600
Montant crédit irrécouvrable	137826

La NISSA BANQUE DE NOUADHIBOU

Etat récapitulatif des crédits distribués à NOUADHIBOU

N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Comp.	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	19/06/1997	824 000	758 982	65 018	8	200	0
2	22/06/2000	960 000	902 400	57 600	8	282	0
3	27/02/2001	2 930 000	2 754 200	175 800	21	301	0
4	25/07/2001	300 000	282 000	18 000	2	23	14000
5	29/11/2002	4 000 000	3 680 000	320 000	27	361	320300
6	09/12/2003	150 000	138 000	12 000	1	10	362100
7	30/03/2003	150 000	138 000	12 000	1	9	0
8	04/09/2003	2 100 000	1 932 000	168 000	14	164	1003300
TOTAUX		11 414 000	10 585 582	828 418	82	1350	1669700
Nombre de coopératives bénéficiaires						74	
Nombre de femmes bénéficiaires							

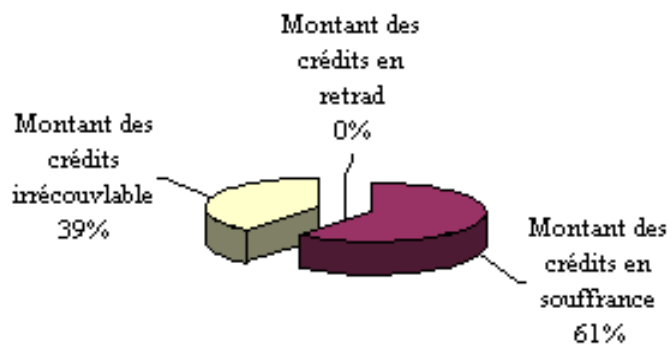
Evolution des crédits distribués à Nouadhibou de 1997 à 2004



ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE DE NOUADHIBOU

ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES									
				(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois	(+ 24 mois)	
1997		824000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1998		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1999		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	13/08/2000	960000	14000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14000
2001	27/02/2001	3230000	320300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	320300
2002	29/11/2002	4000000	362100	0	0	0	33100	329000	0	0	0	0	0
2003	30/03/2003	300000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2003	04/09/2003	2100000	1003300	0	436600	566700	0	0	0	0	0	0	0
		11414000	1699700	0	436600	566700	33100	329000	0	0	0	0	334300
												Montant crédit impayé	1699700
												Montant crédit en retard	0
												Montant crédit en souffrance	1036400
												Montant crédit irrécouvrable	663300

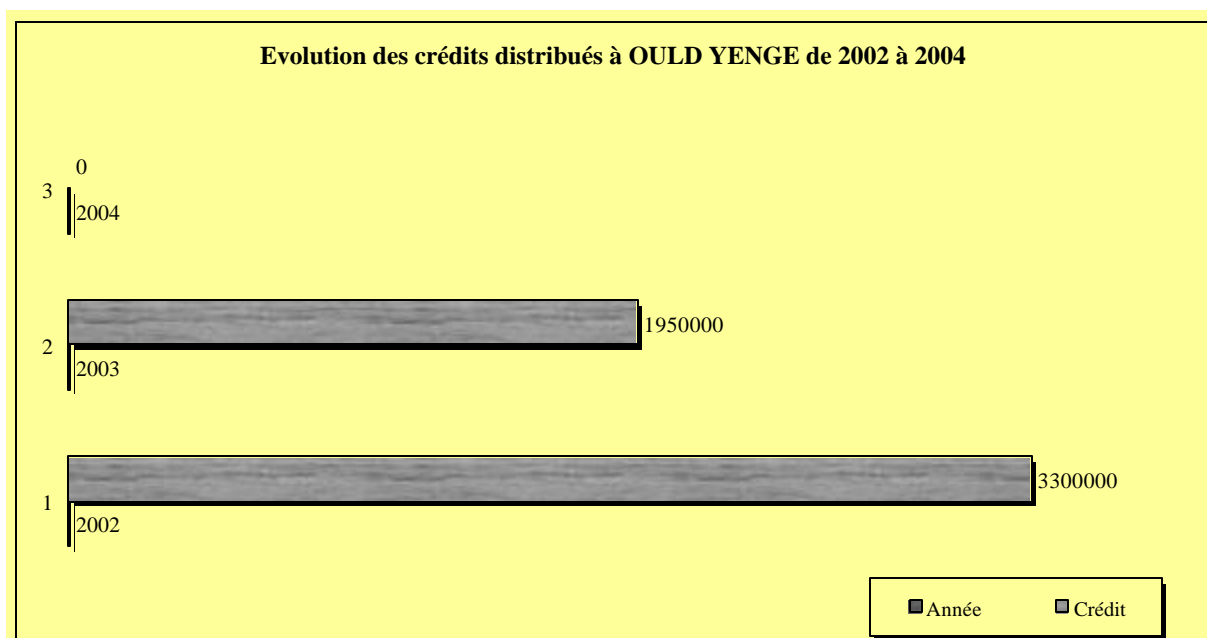
Répartition du crédit impayé à NOUADHIBOU



La NISSA BANQUE DE OULD YENGE

Etat récapitulatif des crédits distribués à OULD YENGE

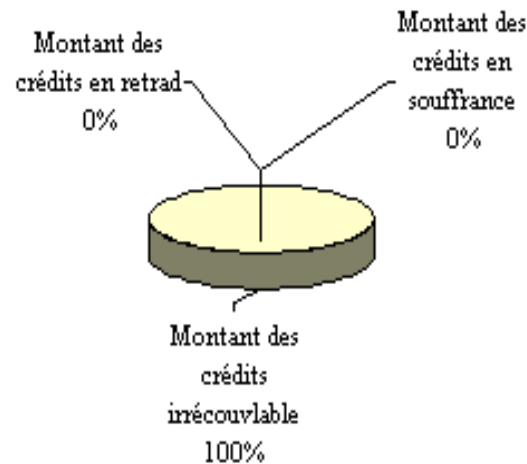
N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Compératives	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	08/01/2002	1800000	1658000	144000	12	762	75600
2	28/07/2002	1500000	1380000	120000	10	278	343700
3	30/01/2003	1950000	1794000	156000	13	373	920700
TOTAUX		5250000	4832000	420000	35	1413	1340000
Nombre de coopératives bénéficiaires							
Nombre de femmes bénéficiaires							



ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE DE OULD YENGE

ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES								
				(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois (+ 24 mois)	
	08/01/2002	1800000	75600	0	0	0	0	0	0	0	0	75600
	28/07/2002	1500000	343700	0	0	0	0	56900	61600	225200	0	0
	30/01/2003	1950000	920700	0	0	0	0	56900	338600	525200	0	0
TOTAL		5250000	1340000	0	0	0	0	113800	400200	750400	0	75600

Répartition du crédit impayé par nature classée à O.YENGE



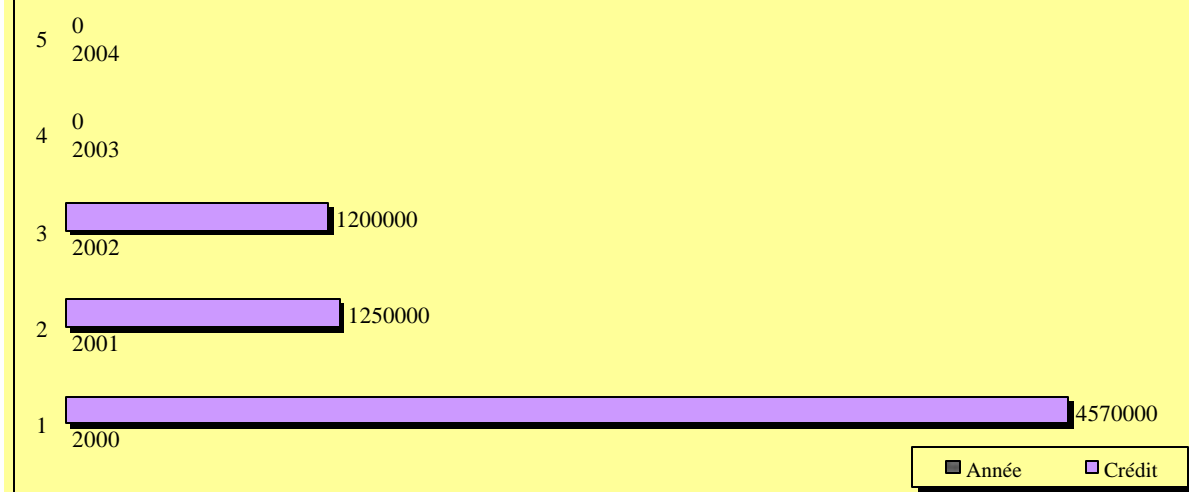
Montant crédit impayé	1340000
Montant crédit en retard	0
Montant crédit en souffrance	0
Montant crédit irrécouvrable	1340000

La NISSA BANQUE DE SELIBABY

Etat récapitulatif des crédits distribués à SELIBABAY

N° Crédit	Date	Montant			Nbre de Comp.	Nbre de femmes	Montant non remboursé
		Accordé	Décaissé	Frais admin.			
1	02/04/2000	1200000	1128000	72000	10	1421	0
2	02/04/2000	1170000	1099800	70200	11	1000	76400
3	02/12/2000	2200000	2068000	132000	20	589	75000
4	05/11/2001	1250000	1175000	75000	12	518	87800
5	07/02/2002	1200000	1128000	72000	12	518	281700
TOTAUX		7020000	6598800	421200	65	4046	520900
Nombre de coopératives bénéficiaires					54		
Nombre de femmes bénéficiaires						2930	

Evolution des crédits distribués à SELIBABY de 2000 à 2004

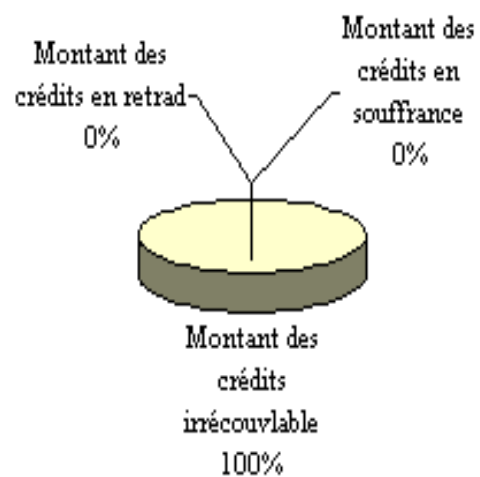


ETAT DU PORTEFEUILLE DE LA NISSA BANQUE DE SELIBABY

ANNEE	DATE D'OCTROI	MONTANT A REMBOURSER	SOLDE RESTANT DU	DUREE ET MONTANTS IMPAYES								
				(-) 3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois	12 à 15 mois	15 à 18 mois	18 à 21 mois	21 à 24 mois	(+ 24 mois)
2000	01/04/2000	1200000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2000	02/04/2000	1170000	76400	0	0	0	0	0	0	0	0	76400
2000	02/12/2000	2200000	75000	0	0	0	0	0	0	0	0	75000
2001	05/11/2001	1250000	87800	0	0	0	0	0	0	0	0	87800
2002	07/02/2002	1200000	281700	0	0	0	0	0	0	0	200000	81700
TOTAL		7020000	520900	0	0	0	0	0	0	0	200000	320900

Montant crédit impayé	520900
Montant crédit en retard	0
Montant crédit en souffrance	0
Montant crédit irrécouvrable	520900

Répartition du crédit impayé par nature classée à SELIBABY



ANNEXE

Population des zones visées

WILAYA ET MOUGHATAA VISEES		Homme		Femme		Total
		Effectif	%	Effectif	%	
ALEG		31 058	47%	35 204	53%	66 262
BABABE		16 139	48%	17 533	52%	33 672
BOGHE		30 465	48%	32 658	52%	63 123
MBAGNE		16 860	46%	19 801	54%	36 661
MAGTA LAHJAR		22 338	47%	24 950	53%	47 288
	Pop Zone visée	116 860	47%	130 146	53%	247 006
WILAYA BRAKNA	Effectif	116 860	47%	130 146	53%	247 006
% Pop visée				53%		
OULD YENGE		24 374	49%	25 022	51%	49 396
SELIBABY		64 149	50%	64 162	50%	128 311
	Pop Zone visée	88 523	50%	89 184	50%	177 708
WILAYA GUIDIMAKHA	Effectif	88 523	50%	89 184	50%	177 707
% Pop visée				50%		
NOUADHIBOU		46 846	59%	32 670	41%	79 517
	Pop Zone visée	46 846	59%	32 670	41%	79 517
WILAYA DAKHLET NOUADHIBOU	Effectif	46 846	59%	32 670	41%	79 517
% Pop visée				41%		
EL MINA		51 026	54%	43 985	46%	95 012
	Pop Zone visée	51 026	54%	43 985	46%	95 012
WILAYA NOUAKCHOTT	Effectif	294 686	53%	263 509	47%	558 196
% Pop visée				17%		
TOTAL	Effectif	303 255	51%	295 985	49%	599 243

LISTE DES ABREVIATIONS ET ACRONYMES

APROMI	Association des Professionnels et Opérateurs de la Microfinance en Mauritanie
BAD	Banque africaine de développement
CAPEC	Caisse populaire d'épargne et de crédit
CDHLPI	Commissariat aux droits de l'homme, à la lutte contre la pauvreté et à l'insertion
CEP	Cellule d'exécution de projet
EPCV	Enquête Permanente sur les Conditions de Vie des ménages
IMF	Institutions multilatérales de financement
IMFP	Institutions de micro finance partenaires
MPE	Micro et Petites Entreprises
ONS	Office Nationale des Statistiques
UM	Ouguiya (Unité monétaire du pays)
UNICEF	Organisation des Nations Unies pour Enfance et Education
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PROCAPEC	Agence de Promotion des Caisses Populaires d'Epargne et de Cré dit
PRP	Projet Réduction de la Pauvreté
PME	Petites et moyennes entreprises
SECF	Secrétariat d'Etat à la condition féminine
SNMF	Stratégie Nationale de Microfinance
SNPF	Stratégie Nationale de Promotion Feminine
SNPF	Stratégie Nationale de Promotion Féminine

BIBLIOGRPHIE

	Titre	Année	Auteur	Origine/Publication
1	Programme UNICEF-Gouvernement		UNICEF-Gouv.	UNICEF -GOUV
2	Synthèse des études / évaluations entreprises dans le cadre de la coopération MAURITANIE / UNICEF 1999 - 2000		UNICEF	UNICEF -GOUV
3	Impact de la mise en œuvre du cadre stratégique de lutte contre la pauvreté sur l'enfant et la femme en Mauritanie	avr-04	M. Bonoudaba DABIRE	UNICEF -MAED
4	Guide pour la prise en compte du genre		UNICEF	UNICEF
5	Etude Initiale sur les besoins de services financiers - rapport provisoire	déc-03	ETEX, SARL Diagana Fodié Amadou, Diarra Abdellahi, Sidi Mohamed Ould Khattry	CDHLCPI
6	Drat du guide sur les procédures de gestion des Nissa Banques / Atelier de validation	mars-02	OKT -Consult	UNICEF
7	Evaluation qualitative sur laparticipation des femmes des villages de Lebheir et Regbe 1 dans les Wilayas du Brakna, Moughataa de Boghé, Arrondissement de Dar El Barka	juil-98	Mohamed Ould Mahfoudh	UNICEF
8	Programme de Coopération MAURITANIE-UNICIEF / Projet Participation des Jeunes et des Femmes		UNICEF	UNICEF
9	Colloque sur la lutte contre la pauvreté à travers le développement intégré de la Wilaya du Gorgol	nov-98	MAED	Ministère de l'Intérieur, des Postes et Télécommunications
10	Audit opérationnel de la Nissa Banque de Boghé	avr-02	OKT -Consult	UNICEF
11	Programme de capitalisation et d'élargissement de l'exprience féminine de microfinance		SECF	SECF
12	Stratégie Nationale de Microfinance pour la Mauritanie	nov-03	Groupe technique pour l'élaboration de la SNMF (CDHLCPI, BCM, APROMI)	CDHLCPI-BCM
13	Stratégie Nationale de Promotion de la Micro et Petite Entreprise pour la Mauritanie	nov-03	CDHLCPI	CDHLCPI
14	Stratégie Nationale de Promotion Féminine		SECF	SECF
15	Stratégie Nationale de Lutte Contre la Pauvreté		CDHLCPI	CDHLCPI

16	Rapport d'évaluation de l'expérience des Groupements Féminins d'Épargne et de Crédit (GFEC) de Mauritanie	déc-03	M. Socé Séne, Mme Diagana Habibata Koita	SECF
17	Cours du CGAP en Mauritanie/Phase Pilote	janv-04	Secrétariat Technique de l'APROMI	APROMI
18	Plan d'action de l'APROMI 2004-2008	déc-03	Secrétariat Technique de l'APROMI	APROMI
19	Etude sur les créneaux porteurs	janv-01	M. Issa Barro	CDHLCPI/PRP
20	Système de suivi et d'évaluation	mars-01	Mme Gerda Heyde et M. Isselmou AbdelKader	
21	Loi N° 98-008/1998 portant réglementation des Institutions Mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit	1998	BCM	BCM
22	Instruction 001/GR/1999 portant application de la loi N° 98-008/1998 relative aux Institutions Mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit		BCM	BCM
23	Avant projet de loi			
24	Cadre Stratégique de lutte contre la pauvreté			
25	Etude sur les barrières à l'accès des femmes au crédit	2003	Mouhamedou Lemine Diack	APROMI

PERSONNES RENCONTREES

Prénom et nom	Structure	Responsabilité
UNICEF		
M Souleymane Diallo	Représentant	
M. Hervé Périés	Coordinateur des programmes	
M. Yacouba Tandia	Adjoint Chef de projet Gender	
M Arsène Andossessi	Chargé du Programme Appui au Développement Local et	
M Mohamaden Fall	Participation Communautaire	
	Chargé du suivi et de l'évaluation	
SECF		
M	Directeur de Cabinet par intérim	
Mme Aminetou Mint Hameid	Directrice Promotion Féminine	
Mme Fatimetou Mint Khalifa	Directrice de la coopération et de la planification de	
M. Mohamed Ould Sid Ahmed O. Bedda	projet	
Mme Demba Diop	Chef Service de la coopération et de la planification de	
Mme Hapsa Bâ	projet	
Mme Mariéta Dia	Chef d'Antenne M' Bagne	
Mme Rougeyba Mint Dewki	Chef d'Antenne Bababé	
Mme Aminetou Mint Maouloud	Chef d'Antenne Bogué	
Mme Hawa Traoré	Chef d'Antenne Nouadhibou	
M. Saleck Ould Horma	Chef d'Antenne Aleg	
Aida Niang	Chef d'Antenne Guidhimakha	
Mme Marième Diagne	Expert en Microfinance	
	Chef de service Appui l'auto organisation	
WILAYAS		
M Souley Bâ	BRAKNA	Ministre Fédéral
		Maire de M' Bagne
M		Hakem de M' Bagne
		Hakem de Boghé
		Hakem de Maghta Lahjar
		Maire de Bababé
		Wali de Boghé
M. Aboubakrin Ould Khourou	DAHLET NOUADHIBOU	Wali Moussaid de Nouadhibou
	GUIDIMAKHA	Wali de Sélibaby
PARTENAIRES		
M. Ahmed Boucheiba	PROCAPEC	Directeur
M Souleymane Thioub	CAPEC Tevragh Zeina	Gérant
Mme Mouna Mint Ahmed Miské	CAPEC Sebkhha	Gérante
M. Aliou Kissima Tandia	OXFAM GB	Directeur
M. Mohamed Ould Bilal	PASK	Responsable des AGR et promotion Féminine
M. Zeidane Ould Moulaye Zeine	CEP	Directeur
M. Saad Bouh Ould Sidatty	CDHLCPI	Coordinateur PNIME
Mme Sokhna Ly	Mutuelle AFEC	Présidente
M. Sidi Mohamed Lemine O Bleila	BCM	Chef service microfinance
COOPERATIVES		
MBAGNE		
Mme Binetou Sall	Niabina	Secrétaire Générale
Mme Demba Diop	Démba Diop	Présidente
Aissa Moussa Sarr	Légume 2	Membre bénéficiaire
Aminata Abdoulaye Sy	Yéltaré	Membre bénéficiaire
BABABE		
M.Mouhamed Ould Saibouth	Balawa	Membre bénéficiaire

Mme Hasna Mint JEDEY	3 coopératives Nasr et Teissir (Sabou Allah)	Membre CA
Mme Dieynaba Dieng Mme Maimouna Adama Dieng	Kawral (Aére Mbar)	Membre bénéficiaire
BOGUE		
Mme Aicha Aw	Lagdaf Boofel Bamtaré Olo Ologa	Chef de village et conseiller rural Membre organe SG Comité de surveillnce
17 femmes et 4 hommes	Coop des femmes de NDIOROL	Membre
Hadiata Ciré Sakho Booli Oumar Mbodji Mme Oumou Wane	Sarandogou Djibery Sarandogou Ba Babé	Secrétaire générale Présidente Membre bénéficiaire
OULD YENGE		
Mme Amination Ifra Sane	Guélewel I	Membre bénéficiaire
Mme Irabou Mint Iche	Weydi Girik	Membre bénéficiaire
NOUAKCHOTT		
Mme Marième Mint Sabar	Coopérative Toughit Khair II	Présidente Membre bénéficiaire
Mme Khadijetou Mint Saleck	Coopérative El vowz Bitawa	Présidente Membre bénéficiaire
SELIBABY		
Toutou Mint Cheikh Saadbou Zeinabou Mint Mouhamed (Hara) Nana Mint Bowba	Néjah Hel Saem Khal	Membre bénéficiaire
Mouni Camara	Kafo Kini Koumou	Membre bénéficiaire
MAGHTA LAHJAR		
Fatimetou Mint Beh	El Veth sangrava	Membre bénéficiaire
Nafissa Mint Abidine	El Khairiya	Membre bénéficiaire
	Itikhatt	Membre bénéficiaire
	Nasr Ze Teissir	Membre bénéficiaire
	Houda	Membre bénéficiaire
ALEG		
Fatimetou Mint Brahim Néma	Takhedoum 2	Membre bénéficiaire
M'Heidiya Mint Boyrik	Yousra Jedida Cheggar	Membre bénéficiaire
Aicha Mint Bilal	Dakhle Cheggar	Membre bénéficiaire
Tislum Mint Mboyrik	Boukeyni Dar Naim 1	Membre bénéficiaire
Khourayche Mint Dah	Nissa Charguetali I	Présidente Membre bénéficiaire
Moulkhairy Mint Sidi Zahra Mint Tebab	Nasr Yemmena I	Présidente Membre bénéficiaire Présidente Membre bénéficiaire
Aichetou Mint Ababouk	Mouftah El Khair Leleibatt	Présidente Membre bénéficiaire
Lalla Mint Cheikh Leebid	Trebat n° 1	Présidente Membre bénéficiaire
Aminetou Mint soueilim	Jedden	Présidente Membre bénéficiaire
Maimouna Mint Sid Ahmed	Yemama ain Rida	Présidente Membre bénéficiaire

CADRE D'ÉVALUATION DES RESULTATS DU PROJET

QUESTIONS A TRAITER SELON L'ENVERGURE DES TRAVAUX	INDICATEURS ACTIVITES (EXTRANTS)	INDICATEURS D'EFFETS	INDICATEURS D'IMPACT	SOURCES ET OUTILS DE COLLECTE DE DONNEES
1. Quelle a été la qualité de la conception du projet ?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hypothèses et éléments de base utilisés pour la conception du projet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Méthode de planification du projet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau de Cohérence verticale et horizontale du cadre logique du projet ▪ Qualité des éléments du cadre logique du projet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Documents du projet ▪ Plan cadre des opérations ▪ Cadre logique du projet ▪ Rapport d'évaluation de la NISSA BANQUE
2. Quelles sont les activités mises en œuvre ?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature et volumes des activités développées pour faciliter l'accès des femmes aux crédits 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature et volume des effets produits par les activités mises en œuvre dans le cadre du projet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature et volume de l'impact produit par les effets tirés des activités du projet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rapports d'activités du projet ▪ Rapport d'évaluation du projet
3. Les activités ont-elles permis d'obtenir les résultats escomptés ?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature et volumes des activités développées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature et qualités des effets 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature et qualité de l'impact 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Résultats des entrevues avec les bénéficiaires et les parties prenantes au projet ▪ Questionnaires
4. Quel a été le niveau d'adéquation des activités programmées ?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité des activités programmées comparée à celle des activités effectivement réalisées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité des effets attendus comparée aux effets effectivement notés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité de l'impact attendu comparé à l'impact réellement noté 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadre logique du projet ▪ Rapport d'activité du projet ▪ Documents des Caisses ▪ Interview et questionnaires
5. Quel mécanisme de gestion a-t-il été mis en place ? <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment ce mécanisme a-t-il été mis en place ? ▪ Comment ce mécanisme a-t-il fonctionné ? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Type d'organisation de la structure de gestion mise en place ▪ Modalités de fonctionnement de la structure de gestion du projet ▪ Moyens humains et logistiques mobilisés pour l'exécution du projet ▪ Nature des procédures conçues, mises en place et utilisées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Modalités de fonctionnement de la structure de gestion ▪ Qualité des ressources humaines intervenant dans le fonctionnement de la structure de gestion ▪ Nature des procédures utilisées ▪ Adéquation et fonctionnalité des procédures mises en place 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacité d'exécution correcte du projet ▪ Qualité de l'organisation et de son fonctionnement ▪ Niveau d'opérationnalité de la structure de gestion du projet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Document du projet ▪ Cadre logique du projet ▪ Rapport d'activité du projet ▪ Documents des Caisses ▪ Interview et questionnaires
6. Comment la gestion des comptes de la NB a-t-elle été menée ?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau d'organisation comptable, administrative et financière ▪ Méthodes et mode de suivi des activités comptables et financières 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau de présentation des opérations comptables et financières 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité des états et rapports comptables et financiers rendant compte des activités du projet sur ces aspects. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadre logique du projet ▪ Profil des personnes ressources responsables des activités comptables et financières ▪ Etats comptables et financiers d projet ▪ Rapports produits

<p>7. Quelles sont les performances du projet en terme de réalisations et de gestion de la caisse de la NISSA BANQUE en terme d'indicateurs de gestion et d'accès aux prêts.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature et volumes des ressources mobilisées ▪ Nature et volume des crédits distribués par le projet et les caisses ▪ Taux et tendance de remboursement des prêts ▪ Taux et tendance des crédits en souffrance et perte; ▪ Proportion de bénéficiaires enregistrés ▪ Nature et évolution des ressources disponibles dans les caisses 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nombre de projets financés Nature et types d'activités financées par les prêts ▪ Nombres de femmes bénéficiaires des prêts ▪ Niveau de mobilisation des femmes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pourcentage d'activités des femmes ayant été menées sur financement des prêts ▪ Niveau de développement des activités des femmes financées ▪ Niveau d'accroissement des capacités des femmes ▪ Niveau d'accroissement des revenus des femmes ▪ Destination des ressources tirées des activités développées grâce aux prêts ▪ Niveau et destination des investissements des profits que les femmes bénéficiaires tirent des crédits ; ▪ Niveau de contribution des bénéficiaires à la promotion socioéconomique des enfants et des femmes notamment dans le domaine de la santé, de l'éducation, de la nutrition et autres... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Documents du projet ▪ Cadre logique du projet ▪ Document des NISSA BANQUE ▪ Demande de crédit ▪ Résultats des questionnaires et Interviews
<p>8. Quel est le degré d'atteinte des objectifs ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ces derniers ont-ils été atteints comme programmés ? ▪ Si non pourquoi ? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité des activités programmées comparées aux activités effectivement réalisées ▪ Niveau de couverture des activités programmées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité des effets attendus comparés aux effets effectivement notés ▪ Niveau de couverture des effets escomptés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité de l'impact attendu comparé à l'impact réellement noté ▪ Niveau d'atteinte des objectifs 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadre logique ▪ Documents du projet ▪ Rapport d'activités ▪ Témoignages issus des interviews réalisés auprès des bénéficiaires
<p>9. Quel a été le niveau d'adéquation des objectifs aux moyens du projet ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau d'adéquation des activités et des moyens mobilisés pour leur exécution 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau d'adéquation des effets enregistrés par rapports aux moyens mobilisés pour la réalisation des activités ▪ Qualité des effets induits par les moyens mobilisés et la réalisation des activités mises en oeuvre 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau d'adéquation de l'impact enregistré par rapports aux moyens qui ont favorisé l'enregistrement des effets notés ▪ Qualité des effets induits par les moyens mobilisés et la réalisation des activités mises en oeuvre 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadre logique ▪ Rapport d'évaluation ▪ Rapport d'activités du projet ▪ Points de vue des femmes sur le projet en terme d'effets et impact attendus et effectifs.
<p>10. Quel est l'apport de la NB à l'atteinte des autres objectifs (santé, éducation et nutrition) ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature, volume et qualité des activités développées par les femmes ayant bénéficiées des prêts 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau d'accroissement des capacités financières des femmes bénéficiaires des crédits ▪ Niveau de développement des activités 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau des revenus et gains obtenus par les femmes bénéficiaires des prêts ▪ Destinations des bénéfices obtenus 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Résultats des interviews ▪ Tableau d'analyse Origine-Destination des prêts, revenus et des dépenses ▪ Questionnaires

<p>11. Quels ont été les effets et impact du projet sur la pauvreté des membres, leur niveau d’alphabétisation, leur comportement en matière d’hygiène et de santé, leur connaissance du VIH/SIDA et leurs attitudes par rapport aux pratiques néfastes et à la scolarisation des filles ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Type, volume et nature des projets financés ▪ Nature et niveau de prise en compte des aspects de lutte contre la pauvreté dans les activités du projet ▪ Nature et qualité des activités développées visant à susciter le changement de comportement en matière d’hygiène, de santé, de connaissance du VIH/SIDA, de l’éducation et des pratiques néfastes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Volume et nature des effets et impacts du projet ▪ Catégories de femmes bénéficiaires ▪ Caractéristiques des femmes bénéficiaires ▪ Niveau de perception par les femmes des enjeux liés à l’accès au financement ▪ Niveau de sensibilité des femmes à la nécessité de profiter des prêts pour améliorer leurs conditions de vie à partir des changements de comportements. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau et nature des mutations et changements de comportements favorisés par l’accès au crédit ; ▪ Niveau de motivation pour le recours aux services offerts par les NISSA BANQUE. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadre logique du projet ▪ Rapports d’activités ▪ Interviews et témoignages spontanés des femmes bénéficiaires des crédits ▪ Grille d’analyse du niveau de satisfaction des bénéficiaires
<p>12. La participation des femmes aux prises de décision s’est elle améliorée avec la NB ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature, volume et qualité des activités développées pour susciter la participation des femmes à la prise de décision ▪ Qualité des règles et normes et modalités retenues pour susciter la participation des femmes à la prise de décision. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nombre de femmes prenant part à la prise de décision ▪ Niveau de vie démocratique et associative dans les caisses 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Degré d’accroissement de la confiance qu’ont les femmes sur elles-mêmes quant à leur participation à la prise de décision ; ▪ Intérêt des femmes quant à la prise de décision ▪ Niveau de participation des femmes à la prise de décision 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Textes régissant la NISSA BANQUE ▪ Procès verbaux des réunions statutaires et autres rencontres ▪ Rapports d’activités
<p>13. Quel a été l’effet et l’impact du Projet sur le renforcement de la solidarité entre les femmes au niveau local, départemental et régional ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature, nombre et qualité des activités développées pour le renforcement de la solidarité entre les femmes aux différents niveaux 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau de concertation entre les femmes ▪ Qualité de la vie associative et coopérative au niveau des caisses ▪ Niveau de recours au système de cautionnement mutuel solidaire ▪ Niveau de perception de l’intérêt du développement de la solidarité entre femmes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau de solidarité entre femmes membres de la NISSA BANQUE ▪ Taux de cautionnement solidaires entre femmes membres de la NISSA BANQUE 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Procès verbaux ▪ Rapports d’activités ▪ Rapport d’évaluation ▪ Résultats des questionnaires et interviews réalisés auprès des femmes
<p>14. Quels sont les projets financés par la NB qui ont contribué à alléger les charges des femmes ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nombre et nature des activités financées par la NISSA BANQUE contribuant à alléger les charges des femmes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Taux de contribution des activités financées à l’allègement de la charge des femmes ▪ Nombre de femmes ayant bénéficié de l’allègement de la charge 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau et qualité de l’allègement des charges ▪ Niveau et qualité des gains obtenus grâce à l’allègement des activités ▪ Niveau de reconversion des gains de temps obtenus de l’allègement des tâches ; ▪ Niveau de diversification des activités par les femmes dû à l’allègement des tâches 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Questionnaires ▪ Interview ▪ Grille d’analyse Genre des profils d’activités

<p>15. L'efficacité développée a-elle été en adéquation avec les ressources mobilisées ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau et qualité de la réalisation des activités prévues comparés au niveau et à la qualité des activités effectivement réalisées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau et qualité des effets attendus comparés au niveau et à la qualité des ceux effectivement enregistrés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau et qualité de l'impact des effets escomptés comparés au niveau et à la qualité de l'impact effectivement obtenu 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rapport d'activités ▪ Documents des NISSA BANQUE ▪ Résultats des interviews ▪ Grille d'analyse du niveau de satisfaction des bénéficiaires sur l'offre des caisses
---	--	---	--	---

Cadre de recueil et d'analyse des perceptions des femmes par groupe selon les disparités intra et inter groupe

GROUPES CONSIDERES	Perception analysée	Perception analysée	Perception analysée
<i>I. Femmes membres des organes de la NISSA BANQUE</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la situation des Femmes en générale et celles des membres de la Nissa Banque • Sur les capacités des dirigeant(e)s 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la Nissa Banque • Sur le rôle des dirigeant(e)s • Sur la participation des autres femmes membres 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la situation actuelle de la Nissa Banque • Sur les obstacles et contraintes rencontrées • Sur les services attendus de la Nissa Banque • Sur l'avenir de la Nissa Banque
<i>II. Femmes membres de la NISSA BANQUE ayant déjà accédé au crédit et remboursé correctement</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sur les motifs d'adhésion à la Nissa Banque • Sur les conditions d'accès au crédit • Sur l'utilisation du crédit • Sur les bénéfices tirés du crédit • Sur l'utilisation des bénéfices tirés du crédit 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la Nissa Banque • Sur le rôle et actions des dirigeant(e)s • Sur la dynamique associative et la vie démocratique 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la situation actuelle de la Nissa Banque • Sur les obstacles et contraintes rencontrées • Sur les services attendus de la Nissa Banque • Sur l'avenir de la Nissa Banque
<i>III. Femmes membres de la NISSA BANQUE ayant déjà accédé connaissant des difficultés de remboursement</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sur les motifs d'adhésion à la Nissa Banque • Sur les conditions d'accès au crédit • Sur l'utilisation du crédit • Sur les bénéfices tirés du crédit • Sur l'utilisation des bénéfices tirés du crédit 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la Nissa Banque • Sur le rôle et actions des dirigeant(e)s • Sur la dynamique associative et la vie démocratique 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la situation actuelle de la Nissa Banque • Sur les obstacles et contraintes rencontrées • Sur les services attendus de la Nissa Banque • Sur l'avenir de la Nissa Banque
<i>IV. Femmes, membre de la NISSA BANQUE n'ayant bénéficié de crédit</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sur les motifs d'adhésion à la Nissa Banque • Sur les conditions d'accès au crédit • Sur l'utilisation du crédit • Sur les bénéfices tirés du crédit • Sur l'utilisation des bénéfices tirés du crédit 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la Nissa Banque • Sur le rôle et actions des dirigeant(e)s • Sur la dynamique associative et la vie démocratique 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la situation actuelle de la Nissa Banque • Sur les obstacles et contraintes rencontrées • Sur les services attendus de la Nissa Banque • Sur l'avenir de la Nissa Banque •

RESUME ANALYTIQUE DU RAPPORT

Résumé analytique du Rapport

1. L'analyse de la situation de la femme mauritanienne avait montré, en 1995, que cette importante composante de la population n'avait pas accès au crédit, 30% des chefs de ménages du pays étaient constitués de femmes, le taux de divorce des femmes était de 36%, le taux de mortalité maternelle se situait à 930 pour 100 000 naissances vivantes. Au niveau éducatif, il était noté un taux d'analphabétisme de près de 70%. Par ailleurs on relevait un très faible taux de participation des femmes à la prise de décision. La prise en compte de cette situation, combien défavorable, a abouti à l'élaboration d'une stratégie Nationale de Promotion Féminine en 1995. Celle-ci a servi de cadre de référence pour l'élaboration de programmes spécifiques en faveur des femmes. Ces programmes visaient à corriger les contraintes à l'accès des femmes à l'information, au crédit, à la formation, à la santé et à la protection sociale.

2. S'inscrivant dans cette politique nationale, l'UNICEF, sur la base d'une approche intégrée dans son programme de coopération avec le Gouvernement, a décidé d'apporter son appui dans tous les domaines pouvant garantir les droits des enfants en matière de survie, de développement, de la protection et de la participation. L'une des stratégies adoptées dans le cadre de ce programme était de promouvoir l'accès aux moyens de financement, pour soutenir les activités productives des femmes en vue d'améliorer leurs revenus et leurs conditions de vie. Ainsi, une expérience de micro crédit a été développée en collaboration avec le SECF. Dénommée Nissa Banque, l'objectif de l'expérience visé à travers ce projet est de promouvoir le crédit auprès des femmes des couches les plus défavorisées afin qu'elles puissent disposer de ressources utilisables pour le développement d'activités génératrices de revenus susceptibles de permettre l'amélioration des conditions de vie de leurs familles, de leurs villages ou de leurs quartiers ; de créer des conditions efficaces de solidarité et d'entraide afin de promouvoir la petite épargne et le crédit ; de développer des mécanismes d'accès et de gestion simplifiés pour permettre aux femmes l'autogestion de leurs Nissa Banque ; de renforcer l'accès des femmes à l'information et de contribuer à rehausser leur statut social.

3. L'évaluation vise, de façon générale, à documenter le projet de la Nissa Banque en dressant le portrait analytique complet des réalisations, en mesurant les effets et impact sur la situation socio-économique des femmes et des enfants pour tirer, ensuite, des leçons en vue de la généralisation sur le plan national. Ainsi, l'évaluation visait à analyser le processus de gestion et de programmation de la Nissa Banque ainsi que l'apport des différents acteurs (Bailleurs, SECF, groupements féminins) ; analyser le cadre logique du projet : adéquation des produits et des objectifs visés, pertinence des stratégies et des activités menées ; analyser l'efficacité et l'efficience du projet ; analyser l'impact sur le revenu des femmes et la réduction de la pauvreté ; analyser comment la Nissa Banque a-t-elle pu contribuer à la scolarisation des filles ; analyser la performance de gestion de la caisse de la Nissa Banque à travers les indicateurs de gestion déjà établis par le projet (niveau de remboursement des prêts, taux de perte et de bénéfice, évolution des fonds de roulement) ; analyser le coût des activités réalisées grâce à la Nissa Banque et leur impact ; analyser les stratégies de mobilisation des fonds par le projet (tous les bailleurs et les bénéficiaires) ; analyser l'environnement socio-économique du Projet ; identifier les contraintes et les opportunités en vue de renseigner sur les mesures à prendre dans l'avenir ; identifier et analyser les limites du Projet ainsi que ses avantages par rapport au CAPEC/ ProCAPEC et aux autres institutions de Microfinance ; donner des recommandations et des pistes d'amélioration de la stratégie pour une éventuelle généralisation de l'approche.

4. En se fondant sur les contenus des termes de l'équipe a combiné plusieurs approches et démarches pour bâtir une méthodologie appropriée pour collecter, exploiter et analyser efficacement les données nécessaires pour fonder des points de vue évaluatifs sur le projet NISSA BANQUE. A cet effet, il a été fait recours i) aux méthodes, techniques et outils de Diagnostic Institutionnel Participatif (DIP) ; ii) à la Démarche Active d'Evaluation (DAE) basée sur l'approche d'Analyse Socio-Economique selon le Genre 'ASEG) et aux techniques de test de fiabilité par sondage des écritures comptables et financières, aux techniques d'évaluation des capacités et aptitudes du personnel impliqué dans la gérance et la gouvernance des Nissa Banque. Par ailleurs et étant donné que l'évaluation avait l'ambition d'apprécier l'impact du projet tout en cernant les forces et faiblesses de l'expérience, il a été nécessaire de faire une évaluation d'impact. Ceci nous obligeait à dépasser l'appréciation du niveau d'efficacité et de l'efficience classique pour aller sur des aspects de profitabilité des produits en terme d'amélioration des conditions de vie des femmes, de leurs enfants et autres membres des ménages. Ainsi, et pour garantir une bonne prise en compte et appréciation complète des différents niveaux, l'équipe a eu recours à la méthode de **Gestion Axée sur les Résultats (GAR)**. Cette option a permis à l'équipe de disposer des moyens d'appréciation fondés sur la chaîne des résultats, en partant des intrants utilisés en tant que ressources du projet appuyant l'expérience de la Nissa Banque, pour évaluer les activités développées, les extrants qui en ont découlés, les effets produits et leur impact en terme d'amélioration des conditions de vie des enfants et des femmes.

5. L'Analyse Socio Economique selon le Genre (ASEG), adoptée comme méthodologie, a été entièrement mise à profit durant toute la mission. Ainsi, les outils de cette approche ont été appliqués sur la base de choix raisonnés des groupes cibles auprès de qui les données ont été collectées. Le contrôle de qualité des données a été assuré par triangulation permanente au moyen des outils et des unités d'observation. Des contrôles, par tests et sondages, ont été effectivement faits sur l'ensemble des données comptables et financiers disponibles auprès des Nissa Banque et sur les supports utilisés. L'audit technique des supports utilisés a été fait. Des échanges de vues techniques approfondies ont été faites avec les dirigeantes des structures et les personnes impliquées dans l'encadrement. Les moyens mobilisés pour le suivi et l'encadrement des caisses ont été passés en revue. Les supports de formation et la pédagogie utilisés pour le renforcement des capacités des membres des organes et des gérantes ont été évalués.

6. En se basant sur les données collectées, l'équipe a questionné la cohérence et la pertinence de l'expérience pour apprécier son bien fondé, l'efficacité et l'efficience développées durant la période avant de situer l'impact du projet, ses forces, ses faiblesses, sa durabilité, ses facteurs de réussite et sa replicabilité dans le temps et dans l'espace. Le mode de fonctionnement, l'évolution des principaux indicateurs des Nissa Banque, l'état et la capacité des NISSA BANQUE, ainsi que le partenariat développé dans le cadre de l'expérience, ont été aussi évalués avant de porter un regard sur les perspectives en terme de viabilité des structures et de profitabilité des services offerts. Naturellement, l'équipe a eu, comme toile de fonds de sa démarche, à s'assurer de l'adéquation entre ce qui a été mis en œuvre et réalisé et ce qui avait été planifié.

7. Pour la collecte des données, des Focus Group et des entrevues individuelles ont été organisés, principalement, à l'aide des outils des méthodes participatives rendus sensibles aux questions de genre et des grilles d'analyse genre contenus dans le cahier de mission. Les outils ont été administrés à des femmes choisies selon un mode raisonné en fonction de critères tenant compte des questions et variables permettant de fonder des points de vue évaluatifs pertinents sur l'expérience. Les critères de choix des échantillons de personnes interviewées ont été sélectionnés par l'équipe en rapport avec les dirigeantes des différentes structures. Certaines propositions des dirigeantes pour le choix des coopératives à visiter ont été modifiées pour éviter d'avoir des données et points de vue biaisés à plusieurs égards et niveaux.

8. Les Nissa Banque de Mbagne, Bababé, Boghé, Magta Lahjar et Aleg ont été visitées dans le Brakna à Ould Yengé et Sélilaby dans le Guidimakha, Nouadhibou et Nouakchott dans les grands centres urbains. Globalement, les données attendues ont été collectées.

9. Divers outils ont été utilisés pour la collecte et l'analyse des données. Il s'agit du cadre de mesure du rendement du projet ; du cadre de la chaîne des résultats du projet NISSA BANQUE ; de grilles d'analyse Genre, comme le profil d'activités des femmes et des hommes dans les localités ; la carte des ressources et profil d'accès homme-femme ; le diagramme de Venn des parties prenantes ; le profil d'accès des femmes et autres aux crédits offerts par la Nissa Banque ; le profil de maîtrise par les femmes et autres des ressources obtenues des prêts ; grille d'analyse des facteurs qui influencent l'accès et le non accès des femmes aux prêts et aux bénéfices liés à l'utilisation des ressources ; grille d'analyse quantitative de la participation des femmes à la prise de décision dans les structures communautaires ; grille d'analyse de la qualité de la participation des femmes à la prise de décision ; de la matrice d'analyse « Origine – Emplois » des ressources obtenues des prêts octroyés par la Nissa Banque et des bénéfices qu'on en tire ; matrice d'analyse participative du niveau de satisfaction des femmes sur les services offerts par la Nissa Banque et les autres intervenants ; de la grille d'évaluation différenciée des effets et impact des ressources et bénéfices obtenus grâce à la Nissa Banque ; et du guide d'entrevue sur le fonctionnement, les modalités et mode de gestion de la Nissa Banque.

10. Le projet a pu installer 9 Nissa Banque localisées au niveau des Moughataas de Aleg, Bababé, Mbagne, Magta Lahjar et Boghé dans la Wilaya du Brakna, de Ould Yengé et Sélilaby dans la Wilaya du Guidimakha, de Nouadhibou dans le Wilaya de Dakhlet Nouadhibou et de El Mina qui est la seule structure installée à Nouakchott par le projet. Les villes centres, capitales des différentes Moughataas abritent les sièges des structures auxquels ont adhéré la quasi-totalité des femmes des vil lages relevant de ces localités. A Nouakchott, le rayonnement de la Nissa Banque d'El Mina a dépassé le territoire du quartier touchant alors des quartiers comme Arafat et Bagdad et bien d'autres de la capitale. Au niveau de Nouadhibou, l'étendue de la couverture de la caisse, progressivement déclenchée à partir de la dynamique urbaine, atteint les zones rurales de la Moughataa.

11. L'expérience de la Nissa Banque, conçue comme structure coopérative d'épargne et de crédit, développant des activités au profit des femmes sous l'appui du SECF et ses partenaires, est en cohérence avec :

- 1) les priorités nationales retenues par la Stratégie Nationale de Promotion de la Femme (SNPF), programmée entre 2002 et 2005 puisque, le projet contribue à la réalisation de l'axe 1 « Renforcement de la participation économique des femmes » notamment en ses objectifs visant : l'amélioration de l'accès des femmes aux facteurs de production qui retient, dans ses activités prioritaires, la nécessité de renforcer les capacités des structures de micro-crédit et leur généralisation ; la lutte contre le chômage et le sous-emploi des femmes ; le renforcement de la productivité des femmes ; l'amélioration de l'accès des femmes au marché ; le développement de l'entreprenariat féminin.
- 2) les priorités en terme de lutte contre la pauvreté. Le CSLP adopté en 2001 après le début de la mise en place des Nissa Banque, retient dans ses priorités la nécessité de poursuivre le développement et la consolidation des expériences de micro-crédit. Dans les domaines visés par le CSLP ont fortement renouvelé, dans le domaine « Emploi, micro-crédit et petite entreprise », l'intérêt à poursuivre la promotion de l'accès des femmes aux micro-crédits avec, comme actions prioritaires, la consolidation et l'extension des programmes de micro-crédits et d'appui aux IMF, la poursuite de l'appui aux coopératives féminines et aux Nissa Banque, la création d'un Fonds de maturation pour le renforcement des IMF en milieu rural et péri-urbain.
- 3) la Stratégie Nationale de MicroFinance (SNMF) qui, tout en mettant en exergue les acquis des structures développées au profit des femmes, souligne la nécessité de consolider les structures existantes et celles qui seront créées en vue de les rendre pérennes afin qu'elles soient capables d'offrir des produits et services de microfinance diversifiés et étendus dans toutes les zones ;
- 4) la Stratégie Nationale de Promotion de la Micro et Petite Entreprise (SNPMPE) qui accorde un intérêt remarquable à la promotion des unités de production des femmes selon une perspective qui dépasserait les petites activités traditionnelles de génération de revenus. Le but visé est d'offrir, à celles-ci, de réelles possibilités d'entreprendre plus d'activités profitables et davantage d'accès aux opportunités offertes aux entrepreneurs mauritaniens.
- 5) En référence à l'intégration des activités liées aux aspects développés à travers le volet « Savoir pour Sauver », le projet soutient par ailleurs et de façon fort intéressante, les actions visant le changement de comportement pour un meilleur accès et bénéfice des services sociaux de base. Les activités développées à travers ce volet du projet sont articulées aux priorités du CSLP notamment en ce qui concerne les domaines santé et nutrition, eau potable, éducation et alphabétisation.

12. L'expérience est restée, depuis sa conception et durant toute sa mise en œuvre, très articulée aux priorités nationales en matière d'amélioration des conditions féminines. Tel que conçu et développé, le projet contribue, grâce à la promotion de coopératives d'épargne et de crédit, à la lutte contre la pauvreté des femmes et des ménages. L'exécution du projet a été basée sur un schéma favorisant l'implication des acteurs intéressés par la promotion de coopératives d'épargne et de crédit entièrement contrôlées par les femmes des zones visées.

13. Les acteurs, effectivement impliqués à la promotion de l'expérience sont : le SECF comme promoteur principal et responsable de l'appui technique, l'UNICEF et OXFAM GB comme bailleurs de fonds et les femmes des localités visées en tant que partie prenante au développement des structures et par ailleurs les bénéficiaires. L'implication des autres acteurs, annoncés comme potentiel partie prenante au début du projet n'a pas été effective. Toutefois, ces derniers ont reconnu l'importance du projet et les opportunités qui y sont attachés pour contribuer à l'amélioration du statut des femmes.

14. Principalement, les actions mises en œuvre ont porté sur : l'appui technique à l'organisation des assemblées générales et à la mise en place des Nissa Banque et des organes chargés de les gérer ; le renforcement des capacités des membres des organes ; la formation technique des gérantes des caisses ; la conception, l'implantation et la familiarisation à l'utilisation des outils de gestion et autres supports de travail ; la mise à disposition de ressources financières ; l'appui à l'organisation des activités liées aux opérations de crédit et d'épargne ; la coordination et l'appui aux activités de participation des femmes ; la conception et la mise en place de supports de sensibilisation destinés à promouvoir le changement de comportement.

15. La création des Nissa Banque s'est faite selon une démarche en trois étapes, quasi-uniforme pour l'ensemble des structures. Successivement, il a été question 1) d'information et de sensibilisation des communautés visées, des autorités locales et des autres acteurs présents dans le milieu susceptibles de contribuer au développement des structures à créer. Du début aux étapes suivantes, les femmes ont été informées et sensibilisées sur les objectifs du projet. L'intérêt à prendre part à la structure qui sera créée était largement explicité pour susciter la pleine mobilisation des femmes pouvant être membres. Les activités d'information et de sensibilisation ont été développées par une équipe composée des représentantes locales et centrales du SECF et de l'UNICEF ; 2) l'organisation et la tenue des assemblées générales constitutives au cours desquelles sont mis en place les organes de gestion et désignée la gérante dans certains cas. Comme pour la précédente étape, l'équipe SECF UNICEF a poursuivi et soutenu les activités qui ont conduit à la création des structures. Les coopératives des femmes, représentées par la présidente et la trésorière, ont pris part aux travaux qui, après des communications introductives officielles des autorités rappelant l'importance du projet et des assises, ont été essentiellement axés sur la clarification du contenu de la Nissa Banque, la nécessité et les modalités de mise en place des organes, leur fonctionnement et le suivi qui leur sera accordé. Les projets de règlement intérieur et de statuts ont été explicités et adoptés avant de passer à l'élection des dirigeantes des structures.

16. Dans leur évolution, les Nissa Banque ont connu deux cadres de référence juridique. Le premier qui était en vigueur avant l'adoption d'une réglementation spécifique et le second qui, depuis 1998 année de mise en place de la Loi N°98-008/1998 régit l'organisation, les structures et le fonctionnement du secteur. Ainsi, la création et le fonctionnement des Nissa Banque ont été régis, au départ, par les textes organisant la création et le fonctionnement des associations coopératives et, dans un second temps, par l'actuel cadre juridique dont la Banque Centrale est chargée, en tant que tutelle, d'en assurer son respect. Comme énoncé par la Loi, il est fait obligation aux différentes catégories de coopératives d'épargne et de crédit de requérir l'agrément par la Banque Centrale. A cet effet, des statuts et règlements intérieurs ainsi que d'autres documents pertinents sont à préparer et soumettre à la tutelle qui devra statuer dans un délai de 3 mois, au-delà duquel et à défaut, la structure est considérée comme agréée.

17. Etant donné les options faites au démarrage consistant à orienter l'expérience sur une démarche d'apprentissage progressive et mise au point progressive pour réunir les conditions d'agrément, aucune des 9 Nissa Banque n'a été agréée par la tutelle. Une seule Nissa Banque, El Mina a été créée selon le modèle de statut exigé par la Banque Centrale. Pour les autres, ce modèle a été introduit dans les autres caisses en vue de retirer les anciens textes qui ne prévoyaient pas la mise en place des organes mais simplement un Comité de gestion et un Comité technique. La substitution des nouveaux textes aux anciens n'a pas été achevée au niveau des 8 Nissa Banque du fait de l'absence de textes spécifiques à chaque structure rédigés selon les normes admises par la tutelle. Toutefois, il y a eu un changement dans la structure des instances de gestion puisqu'en lieu et place du Comité de gestion, il a été installé, comme organes de gestion : un Conseil d'Administration (CA), un Comité de Crédit (CC) et un Comité de surveillance (CS).

18. Au 30 Août 2004, le projet a donné naissance à 9 Nissa Banque installées au niveau de Aleg, Bababé, Boghé, Magta Lahjar, Mbagne, Nouadhibou, El Mina, Ould Yengé et Sélilibaby. Il a touché les Wilayas du Brakna, de Guidimakha, de Dahlet Nouadhibou et de Nouakchott.

19. Globalement, 1583 coopératives sont membres actuels des Nissa Banque. Ces coopératives réunissent 60 709 femmes au titre des individus membres. Cet effectif, qui était de 1722, a été réduit par le retrait de 139 coopératives qui ont eu à quitter faute d'avoir reçu jusque là un crédit ou du fait de l'influence des considérations religieuses liées à l'application des taux d'intérêt sur les sommes prêtées. L'adhésion individuelle des femmes n'est pas autorisée.

20. L'adhésion et le bénéfice du statut de membre et des services sont actuellement subordonnés à la souscription et à la libération des montants exigés aux coopératives qui doivent exprimer volontairement le besoin d'être sociétaires. Au départ et pour les premières caisses, l'adhésion n'était pas dépendante à la libération des parts sociales et droits d'adhésion. Ce qui explique la collecte partielle ou l'absence de mobilisation totale de droits d'adhésion au niveau de certaines caisses comme Boghé.

21. Actuellement, toutes les Nissa Banque sont dotées d'organes de gestion. Il s'agit de Conseil d'administration composé de 9 membres, du Comité de Crédit composé de 5 membres et du et Conseil de Surveillance limité à 3 membres. Quelques caisses ont eu à mettre des Comités ad hoc chargés dont le rôle est principalement de recouvrer les crédits impayés. Au niveau de tous les organes des caisses il a été noté une forte présence des jeunes femmes. Très peu de femmes âgées de plus de 50 ans sont dans les organes.

22. La mise en place effective des trois principaux organes a été progressivement faite de 2000 à 2001, quelques temps après l'adoption de la loi en 1998. Avant, le fonctionnement des caisses était assuré par un Comité de Gestion secondé dans sa tâche par un Comité Technique. Le Comité de gestion, appelé couramment par les femmes, bureau de la Nissa Banque comprenait 7 femmes élues en assemblée générale alors que le comité technique regroupait les agents du SECF (niveau central et local), les représentants de l'UNICEF, du MDRE et de la DRASS.

23. Six (6) des 9 Nissa Banque, disposent de gérantes recrutées parmi les femmes membres des coopératives ayant adhéré aux caisses. Trois (3) structures ne disposent pas de gérantes. Il s'agit des Nissa Banque de Boghé, Sélilibaby et Aleg. Au niveau de ces dernières, la fonction et les tâches qui y sont attachées, sont assurées par quelques membres des organes plus particulièrement les présidentes qui sont partout fortement impliquées.

24. Les gérantes en place sont de niveau de formation et d'aptitude variables d'une caisse à une autre. Les différences de niveaux d'aptitudes et de compétences sont très perceptibles à travers la manière de saisir, documenter, présenter les opérations et rendre compte de l'évolution des activités et des performances des caisses. Certaines gérantes ont le niveau baccalauréat, d'autres ont de 3^{ème} et quelques unes en deçà de ces derniers.

25. La vie associative au sein des Nissa Banque est marquée par la tenue des assemblées générales et des réunions des comités de crédit. Annuellement, chaque structure organise son assemblée générale ordinaire au cours de laquelle un rapport d'activités est présenté et soumis à discussion. Pour l'essentiel, des efforts importants sont déployés par les membres des organes appuyés par le SECF et l'UNICEF qui prennent part aux rencontres à titre d'invités. Seules les déléguées mandatées par les coopératives (2 par membre) participent à la prise de décisions, aux votes organisés en cas d'élection des membres des différents organes. Pour la plupart des cas, le choix des dirigeantes se fait après concertation entre quelques déléguées proposées à l'assemblée générale. D'une année à une autre, le taux de renouvellement des membres du bureau varie d'une structure à une autre. En moyenne, 4 femmes au moins, sur 9 membres du Conseil d'Administration sont changées, contre 2 au moins sur 5 pour le Comité de Crédit et 2 au moins sur 3 pour le Conseil de surveillance.

26. Les ressources des Nissa Banque sont de deux types : les ressources internes et externes. Au niveau interne, les ressources sont constituées des montants collectés des parts sociales, des droits d'adhésion, des épargnes minimum, obligatoire et volontaire et des produits collectés au titre des intérêts supportés par les bénéficiaires de crédit. Pour l'ensemble des Nissa Banque, les intérêts perçus sont de 9164 038 UM. Les ressources externes, quant à elles, sont constituées des subventions reçues principalement de l'UNICEF, de OXFAM GB et exceptionnellement, pour Nouadhibou, de la Municipalité et de quelques sociétés privées. Au total, 32 885 700 UM ont été mis à la disposition des caisses. El Mina en a reçu plus avec 8000 000 UM, suivis de : Boghé pour un montant de 5 600 000 UM, Nouadhibou pour 4 270 000 UM, Sélilibaby 3 000 000 UM, Aleg 2 650 000 UM, Bababé 2 540 000 UM, Magta Lahjar et MBagne 2 500 000 UM chacune et enfin Ould Yengé qui en a moins avec 1 000 000 UM. Des fonds d'un montant de 825 000 UM ont été par ailleurs mobilisés au titre des frais de fonctionnement.

27. Au total, l'épargne collectée par l'ensemble des Nissa Banque est de 7986 700 UM dont 4325 000 UM constitués des sommes collectées au titre de l'épargne minimale soit 54,1% ; 3591700 UM représentant l'épargne obligatoire versée par les coopératives bénéficiaires des crédits à titre de garantie partielle des sommes reçues et enfin l'épargne volontaire quasi-inexistante parce que n'atteignant que 70 000 UM pour la totalité des sommes collectées au niveau de l'ensemble des Nissa Banque. Globalement, on peut relever que l'épargne mobilisée par l'ensemble des caisses est essentiellement constituée d'épargne minimale et obligatoire versée soit pour adhérer soit pour bénéficier d'un crédit. Paradoxalement, plusieurs femmes interrogées sur l'importance de la nécessité d'offrir des produits d'épargne aux coopératives ont reconnu l'intérêt à sécuriser leurs avoirs exposés selon elles à plusieurs risques. Certaines évoquent le manque de ressources pouvant être épargnées. Des expériences importantes d'épargne et de crédits rotatifs, développées par les femmes, ont été notées au niveau de toutes les localités visées par les Nissa Banque. L'essentiel des femmes qui exploitent ces expériences sont membres des coopératives. Par ailleurs, les mutuelles d'épargne et de crédit présentes sur les lieux comme M.AFEG, CAPEC et MICO arrivent à lever des épargnes importantes grâce à des initiatives d'incitation des populations à leur confier une partie de leurs avoirs financiers.

28. Les ressources disponibles, non distribuées au 30/08/2004, représentent 26 915 976 UM. Elles sont gardées en banque pour une proportion de 90% soit 24 447 186 UM, à la poste pour un montant 1782 340 UM représentant 7% du total et dans les coffres des Nissa Banque pour une proportion de 3% correspondante à 686 450 UM. El Mina qui a au crédit de son compte 9 815 010 UM dispose de plus de ressources en banque.

Viennent ensuite Ould Yengé avec 3 218 340 UM, Sélibaby avec 2 989 144 UM, Nouadhibou pour un montant de 2 095 055 UM, Mbagne pour un montant de 1 777 398, Boghé 1 774 000 UM, Aleg pour 1 721 872 UM, Bababé pour 544 913 UM et Magta Lahjar qui en dispose le moins avec 511 454 UM. Les fonds en banque sont placés dans des comptes de chèque moyennant des agios alors que ceux mis à la poste sont en compte d'épargne rémunéré annuellement.

29. Les activités des 9 Nissa Banque sont essentiellement dominées par le crédit financé, principalement, par les fonds mis à disposition par l'UNICEF et OXFAM GB pour toutes les caisses et, à Nouadhibou, par la Municipalité et quelques sociétés privées qui ont eu à contribuer pour un montant de 1 020 000 UM. Au-delà, les ressources sont consolidées progressivement par l'utilisation des intérêts collectés sur les prêts. Comme le laisse apparaître le graphique ci-dessous, la part des intérêts, dans les ressources finançant les prêts qui se chiffrent à 41 224 038 UM, est de 9 164 038 UM soit 22 % et celle des subventions de 32 060 000 UM soit 78 %.

30. Le rythme et le nombre de tranches ou opérations de crédit sont variables d'une caisse à l'autre. Boghé en a réalisé 20, Bababé 17, Mbagne 15, Magta Lahjar 10, Aleg 9, Nouadhibou 8, Sélibaby 5 et El Mina et Ould Yengé individuellement 3. Les prêts sont octroyés aux coopératives membres qui décideront des modes d'utilisation et d'exploitation des fonds.

31. Les crédits accordés sont soumis à des garanties que doivent produire toute coopérative bénéficiaire de prêts. Deux types de garanties sont en vigueur au niveau des toutes les Nissa Banque. Il s'agit, de l'obligation de blocage d'une épargne correspondant à 10% du montant du crédit sollicité accordé et de la caution solidaire fournie par engagement d'une autre coopérative qui accepte de substituer à celle emprunteuse en cas de non paiement. Aucune autre forme de garantie n'est prise en compte contrairement aux pratiques de certaines caisses qui mettent en gage les biens acquis des fonds prêtés ou autres.

32. Le cautionnement d'une coopérative par une autre est matérialisé par une fiche dite de caution établie par la gérante ou la présidente qui la fera signer par toutes les parties concernées. Contrairement aux pratiques de quelques réseaux ou caisses comme les GEFC, les fiches de caution ne sont pas contre signées, pour authentification, par les autorités. Une fois les fiches établies par la gérante ou la présidente et signées par les parties, elles sont consignées dans les dossiers de crédits de la coopérative bénéficiaire. Elles ne sont pas toutes et partout établies correctement. Pour certaines, toutes les signatures requises n'y sont pas, alors que pour d'autres les informations à mentionner ne sont que partielles.

33. Les crédits obtenus concourent principalement au financement des activités de commerce et de production agricoles et artisanales. Au niveau de toutes les Nissa Banque, les projets financés majoritairement relèvent d'activités commerciales pour une proportion de plus de 50% à 65%. Ils portent uniquement sur l'achat et la vente de produits agricoles et manufacturés. Suivent ensuite, les projets d'exploitation agropastorale (maraîchage et éleveur), la teinture et couture, la fabrique de natte, la boucherie, la fabrique de tente et la saponification.

34. Au total, 1255 projets ont été financés par les 9 Nissa Banque. La caisse de Boghé, qui en totalise 227 soit 15%, en a financé le plus grand nombre. Elle est suivie de Magta Lahjar pour 16% correspondant à 198 projets, Aleg pour 190 projets soit 15%, Mbagne pour 14% soit 176 projets, Bababé pour 156 projets soit 12%, El Mina pour 126 projets soit 10%, Nouadhibou pour 82 projets soit 7%, Sélibaby pour 65 projets soit 5% et en fin, Ould Yengé qui a eu à financé 35 projets représentant 3% du total.

35. Au titre des bénéficiaires, il a été enregistré 1738 coopératives ayant directement contracté des prêts auprès des structures. Si l'on tient compte du partage systématique des crédits reçus entre l'emprunteur direct et la cautionnaire, ce chiffre aurait augmenté d'au moins 35% ce qui porterait l'effectif à plus du nombre officiellement enregistré. Dans quelques Nissa Banque des coopératives ont eu à bénéficier de 2 à 4 crédits au moment où certaines attendent impatiemment d'en disposer. Le nombre de coopératives bénéficiaires le plus élevé a été enregistré par Boghé qui a réalisé 19% des 1738 comptabilisés, puis Magta Lahjar qui en compte 13% à côté de Aleg, Bababé et El Mina qui ont touché chacune 12%, Mbagne 11%, Nouadhibou 9%, Sélibaby 8% et Ould Yengé 4%.

36. Pour ce qui est des femmes membres des coopératives ayant bénéficié des crédits, 43 481 ont été enregistrées compte non tenu de celles qui auraient reçu des sommes par l'entremise des coopératives cautionnaires. Aussi et comme pour les coopératives, faut-il noter que le décompte des bénéficiaires n'est faite qu'une seule fois. Dans l'ensemble, Boghé reste encore en tête avec 27% suivi de Mbagne avec 17%, Aleg 15%, Bababé avec 13%, Magta lahjar avec 9%, Sélibaby avec 7%, El Mina avec 6% et Nouadhibou et Ould Yengé avec chacune 3%.

37. Le taux de remboursement est variable d'une Nissa Banque à l'autre. Le meilleur taux, qui est de 96% a été enregistré par les caisses de Mbagne et Bababé qui sont suivies par Aleg et Sélibaby avec chacune un taux de 93%, Magta Lahjar 92%, Boghé 90%, Nouadhibou 85%, El Mina 82% et Ould Yengé qui enregistre le plus faible taux qui est de 74%. Ainsi, 3 Nissa Banque sont en dessous de la moyenne de l'ensemble qui est de 90%. Globalement, les crédits impayés qui se chiffrent à 12 951 376 UM sur un montant total attendu qui est de 133 733 600 UM, ce qui correspond à 9,68%. Ce montant demeure très important puisque représentant plus du montant des ressources mobilisées par la caisse disposant de plus de fonds.

38. Les retards de paiement atteignent 3 mois à 2 mois voire plus de 36 mois au niveau de quelques caisses. Toutefois, signalons que la majorité des crédits en souffrance sont ceux de la première génération. Les défaillances notées à ce niveau sont expliquées par l'absence d'expérience dans l'organisation et l'offre de crédit. Actuellement, la tendance s'oriente vers plus de crédit en retard et moins sur les crédits en souffrance

39. L'accès au crédit étant subordonné à l'acceptation de paiement d'un intérêt, calculé sur application du taux de 12% l'an sur le montant prêté et au prorata temporise, un montant de 9 164 038 UM a été collecté, comme produits des prêts. Le taux d'intérêt est appliqué pour calculer ce qui est couramment et partout appelé frais administratifs pour, selon les explications reçues des femmes, éviter de parler « d'intérêt » du fait des considérations religieuses défavorables qui s'y attachent. Au total, les 9 Nissa Banque ont eu à produire individuellement et globalement les montants présentés par le tableau ci-dessus qui dégagent par ailleurs le cumul des crédits accordés et montants qui ont été décaissés.

40. Pour l'ensemble, le taux moyen d'accès des coopératives membres au crédit est de 73%. Ce taux, qui ne tient compte que de l'accès des coopératives ayant directement contracté des prêts serait accru si l'on décomptait celles qui en ont reçu par l'intermédiaire de la structure qu'elles ont porté caution. La Nissa Banque de Boghé, avec 91% a eu le taux d'accès le plus élevé des coopératives bénéficiaires. Viennent, successivement après, Bababé avec 79%, Mbagne avec 77%, Magta Lahjar et Aleg pour chacun 54%, Sélibaby pour 50%, Nouadhibou pour 41%, Ould Yengé avec 35% et en fin, en dernière position, El Mina qui n'enregistre que 22%.

41. L'état des équipements des Nissa banque est globalement marqué par l'absence locaux décents et sécurisés. Aucune des 9 structures ne dispose de local adéquat. Trois (3) sont installées dans des locaux prêtés. Il s'agit de Bababé qui est logée dans le bureau de la chef d'antenne régionale dont le bureau est en état de forte dégradation, de Nouadhibou qui est installée au sein de l'antenne SECF dans une pièce appropriée, de Boghé qui est aussi hébergée par l'antenne SECF et de El Mina qui est logée dans le centre de Promotion féminine de la localité qui est en bon état. Une seule Nissa Banque (1), Magta Lahjar a eu à louer, au coût de 6000 UM, une partie de la boutique de la gérante. Au-delà, les activités des Nissa Banque se tiennent au niveau des domiciles des présidentes où se trouvent stockés entièrement ou partiellement les équipements dont disposent la caisse.

42. Au niveau de chaque caisse, des outils et supports de travail ont été introduits, depuis la création des caisses. Ces outils diversement conçus et utilisés, ont été progressivement harmonisés suite après conception de fiches standard et élaboration d'un guide d'utilisation couramment appelé manuel de procédures. L'implantation des outils de promotion et leur mode d'utilisation ont été facilités par l'équipe d'encadrement. La disponibilité des fiches et le mode d'utilisation ne sont pas uniformes au niveau des différentes caisses. L'intérêt à en disposer est diversement partagé. Certaines gérantes les trouvent intéressantes mais compliquées et difficilement utilisables par elles alors que d'autres les trouvent encombrantes, peu utiles et sources de confusion pour la saisie des opérations. Nonobstant ces considérations, les gérantes et les membres des organes fournissent des efforts non négligeables pour les remplir en vue de répondre aux souhaits de l'encadrement. Pour la plupart, elles agissent par conformisme et non par nécessité de gestion. Les difficultés d'utilisation des outils notées sont fortement expliquées par l'indisponibilité du minimum de capacité en technique comptable indispensable aux gérantes et membres des organes pour réaliser correctement les tâches qui leur reviennent. A l'état actuel des choses, on requiert d'elles des aptitudes et tâches qu'elles arriveraient difficilement à produire. Ainsi, il convient de poursuivre le renforcement de leurs capacités et mettre à leur disposition des ressources humaines additionnelles capables de combler les limites notées. Dans l'immédiat, il serait important de pallier les insuffisances en mettant en place un système de contrôle des opérations comptables pour toutes les caisses. Cette tâche pourrait être assumée par l'équipe d'encadrement ou une structure tierce. Les outils et supports actuellement disponibles devraient être aussi questionnés en fonction de leur utilité au regard des capacités des femmes qui en usent pour éviter toute confusion et surcharge dans les opérations. L'utilisation optimale du guide établi comme manuel de procédures et des fiches qui y sont contenues devrait être revue de manière plus efficace. Ces fiches peuvent être consignées ou reprises dans les registres pour minimiser les risques de pertes et les difficultés de classement.

43. Pour le développement des Nissa Banque, un système d'encadrement a été mis en place. Les services offerts ont porté sur le renforcement des capacités des dirigeantes et gestionnaires des caisses, le suivi des activités développées et des indicateurs de performance des caisses et l'évaluation périodique des actions développées, méthodes et outils de travail.

44. L'encadrement a été entièrement assuré par les agents du SECF provenant des niveaux central et local qui ont bénéficié de l'appui financier et logistique constant de l'UNICEF et OXFAM GB. L'apport technique de l'encadrement dans la promotion des caisses a été important durant toute la période considérée. Cependant, le nombre limité de personnes chargées de s'occuper des caisses dans des zones éloignées et la réduction des activités en particulier ces dernières années ont diminué les actions développées par l'équipe d'encadrement et leur efficacité. Comme pour les GFEC, la démarche et le mode d'appui privilégiés ont fondamentalement été focalisés sur une option qui laissait très peu d'initiatives favorisant l'apprentissage des femmes par démonstration continue des bonnes pratiques comptables et financières. Les limites constatées à ce niveau ont été renforcées par la faiblesse des capacités techniques des femmes en matière de gestion de mutuelle d'épargne et de crédit.

45. Les effets et impact de la Nissa Banque, engendrés par la création des caisses et l'offre de services au profit des coopératives et de leurs membres, sont globalement positifs. Dans les 9 localités touchées, en milieu rural et urbain, les caisses installées qui sont apparues comme de puissants leviers de mobilisation des femmes aux fins de développement d'activités économiques, ont permis aux coopératives bénéficiaires dont le taux d'accès moyen au crédit enregistré est de 44% de disposer de ressources finançant des projets dans le secteur du commerce, de l'artisanat et des services. Les effets notés s'expriment en terme de disponibilité de moyens, d'accroissement de capacités de production et d'exploitation d'opportunités économiques.

48. Au titre de l'impact, le premier niveau noté est d'abord l'accroissement des revenus des coopératives et des femmes qui ont eu à exploiter directement, à leur profit, une partie des crédits reçus du fait de l'option adoptée par certains bénéficiaires consistant, compte tenu de la faiblesse des montants reçus, laisser les fonds, à tour de rôle, aux femmes membres. Cette pratique, notée au niveau des 9 caisses, est apparue très efficace pour faire profiter individuellement chacune des crédits. Dans ce cadre, le deuxième niveau d'impact enregistré est la disponibilité et la constitution progressive de ressources financières utilisées en partie comme capital pour la poursuite des activités ou comme moyens de couverture des besoins du ménage. Prioritairement, les femmes qui ont bénéficié des sommes distribuées avancent, comme dépenses engagées grâce aux profits obtenus, celles de santé, alimentaires et d'éducation des enfants. Au niveau de plusieurs coopératives comme Sabou Allah, touchée par la Nissa Banque de Bababé, ce système a réellement très bien fonctionné. Dans ce village, la coopérative, active dans l'artisanat d'art, qui a eu à bénéficier d'un crédit de 120 000 UM, a mis en place ce système laissant mensuellement les fonds à deux femmes qui exploitent leurs propres activités, en tirent des profits et passent le relais à d'autres pour poursuivre, après, leur initiatives avec les ressources propres tirées. Selon les témoignages reçus des entrevues réalisées d'où il a été calculé, par reconstitution, la disponibilité d'au moins 25 000 UM dès le premier mois, au niveau de 4 femmes, le système a offert d'importantes opportunités à chacune. Des simulations faites, il en est ressorti, au bout de 12 mois, une constitution progressive de capital représentant plus du double du montant de départ et par ailleurs un accroissement de revenus contribuant à l'amélioration des revenus des ménages et de leurs conditions de vie. Pour ces femmes, les profits tirés sont prioritairement affectés à la prise en charge des soins des enfants et des autres membres des familles, des frais scolaires et des besoins personnels liés à certaines cérémonies familiales. Toutes ont eu à mettre en évidence leur plan de consolidation de leurs activités pour leur autonomie économique.

49. Des exemples de réussite très intéressants sont notés auprès de la totalité des femmes interrogées sur la rentabilité des fonds alloués à leurs coopératives. A Mbagne et comme annoncé plus haut, le système de partage des fonds empruntés, pratiquement en vigueur auprès de toutes les coopératives bénéficiaires, a permis à bon nombre de femmes de démarrer des activités personnelles d'où des profits non négligeables sont tirés. L'effet direct de l'exploitation des fonds obtenus, individuellement, a été, pour beaucoup, l'acquisition de moyens de production comme les moulins à patte d'arachide, les fabriques de grillages et les boutiques. Des entrevues réalisées avec deux femmes qui ont acquis par le partage des ressources obtenues de la Nissa Banque par leur coopérative des moulins de patte d'arachide, exploités au quotidien, il est ressorti, pour chacune, un profit journalier de 200 à 400 UM déduction faite du paiement de la personne chargée du maniement. Ces femmes, qui ont aisément relaté leur système d'exploitation et les intéressants profits qu'elles en tirent, affirment avoir constitué des épargnes importantes à côté de l'accroissement de leurs revenus dont une partie est aussi utilisée pour faire face aux frais de scolarité et de santé de leurs enfants d'alimentation au niveau de leur ménage. A côté de ces deux femmes, une autre âgée de 56 ans, a acquis une fabrique de grillage qu'elle exploite les mettre sur le marché local. Celle-ci qui avait suivi avant une formation a trouvé, dans ce système de partage

des fonds, l'opportunité de réaliser ses ambitions. Elle a constitué son capital propre qu'elle continue de mettre à profit pour obtenir d'importants revenus. A notre passage, un stock de matière première d'une valeur de 19 000 UM était disponible de même qu'un rouleau de 25 mètres de grillage évalué à 80 000 UM, en attente de vente. Grâce à sa micro entreprise, la femme a pu améliorer très considérablement le bâtiment de son mari en finançant complètement l'acquisition de tôles de couverture remplaçant alors la paille qui y était pour une investissement de 180 000 UM. Presque partout les Nissa Banque ont contribué à valoriser l'esprit entrepreneurial.

50. De ces exemples, qui ont été presque partout enregistrés au niveau des différentes caisses, on en déduirait que les fonds reçus par les coopératives profitent aussi individuellement aux femmes membres. Au niveau des coopératives où les femmes exploitent ensemble les activités financées par les crédits reçus des caisses, les effets et impact positifs ont été moins saisissables sur les individus. Ceci est expliqué par la faiblesse des montants prêtés (40 000 à 150 000 UM) et par la taille des coopératives qui dépasse, dans plusieurs cas, 200 femmes. L'enseignement qu'on en tire est que la coopérative est demeurée un outil de développement d'une solidarité et cautionnement mutuel entre femmes et un support de mobilisation de celles-ci aux fins de les inciter à s'impliquer davantage à des activités économiques.

51. Signalons, pour le regretter que les Nissa Banque n'ont pas pu renforcer le niveau des effets et impact attendu pour ce qui est de la mobilisation et la sécurisation, de manière importante, de l'épargne des femmes, de leurs coopératives et des autres membres des communautés visées.

52. En plus des effets et impact économique, les Nissa banque ont contribué réellement à promouvoir un changement de mentalité et de comportement au niveau des femmes et pour les membres de leurs ménages. Ceci a été suscité, favorisé et renforcé par le volet « Savoir pour Sauver » qui a été introduit et intégré comme produit de la Nissa Banque à côté des services financiers relatifs à l'épargne et au crédit. Les différents thèmes, abordés dans ce volet, ont été reconnus comme aspects importants ayant favorisé une meilleure perception des enjeux liés aux questions sanitaires, de nutrition, éducatives et de bien d'autres pratiques néfastes comme le gavage et les MGF. Au total, 92% des femmes interrogées, au sein de la soixantaine de coopératives visitée, ont affirmé que, les cassettes mises à leur disposition comme support de vulgarisation et de sensibilisation pour l'adoption d'attitudes responsables favorisant le mieux être social, sont très utiles. Elles trouvent que ce type de support est très adapté pour leur milieu.

53. L'écoute fréquente de ces cassettes à l'occasion des rencontres publiques et parfois privées pour certaines, leur a permis de développer plus de sensibilité aux questions et messages abordés. Trois femmes en état de grossesse interrogées dans des zones différentes ont fait état de l'influence favorable du contenu des cassettes sur le suivi de leur état et du suivi sanitaire des enfants. Une parmi elles, épousée à l'âge de 13 ans au moment où elle réalisait de bons résultats scolaires, déclare que, sa sensibilité actuelle, aux risques liés aux mariages précoces et ses effets probables sur la scolarisation des filles, l'a amené à convaincre et convenir avec son époux de ne pas faire connaître de telles situations à leurs filles. Globalement, le volet « Savoir pour Sauver a été fortement apprécié. Les coopératives qui n'ont pas encore reçu de cassettes ont vivement souhaité en disposer. Certaines qui en disposent mais n'ont pas de magnétophone, regrettent de n'avoir pas pu accéder au contenu.

54. La Nissa Banque de Bababé a eu à intégrer le plus l'engagement de réelle vulgarisation des cassettes et le recours fréquent au volet « Savoir pour Sauver » comme conditionnalité d'accès au crédit. A cet effet, l'avis du responsable du centre de santé sur l'adoption de bonnes pratiques par les femmes des coopératives candidates au crédit serait requis avant l'accord de prêt. L'avis de ce dernier est requis lors des Comités techniques.

55. Les Nissa Banque ne sont ouvertes et n'offrent de services qu'à des coopératives de femmes. Ainsi, les instances de prise de décision des caisses sont entièrement occupées par des femmes analphabètes ou non. Celles-ci prennent les décisions de gestion qu'elles délèguent aux gérantes dans les caisses qui en disposent. La qualité de la participation à la prise de décision à ce niveau est globalement bonne. Cependant, des écarts sont notés sur le niveau de participation des femmes analphabètes et les autres. Presque partout, celles qui savent lire et écrire et, participent activement à la tenue des documents des caisses, ont une plus grande maîtrise des informations et restent plus en contact et en communication avec les personnes externes à la Nissa Banque. Ceci est encore constaté là où une des deux langues est préférée à l'autre.

56. Au niveau des autres instances locales où se prennent des décisions touchant la communauté comme les conseils municipaux, les comités de santé, les associations de parents d'élèves, les comités de gestion des points d'eau et autres, les femmes sont encore faiblement représentées. Lors des rencontres, où en général une seule prend part aux travaux, son avis est peu influent sur celui des hommes. Trois des rares femmes membres des conseils municipaux dont une est vice maire ont fait état de leur capacité à influencer les décisions que prennent

les hommes lors des délibérations. Pour elles, les multiples rôles, responsabilités et activités assumés dans le cadre du projet Nissa Banque ont contribué à accroître les initiatives qui permettraient d'être plus présent au niveau des instances de prise de décision.

57. L'impact enregistré du crédit auquel ont eu accès, directement ou indirectement les ménages, a été fortement apprécié partout par les hommes interrogés, conjoints, frères et/ou pères des femmes bénéficiaires. Au niveau des caisses visitées, 100% des hommes interrogés sur l'utilité de la Nissa Banque ont eu à reconnaître que celle-ci a offert à leurs ménages des avantages qu'ils arriveraient difficilement à obtenir sans l'accès au crédit de leurs épouses, sœurs ou filles. Quatre époux interrogés ont reconnu que la perception et l'image qu'ils avaient de leur épouse a très positivement été influencée par l'acquisition progressive de pouvoir économique de leurs conjointes. Ces hommes, et mêmes d'autres dont les femmes interrogées ont fait état, ont eu à déclarer avoir vaincu les résistances qu'ils développaient au départ pour la non adhésion des femmes aux caisses, leur participation aux réunions en particulier hors de leurs villages.

58. De l'avis de quelques femmes et au niveau de toutes les caisses, quelques époux s'inquiètent de voir actuellement leur épouses rester un bon bout de temps sans se déplacer vers la Nissa Banque alors que d'autres, très résistants au départ, accompagnent leurs épouses au niveau des lieux d'implantation des caisses ou se substituent à elles pour aller verser les remboursements auprès des gérantes ou de la présidente. De telles déclarations ont été confirmées lors des visites des caisses où quelques hommes rencontrés venaient verser des traites au compte des coopératives que présidaient leurs épouses. Au niveau de Mbagne, où une femme bénéficiaire avait entièrement modernisé l'habitat du ménage, son époux a relaté, avec beaucoup d'enthousiasme et de joie, combien le statut de sa femme avait évolué du fait de son apport dans la couverture des besoins du ménage fortement renforcé par sa petite entreprise de fabrication de grillage qui reste, selon lui et depuis longtemps, la principale source de revenus du ménage. Pour lui, son épouse reste « le principal et vrai chef de ménage ».

59. Questionnées sur l'influence des hommes sur les demandes de crédit, l'utilisation des fonds et des bénéfices tirés, 95% des femmes mariées interrogées et 7 célibataires ont affirmé leur autonomie de décision, peu de temps après les premières résistances. Elles ont toutes reconnu avoir consulté leurs conjoints ou leurs frères ou pères pour trouver des conseils susceptibles de les aider à mieux gérer les fonds empruntés. Autre impact à évoquer reste l'accroissement de la confiance que les femmes ont d'elles-mêmes vis-à-vis des hommes. Au niveau des 9 Nissa Banque, 75% des femmes interrogées ont fait état de l'accroissement de leurs aptitudes à mieux gérer et assumer plus de responsabilité que les hommes. Ces différents constats et avis ont été notés, pour l'essentiel, en zone. L'accès aux hommes en milieu urbain a été presque impossible. Un seul homme, petit frère d'une femme dont la coopérative a des montants impayés, a eu à se prononcer sur l'accès de sa sœur au crédit. De son avis, il aurait pu aider à la rentabilisation des fonds en orientant sa sœur vers les créneaux rentables qu'il connaît parfaitement parce qu'étant animateur d'une ONG d'appui présente dans leur quartier. Ce dernier a eu à révéler que les femmes de sa zone ont tendance à emprunter des fonds au niveau de plusieurs structures réduisant alors leur capacité de remboursement.

60. Au niveau local et national, le projet a permis aux femmes d'accroître leur dynamique associative, de favoriser une plus grande disponibilité de structures économiques presque partout et notamment dans les zones rurales les plus éloignées des Moughataas touchées, de contribuer à l'élévation du taux d'activités économiques rémunératrices des populations en particulier des femmes qui, auparavant étaient plus focalisées et impliquées sur l'accomplissement d'activités ménagères (appelées, au sens de l'analyse genre, activités de reproduction) et des activités de productions vivrières pour le ménage.

61. En référence aux axes de la Stratégie Nationale de Promotion Féminine, de promotion de la petite et moyenne entreprise, la microfinance et de mise en œuvre du cadre stratégique de réduction de la pauvreté, le projet a eu à contribuer à l'atteinte des résultats attendus à ce niveau. Dans certaines localités, les Nissa Banque sont les seules structures, reconnues par toutes les femmes interrogées, comme cadre unique d'offre et d'accès aux services financiers.

62. Les Nissa Banque opèrent dans des zones où sont développées d'autres expériences d'épargne et de crédit comme CAPEC, AFEC, MICO et le CDHLCPI. Les femmes exploitent et bénéficient par ailleurs de tontines initiées presque partout dans les 9 zones. Malgré la concurrence qui est réelle à plusieurs niveaux (montant de crédit élevé, crédits sans intérêt et taux très élevé (36% l'an); délai de remboursement très long (jusqu'à 5 ans), périodicité de remboursement possible jusqu'en 6 mois, les femmes reconnaissent, à la Nissa Banque, une notoriété qui lui offre des avantages comparatifs non négligeables.

63. Au Niveau des GFEC/CDFG, évalué en 2003, les crédits alloués varient entre 50 000 et 200 000 UM avec un taux d'intérêt identique à celui des Nissa Banque. Quant au réseau M.AFEC, les montants des crédits vont de 30 000 UM au départ à 200 000 UM pour atteindre, dans certains cas, 1 000 000 UM à partager entre les membres réunis sous forme de Club de solidarité. Ce réseau, qui applique sur les crédits un taux d'intérêt de 15 à 24 mois, accorde beaucoup d'importance à la mobilisation progressive de l'épargne des femmes membres des clubs de solidarité. Un différé de 2 mois est accordé aux bénéficiaires. A côté de l'épargne et du crédit, ce réseau a initié l'entre aide sociale auprès des femmes assurée par un fonds alimenté par des cotisations mensuelles versées par les femmes qui en bénéficient en cas de sinistres ou événements malheureux. Le réseau MAFEC est géré et suivi régulièrement par une équipe centrale qui centralisent et consolident les différentes opérations menées à la base. Pour cela, des registres sont mis à la disposition de chaque caisse pour la saisie et le suivi des mouvements de fonds. Basé sur de simples mouvements « Entrée-Sortie », ces registres sont régulièrement suivis et exploités par une équipe technique qui se déplace de zone à zone.

64. Au-delà de ces deux systèmes, entièrement mis en œuvre au profit exclusif des femmes, il y a les CAPEC qui offrent des services d'épargne et de crédit à toutes les composantes de la population. La stratégie de mise en place des CAPEC est basée sur une démarche privilégiant, au départ, l'étude de milieu, la sensibilisation et la mise en place de la structure après être convaincu que les conditions de création sont favorables. Le réseau a pu offrir un cumul de crédit de 3 milliards d'UM pour un total de 14 636 bénéficiaires dont 64 % d'hommes contre 36 % de femmes. L'octroi de crédit est basé sur un document de politique revu annuellement pour adaptation aux exigences et bonnes pratiques à observer. Le taux d'intérêt pratiqué est de 18% l'an. Les CAPEC offrent aux sociétaires qui le désirent, la possibilité de bénéficier du crédit « Mourabaha ». La durée de remboursement des prêts varie entre 12 à 24 mois avec un différé de 45 jours. Les montants alloués se situent entre 33000 et 400 000 UM. Les CAPEC, qui n'exigent comme garantie que la caution solidaire, appliquent, systématiquement pour les crédits en retard de paiement, des intérêts de retard destinés à dissuader les mauvais payeurs tout en leur faisant supporter les coûts de recouvrement. Le personnel des CAPEC est principalement composé d'une gérante, d'une ou de deux caissières et d'un agent de crédit. Ce personnel est, pour l'essentiel, composé d'agents ayant au moins un diplôme d'études supérieures en gestion comptable et financière ou en économie. Chaque catégorie de personnel a suivi et continue de suivre des formations qualifiantes. Quelques caisses du réseau des CAPEC sont en voie d'informatisation. Elles utilisent le logiciel SAAF 2000 installé de plus en plus au niveau des grands réseaux de la sous région. Pour l'essentiel, les modes d'actions et critères utilisés au niveau des CAPEC sont standardisés d'une caisse à une autre. Les supports utilisés sont simples et appropriés pour documenter les différentes opérations. Le suivi des activités des caisses réalisé par les agents de la structure de gestion du réseau qui assurent les missions d'inspection. Le réseau vient en appui aux caisses sous forme de subvention d'équilibre remboursables.

65. Le réseau des MICO applique le taux d'intérêt le plus élevés avec 2 à 3% le mois soit 24 à 36% l'an. Le Commissariat aux Droits de l'Homme, à la Lutte Contre la Pauvreté et à l'Insertion, aussi présent dans quelques une des zones visées par les Nissa Banque, offre des crédits que les femmes qui en ont bénéficié ont eu à apprécier positivement. Presque partout et pour la totalité des expériences visitées, la garantie exigée reste la caution solidaire. Excepté le Commissariat aux Droits de l'Homme, à la Lutte Contre la Pauvreté et à l'Insertion qui accorde des crédits dont le remboursement est étalé sur des périodes pouvant atteindre 5 ans, les délais de remboursement varient entre 6 et 24 mois. La mobilisation de l'épargne est partout suscitée et encouragée avec, parfois des dispositions obligatoires. La Nissa Banque et les caisses AFEG sont les seules à offrir des services non financiers à côté du crédit et de l'épargne.

66. Dans toutes les localités où sont installées les Nissa Banque, il existe donc des structures ou intervenants en matière d'épargne et de crédit. Les conditions offertes pour accéder au crédit par les autres institutions ne sont pas reconnues, par les femmes comme étant plus favorables que celles de la Nissa Banque. Partout où des comparaisons ont été faites entre la Nissa Banque et les autres institutions ou expériences, 95% des femmes ont eu à faire état de leur préférence à cette dernière qui, selon elle, offre plus que des services financiers. Elles citent, l'opportunité de rencontrer les autres femmes, de développer des réseaux entre elles, de bénéficier des activités de sensibilisation conduisant à des changements de comportement un mieux être social. Pour 67% des femmes interrogées ces aspects seraient plus déterminants puis que, pour elles, l'opportunité de rencontrer d'autres femmes offre aussi d'autres potentialités.

67. Le **bien fondé** du projet est établie puisque : i) l'option de mise en place d'institutions, à caractère coopératif, offrant des services financiers portant sur l'épargne et le crédit aux femmes par l'intermédiaire de leurs structures associatives, en vue de leur donner des opportunités de développement d'activités économiques, répond à un besoin réel notamment chez les femmes qui n'ont pas accès au système bancaire. Rares ont été les zones visées, où il existait au démarrage et pour les femmes, de telles possibilités ; ii) le choix privilégiant la

mise en place de mutuelle d'épargne et de crédit, gérées uniquement par les femmes et opérant pour leur compte exclusive, pourrait garantir, à ces dernières, plus de chances d'accès aux services d'épargne et de crédit, plus de revenus à utiliser pour l'amélioration des conditions de vie et du statut des femmes ; iii) l'option de mise en place de structures visant d'une part, le milieu urbain et rural et, uniquement des coopératives, a réellement accéléré le niveau de pénétration de l'étendue des zones favorisant la polarisation de l'ensemble des villages. Cette option est restée très efficace pour la mobilisation de la majorité des femmes ; iv) l'option de mise en place d'un encadrement des caisses est restée jusqu'ici pertinente et justifiée. Les actions développées dans ce sens ont contribué réellement à la promotion de l'expérience. Toutefois, il convient de repenser le rôle et la qualité de l'appui pour en accroître son efficacité tout en laissant, à l'avenir, plus de place aux bénéficiaires et favoriser l'appropriation indispensable pour la garantie de la pérennité des structures et l'apprentissage continu ; v) le choix privilégiant l'intégration de services financiers (crédit et épargne) et services non financiers (Savoir Pour Sauver) est apparu non seulement très utile mais c'est la base et l'essence et la justification de l'implication de l'UNICEF dans le microfinance. Au regard de l'importance accordée sur les aspects et services non financiers, les produits financiers ne sont qu'une porte d'entrée pour mieux adresser les aspects sociaux. Pour l'avenir la rentabilité des services non financiers liés au volet Savoir pour Sauver devrait être mieux articulée et intégrée dans le processus et les critères conduisant aux prêts, ceci dans le but d'augmenter le niveau d'impact, déjà très positif, enregistré jusqu'ici.

68. Le projet a été conçu pour intégrer, dans sa forme et dans le fonds, la conception globale du programme de Coopération Mauritanie – UNICEF, d'abord pour la période de 1999 à 2003 et celui actuellement en cours. Ainsi, le schéma de planification retenu a été bâti autour des objectifs de développement du pays en particulier, ceux destinés à promouvoir un meilleur statut social et économique pour les femmes.

69. Des objectifs auxquels ont été rattachés des résultats et les activités nécessaires ont été clairement énoncés dans le cadre logique du projet. Pour l'essentiel, les objectifs de même que les résultats ont été bien formés. Toutefois, il faut souligner que les indicateurs qui se rattachent à chaque niveau auraient pu être plus soutenus et explicites pour faciliter le suivi et l'évaluation des activités.

70. Le dispositif organisationnel et fonctionnel du projet a fait intervenir, pour la promotion des Nissa Banque, trois grands acteurs : l'UNICEF, le SECF et OXFAM GB. D'autres partenaires ont eu à s'intéresser à la Nissa Banque, du fait du potentiel qu'elle offrait en matière de facilitation de la mise en œuvre d'actions de développement en faveur des femmes. UNICEF et OXFAM GB ont eu à apporter aux Nissa Banque des ressources financières et matérielles qui ont été déterminantes dans la création, le fonctionnement et les activités actuelles et futures des caisses. Le SECF a, de part sa capacité de mobilisation des femmes mise à contribution par les équipes centrale et locale, fortement encadré et appuyé l'expérience. Son apport a, malgré les limites notées, contribué réellement à la promotion des Nissa Banque. L'apport et le soutien de ces trois acteurs, évalués aux moyens de critères définis personnellement et objectivement par les femmes au niveau de chaque Nissa Banque, ont été reconnus très positifs par la totalité des femmes interrogées sur les rôles respectifs de chacun. Quelques femmes arrivaient, non sans difficultés, à faire la distinction entre les apports et rôles respectifs joués par chaque acteur.

71. Le schéma de mise en œuvre du projet a été progressivement structuré autour d'une option privilégiant l'appui au SECF qui, en tant que principal mécanisme national chargé de la promotion de la femme, devait assurer l'exécution des activités en rapport avec UNICEF et OXFAM GB lorsque cela était nécessaire. Cette démarche est apparue intéressante parce qu'ayant permis au SECF de trouver les moyens et supports nécessaires pour la mise en œuvre de la Stratégie Nationale de Promotion de la Femme. Grâce au projet, l'apport du SECF dans la promotion des activités économiques des femmes a été effective et plus perceptible. Au niveau des 9 Nissa Banque, 95% des membres des organes ayant participé à l'évaluation participative des perceptions des acteurs impliqués et de leurs rôles ont eu à reconnaître la pertinence du schéma mobilisant les trois acteurs. Au niveau d'une Nissa Banque, il a été cependant suggéré de changer à l'avenir pour laisser plus de place aux dirigeantes qui, de l'avis de celles qui se sont prononcées sont devenues des personnes ressources capables de s'occuper des activités de promotion en particulier des formations dispensées. Une telle option, souhaitable du reste, nous est apparue prématurée puisque les femmes membres des organes la suggérant n'ont pas encore démontré, au niveau de leurs caisses, leurs aptitudes et bonnes pratiques à promouvoir ailleurs.

72. Le projet Nissa Banque a suscité beaucoup d'intérêt auprès des communautés qui en bénéficient. Il a permis de mobiliser plusieurs femmes inactives auparavant tout en leur offrant des opportunités de développement économiques difficiles à réaliser en l'absence de ces caisses. La Nissa Banque se présentant par ailleurs comme un espace de coopération des femmes a offert à bons nombres d'acteurs d'importantes possibilités de mobilisation des femmes. Dans la plupart des cas, elle n'apparaît pas comme concurrente mais plutôt comme

espace de mobilisation, d'accumulation primaire, de mobilisation progressive de la petite épargne et de redistribution de crédit. En effet, près de 80% des femmes dirigeantes des autres caisses existantes à côté et 95% des membres de celles-ci sont des dirigeants et sociétaires des Nissa Banque. Pour les localités visées, les coopératives des femmes, le Gouvernement, les Collectivités locales et les partenaires rencontrés, la Nissa Banque a été partout reconnue comme un puissant outil de lutte contre la pauvreté. Elle a permis aux femmes de disposer de leur propre outil de promotion économique et sociale.

73. Jusque là le dispositif a été bâti autour d'un système qui a été fortement soutenu par des subventions utilisées principalement comme fonds de crédit. La part consacrée au fonctionnement a été limitée au strict nécessaire pour la tenue des assemblées annuelles et autres dépenses courantes. Les investissements réalisés ont été limités à l'équipement des Nissa Banque en matériels et mobiliers de bureau. Globalement, les coûts d'investissement et dépenses de fonctionnement des Nissa Banque ont été limités à des proportions qui n'ont point remis en cause la viabilité des caisses. Le produit des intérêts perçus, qui accroîtrait avec un rythme de rotation des fonds de crédit, couvrirait largement les coûts de fonctionnement étant donné qu'il est partout supérieur aux frais engagés pour le fonctionnement des caisses. Comme abordé précédemment, la viabilité effective pourrait changer lorsque les Nissa Banque s'inscriront dans une perspective de professionnalisation.

74. Ainsi et malgré toutes les limites notées, l'expérience Nissa Banque est parfaitement replicable dans d'autres zones à condition de prendre en charge les faiblesses et contraintes notées plus haut.

75. En perspective, les Nissa Banque peuvent devenir de puissantes caisses d'épargne et de crédit capables de rayonner sur l'étendu des territoires des localités qu'elles visent. Pour cela, elles ont besoin d'être accompagnées selon une optique s'attaquant aux enjeux suivants :

Enjeux, perspectives et recommandations

76. Enjeux. 1) Disponibilité de ressources humaines capables d'acquérir et de valoriser les capacités et compétences techniques nécessaires pour la bonne gestion des Nissa Banque ; 2) Maintien d'une dynamique associative mobilisant en permanence les membres des Nissa Banque autour des principes et valeurs mutualistes ; 3) Accroissement important des ressources financières d'origines internes (épargne et produits des prêts), pour l'accroissement des fonds de crédit ; 4) Accroissement de la vitesse de rotation des fonds alloués au crédit ; 5) Fort accroissement de l'épargne volontaire des membres ; 6) Garantie permanente d'un portefeuille sain au niveau de l'ensemble des Nissa Banque ; 7) Accroissement du taux d'accès des femmes et de leurs coopératives au crédit ; 8) Disponibilité d'une équipe technique capable de suivre et soutenir en permanence la promotion des Nissa Banque ; 9) Disponibilité de locaux appropriés pour l'accroissement de l'image positive des Nissa Banque.

78. La prise en charge de ces enjeux nécessite un changement réel d'orientation pour passer d'une optique de promotion directe à une stratégie d'appui à l'autopromotion des femmes pour le développement de leur Nissa Banque. Cette mutation serait justifiée par le fait que plus de 95% des femmes interrogées sur leur perception de la propriété des caisses pensent qu'elles appartiennent aux partenaires qui ont offert les financements en particulier l'UNICEF. Celles-ci considèrent par ailleurs que les ressources mises à leur disposition ne seraient que des subventions non remboursables. Une telle démarche viserait à mettre les femmes au cœur des initiatives qu'elles pourraient prendre avec l'appui d'une unité technique. Cette dernière résulterait de la mise en réseau de l'ensemble des Nissa Banque créées grâce au projet. En effet, la consolidation et le développement des caisses, requis pour leur survie, leur viabilité et profitabilité économique, financière et sociale nécessitent une reconsidération de la forme et de la qualité de l'encadrement pour rester en phase avec l'option d'appui à l'autopromotion. Ainsi et pour l'avenir l'expérience évoluerait vers une structuration à deux niveaux : une qui serait au sein des caisses respectives et une autre localisée dans la structure factière de deuxième niveau qui, en tant que unité technique dotée de ressources humaines plus compétentes, assumerait les fonctions et rôles qu'arrivent difficilement à assurer les gérantes des caisses.

79. La garantie d'efficacité immédiate recommande d'affecter et de confondre les gérantes actuelles dans le statut et fonctions de caissière pour confier et réserver, en attendant le recrutement de gérante qualifiée, la gestion à l'unité technique chargée d'appuyer le fonctionnement des caisses et du réseau dans son ensemble. Une telle démarche permettrait de réunir, autour d'un schéma clé, les acteurs indispensables au développement des caisses. Ceci permettrait de se rapprocher plus des pratiques effectives au niveau des autres réseaux.

80. Recommandations

Au regard des points retenus comme enjeux majeurs à prendre en charge pour le renforcement des acquis du projet, il est recommandé :

1. de veiller à maintenir et renforcer le lien entre services non financiers et services financiers. A cet effet, les critères et c'accès aux services financiers doivent intégrer des conditionnalités garantissant l'effectivité des liens entre les deux types de services offerts par les Nissa Banque.
2. d'engager la professionnalisation des Nissa Banque dans une perspective prenant en compte leur viabilité et l'offre de services accessibles et profitables pour les usagers ;
3. d'envisager, à cet effet, la création du réseau des Nissa Banque qui, pourrait être éventuellement élargie aux GFEC étant donné les similitudes notes au point de vue structurel et dans la finalité;
4. de reconsidérer, comme cela était envisagé aussi pour les GFEC, les rôles des différents parties prenantes/acteurs et l'appui technique offert aux caisses en se fondant sur deux objectifs : (i) l'appropriation des caisses par les femmes; (ii) l'acquisition et la valorisation des compétences techniques par le personnel et les membres des organes ;
5. de veiller au respect de la réglementation en assurant le fonctionnement statutaire des organes et la documentation régulière des activités de chaque organe;
6. de renforcer les capacités des membres des organes afin de les amener à mieux comprendre et exercer leurs pouvoirs, rôles et responsabilités ; à cet effet, les changements suggérés pour la pédagogie utilisée seraient indispensables ;
7. d'élaborer pour chaque caisse ou le réseau s'il est créé, une politique d'épargne, de crédit et de recouvrement prenant en compte les spécificités locales, les capacités des femmes et les exigences de la BCM ;
8. de mettre à la disposition des membres des organes des supports et outils de travail accessibles et maîtrisables par la majorité au moins ;
9. de définir explicitement le statut et le profil du personnel technique des caisses selon l'optique énoncé précédemment ; des contrats formels sont à établir entre la Nissa Banque et chaque gérante ;
10. de poursuivre l'introduction et le renforcement de l'offre de services non financiers selon une optique qui les intègrent aux conditionnalités d'accès aux produits et services financiers ;
11. d'étudier, au besoin, la possibilité d'intégrer, dans les produits des caisses le crédit « Mourabaha » ;
12. de concevoir et mettre en place, auprès de toutes les caisses, un système de sensibilisation et d'animation de proximité qui contribuerait éventuellement à accroître les performances des caisses en terme de pénétration, d'adhésion, d'accroissement de l'épargne et meilleures pratiques pour l'utilisation du crédit et le développement de sensibilité pour plus d'intérêt aux services des caisses ;
13. Veiller à accroître le niveau de l'épargne et sa part dans les ressources utilisées pour le crédit tout en respectant les ratios exigés à ce niveau
14. Renforcer le niveau de cohésion sociale et l'appropriation des structures par les sociétaires à tous les niveaux;

