

# Microfinance et Développement

---

**Processus de mise en place de caisses villageoises  
d'épargne et de crédit autogérées**

**Outils d'enquêtes de faisabilité - Cameroun**



**ÉTAPES DE MISE EN PLACE D'UNE CVECA**  
*LES OUTILS D'ENQUÊTES DE FAISABILITE*

## **1<sup>ère</sup> PARTIE : LES OUTILS DE COLLECTTE DE DONNEES**

- Le questionnaire individu/famille,
- Le questionnaire tontine,
- La fiche de collecte des données auprès des EMF.

## 1. FICHES DE COLLECTE DES DONNÉES

### I- QUESTIONNAIRE INDIVIDU / MÉNAGE

Questionnaire

N° : .....

Date de

l'enquête : .....

Nom de l'enquêteur :

.....

<b>Lieu de l'enquête</b>	
Quartier / Village	
Arrondissement	
Département	

Nom de la Personne enquêtée	Profession	Contact

#### *Identification*

1.1. Noms et Prénoms

.....

1.2. Age : .....

1.3. Sexe :            Masculin                       Féminin

1.4. Situation matrimoniale :            Marié(e)             Célibataire             Divorcé(e)

- 1.5. Nombre de conjointe (s) : ..... Nombre d'enfants à charge : .....
- 1.6. Ethnie : .....
- 1.7. Religion de la famille : Catholique  Protestant  Musulman  Autre
- 1.8. Lieu de résidence : Village/ Quartier : .....  
Arrondissement : .....

**Activités économiques**

- 2.1. Principales activités productives (par ordre d'importance<sup>1</sup>) :

Cultures de rente	Cultures vivrières	Maraîcher	Fruitiier	Pêche	Elevage	Artisanat
Tabac	Manioc	Tomate	Mangué	Maritime	Bœuf	Vannerie
Café	Macabo / pomme	Carotte	Orange	artisanale	Porcs	Poterie
Palmier à huile	Banane plantain	Chou	Papaye	Continéntale	Volaille	Sculpture
Hévéa	Maïs	Laitue	Goyave	Pisciculture	Lapin	
Cacao	Arachide	Piment	Prune	Traditionnelle	Chèvre / mouton	
Autres (préciser)	Autres (préciser)	Autres (préciser)	Autres (préciser )	Autres (préciser)	Autres (préciser )	Autres (préciser)

- 2.2. Depuis combien de temps exercez – vous cette activité<sup>2</sup> ? : .....
- 2.3. Quels sont vos objectifs ? : Dans un an : .....  
Dans 5 ans .....
- 2.4. Quelle est la composition de votre main d'œuvre ? : le groupe  la famille   
les ouvriers (salariés) autres (préciser) : .....

<sup>1</sup> Numéroté de façon croissante les cases vides selon l'ordre d'importance décroissant de l'activité ou du produit  
<sup>2</sup> L'activité n°1, la plus importante

2.5. Quelle est la destination de votre production (préciser le pourcentage) ? :

Autoconsommation  Transformation  Commercialisation

Autres (préciser) : .....

2.6. Quel type d'outillage utilisez-vous ? Hache  Houe  Machette  Moderne

Combien dépensez-vous par an pour cet outillage ? \_\_\_\_\_

2.7. Volume des productions et recettes annuelles :

Type d'activité <sup>3</sup>	Superficies (ha)	Cycle (mois)	Nbre de rotation / an	Prod. annuelle (kg)	Auto conso.	Ventes annuelles (FCFA)				Coût annuel (Fcfa)
						Péri.	Qtés <sub>4</sub>	P. U.	Rec. An.	
Culture de rente										
Culture vivrière										
Maraîcher										
Fruitier										
Pêche										
Elevage										
Artisanat										
<b>Total</b>										

- Quels sont les différents modes ou techniques de transformation de vos produits (les citer) :

.....  
.....

2.8. Budget familial annuel :

Recettes		Dépenses	
Eléments	Montants	Eléments	Montants

<sup>3</sup> La spéculation la plus importante uniquement

<sup>4</sup> Production annuelle – auto consommation

Production agricole		Scolarité	
Pêche		Santé	
Elevage		Nutrition	
Artisanat		Habitat	
Transformation		Habillement	
(Petit) commerce		Renforcement du fonds de roulement	
Dons		Remboursement du crédit	
Crédit		Epargne	
Autres (préciser)		Autres (préciser)	
<b>Total</b>		Total	

2.9. Difficultés rencontrées dans l'exercice des activités économiques :

<b>Contraintes</b> (naturelles, techniques, financière, commercialisation...)	<b>Stratégies développées</b>	<b>Résultats obtenus</b>	<b>Besoins / attentes</b>
1. ....	1. ....	1. ....	1. ....
2. ....	2. ....	2. ....	2. ....
3. ....	3. ....	3. ....	3. ....
4. ....	4. ....	4. ....	4. ....

*Vie sociale*

3.1. Appartenez-vous à un groupe dans le village ? Oui  Non

3.2. Si non, pourquoi ? : .....

3.3. Si oui, lequel (nom du groupe) ? .....

Nombre de membres du groupe ? : .....

Quelle est l'activité principale du groupe ? : .....

- 3.4. Disposez – vous d'un encadrement ? Oui  Non
- 3.5. Si oui, lequel ?  
.....
- 3.6. Si non, pourquoi ?  
.....
- 3.7. Avez – vous (la famille) connu des conflits d'insolvabilité (crédeur ou débiteur) dans le village avec des tiers (groupe, autre famille et individus à préciser) ? :  
.....
- 3.8. Si oui, comment et par qui ce conflit a été réglé ? .....
- 3.9. Si non, pourquoi ? .....
- 3.10. Y a-t-il respect (oui ou non) : du chef de village ? : .....  
de l'autorité religieuse ? : .....
- des usages et coutumes du villages ? : .....
- 3.11. Comment le village contribue au règlement des conflits ?  
En punissant le coupable   
  
En réconfortant simplement la victime   
  
En faisant recours à la justice
- 3.12. Existe – il des activités communautaires (écoles, puits, case santé,...) dans le village ? : .....  
Si oui, quel est le niveau d'implication du chef ? :  
très fort  fort  assez fort  moyen  faible  nul

**Faisabilité technique**

- 4.1. Niveau d'éducation au sein de la famille : le plus bas : ..... Le plus élevé : .....
- 4.2. Existe – il des jeunes scolarisés vivant dans le village ? : ..... Niveau le plus élevé: .....
- 4.3. Participent – ils aux activités communautaires ? : .....  
Si oui, quels sont en général les différents niveaux de responsabilité des jeunes dans la réalisation des actions communautaires ?  
.....
- 4.4. Quel est le niveau d'implication des retraités dans les activités communautaires du village ? : très fort  fort  assez fort  faible   
nul

**Activité financière**



5.1. Comment financez – vous vos activités ? :

Sources de financement	Montant (Fcfa)	Coût (%)	Conditions de financement
EMF			
Tontine			
Famille			
Amis			
Usuriers			
Banque commerciale			
Autres			
<b>Total</b>			

5.2. Etes- vous membre / client d'un EMF (oui ou non) ? : .....

◆ Si oui,

lequel ? : .....

Depuis combien de temps (mois ou années)? : .....

Quelles sont les conditions d'adhésion ? : .....

.....

.....

Si non, pourquoi (citer les raisons) ? : .....

.....

.....

5.3. En êtes – vous tout de même intéressé (oui ou non) ? : ..... pourquoi ?

.....

5.4. Si vous avez une caisse dans le village, à qui pensez – vous qu'on peut confier sa gestion ? :

Nous – même  Structure qualifiée (ONG)    Gestion  res salariés

Autres (préciser) : .....

5.5. Quelles sont vos attentes vis à vis d'une telle structure (caisse) ? :

.....

5.6. Quel montant pouvez-vous payer pour votre adhésion ?..... FCFA

5.7. Actuellement où est – ce que vous gardez votre argent ?

Lieu	<i>Cocher</i>	Montant total annuel (FCFA)
EMF		
Tontine		
Groupe		
Maison		
Banque		
Autres		
<b>Total</b>		

5.4. Rythme de dépôt : Hebdomadaire  Mensuel  Trimestriel  Annuel

5.5. Montant du : plus gros dépôt :.....FCFA;

Plus petit dépôt :.....FCFA

5.6. Cet argent est – il en sécurité ? : Oui  Non

5.7. Génère t-il des intérêts ? Oui  Non

Si oui, quel est le taux de rémunération de cette épargne ? : .....%

Si non, quel taux proposez – vous au besoin ? : .....%

5.8. Quelles sont les conditions de retrait de l'argent déposé ? :

.....  
.....  
.....

5.9. Êtes-vous satisfaits de ce système ? : ..... Si non, pourquoi ? :

.....  
.....  
.....

5.10. Avez-vous déjà pris du crédit pour réaliser vos activités (oui/non) ? :.....

◆ Si oui, remplir ce tableau :

N°	Objets	Montants (FCFA)	T <sup>x</sup> Intérêt débiteur (%)	Garanties	Réussites (oui/non)	Raisons
1						
2						
3						
Total						

◆ Si non, Pourquoi ? :

.....

5.11. Est-ce que les emprunts effectués ont été bien remboursés ? :.....

Si non,

pourquoi ? :.....

**Observations de l'enquêteur :**

---



---



---



---



---



---



---

**Visa de l'enquêteur**

**Visa du superviseur**

## 2. QUESTIONNAIRE TONTINES

Questionnaire N° :.....

Date : .....

Nom de l'enquêteur : .....

Lieu de l'enquête	
Village / quartier	
Arrondissement	
Département	

Nom des Personnes enquêtées	Fonction dans la tontine	Contact
1.		
2.		
3.		

### IDENTIFICATION

1. Nom et acronyme :

\_\_\_\_\_

2. Siège social :

\_\_\_\_\_

3. Date de création :

\_\_\_\_\_

4. Objet :

\_\_\_\_\_

5. Date de légalisation (éventuellement)? : \_\_\_\_\_

6. Sociétariat de la tontine :

	A la création	Année N-3	Année N-2	Année N-1
<b>Hommes</b>				
<b>Femmes</b>				
<b>Total</b>				

7. Conditions d'appartenance :

a) \_\_\_\_\_

—

b) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

c)

---

8. Existe-t-il un règlement intérieur ? \_\_\_\_\_ Est-il appliqué ? \_\_\_\_\_  
Si non, pourquoi ? :

- 
- ◆ Composition du bureau : a) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_ c) \_\_\_\_\_  
d) \_\_\_\_\_ e) \_\_\_\_\_
  - ◆ Nombre de femmes dans le bureau : a) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_ c) \_\_\_\_\_  
d) \_\_\_\_\_ e) \_\_\_\_\_

9. Existe-t-il une collaboration avec d'autres tontines dans le village? Oui  Non

10. Existe-t-il des conflits pour insolvabilité au sein de la tontine? Oui  Non

11. Existe-t-il des documents écrits sur les activités de la tontine? Oui  Non

Si oui, le(s) quel (s)?

---

### ACTIVITÉS DE LA TONTINE

12. Services offerts: a) épargne  b) crédit  c) tontine   
d) caisses \_\_\_\_\_ autre(s) \_\_\_\_\_

13. Population cible (cocher) : a) paysans  b) femmes  c) salariés

Autres (préciser) \_\_\_\_\_

#### A. Epargne

14. Existe-t-il des caisses obligatoires au sein de la tontine? Oui  Non

◆ Sous quelle forme ? \_\_\_\_\_ en nature  en espèce

◆ Montant et/ou quantité par membre : \_\_\_\_\_ FCFA et/ou \_\_\_\_\_

◆ Montants annuels collectés dans les différentes caisses au cours des 3 dernières années  
\_\_\_\_\_ FCFA, \_\_\_\_\_ FCFA,  
\_\_\_\_\_ FCFA

15. Existe-t-il des cotisations obligatoires (épargne rotative) ? Oui  Non

◆ Si oui, (i) combien? \_\_\_\_\_ (en nbre) montant de chaque cotisation  
\_\_\_\_\_ FCFA

◆ (ii) fréquence: hebdomadaire  mensuel  bi-mensuel  annuel   
autre(s) \_\_\_\_\_

◆ les membres, cotisent-t-ils volontairement?<sup>5</sup> Oui  Non

Montants annuels collectés dans les différentes cotisations au cours des trois dernières années \_\_\_\_\_ FCFA, \_\_\_\_\_ FCFA, \_\_\_\_\_ FCFA

16. Quelles sont les formes d'épargne de la tontine ? : \_\_\_\_\_

17. L'épargne, est-elle rémunérée ? Oui  Non

◆ Quel est le taux d'intérêt créditeur ? \_\_\_\_\_ % par an

18. Volume total de l'épargne collecté au cours des trois dernières années:

Années	Volume total (FCFA)	
	hommes	femmes
Année N-3		
Année N-2		
Année N-1		
<b>TOTAL</b>		

19. A quelle période de l'année votre tontine enregistre-t-elle le plus d'épargne non-obligatoire? (Cocher par ordre d'importance, 1 pour le mois le plus important, 2 pour le suivant et 3 pour le mois le moins important)

Jan.	Fev.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.

20. Où gardez-vous l'argent collecté ? \_\_\_\_\_

◆ Est-il en sécurité ? : \_\_\_\_\_

◆ Etes-vous satisfaits ? Oui  Non

21. Quels sont les problèmes liés à l'activité d'épargne?

a) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

<sup>5</sup> Vérifier que ces cotisations sont régulièrement versées

b)

---

—

c)

---

\_ Comment contrôlez – vous la gestion de votre tontine ? : \_\_\_\_\_

---

**B. Crédit :**

22. Existe-t-il des activités de crédit au sein de votre tontine? Oui  Non

23. Comment se fait la demande de crédit dans votre tontine?

a) collective (par ex. par un groupe)  b) individuellement  c) les deux

24. Quel(s) type(s) de garanties exigez-vous? a) caution solidaire

b) aval d'un membre  c) garanties bancaire classique (nantissement)

d) pas de garantie  e) autres (préciser): \_\_\_\_\_

25. Quel est le taux d'intérêt débiteur? \_\_\_\_\_ % par an

26. Quel est le montant des crédits octroyés pour l'année précédente ? :

\_\_\_\_\_ FCFA

27. Nombre total des crédits octroyée (année N-1) \_\_\_\_\_

28. Nombre de bénéficiaires (année N-1) : hommes \_\_\_\_\_ femmes \_\_\_\_\_

Jeunes \_\_\_\_\_

29. Volume total de des crédits octroyés au cours des trois dernières années:

Années	Volume total (FCFA)	
	hommes	femmes
Année N-3		
Année N-2		
Année N-1		
<b>TOTAL</b>		

30. Quelles sont les périodes de l'année où les demandes des crédits sont les plus fréquentes<sup>6</sup>?  
(Cocher par ordre d'importance, 1 pour le mois le plus important, 2 pour le suivant et 3 pour le mois le moins important)

31. Quelles sont les conditions d'accès aux crédits ? :

Jan.	Fev.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.

- a) : \_\_\_\_\_  
 b) \_\_\_\_\_  
 c) \_\_\_\_\_

32. Objet du crédit : (ordre par volume de demande)

- a. agriculture   
 b. élevage   
 c. social   
 d. santé   
 e. scolarité   
 f. divers

33. Que faites vous en cas de retard de remboursement :

- a) \_\_\_\_\_  
 b) \_\_\_\_\_  
 c) \_\_\_\_\_

34. Que faites vous en cas d'impayés :

- a) \_\_\_\_\_  
 b) \_\_\_\_\_  
 a) \_\_\_\_\_  
 Quels sont les principaux problèmes rencontrés dans cette activité de crédit? \_\_\_\_\_  
 b) \_\_\_\_\_  
 c) \_\_\_\_\_

<sup>6</sup> Uniquement les 3 mois les plus importants



35. Êtes-vous intéressé (e) s par le Projet ? Oui  Non

Si oui pourquoi ? -----

36. Quel volume de crédit êtes – vous capable de consommer ?

\_\_\_\_\_ FCFA pour quelle durée? \_\_\_\_\_

37. Etes-vous prêts à adhérer à la CVECA ? \_\_\_\_\_

38. Quel montant d'adhésion êtes-vous prêt à payer ? \_\_\_\_\_ FCFA

39. Combien pourrez-vous épargner dans la CVECA ?

\_\_\_\_\_ pour quelle durée ? \_\_\_\_\_

**Observations de l'enquêteur :**

---

---

---

---

**Visa de l'enquêteur**

**Visa du superviseur**

### 3. FICHE DE COLLECTE DES DONNÉES AUPRÈS DES EMF

Questionnaire N° : .....

Nom de l'enquêteur : .....

Date de l'enquête : .....

<b>Lieu de l'enquête</b>	
Quartier/ville /village	
Arrondissement	
Département	

<b>Nom des Personnes enquêtées</b> (Directeur, Comptable, etc)	<b>Fonction</b>	<b>Contact</b>
1		
2		
3		
4		

#### I- IDENTIFICATION

1. Dénomination (acronyme) : \_\_\_\_\_

2. Date de création : \_\_\_\_\_

3. Date de démarrage effectif des activités : \_\_\_\_\_.



22. Principaux services offerts : Épargne  Crédit

Autres (à préciser) \_\_\_\_\_

23 Modes de règlement utilisés : espèces  chèques  Virement  Nature

## II- SOCIÉTARIAT

1. Conditions d'adhésion :

a) \_\_\_\_\_ b) \_\_\_\_\_

c) \_\_\_\_\_ d) \_\_\_\_\_

2. Nombre total de membres/catégorie ? : Groupe : \_\_\_\_ Individus \_\_\_\_\_

Dont : Hommes \_\_\_\_\_ Femmes : \_\_\_\_\_

Dont : Paysans : \_\_\_\_\_ Salariés \_\_\_\_\_

3. Évolution du sociétariat (nombre) :

Année N-3	Année N-2	Année N-1

## III- ADMINISTRATION/GOUVERNANCE

1. Dispositif d'encadrement \_\_\_\_\_

2. Organes de gestion de l'EMF<sup>7</sup> :

Organes	Effectifs	Choix (cocher)		Durée du mandat	Nombre de réunion/an		Quorum requis	
		Élus	Désig		Prévues	Réalisées		
						N-2		N-1

<sup>7</sup> CONSULTATIONS DES DOCUMENTS

Assemblée Générale (AG)									
Conseil d'administration (AC)									
Bureau exécutif (BE)/Comité de gestion									
Comité de surveillance ou de contrôle									
Comité de crédit									
Autres (à préciser)									
Total									

3. Les membres de ces organes sont-ils rémunérés (oui/non) ? \_\_\_\_\_

4. Si oui, sous quelle forme ? : Salaire  Indemnité  Autre (préciser) \_\_\_\_\_

#### IV PRODUITS ET SERVICES OFFERTS

##### IV-1- ÉPARGNE

1. Type des dépôts : a) \_\_\_\_\_, b) \_\_\_\_\_, c) \_\_\_\_\_

Autres (à préciser) : \_\_\_\_\_

2. Les dépôts sont-ils obligatoires pour tous les membres<sup>8</sup> oui non

Si oui, quel montant minimum/ membre : \_\_\_\_\_

- A quelle période de l'année votre EMF enregistre-t-il le plus de dépôts (mois) ?

Mois	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct.	Nov.	Déc.
<b>Cocher</b>												

\_\_\_\_\_

- A quelle période de l'année votre EMF enregistre-t-il le plus de retraits (mois) ? \_\_\_\_\_

3. Quelles sont vos stratégies de mobilisation des dépôts ? : agents de collecte ?

Produits spécifiques (préciser) ? \_\_\_\_\_ Autres (préciser) ? \_\_\_\_\_

	Année N-3	Année N-2	Année N-1
Volume total			

5. Taux d'intérêt annuel par type de dépôt :

	%
	%
	%
Autres	%

6. Taux de la commission? \_\_\_\_\_

7. Problème liés à l'activité de l'épargne :

a) \_\_\_\_\_..

b) \_\_\_\_\_

#### IV-2- CRÉDIT

1. Origine des ressources : Fonds propres  Refinancement

Dépôts des membres  Subventions/dons

Autres (préciser) : \_\_\_\_\_

2. Conditions d'accès au crédit : a). \_\_\_\_\_ b). \_\_\_\_\_

c). \_\_\_\_\_

3. Procédures d'octroi du crédit : \_\_\_\_\_

4. Temps mis pour la décision d'octroi du crédit (jours/semaines/mois) : \_\_\_\_\_

5. Bénéficiaires (trois dernières années).

Individu		Groupes		PME		Autres (à préciser)	
Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre

6. Montant moyen octroyé :

Année N-3	Année N-2	Année N-1

7. Garanties exigées ? : Matérielles (les citer) : \_\_\_\_\_

Financières (préciser) : \_\_\_\_\_

Autres (à préciser) : \_\_\_\_\_

8. Taux mensuel sur le crédit ? \_\_\_\_\_ %

9. Pénalités (%) ? \_\_\_\_\_ A quel moment les appliquent-on ? \_\_\_\_\_

10. Volume total et nombre de crédits octroyés par secteur :

	Année N-3		Année N-2		Année N-1	
	Volume	Nombre	Volume	Nombre	Volume	Nombre
Agriculture						
Élevage						
Pêche						
Commerce						
Social						

Autres						
Total						

12. Montant et durée d'un prêt/activité

Production				Transformation/conservation				Commercialisation			
Montant		Durée		Montant		Durée		Montant		Durée	
Min.	Max	Min.	Max.	Min.	Max.	Min	Max	Min.	Max.	Min.	Max

13. Évolution de l'activité de crédit (périodes de l'année, mois)

Demandes		Octrois		Remboursements	
Min.	Max	Min.	Max.	Min.	Max

14. Situation du portefeuille de crédit au cours des trois dernières années :

		Année N-3		Année N-2		Année N-1	
		Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre
Crédits sains							
Crédits en retard	≤3 mois						
	3 mois < X ≤ 6mois						
	6mois < X ≤ 12mois						
	Supérieurs à 12mois						



15. Taux de recouvrement des créances :

<b>Année N-3</b>	<b>Année N-2</b>	<b>Année N-1</b>
%	%	%

16. Exemples de 4 cas de recouvrement de crédits :

Cas	C1	C2	C3	C4
Actions menées				
A1				
A2				
A3				
A4				

17. Remboursement de crédits (fin d'année) :

	<b>Année N-3</b>	<b>Année N-2</b>	<b>Année N-1</b>
Montant total échu			
Montant total remboursé			

18. Modalités de remboursement : Une échéance  Plusieurs échéances

19. Contraintes liées à l'activité de crédit : Délai d'étude trop long

Taux d'intérêt élevé  Ressources insuffisantes  Défaut de garanties

Autres (à préciser) \_\_\_\_\_

20. Quelles sont vos stratégies d'amélioration du crédit ? : \_\_\_\_\_

21 Quelles ont été les difficultés rencontrées ?

---



---



---



---

22 Quels sont les outils de suivi ?

---



---



---



---

23 . Composition des ressources distribuées en crédit :

	Fonds propres	Dépôts des membres	Refinancement	Autres (subv/dons)
Proportion (%)				

24 . Avez-vous déjà géré un fonds de crédit ?      oui     non   

Si oui, à quelles conditions :

-Conditions d'accès aux fonds (provenance des ressources, coût de la ressource, cible, objet du crédit)

---



---



---



---



---

Conditions d'octroi :

---



---



---

Conditions de remboursement :

---



---



---

-Méthode de reconstitution des fonds :

---



---



---

-Résultats obtenus

---



---



---

#### IV-3- AUTRES SERVICES OFFERTS

1. Assurez-vous des services de transfert de fonds ?    oui        non
2. Si oui, à quel coût ? \_\_\_\_\_
3. Assurez-vous des services de formation ?    oui        non
4. Quels autres services offrez- vous ? \_\_\_\_\_

#### IV-4- CAPACITÉ FINANCIÈRE

1. .Structure des ressources

Ressources	Montants	pourcentage
Fonds propres		
Refinancement		
Subvention et dons		
Dépôts des membres		
Autres (à préciser)		

2. Gestion des subventions /dons :

- Origine ? :

\_\_\_\_\_

- Objets du financement ? \_\_\_\_\_.
- Propriété après utilisation ? : \_\_\_\_\_

3. Capacité d'auto financement

- Quel est le montant annuel de vos charges ? \_\_\_\_\_ FCFA
- Quel est le montant annuel de vos produits ? \_\_\_\_\_ FCFA

**IV-5- SYSTÈME DE SÉCURISATION DES FONDS**

1. Disposez-vous d'un coffre-fort ? : \_\_\_\_\_ sinon, autre mode de sécurisation des fonds (préciser) : \_\_\_\_\_

2. Gestion et sécurisation des fonds :

- Qui est responsable de la gestion de l'accès au coffre ? : \_\_\_\_\_
- Quelle est la destination des excédents de fonds ? : Autre EMF   
Banque commerciale  Autre (préciser) \_\_\_\_\_

3. Utilisez-vous un matériel informatique ? : \_\_\_\_\_

Si oui, lequel ? :

\_\_\_\_\_

**V- CRÉDIBILITÉ INSTITUTIONNELLE**

**V-1- POTENTIEL HUMAIN**

1. Personnel employé / gestionnaires (Nombre) :

Permanents	Temporaires	Bénévoles	Stagiaires

2. Forme de rémunération : Salaire  Indemnité   
autre (préciser) \_\_\_\_\_

3. Niveau du salaire moyen : ..... FCFA

4. Quel est votre système de motivation du personnel ?

\_\_\_\_\_

5. Nombre de départs : Année N-2 : \_\_\_\_\_ Année N-1 : \_\_\_\_\_

6. Avez-vous des analystes de projet ?      oui          non     

7. Qui supporte les coûts d'analyse ?    EMF          Clients   

Autres (à préciser) \_\_\_\_\_

## V-2- CAPACITÉ TECHNIQUE

1. Existence et utilisation des outils de gestion:

Outils	Production (O/N)		Fréquence
Tenue d'une comptabilité régulière			
Tenue du grand-livre			
Établissement de la balance			
Arrêt du bilan			
Programme d'activité par exercice			
Budget			
PV des assemblées			
Rapport d'activités			
Autres (préciser)			

2. La fréquence de production et d'utilisation de ces outils est-elle respectée ? oui non

Sinon, pourquoi : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Système d'appui :

	<b>Cocher</b>	<b>Par qui ?</b>	<b>Comment ?</b>	<b>Fréquence</b>
Financier				
Formations				
Suivi/évaluation				
Animations				
Contrôles				
Audits				
Autres				

4. Quels indicateurs de performance utilisez-vous dans l'analyse de vos activités ? :

a) \_\_\_\_\_ c)

\_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_

d) \_\_\_\_\_

5- Quels instruments de collectes de données utilisez-vous ? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6- A quel rythme analysez-vous les informations collectées ? Mensuel  Trimestriel

Semestriel  Annuel

7- Avez-vous des informations sur vos concurrents ?

- Noms \_\_\_\_\_
- Services offerts \_\_\_\_\_
- Quelles différences \_\_\_\_\_
- Observations \_\_\_\_\_




**V-4- . OBSTACLES LIES AU BON FONCTIONNEMENT DE L'EMF ;**

	<b>Cocher</b>
Absence de refinancement	
Manque d'esprit associatif	
Manque de sanctions (positives/négatives)	
Problèmes de communication	
Méthodes de gestion	
Organisation à parfaire	
Faible participation des membres aux activités de l'EMF (AG, animations, épargne/crédit)	
Autres (préciser)	



## VI - PERSPECTIVES

1. Êtes-vous intéressé par une collaboration avec un programme ? oui non
2. Aspects de la collaboration
  - a). Appuis techniques
  - b). Appui financier
  - c). Formation
  - d). Suivi/évaluation
  - e). Contrôle
  - f). Audits
  - g). Autres (à préciser) \_\_\_\_\_
3. Quelle forme d'appui financier souhaitez-vous avoir ?
  - a). Équipement
  - b). Subvention d'équilibre
  - c). Ligne de crédit
  - d). Autres
4. Concernant la ligne de crédit, à quelles conditions voulez-vous l'avoir ?
  - Durée \_\_\_\_\_
  - Montant \_\_\_\_\_
  - Taux d'intérêt \_\_\_\_\_
  - Objets à financer \_\_\_\_\_
5. Période de mise en place \_\_\_\_\_
6. Avez-vous un plan de développement à moyen terme ? oui  non

## **2<sup>eme</sup> PARTIE : LES OUTILS D'ANALYSE DE DONNEES**

- La grille d'évaluation des sites
- Le plan du rapport par village
- Le plan du rapport de l'étude de faisabilité.

## 1. GRILLE D'ÉVALUATION DES SITES

### 1. FAISABILITÉ ÉCONOMIQUE

#### 1.1 Activités économiques développées et/ou développables:

- Aucune activité 0
- Une activité 1
- Deux activités 2
- Plus de deux activités. 3

#### 1.2. Potentiel de démarrage de la CVECA

- < 50 membres 0
- Entre 50 et 100 1
- Entre 100 et 200 2
- > 200 3

#### 1.3. Capacité à épargner

##### 1.3.1. Montant moyen de l'épargne mobilisée par membre dans les groupes tels que les tontines

- < 5 000 0
- De 5 000 ≤ 15 000 2
- > 15 000 ≤ 30 000 4
- > 30 000 6

##### 1.3.2. Montant d'adhésion proposé.

- < 1 000 0
- De 1 000 à 3 000 1
- > 3 000 à 5 000 2
- > 5 000 3

#### 1.4. Crédit

##### 1.4.1 Crédits productifs identifiés:

- 0 crédits productifs 0

- 2 à 4 crédits productifs	1
- 5 crédits productifs.	2
- > 5 crédits productifs	3
<i>1.4.2. Pratique du crédit dans les tontines.</i>	
- Moins de 30% des tontines rencontrés octroient des crédits.	0
- Entre 30% et 49% des tontines octroient des crédits.	1
- Entre 50% et 75% des tontines octroient des crédits.	2
- > 75% des tontines octroient des crédits.	3
<i>1.5. Coût de l'intermédiation.</i>	
- Crédits à 0% d'intérêt.	0
- Pratique du taux d'intérêt.	3
<i>1.6. Marché local de Microfinance.</i>	
- Existence des EMF.	0
- Aucun EMF présent.	3

***Sous total 1 = 30***

## **2. FAISABILITÉ SOCIALE.**

### **2.1. Organisation sociale.**

#### *2.1.1. Conflits résolus par le Conseil du Village (Chefferie traditionnelle).*

- > 30% des conflits non résolus	0
- Plus de 15% à 30% des conflits n'ont pas été résolus	1
- De 5% à 15% des conflits n'ont pas été résolus	2
- < 5% des conflits n'ont pas été résolus.	3

#### *2.1.2. Existence du Conseil des notables*

- Pas d'existence	0
- Existence du Conseil des notables.	6

#### *2.1.3. Conflits résolus au tribunal*

- Existence des conflits résolus au tribunal	0
- Pas de conflits résolus au tribunal	3

### **2.2. Structuration du village.**

#### *2.2.1. Nombre de groupes par rapport à la population.*

- Aucun groupe 0
- Entre 1 et 5 groupes pour 1000 habitants 1
- Entre 5 et 15 groupes pour 1000 habitants 2
- >15 groupes pour 1000 habitants 3

2.2.2. *Nombre de tontines*

- Aucune tontine 0
- < 10 tontines 1
- De 10 à 20 tontines 2
- > 20 tontines. 3

2.2.3. *Résolution des impayés dans les groupes et les tontines*

- 30% des crédits octroyés ont été impayés 0
- Plus de 15% à 30% 1
- Entre 5% et 15% 2
- < 5% 3

2.2.4. *Niveau d'activités par individu*

Montant moyen du chiffre d'affaires

- < 500,000frs 0
- Entre 500,000frs et 700,000frs 1
- Plus de 700,000frs à 1, 000,000frs 2
- > 1, 000,000frs 3

2.3. **Communication**

- La population ignore la tenue des études de faisabilité 0
- La population est informée sur la tenue de l'étude. 3

2.4. **Réalisation des projets communautaires.**

- Aucun projet communautaire n'a été réalisé entre les villages concernés 0
- Entre 1 et 2 projets réalisés. 1
- Entre 3 et 5 projets réalisés 2
- > 5 projets réalisés 3

***Sous total 2 = 30***

**3. FAISABILITÉ TECHNIQUE:**

3.1. Présence des personnes lettrées ayant des responsabilités	
- Aucune personne lettrée.	0
- Les personnes lettrées sont présentes.	3
3.2. Distance entre le site d'implantation de la CVECA et l'équipe technique d'appui	
- > 75km	0
- Plus de 50km à 75km	1
- Entre 25km et 50 km	2
- < 25km.	3
3.3. Accessibilité.	
- Inaccessible toute l'année	0
- Inaccessible pendant la saison pluvieuse	2
- Accessible toute l'année	6
3.4. Communication	
- Aucun réseau de téléphonie	0
- Existence d'un réseau de téléphonie	3

***Sous Total 3 = 17***

#### **4 INTÉRÊT ET MOTIVATION:**

4.1. Présence aux réunions.	
- < 25 personnes	0
- Entre 25 et 50 personnes	1
- Plus de 50 à 75 personnes	2
- > 75 personnes.	3

***Sous Total 4 = 3***

***GRAND TOTAL = 75***

## 2. PLAN DU RAPPORT PAR VILLAGE

### I. CONTEXTE GENERAL

- Géographie physique (distance avec les chefs lieux)
  - Villages voisins
  - Population (hommes, femmes, enfants)
  - Composition de la population, ethnies
  - Structuration
  - Accessibilité
  - Télécommunication
  - Circulation de l'information dans le village
  - Mode de construction
  - Matière de construction
  - Infrastructures
  - Marché (où, périodicité, ce qui s'y vend)
  - Religions
  - Partis politiques
  - Différentes organisations sociales (conseil du village, groupes sociaux, culturels, économiques)
- 
- Contexte économique
  - spéculations cultivées,
  - spéculations transformées,
  - auto consommation,
  - commerce, chiffre d'affaire, bail
  - produits forestiers non ligneux
  - marché financier local : tontines (services financiers offerts), EMF (nombre, services financiers offerts)

## II. RÉSULTATS DE L'ETUDE DE FAISABILITÉ

### 2.1. Faisabilité économique

#### 2.1.1 Cultures de rente

##### Par spéculation

- Surface totale cultivée estimée
- Production totale estimée
- Lieu de vente
- Acheteurs
- Problèmes rencontrés

#### 2.1.2 Cultures vivrières

##### Par spéculation

- Surface totale cultivée estimée
- Production totale estimée
- Lieu de vente
- Acheteurs
- Problèmes rencontrés

#### 2.1.3 Commerce

#### 2.1.4 Petits métiers

### 2.2. Offre de services financiers

#### 2.2.1 Epargne

- Nombre total de tontines ou autres groupes qui offrent des services financiers
- Période où il ya le plus d'épargne
- Taux d'intérêt
- Montant annuel d'épargne par membre
- Période où il y a le moins d'épargne + raisons
- Demande de service d'épargne



### **2.2.2. Crédit**

- Période où l'on enregistre le plus de demandes
- Demande de crédit (individuel, collective), garanties exigées
- Taux d'intérêt
- Crédit moyen par membre
- Période où il y a le moins de demandes
- Demande de services de crédit

### **2.3. Faisabilité sociale**

- Composition des groupes (autochtones, étrangers)
- Relation entre les voisins
- Qui commande en cas de vacance
- Groupe ethnique dominant
- Co existence entre les groupes
- Co existence entre les différentes religions
- Co existence entre les partis politiques
- Participation des jeunes aux activités productives
- Rôle des élites
- Projets communautaires déjà réalisés
- Respect de l'ordre et de la loi dans le village

### **2.4 Faisabilité technique**

- Taux de lettrés
- Tontines et groupes qui ont pu fournir les statistiques sur leurs opérations financières
  - Présence des jeunes élites et lettrés
  - Stabilité des jeunes dans le village et leur expérience dans le management communautaire ;
  - Postes de responsabilité occupés par les jeunes
  - Présence des structures d'appui

### **2.5. Intérêt et motivation**

### **2.6. Risque et potentiel**

### **2.7. Configuration de la caisse**

### **3. PLAN DU RAPPORT DE L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ**

#### **I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION**

#### **II. MÉTHODOLOGIE**

- a. Rappel des objectifs**
- b. Méthodologie**
- c. Déroulement**
- d. Difficultés rencontrées**

#### **III. DIAGNOSTIC SOCIO –ÉCONOMIQUE DE LA ZONE D'ÉTUDE**

- a. Répartition administrative (départements, arrondissements, villages)**
- b. Démographie (densité, population, répartition par tranche d'âge, taux de mortalité, ethnies)**
- c. Organisation sociale**
  - *Modes d'organisation*
  - *Les groupes sociaux*
  - *Les groupes économiques*
  - *Les groupes culturels*
  - *Les groupes de travail*
- d. Environnement politique**

**e. Les infrastructures**

- *Infrastructures et voies de communication*
- *Infrastructures de santé*
- *Infrastructures scolaires*
- *Autres*

**f. L'économie locale de la zone d'études**

- *Investissements publics*
- *Agriculture (agro industrie, exploitations de moyenne importance, exploitations familiales)*
- *Elevage*
- *Pêche*
- *Commerce*
- *Artisanat*
- *Cueillette*
- *Industrie*
- *Autres secteurs (hôtellerie, restauration)*

**g. Les partenaires au développement (ONG, sociétés parapubliques)**

**h. Le Paysage financier**

- *Les banques et établissements financiers*
- *Les EMF (différentes catégories, implantation géographique, services offerts)*
- *Le secteur informel*

**IV. RÉSULTATS DE L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ**

- a. Faisabilité économique**
- b. Faisabilité technique**
- c. Faisabilité sociale**
- d. Intérêt et motivation**
- e. Risques et potentiel**