

Rapport final

Sur l'étude d'impact du programme Inter
Aide - Vahatra

Réalisé par l'équipe de FORMAGRI

ANTSIRABE MADAGASCAR



Année
2008

Note du directeur de l'ONG Vahatra

Cette étude d'impact a été réalisée l'Institut de Formation Paysanne FORMAGI entre le 10 janvier 2008 et le 7 mars 2008 de manière indépendante. Les résultats, les analyses, les recommandations et les propos tenus dans ce document engagent exclusivement l'équipe FORMAGI qui a réalisé ce rapport.

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter l'équipe FORMAGRI à l'adresse suivante :

FORMAGRI

Lot 05 E 255 Villa Zanamaro Fenomanana Ampatana

BP 17 – 110 ANTSIRABE

MADAGASCAR

Tél. 44 491 95 / 032 05 512 82

e-mail : formagri@moov.mg

Table des matières

1- Introduction.....	1
2- Démarche méthodologique.....	2
21- <i>Echantillonnage</i>	2
211- Partenaires	2
212- Echantillon témoin	4
22- <i>Enquête</i>	4
23- <i>Traitement des données</i>	5
24- <i>Analyse des données collectées</i>	5
3- Résultat de l'étude d'impact	6
31- <i>Typologie des partenaires du Programme Inter Aide Vahatra</i>	6
311- Généralité	6
a- L'individu affilié à Vahatra (partenaire) :.....	6
b- Le ménage du partenaire :	7
312- Activités	8
a- L'individu affilié à Vahatra (partenaire) :	8
b- Activité du conjoint :	9
313- Revenu du ménage.....	10
314- Situation avec Vahatra.....	12
a- Raison d'adhésion à Vahatra	12
b- raison de rupture d'activité avec Vahatra :.....	12
c- situation des prêts obtenus :.....	13
d- prêts en dehors de Vahatra :.....	13
32- <i>Impact sur les activités des partenaires</i>	14
321- Conseil et formation dispensés	14
a- Conseil/formation en attitude commerciale et tenue de compte :.....	14
b- Conseil/formation en tenue de comptabilité :.....	15
c- Conseil-formation à l'entrée dans le secteur formel :	16
322- Impacts sur les dépenses d'activités.....	16
323- Impact sur le Chiffre d'affaires mensuel (CA).....	17
324- Impact sur le bénéfice net mensuel (BNM)	18
325- Perception des partenaires de l'évolution de leur activité	20
a- Niveau d'activité :.....	20
c- Nombre de personnes travaillant dans l'activité.....	21
d- Niveau de liquidité.....	21
326- Problèmes rencontrés dans l'activité.....	21
33- <i>Impact sur la vie du ménage</i>	22
331- Impact social sur la vie du ménage	22
a- Habitat.....	22
a1- Type d'occupation.....	22

a2- Structure de la maison	22
a3- Nombre de pièces.....	23
a4- Type d'éclairage	23
a5- Eau.....	24
a6- Latrines.....	24
b- Alimentation	24
b1- quantité et qualité de l'alimentation	24
b2- dépenses liées à l'alimentation : dépenses mensuelles de nourritures (DMN)	25
c- Santé.....	26
c1- la vaccination des enfants et la pratique du planning familial	26
c2- Dépenses mensuelles de santé (DMS)	27
d- Education	27
d1- Fréquentation d'école et type d'école fréquentée.....	28
2- Dépenses mensuelles d'éducation	28
e- Hygiène.....	29
e1- Hygiène domestique	29
2- Hygiène corporelle et vestimentaire.....	30
f- Papier administratif (copie, CIN).....	30
g- Dépenses de collectivités	31
h- Dépenses mensuelles en vêtements (DMV).....	32
i- Autres dépenses sociales :.....	32
f Problèmes rencontrés par le ménage.....	33
f1- Difficultés sociales	33
f2- Autres problèmes du ménage.....	33
a- Epargne	33
a1- Capacité d'épargne et montant total d'épargne.....	33
a2- Epargne volontaire.....	34
a3- Perception évolution épargne	35
b- Actifs	35
b1- situation des actifs	35
b2- Perception évolution des actifs	36
34- <i>Evaluation de Vahatra par ses partenaires et suggestions d'amélioration</i>	36
341- Evaluation par les partenaires.....	37
a- Service prêt.....	37
b- Service épargne	37
d- Relation avec le personnel de Vahatra.....	38
e- Accueil à l'agence	39
f- Montant de prêts octroyés	39
342- Suggestions donnés par les partenaires	40
a- Suggestions d'amélioration	40

b- souhait de nouveaux services	40
4- Conclusion	42
Les Recommandations.....	44

1- Introduction

Le Programme de l'Etude d'Impact démarré en octobre 2002 sous l'égide de l'Association C.E.FOR (Crédit Epargne & Formation), présente la particularité d'allier des actions sociales à des actions économiques dans le souci de proposer des voies de solutions globales aux problèmes des populations les plus défavorisées. Il a été transféré à l'ONG Inter Aide en Octobre 2005 et a pris le nom de Vahatra.

Dans le contexte actuel de développement de la micro-finance, ce programme se distingue par son engagement dans la lutte contre la pauvreté, via la formation et la promotion de l'insertion économique de ses partenaires.

Après 7 ans d'existence, le Programme Vahatra a choisi de procéder à une étude d'impact de ses activités. L'étude vise un triple objectif :

- Cerner le profil type des partenaires du Programme Vahatra ;
- Evaluer les impacts des activités économiques du Programme ;
- Fournir des informations aux acteurs de l'environnement du Programme.

L'étude, menée par l'Equipe FORMAGRI est composée de 8 Formateurs, et appuyé par l'intervention d'un Consultant, en la personne de Monsieur Eric RAVELOJAONA qui n'a pas lésiné sur les efforts d'apporter les conseils méthodologiques sur la conduite de l'étude, compte tenu de ses expériences dans l'étude d'impact du CEFOR. L'Equipe FORMAGRI a assuré la réalisation pratique de l'étude, réalisée entre le 10 janvier et le 7 mars 2008.

Dans ce rapport, avant de présenter les résultats de l'étude, la démarche méthodologique suivie mérite d'être présentée à l'avance.

Les résultats de l'étude seront présentés par la suite en 4 parties :

1- Typologie des partenaires du Programme

Cette première étape de travail abordera les informations générales sur les partenaires : activités, revenus de ménage et leur situation avec le Programme Vahatra.

2- Impact sur les activités des partenaires

Cette partie traitera des conseils/formation reçus par les partenaires, les impacts des actions du Programme sur les dépenses de l'activité, le chiffre d'affaire mensuel, le bénéfice net mensuel et les problèmes rencontrés en cours d'activité.

3- Impact sur la vie du ménage

Cette phase comportera 2 sous parties :

Impact social sur la vie du ménage, se rapportant à l'habitat, l'alimentation, la santé, l'éducation, l'hygiène, les dépenses sociales et les problèmes sociaux ;

Impact économique sur la vie du ménage, se rapportant à la propension à l'épargne du ménage et à l'évolution de ses actifs.

4- Evaluation Programme par des partenaires

L'évaluation du Programme par les partenaires donne une idée générale de leurs avis sur les différents services offerts par le Programme Vahatra (prêts, conseil/formation, épargne) et sur la communication entre le Programme et ses partenaires (relations avec le personnel, accueil à l'agence). Les partenaires apportent ici leurs suggestions d'amélioration et les types de nouveaux services qu'ils souhaitent bénéficier.

2- Démarche méthodologique

Afin de bien cerner l'étude d'impact du Programme Inter Aide Vahatra, l'approche méthodologique préconisée a été d'effectuer chaque opération par étape. Il s'est avéré en effet que la collecte d'informations auprès de tous les partenaires de Vahatra, est volumineuse. Ce qui a conduit l'Equipe à opter pour le système d'échantillonnage, avant d'aborder la phase d'enquête proprement dite.

Toutes les données obtenues à partir des enquêtes furent ensuite répertoriées et traitées par un logiciel informatique pour faciliter l'analyse des informations.

21- Echantillonnage

Procéder à un échantillonnage consiste à identifier un groupe de personnes rassemblées au sein d'une population à enquêter qui respecte le profil de la population de base. L'échantillon doit être représentatif et les résultats obtenus des enquêtes ultérieures doivent refléter les mêmes caractères de la population totale pour être considérés comme valables.

En ce qui concerne l'étude d'impact du Programme Vahatra, deux types d'échantillonnage furent constitués, à savoir : l'échantillon des partenaires et l'échantillon témoin.

211- Partenaires

Dès le départ, des critères de sélection des partenaires ont été définis et adoptés pour le Programme de l'étude d'Impact de Vahatra. Ne peuvent être considérés comme cibles de l'enquête, que ceux qui ont contracté de plus de trois (3) prêts auprès du Programme. En effet, toutes les parties en présence ont été unanimes de reconnaître qu'il est hasardeux voire hâtifs de prendre en considération ces personnes dont les relations avec Vahatra en matière de prêts ne sont qu'à leur première ou leur deuxième contrat. La durée semble être trop courte du fait que les effets attendus de l'octroi de ces prêts n'ont pas encore donné des résultats significatifs au niveau des activités et des ménages concernés.

Une fois cette convention admise, il a été demandé à Vahatra de fournir les bases de données mère faisant état de la liste des Partenaires inclus dans ce champ (3^{ème} prêt et plus), à partir de leur logiciel de gestion de prêts. La liste de ces partenaires est arrêtée au mois de décembre 2007 La base de données mère est constituée d'un effectif de 940 partenaires.

Avant de faire l'échantillonnage dans l'esprit de respecter la typologie des partenaires de Vahatra, des critères de classement sont prédéfinis et la proportionnalité des partenaires suivant les critères est sortie.

La codification a retenu quatre principaux critères permettant d'identifier les partenaires de Vahatra en fonction du profil ci-après :

- Agence : le siège du Programme dans lequel le partenaire est inscrit :
 - Avaratsena (AV)
 - Bemasoandro (BM)
 - Tomboarivo – Ampanataovana (TA)
- Genre : le sexe du partenaire
 - Homme (1)
 - Femme (2)
- Catégorie : les types d'activités offerts par Vahatra dont le partenaire en fut bénéficiaire.
 - Economique (Eco = 1) : le partenaire bénéficie de l'activité de prêt.
 - EcoSocial (Ecosocio = 2) : le partenaire bénéficie d'un prêt pour exercer une activité, mais est ensuite orienté vers une activité sociale pour résoudre un problème social que le conseiller animateur du Programme aura remarqué.

- Social Economique (Socio Eco) : le partenaire a d'abord bénéficié de l'activité sociale pour résoudre un problème social dans son ménage, et ensuite orienté vers l'activité de prêts quand le Programme le juge avoir surmonté son problème social et prêt à s'investir dans une activité économique lui procurant un revenu.

- Statut : la situation du partenaire par rapport à un crédit auprès du Programme Vahatra.

- En cours (1) : Le partenaire a encore un crédit en cours, au période d'arrêt de la liste (décembre 2007)
- Clôturé (2) : Le partenaire n'a pas de crédit en cours, au période d'arrêt de la liste (décembre 2007)

Comme l'objectif du Programme Vahatra était de mesurer principalement l'impact économique de ses actions, il a été convenu de ne pas prendre en considération les partenaires classés dans la catégorie «Socio Eco» dont les principales actions de Vahatra à leur endroit sont d'ordre social (ils sont au nombre de 10). La taille de la base de données mère est ainsi réduite à 930 partenaires, appelé « base de tirage».

Suivant les 4 critères prédéfinis, chaque partenaire reçoit un code de classement (comportant : Agence/Genre/Catégorie/Statut) pour faciliter la détermination de leur proportionnalité par classe. *Par exemple, un partenaire qui porte un code AV111 est un partenaire affilié à l'agence d'Avaratsena. Il est du sexe masculin, classé dans la catégorie Economique et dispose d'un crédit en cours au mois de décembre 2007.*

Le taux d'échantillonnage, respectant les normes statistiques adopté est 20%.

Lors du tirage, les partenaires clôturés avant janvier 2006 ne sont plus pris en considération. Il est difficile de conclure que leur situation en 2008 (2 ans après) soit encore représentative des effets de leur relation avec le Programme Vahatra.

Après un tirage au hasard respectant la proportionnalité des partenaires suivant les 4 critères, l'échantillon des partenaires à enquêter est composé comme suit :

CODE	Taille dans la base de tirage	Taille dans l'échantillon à enquêter en appliquant le taux 20%	CODE	Taille dans la base de tirage	Taille dans l'échantillon à enquêter en appliquant le taux 20%
AV112	107	21	BM112	61	12
AV111	34	7	BM111	33	7
AV122	5	1	BM122	3	1
AV121	5	1	BM121	2	1
AV212	278	56	BM212	144	28
AV211	86	17	BM211	87	17
AV222	22	4	BM222	8	2
AV221	21	4	BM221	19	4
Total	558	111	Total	357	72
CODE	Taille dans la base de tirage	Taille dans l'échantillon à enquêter en appliquant le taux 20%			
TA112	1	0			
TA111	4	1			
TA212	1	0			
TA211	6	1			
TA222	3	1			
Total	15	3			

Le nombre total de partenaires à enquêter est de 186, dont 111 dans l'agence d'Avaratsena, 72 dans l'agence de Bemasoandro et 3 dans l'Agence de Tomboarivo – Ampanataovana.

212- Echantillon témoin

Pour vérifier si les activités que propose le Programme Vahatra vis-à-vis de ses partenaires ont réellement d'effets, un échantillon témoin fut convenu d'être institué. Il concerne des personnes qui n'ont pas bénéficié des activités du Programme, ayant une situation économique (revenu inférieur à 1 USD par jour par personne) et une activité semblables à ceux des partenaires.

Les données recueillies auprès de l'échantillon témoin seront comparées à celles obtenues auprès des partenaires. La comparaison permettra de vérifier si le fait d'être affilié au Programme Vahatra a apporté une meilleure évolution de la situation économique et sociale des partenaires par rapport aux personnes qui n'ont bénéficié d'aucun appui.

Il a été retenu que la taille de l'échantillon témoin sera constituée par le tiers (1/3) de l'échantillon des partenaires. Leur nombre a été arrondi à 70 témoins. La répartition des témoins dans les zones d'intervention du Programme et leur genre respecte la proportionnalité de l'échantillon des partenaires.

Leur liste n'est pas prédéfinie au départ et il a été laissé au soin des observations des enquêteurs de choisir les personnes qui constitueront la population témoin.

L'échantillon témoin est constitué comme suit :

Agence	Genre	Nombre
AV	Homme	11
	Femme	31
BM	Homme	7
	Femme	20
TA	Femme	1
	TOTAL	70

22- Enquête

L'enquête a été réalisée par un dispositif constitué par 6 enquêteurs et 2 superviseurs. Les enquêteurs sont responsables du remplissage des fiches d'enquête, de manière objective. Les superviseurs, disposant d'un temps de réflexion et d'analyse plus large, valident la conformité des réponses obtenues, leurs écritures sont les seules à être prises en compte lors de la saisie des données.

Le questionnaire d'enquête utilisé s'est inspiré de celui précédemment exploité par CEFOR lors de leur étude d'impact. Il a été réactualisé et adapté au contexte du Programme Vahatra. Le questionnaire permet d'avoir 2 types d'informations : celles relatives à la situation des partenaires avant leur premier prêt (Avpp), et celles présentant leur situation actuelle au moment de l'enquête. Après confrontation du questionnaire avec les fiches de famille remplies par les animateurs conseillers de Vahatra lors de la souscription des partenaires Avpp, certaines questions ne sont plus posées mais les réponses sont directement recueillies dans les fiches fournies par le Programme.

L'objectif d'enquêter 186 partenaires est atteint. Toutefois, certains partenaires prévus dans l'échantillon de départ n'étaient pas disponibles, soit à cause d'un changement d'adresse, soit d'une hospitalisation ou d'un voyage. Ces partenaires défaillants furent remplacés tout en respectant leur profil (classe) suivant les 4 critères de classement, pour ne pas perturber la proportionnalité par rapport à la population totale de la base de tirage. Ces remplaçants ont été aussi tirés au hasard.

L'objectif d'enquêter 70 témoins est dépassé, 73 enquêtes sont réalisées. Les voisins de certains témoins ont demandé aux enquêteurs de les interroger car ils étaient également intéressés par les actions du Programme Vahatra.

A la fin de chaque enquête, les enquêteurs apportent une appréciation qualitative des données qu'ils ont recueillies, par rapport au contexte de déroulement de l'enquête et l'objectivité des réponses données par les partenaires.

CE1-Qualité des données		
	Nb	% cit.
Très bonne	64	35,0%
Bonne	57	31,1%
Moyenne	60	32,8%
Mauvaise	2	1,1%
Très mauvaise	0	0,0%
Total	183	100,0%

D'après le tableau ci-dessus les données collectées sont exploitables et fiables et ont été notées de : très bonne à un niveau de 35%, bonne pour 31,1%, et moyenne pour 32,8%.

23- Traitement des données

Les données collectées sont saisies sur logiciel Sphinx proposé par le Programme Vahatra, car son efficacité a été déjà prouvée par CEFOR.

Les fiches d'enquêtes sont numérotées avant saisie, cette opération facilitera ultérieurement, lors de l'apurement des données, la vérification des réponses sur questionnaire. Il est à signaler que les réponses des partenaires et les réponses des témoins sont traitées séparément sur 2 bases différentes. Lorsque toutes les données sont saisies, l'on procède à l'apurement des données. Cette étape consiste à vérifier si parmi les informations dans la base de données il existe :

- des valeurs extrêmes, trop élevées ou trop basses
- des données incohérentes

Dans le cas où des données obtenues sont sujettes à des doutes, la fiche d'enquête correspondante est vérifiée pour déceler les éventuelles omissions, sinon l'enquêteur chargé de l'opération doit apporter des explications permettant de lever le doute.

24- Analyse des données collectées

Lorsque l'apurement total des données est terminée, l'analyse peut commencer. L'étape suivie lors de l'analyse était :

- de collecter toutes les informations qu'il faut avoir pour apporter les réponses aux objectifs de l'étude d'impact
- de dresser les tableaux correspondant à ces informations
- d'interpréter ces tableaux.

Le principe adopté pour chaque analyse d'une variable donnée est de :

- comparer la situation Avant premier prêt avec la situation en 2008 (période de l'enquête) en faisant des observations sur le nombre donné en pourcentage et sur la valeur moyenne en MAr (milliers d'Ariary)

- voir la progression individuelle (augmentation, diminution, stagnation) entre Avpp et 2008
- vérifier s'il y a des différences par panel, par exemple suivant le genre, suivant le statut, suivant la catégorie, ...
- comparer les données collectées pour les partenaires aux données collectées auprès des témoins
- vérifier les différents liens statistiques entre variables différents

Comme les données collectées sont quantitatives, leur interprétation reste dans cet ordre. Des justifications qualitatives des résultats sont difficiles à apporter.

3- Résultat de l'étude d'impact

31- Typologie des partenaires du Programme Inter Aide Vahatra

Dans la conduite de ses actions, le Programme Vahatra a choisi une approche par ménage. Même si l'adhésion à Vahatra se fait individuellement, le Programme s'intéresse au ménage autant sur le plan économique que sur le plan social.

Un ménage se définit comme l'ensemble de personnes qui vit sous un même toit et qui prennent leurs repas ensemble.

Dans l'étude d'impact cette approche ménage, et l'aspect activité économique et sociale sont retenus. L'étude du profil type du partenaire de Vahatra ne s'arrête pas à l'individu, mais prend également en compte le ménage en général, ses activités et ses revenus financiers.

311- Généralité

a- L'Individu affilié à Vahatra (partenaire) :

CE6-Genre de l'enquêté		
	Nb	% cit.
FEMININ	131	70,4%
MASCULIN	55	29,6%
Total	186	100,0%

CE7a-Age de l'enquêté		
Moyenne = 39,55 Ecart-type = 10,11		
Médiane = 38,00		
Min = 24 Max = 72		
	Nb	% cit.
Moins de 45	129	69,4%
De 45 à 49	24	12,9%
50 et plus	33	17,7%
Total	186	100,0%

♦ Les partenaires du Programme Vahatra sont constituées principalement de femmes, dont le taux atteint 70,4% ; les hommes ne représentent que 29,6%.

♦ La moyenne d'âge des partenaires de Vahatra est de 40 et est relativement hétérogène (écart type 10,11). Il est à noter que 69,4% des partenaires ont moins de 45 ans et 17,7% ont plus de 50.

♦ Les partenaires de Vahatra ont en général un niveau d'étude moyen. 40,3% d'entre eux ont débuté l'étude secondaire ; 18,3% ont terminé l'étude primaire et 14,5% ont suivi une étude secondaire complète. Il est toutefois à noter que 4,8% n'ont jamais fréquenté l'école, et 15,6% ont juste atteint le cap du niveau primaire. Enfin, 6,5% des partenaires ont suivi des études supérieures.

♦ A part les études académiques ; 29,6% des partenaires de Vahatra ont suivi des formations professionnalisantes. Celles les plus prédominantes reviennent à la coupe et couture (10,8%), suivie par la cuisine (4,8%).

CE8-Niveau d'étude enquêté		
	Nb	% cit.
Pas primaire	9	4,8%
Début Primaire	29	15,6%
Primaire complet	34	18,3%
Début études secondaires	75	40,3%
Etudes secondaires complètes	27	14,5%
Ecole supérieure ou université	12	6,5%
Total	186	100,0%

b- Le ménage du partenaire :

CE7c-Situation Matrimoniale enquêté		
	Nb	% cit.
Marié(e)	115	61,8%
Veuf(ve)	14	7,5%
Divorcé(e)/Séparé(e)	16	8,6%
Célibataire	4	2,2%
Concubin	37	19,9%
Total	186	100,0%

♦La majeure partie des partenaires de Vahatra vit en couple. 61,8% déclarent être mariés et 19,9% vivent en concubinage. 8,6% sont divorcés, 7,5% veufs et 2,2% sont célibataires.

♦L'âge moyen du conjoint est de 41 ans. Ils ont un niveau d'étude moyen presque le même que les partenaires. 34,2% ont débuté l'étude secondaire, 15,1% ont eu une étude primaire complète et 15,1% une étude secondaire complète.

Taille du ménage						
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max	Médiane	Effectif
CM1-Taille du ménage avpp	4,95	1,78	1	10	5,00	186
CM1a-Taille du ménage auj	4,82	1,80	1	10	5,00	186
Total	4,88	1,79	1,00	10,00		

♦La taille moyenne du ménage Avpp est 4,95, elle a légèrement diminué en 2008 avec une taille moyenne de 4,82.

♦88% des partenaires de Vahatra ont des enfants. Leur nombre moyen d'enfant Avpp est de 2,68 (médiane = 3), ce nombre n'a pas beaucoup varié jusqu'en 2008. Le nombre moyen d'enfant en 2008 est de 2,58 (médiane = 3). Le ménage type du partenaire de Vahatra est donc composé d'un père, d'une mère et de 3 enfants.

CM2dd-Nombre autre parent auj		
Moyenne = 0,32 Médiane = 0,00 Min = 0 Max = 7		
	Nb	% cit.
Moins de 1	150	80,6%
1 et plus	36	19,4%
Total	186	100,0%

CM2ee-Nombre non parent auj		
Moyenne = 0,10 Médiane = 0,00 Min = 0 Max = 2		
	Nb	% cit.
Moins de 1	168	90,3%
1 et plus	18	9,7%
Total	186	100,0%

♦En 2008, 19,4% des partenaires de Vahatra vivent en permanence avec d'autres parents et 9,7% vivent avec d'autres personnes (non parents) dans le même ménage.

312- Activités

a- L'individu affilié à Vahatra (partenaire) :

L'activité dont il est question ici concerne l'activité pour laquelle le partenaire a contracté un crédit auprès du Programme Vahatra.

Comme l'objectif de Vahatra est la rentabilité et la pérennité des activités de ses partenaires, dans cette partie, l'étude ne s'arrête pas seulement sur le type d'activité exercé mais portera aussi sur la formalisation, la structure du local et le lieu d'exercice.

La contribution du conjoint dans l'activité aussi sera observée. Comme le conjoint fait partie intégrante du ménage du partenaire, ses activités propres seront également prises en considération ;

Type emploi												
	Auto-emploi formel		Auto-emploi informel		Salarié		Travail domestique		Sans emploi		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
EACT1-Type d'emploi enquêté avpp	52	28,0%	127	68,3%	1	0,5%	2	1,1%	4	2,2%	186	100,0%
EACT1a-Type d'emploi enquêté auj	66	35,5%	106	57,0%	6	3,2%	3	1,6%	5	2,7%	186	100,0%
Total	118	31,7%	233	62,6%	7	1,9%	5	1,3%	9	2,4%	372	100,0%

p = 11,5% ; chi2 = 7,44 ; ddl = 4 (PS)

♦ Plus de la moitié des partenaires de Vahatra exercent un auto emploi informel. En effet, en 2008, 57% des partenaires travaillent dans cette situation, 35,5% exercent un emploi formel. Il faut noter aussi la présence 3,2% de salariés, 1,6% de travailleurs domestiques et 2,7% sans emploi.

♦ Entre l'Avpp et 2008, le nombre de partenaires en exercice d'auto emploi informel a diminué (68,3% Avpp contre 57% en 2007) pour renflouer les partenaires en auto emploi formel (28% Avpp contre 35,5% en 2008) et les salariés (0,5% Avpp contre 3,2% en 2008).

♦ Les partenaires qui ont arrêté leur activité pour devenir salarié ou travailleur domestique ou sans emploi sont tous des partenaires qui n'ont plus de prêts en cours chez Vahatra.

Type activité										
	Achat/vente		Transformation		Service		Autre		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
EACT2-Type d'activité enquêté avpp	125	69,1%	45	24,9%	11	6,1%	0	0,0%	181	100,0%
EACT2b-Type d'activité enquêté auj	120	68,6%	41	23,4%	14	8,0%	0	0,0%	175	100,0%
Total	245	68,8%	86	24,2%	25	7,0%	0	0,0%	356	100,0%

p = 76,1% ; chi2 = 0,55 ; ddl = 2 (NS)

♦ Le type d'activité le plus pratiqué par les partenaires de Vahatra est « l'achat/revente ». Ils représentent 69,1% des partenaires Avpp et 68,6 % en 2008. Le second type touche « la transformation » dont 24,9% des partenaires l'exercent Avpp, et 23,4% en 2008. Seulement 6,1% des partenaires ont choisi la branche des « services » Avpp, alors qu'ils étaient 8% en 2008.

♦ Remarques : Les partenaires gardent la même activité depuis leur premier prêt jusqu'en 2008. En effet, les proportions des partenaires par type d'activité n'ont presque pas changé sauf celui des « services ».

EACT4-Type de local utilise avpp		
	Nb	% cit.
Local en dur	22	12,2%
Local en bois/tôle	70	38,7%
pas de local	89	49,2%
Total	181	100,0%

EACT4d-Type de local utilise auj		
	Nb	% cit.
Local en dur	23	13,2%
Local en bois/tôle	68	39,1%
pas de local	83	47,7%
Total	174	100,0%

♦ De nombreux partenaires de Vahatra n'ont pas de local permanent pour exercer leurs activités (49,2% Avpp et 47,7% en 2008). Les autres partenaires travaillent dans des casemates en bois, ou en tôle (38,7% Avpp et 39,1% en 2008), et une minorité dans des locaux en dur (12,2% Avpp et 13,2% en 2008).

EACT5-Si pas de local avpp		
	Nb	% cit.
Etalage permanent	13	14,6%
Etalage mobile	21	23,6%
Par terre	19	21,3%
Vendeur ambulant	36	40,4%
Total	89	100,0%

EACT5e-Si pas de local auj		
	Nb	% cit.
Etalage permanent	9	11,0%
Etalage mobile	19	23,2%
Par terre	20	24,4%
Vendeur ambulant	34	41,5%
Total	82	100,0%

♦ Parmi les partenaires qui n'ont pas de local pour leur activité, plusieurs d'entre eux sont de vendeurs ambulants qui se déplacent de ville en ville suivant les jours de marché (40,4% Avpp et 41,5% en 2008), d'autres exercent à même le sol (21,3% Avpp et 24,4% en 2008). Certains ont tout de même des étalages permanents (14,6% Avpp et 11% en 2007) ou des étalages mobiles (23,6% Avpp et 23,2% en 2007).

♦ L'emplacement du lieu d'activité se trouve en général au marché (50,8% Avpp et 52,9% en 2008). Des partenaires travaillent aussi à domicile (29,8% Avpp et 28,7% en 2008). Une partie des partenaires pratiquent aussi leurs activités le long de la chaussée (12,15% Avpp et 16,1% en 2008).

b- Activité du conjoint :

CC3-Même activité que votre conjoint(e)		
	Nb	% cit.
OUI	72	47,4%
NON	80	52,6%
Total	152	100,0%

♦ Une proportion non négligeable de conjoints des partenaires travaille avec eux dans la même activité (47,4%), pour laquelle le partenaire a contracté un crédit auprès du Programme Vahatra. Mais 52,6% ne participent dans la réalisation de l'activité.

CC4-Votre conjoint(e) travaille		
	Nb	% cit.
OUI	82	53,9%
NON	70	46,1%
Total	152	100,0%

♦ Quand à la question de savoir si les conjoints des partenaires ont une propre activité autre que celle concernée par le crédit octroyé, 53,9% ont répondu « oui », 46,1% ont dit « non », ce sont ceux dont les conjoints travaillent avec eux, ou les conjoints « sans emplois »

♦ Parmi les conjoints qui participent à l'activité du partenaire, il y en a qui ont en plus une autre activité propre.

Les conjoints des partenaires qui ne travaillent pas avec eux sont en majorité des salariés (46,1%), d'autres ont un auto

CC4A-Profession de votre conjoint(e)		
	Nb	% cit.
Auto-emploi formel	16	18,0%
Auto-emploi informel	24	27,0%
Salarié	41	46,1%
Travail domestique	1	1,1%
Sans emploi	7	7,9%
Autre	0	0,0%
Total	89	100,0%

emploi informel (27%), certains ont un auto emploi formel (18%) et une infime partie (1,1%) exerce un travail domestique.

313- Revenu du ménage

Afin de cibler les ménages qui peuvent bénéficier de son appui, le Programme utilise comme critère de sélection le montant du revenu du ménage.

Le revenu du ménage est constitué par le bénéfice net mensuel de l'activité du partenaire et les autres ressources financières apportées par les autres membres du ménage ou par le partenaire lui-même.

Ce revenu est traité ici pour bien cerner la situation économique des partenaires du Programme Vahatra.

PROGRESSION REVENUS ENSEMBLE						
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max	%	Médiane
TOTAL REVENUS AVPP	180,86	178,21	-20,50	1 466,40	38,8%	131,00
TOTAL REVENUS AUJ	285,19	236,71	8,00	1 772,55	61,2%	232,40
Total	233,03	215,65	-20,50	1 772,55	100,0%	

♦ Avant leur premier prêt, la moyenne du revenu mensuel des partenaires du Programme Vahatra est de 180,86 MAr (Milliers d'Ariary). En 2008 après avoir bénéficié d'au moins trois crédits successifs, le ménage des partenaires a, en moyenne un revenu mensuel de 285,19 MAr. La moyenne du revenu mensuel du ménage des partenaires a donc augmenté de 57,7%, soit 104,33 MAr.

PROGRESSION REVENUS EN COURS						
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max	%	Médiane
TOTAL REVENUS AVPP	197,64	225,63	-11,65	1 466,40	36,3%	135,20
TOTAL REVENUS AUJ	346,74	312,68	8,00	1 772,55	63,7%	283,43
Total	272,19	281,64	-11,65	1 772,55	100,0%	

PROGRESSION REVENUS CLOTURES						
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max	%	Médiane
TOTAL REVENUS AVPP	172,87	150,92	-20,50	1 225,00	40,3%	130,00
TOTAL REVENUS AUJ	255,89	184,64	14,70	1 079,40	59,7%	209,50
Total	214,38	173,35	-20,50	1 225,00	100,0%	

♦ L'augmentation du revenu mensuel est beaucoup plus importante pour les partenaires qui ont encore un prêt en cours. En effet leur revenu mensuel a augmenté de 75,4%, soit une augmentation moyenne de 149,1 MAr, passant de 197,64 MAr à 346,74 MAr.

♦ Pour les partenaires qui n'ont plus de prêt en cours l'augmentation n'est que de 48,02%, soit une augmentation moyenne de 83,02 MAr, passant de 172,87 MAr à 255,89 MAr entre l'Avpp et 2008.

PROGRESSION QUALITATIF REVENUS		
	Nb	% cit.
AUGMENTATION	137	73,7%
STAGNATION	0	0,0%
DIMINUTION	49	26,3%
Total	186	100,0%

♦ L'augmentation du revenu mensuel ne concerne que 73,7% des partenaires ; 26,3% des partenaires ont eu un revenu mensuel en diminution.

TOTAL REVENUS AVPP		
Moyenne = 180,86		
Médiane = 131,00		
Min = -20,50 Max = 1 466,40		
	Nb	% cit.
Moins de 250,00	144	77,4%
De 250,00 à 500,00	35	18,8%
500,00 et plus	7	3,8%
Total	186	100,0%

TOTAL REVENUS AUJ		
Moyenne = 285,19		
Médiane = 232,40		
Min = 8,00 Max = 1 772,55		
	Nb	% cit.
Moins de 250,00	100	53,8%
De 250,00 à 500,00	61	32,8%
500,00 et plus	25	13,4%
Total	186	100,0%

♦ Dans l'ensemble, le nombre de partenaires par tranche de revenu mensuel a évolué. Le nombre de partenaires ayant un revenu mensuel de moins de 250 MAr a diminué entre Avpp et 2008 (77,4% Avpp et 53,8% en 2008) ; celui disposant d'un revenu mensuel compris entre 250 MAr et 500 MAr a augmenté (18,8% Avpp et 32,8% en 2008) ainsi que le nombre de partenaires ayant un revenu mensuel de plus de 500 MAr (3,8% Avpp et 13,4% en 2008)

AUTRES RESSOURCES						
	OUI		NON		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
CM3a-Autres ressource financières auj	134	72,0%	52	28,0%	186	100,0%
CM3-Autres ressource financières avpp	118	63,4%	68	36,6%	186	100,0%
Total	252	67,7%	120	32,3%	372	100,0%

♦ En 2008 ; 72 % des partenaires de Vahatra déclarent que leur ménage dispose d'autres ressources. Leur nombre a augmenté de 13,5 % entre l'Avpp et 2008.

CM3ab-Autres revenus familiaux auj		
Moyenne = 100,84		
Médiane = 80,00		
Min = 4,00 Max = 400,00		
	Nb	% cit.
Moins de 80,00	42	44,7%
80,00 et plus	52	55,3%
Total	94	100,0%

CM3aa-Revenus complémentaires auj		
Moyenne = 72,16		
Médiane = 60,00		
Min = 4,00 Max = 320,00		
	Nb	% cit.
Moins de 60,00	31	49,2%
60,00 et plus	32	50,8%
Total	63	100,0%

CM3ac-Locations diverses auj		
Moyenne = 56,78		
Médiane = 30,00		
Min = 18,00 Max = 200,00		
	Nb	% cit.
Moins de 30,00	2	22,2%
30,00 et plus	7	77,8%
Total	9	100,0%

♦ Parmi les 186 partenaires enquêtés, le ménage de 94 d'entre eux dispose d'autres ressources familiales soit une proportion de 50,5%. En général, c'est le salaire du conjoint qui constitue ces ressources familiales. En moyenne, la valeur mensuelle des autres ressources familiales est de 100,84 MAr.

♦ Parmi les 186 partenaires enquêtés, 63 partenaires (33,9%) disposent de ressources complémentaires provenant d'une autre activité qu'il entreprend, en général par la culture ou l'élevage. En moyenne, la valeur mensuelle de ressource complémentaire des partenaires est de 72,16 MAr.

♦ Parmi les 186 partenaires enquêtés, le ménage de 9 partenaires (4,8%) dispose d'autres ressources financières à partir de locations diverses. En moyenne, la valeur mensuelle des locations diverses que perçoivent les ménages des partenaires est de 56,78 MAr.

Certains partenaires ont également fait l'acquisition de biens et de l'argent gratuitement qui sont utilisés pour aider le ménage.

♦ 5,4% des partenaires de Vahatra déclarent avoir reçu gratuitement des biens, d'une valeur moyenne de 73,50 MAr, après leur adhésion à Vahatra. Ce sont en particulier des meubles, des matériels audio-visuels et des vélos.

♦ 3,2% des partenaires de Vahatra déclarent avoir reçu gratuitement de l'argent, d'une valeur moyenne de 151,67 MAr, après leur adhésion à Vahatra. L'argent provient de la famille pour aider le ménage. Un partenaire a gagné au PMU.

314- Situation avec Vahatra

Afin de compléter la connaissance des partenaires du Programme Vahatra, des compléments d'informations sur la raison de leur adhésion au programme, la raison de la rupture de leurs relations avec Vahatra et les informations sur leurs crédits furent effectués.

a- Raison d'adhésion à Vahatra

EV1-Raisons de choix partenaire		
	Nb	% obs.
Besoin d'appui financier	182	97,8%
Epargne	38	20,4%
formation	5	2,7%
appui social	6	3,2%
autres	8	4,3%
Total	186	

Il est à noter que quand les partenaires sont interrogés sur leur raison d'adhésion au Programme Vahatra, diverses réponses furent données.

♦ La principale raison d'adhésion est que les partenaires ont « besoin d'appui financier », 182 partenaires (97,8%) l'ont confirmé.

♦ Vient ensuite la raison d'accès à un service « d'épargne », 38 partenaires (20,4%) ont donné cette réponse

♦ Quelques partenaires ont aussi donné la raison d'adhésion pour les « formations » et « l'appui social », mais souvent en deuxième raison. Certains ont fourni d'autres raisons, comme l'achat d'un terrain, ou la facilité d'accès au service de crédit du Programme.

CE1-Prêt actuel en cours chez VAHATRA		
	Nb	% cit.
OUI	60	32,3%
NON	126	67,7%
Total	186	100,0%

♦ A la date de clôture de la liste de la base de données mère (décembre 2007), sur les 186 partenaires, 60 (32,3%) ont encore un crédit en cours chez Vahatra. On les appellera les « En cours ». 126 (67,7%) par d'entre eux n'ont plus de crédit en cours, ce sont les « Clôturés ». Parmi ces 126 clôturés, 53 ont réglé leur dernier prêt en 2006, et 73 en 2007.

b- raison de rupture d'activité avec Vahatra :

Les partenaires « clôturés » ont été interrogés sur les raisons de la cessation de leurs activités de crédit avec le Programme. A cette question, les réponses varient suivant les situations.

CE5-Motifs arrêt collaboration		
	Nb	% obs.
Plus besoin	22	11,8%
Mécontent vis-à-vis de VAHATRA	13	7,0%
A trouvé un meilleur service ailleurs	9	4,8%
Difficulté de remboursement	22	11,8%
Capital perdu	5	2,7%
La demande a été refusée par VAHATRA	14	7,5%
Veut emprunter mais plus tard	36	19,4%
Problème de rentabilité / l'activité ne marche pas	28	15,1%
Déménagement	7	3,8%
Autre	19	10,2%
Total	186	

♦ Interrogés sur la raison de leur arrêt d'activité de crédit, ils ont donné les raisons ci après :

- 36 enquêtés (19,4%), ont déclaré qu'ils comptent encore emprunter chez Vahatra, mais plus tard.

- 28 enquêtés (15,1%), ont arrêté de contracter un crédit à cause d'un problème de rentabilité de leurs activités.

- 22 enquêtés (11,8%) ont eu des difficultés de remboursement de leur ancien prêt et ont décidé d'arrêter.

- Il est important à savoir que 22 enquêtés (11,8%) ont réussi après l'obtention de crédits et déclarent ne plus avoir besoin d'emprunter d'argent.

Les autres partenaires « clôturés » ont donné les raisons suivantes :

- Demande de prêt rejeté par Vahatra : 7,5%
- Mécontentement par rapport à Vahatra : 7%
- Problèmes familiaux (décès) : 5%
- Déménagement : 3,8%
- Arrêt de l'activité : 2%

c- situation des prêts obtenus :

La plupart des partenaires sont au troisième (75 enquêtés, soit 40,3%), quatrième (48 enquêtés, soit 25,8%) et cinquième prêt (23 enquêtés, soit 12,4%). 29 (15,6%) des partenaires enquêtés sont à leur sixième ou septième prêt. Il est à remarquer que 1 (0,5%) partenaire enquêté est déjà à son douzième prêt.

CE4-Montant total du prêt reçu		
Moyenne = 561,08 Ecart-type = 507,84		
Médiane = 382,75		
Min = 82,60 Max = 3 300,00		
	Nb	% cit.
Moins de 500,00	120	64,5%
De 500,00 à 1 000,00	42	22,6%
1 000,00 et plus	24	12,9%
Total	186	100,0%

♦ La valeur moyenne du total de prêt obtenu par un partenaire de Vahatra est de 561,08 MAr. Le montant total obtenu par les partenaires est très dispersé autour de cette moyenne, avec un écart-type élevé de 507,84 et une médiane de 382,75.

♦ 64,5% des partenaires ont un total de prêt moins de 500 MAr, 22,6 % ont un total de prêt entre 500 MAr et 1 000 MAr, et 12,9% ont un total de prêt de plus de 1 000 Mar.

d- prêts en dehors de Vahatra :

♦ Après leur adhésion à Vahatra, 10,8% des partenaires déclarent avoir contracté de prêts en dehors du programme.

♦ Ce sont surtout les partenaires clôturés qui ont recours aux prêts en dehors de Vahatra. Ils ont été orientés par le Programme même pour contracter auprès d'autres IMF (Institutions de Micro Finances) en particulier l'OTIV car le montant de leur prêt dépasse le plafond fixé par Vahatra (6,5% des partenaires).

♦ Certains partenaires ont contracté un prêt auprès d'une banque (1,1%) et d'autres auprès de leur proche, famille ou ami (3,8%).

♦ Les principales raisons évoquées par les partenaires qui expliquent leur prêt en dehors de Vahatra sont :

- Achat de biens : 6,5%
- Activité : 3,2 %
- Santé : 1,6%
- Achat d'animaux d'élevage : 0,5%
- Achat de terrain : 0,5%

♦ 50% des partenaires qui ont contracté des prêts en dehors de Vahatra ont encore des prêts en cours. En moyenne, le montant de prêt restant dû de ces partenaires est de 224 MAr.

Après avoir pris connaissance du profil des partenaires, l'impact sur les activités sera étudié.

Avant de traiter les impacts sur les activités proprement dites, il s'avère pertinent de rappeler les conseils et formation dispensés, leur application et appréciation par les partenaires.

Ensuite l'analyse portera sur les dépenses d'activités, le chiffre d'affaires et le bénéfice net mensuel.

Enfin les propres perceptions des partenaires seront présentées ainsi que les problèmes qu'ils ont rencontrés.

32- Impact sur les activités des partenaires

Les actions du Programme Vahatra qui ont des effets sur les activités des partenaires ne s'arrêtent pas au crédit octroyé mais concerne aussi les conseils et formations donnés par le Programme.

321- Conseil et formation dispensés

CG1. Conseil-Formations théoriques donnés par VAHATRA		
	Nb	% obs.
Attitude commerciale et tenue de compte	148	79,6%
Budget Familial et épargne	128	68,8%
Entrée dans le secteur formel	58	31,2%
Ne se souvient d'aucun thème	11	5,9%
Aucune	8	4,3%
Total	186	

♦ Le Programme Vahatra a donné 3 types de conseil-formation pour ses partenaires :

- Attitude commerciale et tenue de compte, suivie par 79,6 % des partenaires

- Budget familial et épargne, suivie par 68,8 % des partenaires

- Entrée dans le secteur formel, suivie par 31,2% des partenaires.

♦ Il est à remarquer que 5,9 % des partenaires ne se souviennent pas des thèmes de conseil/formation qu'ils ont suivi et 4,3% déclarent ne jamais avoir eu de conseil/formation par Vahatra.

♦ Avant l'octroi de chaque prêt à un partenaire, Vahatra lui explique la raison d'être du prêt et le domaine d'utilisation de l'argent. Les partenaires ont bien saisi et assimilé les explications. En effet, 98,9% d'entre eux ont soutenu que l'argent obtenu par le prêt contracté auprès de Vahatra sert à développer l'activité des partenaires (source de revenu). Seulement 1,1% déclarent que l'argent peut être utilisé à d'autres fins, comme acheter des animaux d'élevage ou acheter un terrain.

a- Conseil/formation en attitude commerciale et tenue de compte :

♦ Lors du conseil formation en attitude commerciale, Vahatra a surtout conseillé les partenaires sur la démarche de fidélisation et d'attraction des clients.

♦ Les conseils donnés en formation sont suivis par les partenaires. 86,6% d'entre eux disent qu'ils entreprennent des actions pour fidéliser et attirer des clients. Le nombre montre que même ceux qui n'ont pas reçu de conseil formation en attitude commerciale entreprennent des actions de fidélisation de leurs clients.

♦ Les types d'actions entreprises par les partenaires pour fidéliser les clients peuvent être classés en 3 grands groupes :

- Amélioration de la qualité des produits de l'activité, pratiquée par 30,82% des partenaires
- Adopter une méthode de travail adéquate aux situations de travail, pratiquée par 64,78 % de partenaires (par exemple : avoir un bon accueil au lieu de travail, diversifier les produits offerts, respect des délais donnés, accepter les ventes à crédits...)
- Pratiquer un prix compétitif, suivi par 4,4% des partenaires

♦ La pratique d'action pour fidéliser les clients a une relation avec le type d'activité : seuls les partenaires qui font des activités de service, ont tendance à ne pas faire d'action de fidélisation et d'attraction des clients

b- Conseil/formation en tenue de comptabilité :

La tenue de comptabilité entre dans le cadre du conseil/formation en budget familial et épargne.

TENUE COMPTABILITE								
	TOUJOURS		PARFOIS		JAMAIS		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
CG11-Tenez-vous une comptabilité avpp	32	17,2%	36	19,4%	118	63,4%	186	100,0%
CG11a-Tenez-vous une comptabilité auj	51	27,4%	46	24,7%	89	47,8%	186	100,0%
Total	83	22,3%	82	22,0%	207	55,6%	372	100,0%

♦ Malgré le conseil/formation en tenue de comptabilité, les partenaires de Vahatra n'ont pas encore l'habitude de tenir systématiquement leur comptabilité. En 2008, 27,4 % des partenaires tiennent régulièrement leur comptabilité, 24,7% le tiennent parfois et 47,8% des partenaires ne tiennent jamais leur comptabilité.

♦ Il est à noter que le nombre de partenaires qui tiennent leur comptabilité a augmenté entre Avpp et 2008. Ceux qui tiennent régulièrement leur comptabilité ont augmenté de 10%, ceux qui tiennent parfois ont augmenté de 5%.

CG12-Efficacité du comptabilité avpp		
	Nb	% cit.
Inutile	78	41,9%
Utile	81	43,5%
Très utile	27	14,5%
Total	186	100,0%

CG12a-Efficacité du comptabilité auj		
	Nb	% cit.
Inutile	47	25,3%
Utile	87	46,8%
Très utile	52	28,0%
Total	186	100,0%

♦ Même si les partenaires n'arrivent pas encore à tenir régulièrement leur comptabilité, ils sont convaincus en grande partie qu'il est utile de le faire. 46,8% des partenaires trouvent qu'il est utile de tenir une comptabilité, 28% le juge même très utile. Le nombre de partenaires qui ont trouvé que tenir une comptabilité est inutile est réduit de moitié entre Avpp et 2008, passant de 41,9% à 25,3%.

♦ La tenue de comptabilité n'a aucune relation avec les variables suivants :

- Niveau d'étude
- Type d'activité
- Statut (en cours, clôturé)
- Genre
- Progression BNM

c- Conseil-formation à l'entrée dans le secteur formel :

♦ En 2008, 25,8% des partenaires ne sont plus concernés par la démarche de formalisation car leurs activités sont déjà formelles. Leur nombre a légèrement augmenté entre Avpp et 2008 (augmentation de 4,3%), ces partenaires ont suivi le conseil et sont parvenus à la formalisation de leur activité après leur adhésion à Vahatra.

DEMARCHE PATENTE								
	OUI		NON		NON CONCERNE		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
CG10-Réalisation démarches patente avpp	49	26,3%	97	52,2%	40	21,5%	186	100,0%
CG10a-Réalisation démarches patente auj	71	38,2%	67	36,0%	48	25,8%	186	100,0%
Total	120	32,3%	164	44,1%	88	23,7%	372	100,0%

♦ En 2008, pour les partenaires dont les activités ne sont pas encore formelles, 38,2% ont réalisé des démarches de formalisation et 36% n'en ont pas fait. Les partenaires qui entament des démarches de formalisation de leur activité ont augmenté entre Avpp et 2008 (augmentation de 11,9%) cette augmentation prouve qu'ils ont suivi les conseils donnés durant les formations.

♦ La démarche de formalisation a une relation avec :

Le type d'activité des partenaires : ce sont les partenaires qui exercent l'activité d'«achat/ revente» qui sont les plus nombreux à n'être plus concernés par la formalisation et constituent la majorité de ceux qui suivent la démarche de formalisation.

♦ La démarche de formalisation n'a pas de relation avec :

- Le niveau d'étude
- Le genre
- La progression du BNM

322- Impacts sur les dépenses d'activités

Les dépenses d'activités évoquées dans cette partie concernent les dépenses indirectes liées à l'exercice de l'activité, comme le paiement des impôts et taxes, le transport, l'électricité, le loyer le salaire des employés. Les dépenses directes, comme l'achat de matière première, seront considérées dans le calcul du bénéfice mensuel.

DAM1-Total dépenses d'activités avpp		
Moyenne = 21,70		
Médiane = 11,00		
Min = 0,00 Max = 120,00		
	Nb	% cit.
Moins de 25,00	130	70,3%
De 25,00 à 45,00	22	11,9%
45,00 et plus	33	17,8%
Total	185	100,0%

DAM1a-Total dépenses d'activités auj		
Moyenne = 41,66		
Médiane = 20,00		
Min = 0,00 Max = 510,00		
	Nb	% cit.
Moins de 25,00	105	56,8%
De 25,00 à 45,00	27	14,6%
45,00 et plus	53	28,6%
Total	185	100,0%

♦ La moyenne des dépenses mensuelles d'activités des partenaires a augmenté de 92% entre l'Avpp et 2008, soit une augmentation de 19,96 MAr, passant de 21,70 MAr à 41,66 MAr.

♦ Cette augmentation est très différente d'un type d'activité à un autre. En effet le type d'activité «service» a connu la plus importante augmentation, de 300%, soit de 46,23 MAr. (passant de 15,33 MAr à 61,76 MAr), l'activité «achat/revente» a vu une augmentation de la moyenne des dépenses d'activités de 100% soit de 18,85 MAr (passant de 18,82 MAr à 37,67 MAr). L'activité «transformation» ne subit une augmentation de dépenses d'activité que de 73% soit de 24,53 MAr (passant de 35,54 MAr à 58,07 MAr).

♦ C'est l'activité service qui engendre le plus de dépenses d'activité (61,76 MAr), suivie de l'activité transformation (58,07 MAr). L'activité achat revente accuse une dépense en dessous de la moyenne (37,67 MAr).

♦ Comparé à l'échantillon témoin :

La valeur moyenne des dépenses mensuelles d'activités des partenaires Avpp et de la population témoin en 2005 sont pareilles (21,70 MAr pour les partenaires et 21,51 MAr pour les témoins). En 2008, la valeur moyenne des dépenses mensuelles d'activités des partenaires est supérieure de 10,88 MAr par rapport à celle des témoins (41,66 MAr pour les partenaires et 30,78 MAr pour les témoins).

323- Impact sur le Chiffre d'affaires mensuel (CA)

Le chiffre d'affaires (CA) mensuel représente la somme totale de rentrée d'argent que le partenaire obtient de son activité par mois.

PROGRESSION ENSEMBLE CA POPULATION					
	Moyenne	Ecart -type	Min	Max	Médiane
TOTAL CA Avant Premier Prêt	715,78	980,91	0,00	7 800,00	470,00
TOTAL CA Aujourd'hui	1 120,92	1 402,53	0,00	11 100,00	720,00
Total	918,35	1 225,50	0,00	11 100,00	

♦ Le Chiffre d'affaires (CA) moyen mensuel des partenaires de VAHATRA a augmenté de 56,6% entre avant premier prêt (Avpp) et 2008, soit une augmentation moyenne de 405,14 M Ar, passant de 715,78 MAr à 1 120,92 M Ar.

♦ Cette augmentation est beaucoup plus importante pour les partenaires « en cours ». En effet leur CA mensuel moyen a augmenté de 90,9%, soit une augmentation moyenne de 795,14 M Ar, passant de 874,73 MAr à 1 669,92 M AR. Pour les partenaires «clôturés», l'augmentation n'est que de 34,3%, soit une augmentation moyenne de 219,4 M Ar, passant de 640,09 MAr à 859,49 MAr entre l'Avpp et 2008.

TOTAL CA Avant Premier Prêt		
Moyenne = 715,78		
Médiane = 470,00		
Min = 0,00 Max = 7 800,00		
	Nb	% cit.
Moins de 750,00	126	67,7%
De 750,00 à 3 000,00	56	30,1%
3 000,00 et plus	4	2,2%
Total	186	100,0%

TOTAL CA Aujourd'hui		
Moyenne = 1 120,92		
Médiane = 720,00		
Min = 0,00 Max = 11 100,00		
	Nb	% cit.
Moins de 750,00	96	51,6%
De 750,00 à 3 000,00	81	43,5%
3 000,00 et plus	9	4,8%
Total	186	100,0%

♦ Entre l'Avpp et 2008, le nombre de partenaires par tranche de valeur du CA mensuel a évolué :

- Le nombre de partenaires disposant d'un CA mensuel moins de 750 MAr a diminué entre Avpp et 2008 (67,7% Avpp et 51,6 % en 2008)
- Le nombre partenaires disposant d'un CA mensuel compris entre 750 MAr et 3 000 MAr a augmenté entre Avpp et 2008 (30,1 % Avpp et 43,5% en 2008)
- Le nombre de partenaires disposant d'un CA mensuel plus de 3 000 MAr a augmenté entre Avpp et 2008 (2,2% Avpp et 4,8% en 2008)

PROGRESSION QUALITATIF CA		
	Nb	% cit.
AUGMENTATION	139	74,7%
STAGNATION	6	3,2%
DIMINUTION	41	22,0%
Total	186	100,0%

L'augmentation du CA mensuel entre Avpp et 2008 ne touche pas tous les partenaires du Programme Vahatra :

- Le CA de 74,7% des partenaires de VAHATRA a augmenté entre leur premier prêt et 2008. Leur CA mensuel a augmenté de 715,08 MAr en moyenne

- 22% d'entre eux ont eu un CA mensuel en diminution, leur CA mensuel a diminué de 586,34 MAr en moyenne,

- 3,2 % ont un CA mensuel en stagnation.

♦ Comparé avec l'échantillon témoin :

- Si le CA mensuel moyen des partenaires a augmenté de 56,6% entre l'Avpp et 2008, le CA mensuel moyen de l'échantillon comparatif a diminué de 12,39% entre 2005 et 2008, passant de 667,69 M Ar à 593,70 MAr
- en 2008, le CA mensuel moyen des partenaires est de 1 120,92 M Ar, contre 593,70 MAr pour les non partenaires

♦ Les difficultés rencontrées dans l'exercice de l'activité n'ont pas de lien statistique avec la progression du CA mensuel entre l'Avpp et l'année 2008. En effet, même sans aucune difficulté rencontrée, le CA mensuel peut diminuer, 65,9% des partenaires qui ont eu un CA mensuel en diminution n'ont pas eu de problèmes dans l'exercice de leur activité.

♦ Le nombre de prêts obtenus par les partenaires n'a pas de lien statistique significatif avec la progression du CA mensuel. Il est pourtant à remarquer qu'à partir du 7^{ème} prêt, tous les partenaires dans cette catégorie ont tous un CA mensuel en augmentation ; personne n'a ressenti la diminution ou la stagnation de leur CA mensuel. Ils représentent 12,9 % des partenaires.

♦ Les points suivants n'ont aucun lien statistique significatif avec le CA mensuel des partenaires :

- l'exercice de l'activité en sous-traitance
- le type d'activité faite par les partenaires
- le niveau d'étude des partenaires

324- Impact sur le bénéfice net mensuel (BNM)

Le BNM est la somme d'argent qui reste au partenaire après avoir défalqué du CA mensuel le total des dépenses d'activités mensuelle.

PROGRESSION BENEFICE TOTAL NET MENSUEL ENSEMBLE					
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max	Médiane
BNM4-Bénéfice total Net Mensuel avpp	134,21	177,99	-68,50	1 466,40	80,00
BNM4a-Bénéfice total Net Mensuel auj	207,04	234,45	-24,37	1 772,55	147,68
Total	170,63	211,04	-68,50	1 772,55	

♦ La moyenne du bénéfice net mensuel (BNM) des partenaires de VAHATRA a augmenté de 54,3% entre Avpp et 2008, soit une augmentation moyenne de 72,83 MAr, passant de 134,21 MAr à 207,04 MAr.

♦ Cette augmentation du BNM est plus importante pour les partenaires « en cours ». En effet leur BNM a augmenté de 82%, soit une augmentation moyenne de 127,16 M Ar, passant de 155,15 MAr à 282,31 MAr. Pour les partenaires «clôturés», l'augmentation n'est que de 37,6%, soit une augmentation moyenne de 46,6 MAr, passant de 124,4 MAr à 171,20 MAr entre l'Avpp et 2008.

BNM4-Bénéfice total Net Mensuel avpp		
Moyenne = 134,21		
Médiane = 80,00		
Min = -68,50 Max = 1 466,40		
	Nb	% cit.
Moins de 200,00	149	80,1%
De 200,00 à 400,00	27	14,5%
400,00 et plus	10	5,4%
Total	186	100,0%

BNM4a-Bénéfice total Net Mensuel auj		
Moyenne = 207,04		
Médiane = 147,68		
Min = -24,37 Max = 1 772,55		
	Nb	% cit.
Moins de 200,00	119	64,0%
De 200,00 à 400,00	43	23,1%
400,00 et plus	24	12,9%
Total	186	100,0%

♦ Avpp, la majeure partie des partenaires gagnaient un BNM moins de 200 MAR (80,1%), leur nombre a diminué en 2008. En 2008, il ne reste que 64% des partenaires qui gagnent un BNM moins de 200 MAR.

♦ Entre Avpp et 2008, le nombre de partenaire gagnant un BNM compris entre 200 MAR et 400 MAR, a augmenté (14,5% Avpp et 23,1% en 2008), ainsi que le nombre des partenaires qui obtiennent un BNM plus de 400 MAR (5,4% Avpp et 12,9 % en 2008).

PROGRESSION QUALITATIF BNM		
	Nb	% cit.
AUGMENTATION	128	68,8%
STAGNATION	2	1,1%
DIMINUTION	56	30,1%
Total	186	100,0%

Sur les 186 partenaires enquêtés, 128 (68,8%) ont eu BNM en augmentation entre Avpp et 2008. Leur BNM a augmenté en moyenne de 151,62 MAR.

Le BNM de 56 partenaires sur les 186 enquêtés (30,1%), a diminué entre Avpp et 2008. Leur BNM a diminué de 104,65 MAR en moyenne.

Le BNM de 1,1% des partenaires n'a pas évolué mais stagné entre Avpp et 2008.

♦ Comparé avec l'échantillon témoin :

- Si le BNM moyen des partenaires a augmenté de 54,3% entre l'Avpp et 2008, le BNM de l'échantillon comparatif n'a augmenté que de 12,48 % entre 2005 et 2008 (passant de 98,32 MAR à 110,80 MAR).
- en 2008, le BNM moyen des partenaires est largement plus élevé que celui des non partenaires. Il est de 207,04 MAR, contre 110,80 MAR pour les non partenaires

♦ La progression du BNM est liée du point de vue statistique aux variables ci-après :

- Progression du CA mensuel : l'augmentation du CA mensuel contribue à l'augmentation du BNM et la diminution du CA mensuel entraîne la diminution du BNM
- La participation du conjoint à la même activité : les ménages dont le BNM a connu de diminution sont souvent ceux dont le conjoint ne participe pas à la même activité que le partenaire de VAHATRA.
- Montant total de prêts reçus : plus les partenaires ont un montant total de prêt élevé (plus de 500 MAR), plus leur BNM est en augmentation.

♦ La progression du BNM n'a aucune relation avec les variables suivant :

- Difficulté rencontrée dans l'exercice de l'activité
- Le niveau d'étude suivi
- Le suivi d'une formation professionnelle
- Le type d'activité exercé
- L'emplacement de l'activité

325- Perception des partenaires de l'évolution de leur activité

L'étude ne s'est par arrêté à l'analyse de chiffres obtenus sur le CA ou le BNM des partenaires pour évaluer les impacts des actions du Programme Vahatra. Elle a aussi demandé aux partenaires d'exprimer leur propre perception de l'évolution de leur activité.

Pour quatre (4) critères d'évaluation, les partenaires ont donné leur point de vue en ayant comme choix de réponse : «en augmentation», «pareille qu'avant», «en diminution» et «ne sait pas».

Il est à noter que les questions relatives à la perception des partenaires de leur évolution étaient posées différemment suivant leur statut chez Vahatra : avec un prêt en cours ou en situation de clôturé.

Pour les partenaires en cours qui représentent 32,25% de la population totale, il leur a été demandé de donner la perception de leur évolution par rapport à leur situation lors de l'adhésion à Vahatra.

Pour les partenaires clôturés qui représentent 67,75 % de la population totale, ils devront donner leur perception de leur évolution par rapport à leur situation au moment de leur sortie du programme.

PERCEPTION EVOLUTION ACTIVITE										
	En augmentation		Pareille qu'avant		En diminution		Ne sait pas		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
AP2-Niveau d'activité de l'enquêté	123	66,1%	24	12,9%	29	15,6%	10	5,4%	186	100,0%
AP3-Diversification de l'activité	94	50,5%	59	31,7%	24	12,9%	9	4,8%	186	100,0%
AP4-Nombre de personne dans activité	37	19,9%	113	60,8%	14	7,5%	22	11,8%	186	100,0%
AP7-Niveau de liquidité	117	62,9%	42	22,6%	22	11,8%	5	2,7%	186	100,0%
Total	371	49,9%	238	32,0%	89	12,0%	46	6,2%	744	100,0%

a- Niveau d'activité :

Le niveau d'activité représente le volume d'activité du partenaire.

♦ Sur les 186 enquêtés, 123 (66,1%) jugent que leur niveau d'activité est en augmentation ; 24 (12,9%) trouvent que le volume de leur activité est pareille qu'avant ; 29 (15,6%) estiment que leur niveau d'activité est en diminution, et 10 (5,4%) n'arrivent pas à se prononcer.

♦ La perception des partenaires en cours, sur l'évolution de leur niveau d'activité, est meilleure par rapport à l'ensemble. 80% d'entre eux trouvent que celui-ci a augmenté, 10 % jugent que leur niveau d'activité a stagné et 10% constatent qu'il a diminué.

♦ Les partenaires clôturés par contre ont une perception de l'évolution de leur niveau d'activité assez réduite. 59,5% seulement d'entre eux trouvent qu'il a augmenté, 14,3% jugent qu'il est pareil qu'avant, 18,3% constatent une diminution et 7,9% ont du mal à se prononcer.

♦ Pour les partenaires clôturés, la perception de l'évolution de leur niveau d'activité est liée à la progression de leur CA mensuel. Ce sont les partenaires qui ont connu une augmentation du CA qui confirment que leur niveau d'activité est aussi en augmentation.

b- Diversification de l'activité

♦ Sur les 186 enquêtés, 94 (50,5%) ont diversifié leur activité depuis leur adhésion à Vahatra. 59 (31,7%) ont gardé le même type d'activité. 24 (12,9%) ont jugé que la diversité dans leur activité a diminué et 9 (4,8%) n'arrivent pas à porter un jugement sur la diversification de leur activité depuis leur adhésion à Vahatra.

♦ Les partenaires «en cours» ont une proportion beaucoup plus élevée que les «clôturés» à diversifier leur activité (63,3% pour les « en cours » contre 44,4% pour les clôturés).

♦ Pour la population clôturée, 44,4 % trouve que la diversification de leur activité a augmenté, 33,3% la juge en stagnation, 15,1% en diminution et 7,1% ne savent pas la réponse.

c- Nombre de personnes travaillant dans l'activité

- ◆ Dans l'ensemble, le nombre de personnes travaillant dans l'activité des partenaires de Vahatra entre Avpp et 2008, n'a pas changé. Sur les 186 partenaires enquêtés, 113 (60,7%) déclarent que le nombre de personnes dans l'activité reste pareille qu'à celui Avpp. Seulement 37 (19,9%) partenaires ont connu une augmentation d'effectif au sein de l'activité.
- ◆ Les réponses des partenaires en cours et les partenaires clôturés se rapprochent sur ce point, avec des proportions voisines. Les 2 types de partenaires trouvent que le nombre de personnes qui travaillent dans leur activité n'a pas changé.
- ◆ 60% des partenaires en cours jugent que le nombre de personnes qui travaillent dans leur activité n'a pas changé, 20% trouvent qu'il a augmenté, 6,7% sentent une diminution et 13,3% ne sentent pas l'évolution.
- ◆ 61,1% des partenaires clôturés affirment que le nombre de personnes qui travaillent dans leur activité n'a pas changé, 19,8% trouvent qu'il a augmenté, 6,7% sentent une diminution et 11,1% ignorent l'évolution de ce nombre.

d- Niveau de liquidité

Le niveau de liquidité représente la disponibilité d'argent liquide que le partenaire possède.

- ◆ Plus de la moitié de la population partenaires de Vahatra (117 enquêtés sur 186 soit 62,9%) déclarent que leur niveau de liquidité est en augmentation ; 42 (22,6%) enquêtés jugent que leur niveau de liquidité est pareille qu'avant ; 22 (11,8%) des enquêtés trouvent que leur niveau de liquidité est en diminution.
- ◆ Les partenaires en cours ont une perception plus positive de l'évolution de leur niveau de liquidité que les partenaires clôturés. Beaucoup plus de partenaires en cours trouvent que leur liquidité a augmenté.
- ◆ 73,3 % des partenaires en cours trouvent que leur niveau de liquidité a augmenté, 16,7 % le juge pareille qu'avant, 8,3% sentent une diminution et 1,7% ne peuvent porter de jugement.
- ◆ 57,9 % des partenaires clôturés trouvent que leur niveau de liquidité a augmenté, 25,4% le juge pareille qu'avant, 13,5 % sentent une diminution et 3,2% ne savent pas l'évolution de leur niveau de liquidité.

Les résultats d'analyse précédents peuvent déduire que les partenaires en cours ont une perception plus positive de l'évolution de leur activité que les partenaires clôturés. Beaucoup d'entre eux ont un niveau d'activité en augmentation, avec un niveau de liquidité plus élevé. Ils gardent toutefois le même nombre de personnes dans l'activité.

326- Problèmes rencontrés dans l'activité

Même si dans l'ensemble l'étude a montré qu'après leur affiliation au Programme Vahatra, les activités des partenaires ont évolué positivement, nettement marquées par une augmentation du CA et du BNM, et une bonne perception de l'évolution de l'activité; certains partenaires rencontrent des problèmes au cours de leur exercice.

EACT7-Difficultés enquêté dans l'activité		
	Nb	% cit.
OUI	53	28,5%
NON	133	71,5%
Total	186	100,0%

- ◆ Sur 186 partenaires enquêtés, 53 (28,5%) ont déclaré avoir rencontré un problème dans l'exercice de leur activité.
- ◆ Sur ces 53 partenaires ayant rencontré un problème dans leur activité, 23 ont évoqué comme source, le vol. Certains furent victimes d'un cambriolage ; d'autres une perte d'argent et /ou de marchandises.

- ◆ 21 partenaires enquêtés ont rencontré un problème de déficit. Certains parce qu'ils ont fait de vente à crédit que leur clients n'ont pas honoré. D'autres à cause d'une mauvaise gestion.

33- Impact sur la vie du ménage

Les actions du Programme Vahatra n'ont pas eu seulement des effets sur les activités des partenaires mais aussi sur la vie de leur ménage.

Ces impacts peuvent être catégorisés en 2 types :

- **Impact social**, qui se rapporte à la qualité de vie sociale par exemple par rapport à l'habitat, l'alimentation, la santé, l'hygiène, l'éducation des enfants, la disponibilité des différents papiers administratifs et les dépenses sociales
- **Impact économique**, qui se rapporte à la capacité du ménage à faire de l'épargne, à accroître ses biens ou actifs

331- Impact social sur la vie du ménage

a- Habitat

La qualité de vie du ménage commence par la qualité de son habitat. Il est étudié par la suite leur situation d'occupation qui reflète la garantie de l'existence d'un toit sur leur tête. L'état du logement, la structure de la maison, l'accès à l'eau potable et l'existence de latrines figure également sur l'étude de la salubrité de l'habitat.

a1- Type d'occupation

STATUT LOCATAIRE PROPRIETAIRE																
	Locataire		Propriétaire du terrain, maison avec permis		Propriétaire du terrain, maison sans permis		Non propriétaire du terrain, maison avec permis		Non propriétaire du terrain, maison sans permis		Logé gratuitement		Autre		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
HAB2-Type d'occupation avpp	82	44,1%	25	13,4%	17	9,1%	4	2,2%	7	3,8%	51	27,4%	0	0,0%	186	100,0%
HAB2a-Type d'occupation auj	73	39,2%	35	18,8%	19	10,2%	5	2,7%	7	3,8%	47	25,3%	0	0,0%	186	100,0%
Total	155	41,7%	60	16,1%	36	9,7%	9	2,4%	14	3,8%	98	26,3%	0	0,0%	372	100,0%

- ♦ Depuis Avpp et 2008, 73,1% des partenaires de Vahatra occupent le même logement.
- ♦ Les partenaires sont principalement des locataires (39,2%), ou logés gratuitement (25,3%).
- ♦ Certains partenaires sont propriétaires de leur maison avec un permis de construire et terrain (18,8%), mais par contre 10,2% n'ont pas de permis de construire.
- ♦ Entre Avpp et 2008, la proportion des partenaires locataires a sensiblement diminué (44,1% Avpp contre 39,2% en 2008), le nombre des partenaires propriétaires de terrain et de maison avec permis de construire a augmenté (13,4% Avpp contre 18,8% en 2008).
- ♦ La valeur moyenne du loyer des partenaires locataires est de 14,26 MAr. Cette moyenne a augmenté de 11% entre Avpp et 2008, soit de 1,42 MAr.
- ♦ En 2008, 46,1% des partenaires locataires ont un loyer compris entre 10 et 20 MAr, 26,3% d'entre eux en ont moins de 10 MAr.

a2- Structure de la maison

- ♦ Une grande partie des maisons des partenaires est en brique (72,6%), les maisons de certains partenaires sont en bois (19,9%), une infime partie des partenaires vit dans une maison confectionnée à partir de sacs (gony) ou en carton (1,6%). L'habitat de certains partenaires est en terre (3,8%).
- ♦ Les partenaires qui ont vécu dans une maison en sac ou en carton Avpp vivent toujours dans le même type de maison. Le nombre de partenaires qui ont une maison en bois a légèrement augmenté entre Avpp et 2008, et le nombre des partenaires qui vivent dans une maison en briques a diminué (76,9% Avpp). Ce sont les nouveaux propriétaires de maison sans permis qui ont apporté ce changement (16,1% Avpp)

ETAT LOGEMENT								
	Très délabré		Réparations nécessaires		Structure saine		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
HAB8-Etat du logement avpp	17	9,1%	70	37,6%	99	53,2%	186	100,0%
HAB8a-Etat du logement auj	13	7,0%	73	39,2%	100	53,8%	186	100,0%
Total	30	8,1%	143	38,4%	199	53,5%	372	100,0%

♦ En 2008, 53,8% des partenaires trouvent que leur logement a une structure saine, contre 39,2% qui considèrent que leur logement nécessite une réparation et 7% juge que l'état de leur logement est très délabré.

♦ En 2008, 59,1% des partenaires trouvent que la toiture de leur maison est saine, contre 35,5% qui considèrent qu'elle nécessite une réparation et 5,4% juge que l'état de leur toiture est très délabré.

♦ Le nombre de partenaires qui trouve que leur toiture est très délabré ou nécessite une réparation a légèrement diminué entre Avpp et 2008 (ils sont respectivement 6,5% et 37,6% des partenaires Avpp contre 5,4% et 35,5% en 2008). Le nombre de partenaires qui trouve que leur toiture est saine est passé de 55,9% Avpp à 59,1% en 2008

a3- Nombre de pièces

NOMBRE DE PIECES DE LA MAISON							
	Moyenne	Ecart -type	Min	Max	%	Médiane	Effectif
HAB6-Nombre de pièces avpp	1,90	1,07	1	5	47,8%	2,00	186
HAB6a-Nombre de pièces auj	2,08	1,14	1	5	52,2%	2,00	186
Total	1,99	1,10	1,00	5,00	100,0%		

♦ Le nombre moyen de pièces a légèrement augmenté entre Avpp et 2008, passant de 1,9 à 2,08.

♦ La même proportion de partenaires vivant dans 1 pièce ou dans 2 pièces a diminué (respectivement 37,6% et 36%). Il y aussi une même proportion de partenaires vivant dans 3 pièces ou 4 pièces (respectivement 10,8% et 11,8%)

a4- Type d'éclairage

TYPE ECLAIRAGE										
	Pétrole		Bougie		Électricité		Batterie		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
HAB4-Type d'éclairage avpp	39	18,9%	30	14,6%	136	66,0%	1	0,5%	206	100,0%
HAB4a-Type d'éclairage auj	30	14,9%	27	13,4%	142	70,6%	2	1,0%	201	100,0%
Total	69	17,0%	57	14,0%	278	68,3%	3	0,7%	407	100,0%

♦ En 2008, Le type d'éclairage le plus utilisé par les partenaires est l'électricité (70,6%). Les partenaires qui n'ont pas accès à l'électricité (28,3%) utilisent soit le pétrole ou la bougie ou les deux en même temps. Certains utilisent aussi l'alimentation par batterie (1%)

♦ Le nombre de partenaires utilisant l'électricité comme source d'éclairage a augmenté entre Avpp et 2008 (66% Avpp). Le nombre de partenaires avec comme source d'éclairage la bougie n'a pas beaucoup évolué et le nombre de partenaires qui utilisent le pétrole a diminué (18,9% Avpp)

a5- Eau

SOURCE D'EAU UTILISER												
	Eau courante		Borne fontaine payante		Borne fontaine gratuite		Puits		Autre		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
HAB5-Source d'eau avpp	9	4,8%	27	14,5%	125	67,2%	25	13,4%	0	0,0%	186	100,0%
HAB5a-Source d'eau auj	9	4,8%	145	78,0%	11	5,9%	21	11,3%	0	0,0%	186	100,0%
Total	18	4,8%	172	46,2%	136	36,6%	46	12,4%	0	0,0%	372	100,0%

♦ En 2008, une grande partie des partenaires puise de l'eau à la borne fontaine publique payante (78%), une frange de partenaires dispose de l'eau courante chez elle (4,8%), le reste utilise des puits (11,3%).

♦ Le nombre de partenaires qui se procure de l'eau à la borne fontaine payante connaît une importante augmentation entre Avpp et 2008, ceci du fait que la Commune Urbaine d'Antsirabe a changé la gestion des bornes fontaines publiques qui, au lieu d'être gratuites, sont désormais payantes.

♦ La proportion des partenaires qui ont l'eau courante ou qui utilisent un puits n'a pas beaucoup changé entre Avpp et 2008.

a6- Latrines

♦ Une grande partie des partenaires de Vahatra utilise une latrine commune (63,4%), sinon ils ont une latrine privée à l'extérieur de la maison (33,9%) et le reste dit n'avoir aucune latrine (2,7%)

♦ La proportion des partenaires suivant le type de latrine qu'ils utilisent n'a pas beaucoup changé entre Avpp et 2008.

b- Alimentation

b1- quantité et qualité de l'alimentation

Après les conditions d'habitat, la qualité de vie sociale du ménage peut être évaluée par le mode d'alimentation de ses membres. Dans cette partie, la quantité et la qualité de l'alimentation ainsi que l'évolution des dépenses mensuelles de nourritures sont étudiées.

AHS2-Alimentation suffisante avpp		
	Nb	% cit.
OUI	169	90,9%
NON	17	9,1%
Total	186	100,0%

AHS2a-Alimentation suffisante auj		
	Nb	% cit.
OUI	169	90,9%
NON	17	9,1%
Total	186	100,0%

♦ Avpp : une infime proportion de partenaires (1,1%) ne prend que 2 repas par jour, si en 2008, 100% des partenaires de Vahatra déclarent manger 3 fois par jour.

♦ Entre l'Avpp et 2008, la proportion des partenaires satisfaite de la quantité de leur repas n'a pas changé (90,9% des partenaires)

QUANTITE ALIMENT/CATEGORIE						
	OUI		NON		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
ECO	156	92,9%	12	7,1%	168	100,0%
ECOSOCIO	13	72,2%	5	27,8%	18	100,0%
Total	169	90,9%	17	9,1%	186	100,0%

p = 0,4% ; chi2 = 8,34 ; ddl = 1 (TS)
La relation est très significative.

♦ La satisfaction des partenaires à la quantité de leur alimentation a un lien avec leur catégorie : un nombre significatif des partenaires «écosocio» sont non satisfaits de la quantité de leur aliment, 5 parmi 18 «écosocio» enquêtés (27,8%) sont dans cette situation, si seulement 12 partenaires «eco» sur les 168 (7,1%) le sont.

QUALITE ALIMENT/CATEGORIE						
	OUI		NON		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
ECO	150	89,3%	18	10,7%	168	100,0%
ECOSOCIO	12	66,7%	6	33,3%	18	100,0%
Total	162	87,1%	24	12,9%	186	100,0%

p = 0,7% ; chi2 = 7,40 ; ddl = 1 (TS)
La relation est très significative.

♦ La satisfaction des partenaires à la qualité de leur alimentation a un lien avec leur catégorie : un nombre significatif de partenaire «écosocio» (33% d'entre eux) sont non satisfaits de la quantité de leur aliment si seulement 10,7% des partenaires «éco» le sont.

♦ Dans, l'analyse concernant le repas, les partenaires ont été aussi interrogés sur la qualité, c'est-à-dire par rapport à leur valeur nutritive et sanitaire. Entre l'Avpp et 2008, la proportion des partenaires qui déclarent être satisfaits de la qualité de leur repas a légèrement augmenté (passant de 84,4% à 87,1%)

♦ Comparé à l'échantillon témoin, les résultats suivants sont constatés :

- La population témoin a la possibilité à 100% de prendre 3 repas par jour, autant en 2005 qu'en 2008, si 1,1 % des partenaires n'ont pu prendre que 2 repas par jour Avpp
- Si la proportion des partenaires qui sont satisfaits de la quantité de leur repas par jour n'a pas évolué entre Avpp et 2008, le taux de population témoin satisfait de leurs repas entre 2005 et 2007 a diminué (84,9% en 2005 contre 78,1% en 2007)
- Si la proportion des partenaires satisfaits de la qualité de leurs repas a augmenté entre Avpp et 2008, le taux de population témoin satisfait de la qualité de leurs repas a diminué entre 2005 et 2007 (76,7% en 2005 et 71,2% en 2007)

♦ Le nombre de repas par jour et le statut des partenaires ont une corrélation : même si le partenaire a quitté le programme, il a toujours les moyens de se payer 3 repas par jour

♦ La satisfaction des partenaires sur la qualité de leur repas a une relation avec la progression de leur revenu : ce sont les gens qui ont un revenu en diminution qui ne sont pas en majorité non satisfaits de la qualité de leur repas.

♦ La satisfaction des partenaires à la qualité de leur repas a aussi une relation avec la progression de leur BNM : ce sont les partenaires qui ont un BNM en diminution qui déclarent ne pas être satisfaits de la qualité de leur repas

♦ La satisfaction des partenaires à la quantité de leur repas par jour n'a pas de lien ni avec la taille du ménage, ni avec le type d'activité qu'ils exercent

b2- dépenses liées à l'alimentation : dépenses mensuelles de nourritures (DMN)

♦ En 2008, 100% des partenaires déclarent avoir une DMN si Avpp 99,5% ont eu cette dépense.

DEPENSE NOURRITURE						
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max	Médiane	Effectif
DFN-Valeur depense Nourriture avpp	68,21	32,87	0,00	240,00	60,00	186
DFNa-Valeur depense Nourriture auj	101,51	48,50	24,00	300,00	90,00	186
Total	84,86	44,61	0,00	300,00		

- ♦ La valeur moyenne de la DMN des partenaires est de 101,51 MAr. Cette valeur a connu une augmentation moyenne entre l'Avpp et 2008, avec une augmentation de 33,3 MAr (soit de 48,8%).
- ♦ Il est à remarquer que la valeur moyenne de la DMN des partenaires «socioéco» est largement en dessous de la moyenne (79,33 MAr). Celle des partenaires «éco» est au-dessus de la moyenne (103,89 MAr)
- ♦ La moyenne de la DMN des partenaires cache une disparité, avec un écart type assez élevé de 48,50. En effet, 31,7 % des partenaires ont encore une DMN moins de 70 MAr et seulement 44,6% ont une DMN plus de 100 MAr (au dessus de la moyenne).
- ♦ Mais il est à remarquer que la proportion de ces partenaires par tranche de valeur de DMN a évolué entre Avpp et 2008. Avpp, 62,4% des partenaires ont une DMN moins de 70 MAr et seulement 12,9% ont une DMN plus 100 MAr.
- ♦ L'analyse montre que seulement 69,9% des partenaires ont vu leur DMN en augmentation, 15,6 % ont une DMN en stagnation et 14% ont une DMN en diminution.
- ♦ La proportion des partenaires clôturés qui ont une DMN en augmentation est plus élevée que les partenaires en cours (71,4% des partenaires clôturés et 66,7% pour les partenaires en cours). Toutefois, les partenaires en cours consacrent une DMN plus élevée (107,7 MAr) que les partenaires clôturés (98,53 MAr).
- ♦ Comparé à l'échantillon témoin :
 - La valeur moyenne de la DMN des partenaires est plus élevée que celle de l'échantillon témoin (101,51 MAr pour les partenaires contre 79,4 MAr pour les témoins)
 - La DMN des partenaires a augmenté d'une valeur de presque le double de l'augmentation de la DMN de la population échantillon (augmentation de 33,3 MAr pour les partenaires contre 16,48 MAr pour les témoins)

c- Santé

La capacité des partenaires à accéder aux services de santé permet aussi d'évaluer l'amélioration de la condition de vie des partenaires du Programme Vahatra. Par rapport aux activités de Vahatra et les conseils que le Programme donne à ses partenaires, il sera étudié par la suite :

- la vaccination des enfants et la pratique du planning familial
- et les dépenses que le ménage consacre à la santé

c1- la vaccination des enfants et la pratique du planning familial

EVOLUTION VACCINATION								
	Tous		Certains		Aucun		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
AHS4-Vaccination avpp	174	95,1%	2	1,1%	7	3,8%	183	100,0%
AHS4a-Vaccination auj	174	94,6%	3	1,6%	7	3,8%	184	100,0%
Total	348	94,8%	5	1,4%	14	3,8%	367	100,0%

♦ Les enfants des partenaires sont en grande partie tous vaccinés (94,6% en 2008), seulement 3,8% des partenaires ont des enfants dont aucun n'est vacciné.

♦ Entre AVpp et 2008, ces proportions n'ont presque pas évoluées.

PRATIQUE DU PLANNING FAMILIAL								
	Inutile		Oui		Non		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
AHS7-Planing familial avpp	63	33,9%	75	40,3%	48	25,8%	186	100,0%
AHS7a-Planing familial auj	67	36,0%	77	41,4%	42	22,6%	186	100,0%
Total	130	34,9%	152	40,9%	90	24,2%	372	100,0%

- ♦ En 2008, 41,4% des partenaires déclarent pratiquer le Planning familial (PF), 22,6% ne le pratiquent pas et 36% déclarent qu'il leur est inutile de faire du PF (âge avancé, veuf, divorcé, célibataire)
- ♦ La pratique du PF n'a pas évolué entre Avpp et 2008.
- ♦ La pratique du PF a un lien avec :
 - La taille du ménage : ce sont les partenaires qui ont 6 à 7 enfants qui pratiquent principalement le PF

c2- Dépenses mensuelles de santé (DMS)

- ♦ En 2008, 45,4% des partenaires déclarent avoir une DMS. Le nombre de partenaires qui ont cette dépense en 2008, a connu une importante augmentation, en effet ils n'étaient que 3,8% des partenaires qui l'ont eu Avpp.

DEPENSE MENSUELLE DE SANTE						
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max	Médiane	Effectif
DFS-Valeur depense Santé avpp	0,06	0,49	0,00	6,00	0,00	184
DFSa-Valeur depense Santé auj	1,39	3,57	0,00	30,00	0,00	185
Total	0,73	2,63	0,00	30,00		

- ♦ La valeur moyenne de la DMS des partenaires est de 1,39 MAr. Cette moyenne a connu une augmentation exponentielle entre l'Avpp et 2008, avec une augmentation de 1,33 MAr (soit une augmentation de 2200%), passant de 0,06 MAr à 1,39 MAr
- ♦ Malgré cette augmentation exponentielle de la valeur de la DMS, l'analyse montre que seulement 45,2% des partenaires ont vu leur DMS en augmentation, 54,8% ont une DMS en stagnation et 18,7% ont une DMS en diminution.
- ♦ Les partenaires «éco» ont une DMS quatre fois plus élevée que les partenaires «écosocio» (1,5 MAr pour les «éco» contre 0,37 MAr pour les «écosocio»)
- ♦ Les partenaires en cours disposent d'une DMS plus élevée (2,14 MAr) que les partenaires clôturés (1,03 MAr).
- ♦ Comparé à l'échantillon témoin :
 - Beaucoup plus de partenaires ont une DMS par rapport à la population témoin (45,4% des partenaires et 38,4% des témoins)
 - La valeur moyenne de la DMS des partenaires est plus élevée que celle de l'échantillon témoin (1,39 MAr pour les partenaires contre 0,97 MAr pour les témoins)
 - La DMS des témoins a connu une augmentation moyenne entre 2005 et 2007, comparé à l'augmentation exponentielle de la DMS des partenaires (61,6% pour les témoins contre 2200% pour les partenaires)

d- Education

L'amélioration de la condition de vie sociale du ménage se mesure aussi sur sa capacité à assurer l'éducation des enfants.

d1- Fréquentation d'école et type d'école fréquentée

FREQUENTATION D'ECOLE										
	Oui		Pas encore l'âge		Non jamais		Non plus		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
EF1C-Ecole fréquentée par enfant 4	29	59,2%	20	40,8%	0	0,0%	0	0,0%	49	100,0%
EF1C-Ecole fréquentée enfant 1	109	66,9%	15	9,2%	0	0,0%	39	23,9%	163	100,0%
EF1C-Ecole fréquentée enfant 2	106	79,1%	14	10,4%	0	0,0%	14	10,4%	134	100,0%
EF1C-Ecole fréquentée enfant 3	63	67,0%	24	25,5%	1	1,1%	6	6,4%	94	100,0%
EF1C-Ecole fréquentée par enfant 5	12	57,1%	8	38,1%	0	0,0%	1	4,8%	21	100,0%
EF1C-Ecole fréquentée par enfant 6	4	44,4%	5	55,6%	0	0,0%	0	0,0%	9	100,0%
EF1C-Ecole fréquentée par enfant 7	1	33,3%	2	66,7%	0	0,0%	0	0,0%	3	100,0%
Total	324	68,5%	88	18,6%	1	0,2%	60	12,7%	473	100,0%

♦ Les partenaires du Programme Vahatra assurent leur responsabilité de parents par l'envoi de leurs enfants à l'école. Sur 473 enfants, 324 (68,5%) vont à l'école, seulement 1 enfant n'a jamais fréquenté une école. 88 enfants (18,6%) n'ont pas encore atteint l'âge requis et 60 enfants (12,7%) ne vont plus à l'école.

♦ 54% des enfants sont encore à l'école, et ceux qui ont arrêté fréquentent une école publique. Les 46 % restants fréquentent une école privée.

2- Dépenses mensuelles d'éducation

♦ En 2008, 67,2% des partenaires ont une charge de DME. Cette proportion a connu une augmentation importante car elle ne concernait que de 39,2% Avpp auparavant.

DEPENSE MENSUELLE D'EDUCATION							
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max	%	Médiane	Effectif
DfE-Valeur dépense Education avpp	4,57	8,45	0,00	50,00	31,4%	0,00	186
DfEa-Valeur dépense Education auj	10,01	17,43	0,00	152,20	68,6%	2,50	186
Total	7,29	13,95	0,00	152,20	100,0%		

♦ La moyenne de la DME des partenaires en 2008 est de 10,01 MAR.

♦ Entre l'Avpp et 2008, la moyenne de la DME a connu une augmentation très importante de 119%, soit de 5,44 MAR, passant de 4,57 MAR à 10,01 MAR.

♦ Il est à remarquer que la moyenne de la DME des partenaires «écosocio» est supérieure à la moyenne (11,44 Mar) et celle des partenaires «éco» est légèrement inférieure à la moyenne (9,85 Mar).

♦ La DME de 57% des partenaires a augmenté, 27,4 % ont connu une stagnation et 15,6% ont connu une diminution.

♦ En 2008, 34,4 % des partenaires ont un DME de moins de 10 MAR contre 22% AVpp. 24,7% d'entre eux ont une DME de plus de 15 MAR, s'ils ne sont que 11,8% Avpp. Et 8,1% ont un DME compris entre 10 MAR et 15 MAR, s'ils étaient 5,4% Avpp.

♦ Comparé à l'échantillon témoin, les faits suivants sont observés :

- La moyenne de la valeur de la DME des partenaires est plus importante que celle des témoins (10,01 MAR pour les partenaires et 7,35 MAR pour les témoins)
- L'augmentation de la DME est largement importante chez les partenaires que chez les témoins (119% chez les partenaires contre 47% chez les témoins)

e- Hygiène

Les conseils donnés par le Programme Vahatra pour améliorer la qualité de vie des partenaires portent aussi sur l'hygiène.

Par la suite, seront étudiés l'hygiène domestique, l'hygiène corporelle et vestimentaire des partenaires.

e1- Hygiène domestique

HYGIENE DOMESTIQUE								
	Mauvaise		Moyenne		Bonne		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
AHS6- Hygiène domestique avpp	27	14,5%	120	64,5%	39	21,0%	186	100,0%
AHS6a-Hygiène domestique auj	38	20,4%	92	49,5%	56	30,1%	186	100,0%
Total	65	17,5%	212	57,0%	95	25,5%	372	100,0%

♦ Les partenaires de Vahatra ont en majorité une hygiène domestique moyenne (49,5% des partenaires), malgré une diminution de la proportion des partenaires dans cette catégorie entre Avpp et 2008 (64,5% Avpp).

♦ Pour certains partenaires leur hygiène domestique s'est empirée entre Avpp et 2008. En effet, le nombre de partenaires qui se trouvent en mauvaise hygiène domestique a augmenté (14,5% Avpp et 20,4% en 2008).

♦ Une petite partie des partenaires a apporté une légère amélioration de leur hygiène domestique entre Avpp (21% Avpp et 30,1% en 2008).

HYGIENE DOMESTIQUE/CATEGORIE								
	Mauvaise		Moyenne		Bonne		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
ECO	29	17,3%	85	50,6%	54	32,1%	168	100,0%
ECOSOCIO	9	50,0%	7	38,9%	2	11,1%	18	100,0%
Total	38	20,4%	92	49,5%	56	30,1%	186	100,0%

p = 0,3% ; chi2 = 11,37 ; ddl = 2 (TS)
La relation est très significative.

♦ L'hygiène domestique des partenaires a un lien avec leur catégorie : la moitié (8 sur 18 soit 50%) des partenaires « écosocio » ont une mauvaise hygiène domestique, seulement 2 d'entre eux (11,1%) ont une bonne hygiène domestique.

Il est à noter que le jugement de l'hygiène domestique dépend des observations des animateurs de Vahatra Avpp et de la perception des enquêteurs en 2008. Une part de subjectivité pourrait donc relativiser ces résultats.

♦ Comparée à l'échantillon témoin :

- La tendance de l'hygiène domestique est la même pour les partenaires et la population témoin. La majorité de la population témoin a en général une hygiène domestique moyenne comme les partenaires (58,9% des témoins).
- La proportion des témoins qui ont une mauvaise hygiène domestique a augmenté entre 2005 et 2008, tout autant que celle des partenaires entre Avpp et 2008 (passant de 19,2% à 20,5% en 2008).

♦ L'hygiène domestique des partenaires a des relations avec les variables suivants :

- Niveau d'étude : ce sont en général les partenaires qui ont un niveau d'étude assez avancé (étude secondaire complète, étude supérieure) qui ont une bonne hygiène domestique.

- Etat de logement : les partenaires qui ont une maison à structure saine ont une bonne hygiène domestique, et les partenaires qui ont une maison à structure très délabré ont une mauvaise hygiène domestique.
- Type d'occupation : les partenaires qui sont logés gratuitement ont une bonne hygiène domestique. Les partenaires qui sont propriétaires de leur maison mais qui l'ont construit sans permis ont plutôt tendance à avoir une mauvaise hygiène domestique.
- Le statut : les partenaires qui ont des prêts en cours chez Vahatra ont souvent une mauvaise hygiène domestique par rapport au partenaire clôturés.
- Type d'emplois : les partenaires sans emplois ont tendance à avoir une mauvaise hygiène domestique. Les partenaires qui ont un travail domestique (gens de maison) ont une bonne hygiène domestique.
- Type d'activité : les partenaires qui ont une activité de transformation ont en général une bonne hygiène domestique ou au pire une hygiène domestique moyenne.

2- Hygiène corporelle et vestimentaire

HYGIENE CORPORELLE								
	Mauvaise		Moyenne		Bonne		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
AHS5a-Hygiène corporelle/vest auj	15	8,1%	106	57,0%	65	34,9%	186	100,0%
AHS5-Hygiène corporelle/vest avpp	18	9,7%	115	61,8%	53	28,5%	186	100,0%
Total	33	8,9%	221	59,4%	118	31,7%	372	100,0%

- ♦ Les partenaires de Vahatra ont en majorité une hygiène corporelle moyenne (57% en 2008), malgré une diminution de leur proportion entre Avpp et 2008 (61,8% Avpp).
- ♦ L'hygiène corporelle des partenaires s'est pourtant améliorée entre Avpp et 2008. En effet, le nombre des partenaires qui ont une mauvaise hygiène corporelle a diminué (9,7% Avpp et 8,1% en 2008) et le nombre de partenaires qui ont une bonne hygiène corporelle a augmenté (28,5% Avpp et 34,9% en 2008).
- ♦ Les partenaires de Vahatra et la population de l'échantillon témoin a la même tendance d'hygiène corporelle. Ils ont tous en général une hygiène corporelle moyenne (67,1%).
- ♦ L'hygiène corporelle à une corrélation avec les variables suivant :
 - La catégorie : les partenaires «écosocio» ont souvent une mauvaise hygiène corporelle et vestimentaire.
 - Le niveau d'étude : ce sont les partenaires qui ont une étude avancée (étude supérieure) qui ont une bonne hygiène corporelle, et les partenaires qui ne sont pas du tout entrée en école qui ont une mauvaise hygiène corporelle.
 - L'hygiène domestique : les partenaires qui ont une bonne hygiène domestique ont une bonne hygiène corporelle, et les personnes qui ont une mauvaise hygiène domestique ont aussi une mauvaise hygiène corporelle.

f- Papier administratif (copie, CIN)

La disponibilité de papiers administratif permet d'accéder facilement à différents services et bénéfiques sociales, par exemple l'accès aux écoles et l'accès aux appuis de développement.

Le Programme Vahatra donne des conseils et accompagne ses partenaires à l'élaboration de ses papiers. L'étude a permis de voir la situation des partenaires par rapport à ces papiers.

AHS8a-Certificat de naissance auj		
	Nb	% cit.
Tous	181	97,3%
Certains	2	1,1%
Aucun	3	1,6%
Total	186	100,0%

AHS9a-CIN (pour les +18ans)auj		
	Nb	% cit.
Tous	179	96,2%
Certains	6	3,2%
Aucun	1	0,5%
Total	186	100,0%

♦ Les partenaires de Vahatra ont déjà l'habitude de déclarer la naissance de leurs enfants. En 2008, 97,3% d'entre eux déclarent que tous leurs enfants ont un certificat de naissance, 1,1% des partenaires ont déclaré la naissance de certains de leurs enfants et 1,6% des partenaires disent qu'aucun de leurs enfants n'a de certificat de naissance. Ces proportions sont presque les mêmes entre Avpp et 2008.

♦ Pour les adultes membres du ménage des partenaires, 96,2% des partenaires disent qu'ils ont tous une CIN, seulement 0,5% des partenaires disent qu'aucun adulte membre de leur ménage n'a de CIN.

La disponibilité de certificat de naissance ou de CIN n'a aucun lien avec la catégorie des partenaires.

g- Dépenses de collectivités

♦ En 2008, 78% des partenaires déclarent avoir une DMC. Le nombre de partenaires qui ont cette dépense en 2008, a connu une augmentation moyenne entre l'Avpp et 2008, en effet ils étaient 65,1% des partenaires qui l'ont eu Avpp.

DFC-Valeur depense collectivité avpp		
Moyenne = 0,94 Ecart-type = 2,77		
Médiane = 0,16		
Min = 0,00 Max = 25,00		
	Nb	% cit.
Moins de 5,00	177	95,2%
5,00 et plus	9	4,8%
Total	186	100,0%

DFCa-Valeur depense collectivité auj		
Moyenne = 1,74 Ecart-type = 5,50		
Médiane = 0,20		
Min = 0,00 Max = 60,10		
	Nb	% cit.
Moins de 5,00	171	91,9%
5,00 et plus	15	8,1%
Total	186	100,0%

♦ La valeur moyenne de la DMC des partenaires est de 1,74 MAR en 2007. Cette moyenne a connu une importante augmentation de 85 % entre l'Avpp et 2008, soit une augmentation de 0,8 MAR en moyenne.

♦ L'analyse montre toutefois que la DMC des partenaires a tendance à stagner, 55,9 % des partenaires ont en effet une DMC en stagnation, seulement 38,2% des partenaires ont vu leur DMC en augmentation, et 5,9% ont une DMC en diminution. Cette proportion de progression des DMC des partenaires est presque le même pour les partenaires clôturés et les partenaires en cours

♦ Les partenaires clôturés et les partenaires en cours consacrent une DMC sensiblement égale (1,75 MAR pour les clôturés et 1,71 MAR pour les en cours)

♦ Comparé à l'échantillon témoin :

- La proportion des partenaires qui ont une DMC est presque le même que la proportion de la population témoin qui ont une DMC (78% des partenaires et 71% des témoins)
- La valeur moyenne de la DMC des partenaires est presque le double que celle de l'échantillon témoin (1,74 MAR pour les partenaires contre 0,81 MAR pour les témoins)
- L'augmentation de la valeur moyenne de la DMC des partenaires a connu une très importante (85%) par rapport à la valeur moyenne de DMC de la population témoin (42%, soit une augmentation de 0.24 MAR)

h- Dépenses mensuelles en vêtements (DMV)

- ♦ En 2008, 89,8% des partenaires déclarent avoir une DMV. Le nombre de partenaires qui ont cette dépense en 2008, n'a pas connu de grand changement entre l'Avpp et 2008, en effet ils étaient déjà 82,8% qui l'ont eu Avpp. La majorité des partenaires qui n'ont pas cette dépense bénéficient d'une aide de bienfaisance en vêtements.
- ♦ La valeur moyenne de la DMV des partenaires est de 6,14 MAr. Cette moyenne a connu une augmentation de 40,2% entre l'Avpp et 2008, soit une augmentation de 1,76 MAr.
- ♦ L'analyse montre que seulement 55,4% des partenaires ont vu leur DMV en augmentation, 32,8% ont une DMV en stagnation et 11,8% ont une DMV en diminution.
- ♦ Les partenaires clôturés consacrent une DMV plus élevée (6,23 MAr) que les partenaires en cours (5,93 MAr).
- ♦ Les partenaires «éco» disposent d'une DMV presque le «double que celle des «écosocio» (6,41MAr pour les éco contre 3,58 MAr pour les «écosocio»
- ♦ Comparé à l'échantillon témoin :
 - La proportion des partenaires qui ont une DMV est presque le même que la proportion de la population témoins qui ont une DMV (89,8% des partenaires et 82,2% des témoins)
 - La valeur moyenne de la DMV des partenaires est presque le double que celle de l'échantillon témoin (6,14 MAr pour les partenaires contre 3,14 MAr pour les témoins)
 - La DMV des témoins a connu une légère diminution entre 2005 et 2007, si la DMV des partenaires a connu une augmentation entre l'Avpp et 2007 (diminution de 0.02 MAr pour les témoins et une augmentation de 1,76 MAr pour les partenaires)

i- Autres dépenses sociales :

Les autres dépenses sociales mensuelles qui sont prises en compte dans ce point sont les dépenses concédées par les partenaires pour les jeux du hasard, l'alcool, les cigarettes et le tabac.

- ♦ En 2007, 61,8 % des partenaires déclarent avoir d'autres dépenses sociales mensuelles. Le nombre de partenaires concernés par cette dépense en 2007, a connu une légère augmentation entre l'Avpp et 2007, en effet ils étaient 59,1% des partenaires qui l'ont eu Avpp.
- ♦ La valeur moyenne des autres dépenses sociales des partenaires est de 5,44 MAr en 2007. Cette moyenne a connu une augmentation de 37,7 % entre l'Avpp et 2007, soit une augmentation de 1,99 MAr. Cette moyenne cache une différence de dépenses entre les partenaires, avec un écart type élevé de 8,43. 61,8% des partenaires ont une dépense moins de 4 MAr (en dessous de la moyenne), 8,6 % ont d'autres dépenses comprises entre 4 MAr et 6 MAr et 33,3 % plus de 6 MAr.
- ♦ L'analyse montre que la valeur des autres dépenses sociales des partenaires a tendance à stagner, 51,1 % des partenaires ont en effet d'autres dépenses sociales en stagnation, 38,2 % des partenaires ont vu leurs autres dépenses sociales en augmentation, et 10,8 % ont vu leurs autres dépenses sociales en diminution. La progression des autres dépenses sociales est presque le même pour les partenaires clôturés et les partenaires en cours
- ♦ Comparé à l'échantillon témoin :
 - La proportion des partenaires qui ont des autres dépenses sociales est largement élevée que la proportion de la population témoin qui a cette dépense (61,8 % des partenaires et 47,9 % des témoins)
 - La valeur moyenne des autres dépenses sociales des partenaires est élevée que celle de l'échantillon témoin (5,44 MAr pour les partenaires contre 4,12 MAr pour les témoins)
 - L'augmentation de la valeur moyenne des autres dépenses des partenaires est importante (37,7%) par rapport à la valeur moyenne des autres dépenses sociales de la population témoin (8%, soit une augmentation de 0,34 MAr)

f Problèmes rencontrés par le ménage

f1- Difficultés sociales

- ◆ En 2008, 11,8% des partenaires déclarent avoir des difficultés sociales. Leur nombre a augmenté entre Avpp et 2008. Avpp, seulement 4,8% des partenaires de Vahatra ont des difficultés sociales.
- ◆ L'alcoolisme est la difficulté la plus rencontrée par les partenaires (2,7%), suivi par le non respect du foyer par le conjoint (1,6%) et le jeu de hasard (0,5%).
- ◆ Avpp, 1,1% des partenaires déclarent avoir une difficulté de relation parents/enfants. Cette difficulté est solutionnée car en 2007, aucun partenaire ne rencontre ce problème (0%)
- ◆ Avpp, 1,1% des partenaires déclarent être confrontés à une violence conjugale, cette difficulté est solutionnée en 2008, aucun partenaire n'a plus cette difficulté (0%).
- ◆ L'analyse montre que les partenaires qui ont des difficultés sociales sont en majorité les partenaires clôturés, ils représentent 78% des partenaires ayant déclaré avoir des difficultés sociales.
- ◆ Le fait d'avoir des difficultés sociales n'a aucun lien avec les variables suivants :
 - Taille du ménage
 - La progression du revenu
 - Le type d'activité
 - Le niveau d'étude
 - La catégorie des partenaires (éco ou écosocio)

f2- Autres problèmes du ménage

- ◆ La proportion des partenaires qui déclarent avoir des problèmes au sein de leur ménage a légèrement augmenté entre Avpp et 2008 (16% Avpp et 21,7%) en 2008.
- ◆ Le problème d'argent est le problème le plus souvent rencontré par les partenaires (9,7%), suivi par le problème de santé (6,5%), le travail et l'éducation des enfants (respectivement 2,2%) et enfin le problème relationnel (1,1%)
- ◆ La proportion des partenaires concernés par le problème d'argent n'a pas progressé entre Avpp et 2008. La proportion des partenaires touchés par les problèmes de santé a doublé (3,2% Avpp) et la proportion des partenaires qui ont des problèmes de travail, d'éducation des enfants et des problèmes relationnels ont quadruplé entre Avpp et 2008 (respectivement 0,5% Avpp).

332- Impact économique sur la vie du ménage

a- Epargne

a1- Capacité d'épargne et montant total d'épargne

PROGRESSION CAPACITE D'EPARGNE						
	OUI		NON		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
EP1-Capacités d'épargne mensuelle avpp	65	31,9%	121	72,0%	186	50,0%
EP1A-Capacités d'épargne mensuelle auj	139	68,1%	47	28,0%	186	50,0%
Total	204	100,0%	168	100,0%	372	100,0%

- ◆ La capacité d'épargne mensuelle des partenaires de Vahatra s'est améliorée entre l'Avpp et 2007. En effet, 36,2% de partenaires de plus peuvent faire de l'épargne mensuelle. En effet, si seulement 31,9% des partenaires ont la capacité de faire de l'épargne mensuelle Avpp, en 2008, 68,7% des partenaires peuvent en faire. Et si Avpp, 72% des partenaires n'ont pas la capacité de faire de l'épargne mensuelle, en 2008 ils ne sont plus que 28%, soit une diminution de 44%.

PROGRESSION QUALITATIF EPARGNE		
	Nb	% cit.
AUGMENTATION	126	67,7%
STAGNATION	44	23,7%
DIMINUTION	16	8,6%
Total	186	100,0%

EP2A-Valeur Epargne monétaire total auj		
Moyenne = 236,14 Ecart-type = 439,92		
Médiane = 80,00		
Min = 0,00 Max = 4 000,00		
	Nb	% cit.
Moins de 100,00	90	52,0%
De 100,00 à 500,00	56	32,4%
500,00 et plus	27	15,6%
Total	173	100,0%

♦ La moyenne du montant total d'épargne (montant cumulé) des partenaires de VAHATRA a augmenté de 320% entre Avpp et 2008, soit une augmentation moyenne de 179,99 MAr, passant de 56,15 MAr à 236,14 MAr.

♦ Cette augmentation du montant total d'épargne concerne 67,7% des partenaires, 23,7 % d'entre eux ont un montant d'épargne en stagnation et 8,6% en diminution.

♦ Le nombre de partenaires par tranche de la valeur de leur épargne a évolué. Les partenaires ayant une épargne de moins de 100 MAr a diminué entre Avpp et 2008 (76,9% Avpp et 52% en 2008), les partenaires qui ont une épargne compris entre 100 MAr et 500 MAr a augmenté (22,3% Avpp et 32,4% en 2008), ainsi que ceux qui ont une épargne plus de 500 MAr (0,8% Avpp et 15,6% en 2008)

♦ Comparé à l'échantillon témoin :

- Si 68,76% des partenaires ont la capacité de faire de l'épargne mensuellement, seuls 46,6% des non partenaires peuvent le faire.
- Le montant total d'épargne de 67,7% des partenaires a augmenté entre l'Avpp et 2008, seulement 30,1% de l'échantillon témoin ont un montant total d'épargne en augmentation entre 2005 et 2008.
- Si le montant total d'épargne des partenaires a augmenté de 320% entre l'Avpp et 2008, le montant total d'épargne de l'échantillon comparatif a diminué de 5,6% entre 2005 et 2008
- en 2008, le montant total de l'épargne des partenaires est largement plus élevé que celui des non partenaires. Il est de 236,14 MAr, contre 121,59 MAr pour les non partenaires.

♦ La capacité d'épargne mensuelle des partenaires n'a aucun lien avec les variables suivant :

- Taille du ménage
- Autres ressources financières

♦ La progression du montant total d'épargne des partenaires n'a aucun lien avec les variables suivant :

- Le genre
- Le type d'activité des partenaires
- La progression du BNM

a2- Epargne volontaire

♦ En 2008, 68,3% des partenaires déclarent constituer une épargne volontaire. La formation donnée relative à ce point s'avère efficace car le nombre de partenaires ayant fait de l'épargne volontaire a presque doublé entre Avpp et 2008 (seulement 38,7% des partenaires l'ont fait Avpp).

♦ Les principales raisons des partenaires à faire de l'épargne volontaire sont :

- Faire face aux imprévus : 36,6%

- Préparer l'avenir : 28%
- Acheter un terrain : 10,8%
- Renforcer le capital : 8,6%
- Santé : 8,6%

♦ Les partenaires qui ont fait de l'épargne volontaire jugent que cela leur a été bénéfique (44,1%) et très bénéfique (33,3%). Il y a toutefois 17,2% qui n'ont pas émis d'avis.

♦ La réalisation d'épargne volontaire a une relation avec les variables suivants :

- La capacité d'épargne mensuelle : les partenaires qui n'ont pas la capacité d'épargne mensuelle ne font pas d'épargne volontaire
- Le statut des partenaires : les partenaires clôturés ont tendance à ne pas faire d'épargne volontaire
- Le type d'emplois : les partenaires qui ont un travail domestique ne font pas d'épargne volontaire
- La progression du BNM : les partenaires qui ont un BNM en diminution ne font pas d'épargne volontaire en général. Les partenaires qui ont un BNM en augmentation font de l'épargne volontaire.
- La progression du revenu : les partenaires qui ont un revenu en augmentation réalisent une épargne volontaire

a3- Perception évolution épargne

♦ Les partenaires en cours ont une perception très positive de l'évolution de leur niveau d'épargne depuis leur adhésion à Vahatra. 85% d'entre eux jugent que leur niveau d'épargne a augmenté, 5% pensent qu'il a diminué et 10 % trouvent leur niveau d'épargne en stagnation.

♦ 54,8% des partenaires clôturés trouvent que leur niveau d'épargne a augmenté depuis qu'ils ont quitté le programme, 25,4% pensent qu'il a stagné, 15,1% jugent que leur niveau d'épargne a diminué et 4,8% ne savent pas l'évolution de leur épargne.

b- Actifs

b1- situation des actifs

TOTAL DES ACTIFS						
	Moyenne	Ecart -type	Min	Max	Médiane	Effectif
ACT16-TOTAL ACTIFS avpp	1 623,51	3 534,22	0,00	30 875,00	543,50	186
ACT16a-TOTAL ACTIFS auj	2 628,60	4 880,17	0,00	37 475,00	1 067,50	186
Total	2 126,05	4 284,59	0,00	37 475,00		

♦ La moyenne des actifs des partenaires de Vahatra a augmenté de 62% entre l'Avpp et 2008, soit de 1005,09 MAr, passant de 1 623,51 MAr à 2 628,60 MAr.

♦ Cette moyenne recèle une grande différence entre les partenaires, avec un écart type très élevé (3 534,22 Avpp et 4 880,17 en 2008). Ce grand écart s'explique par la possession par un certain nombre de partenaires, d'actifs à valeur très onéreuse (terrains et maisons). Mais en général, Avpp 76,3% des partenaires ont un total d'actif de moins de 1 000 Ar, ce qui est en dessous de la moyenne. En 2008, 73,6% des partenaires ont encore un total d'actif en dessous de la moyenne, moins de 2 500 MAr.

♦ Avpp, 22,7% des partenaires possèdent un terrain agricole et 34,6% possèdent une maison. En 2007, le nombre des partenaires qui sont en possession d'actifs onéreux a augmenté. 35,1% des partenaires possèdent un terrain et 41,6% de maison. En général les partenaires ont acquis ces biens par héritage.

- ♦ En 2008, la moyenne des actifs des « en cours » est de 3 323,210 MAr, et celle des «clôturés» est de 2 297,88 MAr.
- ♦ Les actifs les plus possédés par les partenaires sont les suivants : lits (98,9%), ustensiles de cuisine (91,4%), tables et chaises (91,3%), poste de radio (90,3%), armoire et buffet (83,2%).
- ♦ Entre l'Avpp et 2008, suite à une amélioration de leur revenu, les actifs qui ont attiré les membres de les acquérir sont : le téléphone (taux de possession 7,1% Avpp, 53,5% en 2007), la radio (taux de possession 76,6% Avpp, 90,3% en 2007), les animaux d'élevage (21,7% Avpp et 47% en 2008).
- ♦ Depuis leur adhésion à Vahatra jusqu'en 2008, les partenaires ont en général augmenté leurs actifs (82,8% des partenaires), seulement 15,6% ont une valeur d'actifs en diminution. Cette situation est la même pour les partenaires «en cours» et les partenaires «clôturés».
- ♦ Comparé à la population témoin les constats suivant peuvent être tirés :
 - Les partenaires de Vahatra ont l'opportunité d'augmenter beaucoup plus la valeur de leurs actifs entre l'Avpp et 2008, que la population témoin entre 2005 et 2008 (augmentation de 62% pour les partenaires contre 32,39% pour les témoins)
 - La proportion de partenaires qui ont pu augmenter la valeur de leurs actifs est plus importante que celle de la population témoin : 82,8% pour les partenaires contre 65,8% pour la population témoin.
 - La valeur moyenne du total des actifs des partenaires est largement plus élevé en 2007 que celle de la population témoin (2 628,60 M Ar pour les partenaires contre 1050,97 MAr pour les témoins)
- ♦ La progression des actifs a une relation avec :
 - La perception des partenaires de l'évolution de leur niveau d'actifs : les partenaires qui ont senti que leur niveau d'actifs a diminué, ont réellement vu la valeur de leur actifs en diminution après calcul.
- ♦ Il n'existe pas de lien statistique entre la progression des actifs et la progression du revenu mensuel, toutefois il est à noter que malgré la diminution de leur revenu, les partenaires n'ont pas vu leur actif diminuer mais plutôt stagner (66,7% des partenaires dont les actifs ont stagné ont vu leur revenu diminuer).
- ♦ La progression des actifs n'a aucun lien avec les variables suivants :
 - La capacité d'épargne
 - La réception de bien
 - L'obtention d'argent gratuitement
 - Le type d'emplois
 - Le statut en cours ou clôturés
 - L'existence d'autres ressources financières

b2- Perception évolution des actifs

- ♦ 78,3% des partenaires en cours trouvent que leur niveau d'actif a augmenté depuis leur adhésion à Vahatra, 3,3% seulement jugé avoir régressé, 16,7 % pensent que leur niveau d'actif est en stagnation et 1,7% ne savent pas l'évolution de leur actif
- ♦ 61,9 % des partenaires clôturés trouvent que leur niveau d'actifs est en augmentation même s'ils ont quitté le programme, 30,2 % jugent toutefois que leur niveau d'actifs est pareil qu'avant, 6,3% pensent que leur niveau d'actifs est en diminution et 1,6 ne savent pas son évolution.

34- Evaluation de Vahatra par ses partenaires et suggestions d'amélioration

Il a été demandé aux partenaires de donner une note de 1 à 5 pour 6 domaines et de donner une justification aux notes qu'ils donnent. Il s'agit des domaines suivantes : le service prêt, le service

épargne, les formations dispensées, la relation avec le personnel, l'accueil auprès de l'agence et le montant de prêt octroyé.

- ♦ Les partenaires ont tous donné une note pour les domaines, sauf pour les formations dispensées car certains n'ont en pas reçu.
- ♦ La moyenne des notes obtenues par Vahatra est 4,19 sur 5. Les partenaires sont satisfaits des services du Programme et de la relation avec le personnel. Tous les domaines évalués ont obtenu une note supérieure à 4 sauf le montant octroyé qui a obtenu 3,69 sur 5.

Chaque domaine sera traité ci après avec les justifications des notes données par les partenaires. Mais il est à remarqué que les réponses données par les partenaires sont dispersées et il est assez difficile de les regrouper.

341- Evaluation par les partenaires

a- Service prêt

EV3-Prêt chez VAHATRA		
Moyenne = 4,17		
Médiane = 4,00		
Min = 1 Max = 5		
	Nb	% cit.
1	3	1,6%
2	6	3,2%
3	29	15,6%
4	67	36,0%
5	81	43,5%
Total	186	100,0%

♦ Tous les partenaires interrogés ont donné une note. La moyenne obtenue par le service prêt est 4,17. 43,5% des partenaires ont donné la note maximum, 36% ont donné la note 4. Il existe toutefois des partenaires non satisfaits du service prêt, 1,6 % ont donné la note 1 et 3,2% ont donné la note 2.

♦ 160 partenaires sur 186 ont accepté de justifier les notes qu'ils ont données :

- 115 réponses (72%) peuvent être regroupées comme satisfaits du service prêt de Vahatra. la majorité de leurs réponses sont les suivants: Satisfaits (32 réponses sur 160). Bien (23 réponses sur 160). Apporte de l'aide (16 réponses). Adapté aux besoins (11 réponses)
- 32 réponses peuvent être regroupés comme non satisfaits du service prêt de Vahatra. Leurs réponses sont : l'échéancier par

semaine est trop courte et rend difficile le remboursement (15 réponses). Le montant du prêt est limité (7 réponses), une personne a évoqué le blâme qu'elle a reçu à cause d'un retard.

b- Service épargne

EV4-Epargne chez VAHATRA		
Moyenne = 4,24		
Médiane = 5,00		
Min = 1 Max = 5		
	Nb	% cit.
1	2	1,1%
2	13	7,0%
3	22	11,9%
4	49	26,5%
5	99	53,5%
Total	185	100,0%

♦ 185 partenaires sur 186 ont donné une note pour ce service. La moyenne des notes attribuées est 4,24 sur 5. Les partenaires sont donc satisfaits de ce service. Plus que la moitié (55,3%) des partenaires ont donné la note maximum et 26,5% ont donné la note 4. Il y a toutefois 1,1% qui ont donné la note la plus basse 1.

♦ Sur les 185 partenaires qui ont donné une note, 159 ont accepté de justifier sa réponse.

- 129 réponses peuvent être regroupées d'avoir trouvé le service épargne utile. Les principales raisons données sont : l'épargne est bien et satisfaisant (50 réponses) ; l'épargne peut aider en cas de besoin (28 réponses) ; l'argent est disponible à tout moment (4 réponses) ; l'épargne aide à mieux gérer l'argent de la famille même si cela ne représente qu'une petite somme (4 réponses)

- 23 réponses peuvent être regroupées comme non intéressées au service : lors du retrait de l'épargne, la période de débloqué ne convient pas au besoin (4 réponses), l'agence est éloigné du domicile (4 réponses), d'autres évoquent le fait qu'ils préfèrent faire une épargne à la maison, ou même qu'ils ont oublié que Vahatra leur propose ce service.

c- Formations données par Vahatra

EV5-Formations données par VAHATRA		
Moyenne = 4,23		
Médiane = 5,00		
Min = 1 Max = 5		
	Nb	% cit.
1	4	2,4%
2	7	4,2%
3	28	16,9%
4	35	21,1%
5	92	55,4%
Total	166	100,0%

♦ 166 partenaires sur 186 ont donné une note pour les formations dispensées par Vahatra. La moyenne des notes attribuées est 4,23 sur 5. Les partenaires sont donc satisfaits de ce service. Plus que la moitié (55,4%) des partenaires ont donné la note maximum et 21,1% ont donné la note 4. Il y a toutefois 2,4% qui ont donné la note la plus basse 1.

♦ Sur les 166 partenaires qui ont donné une note, 140 ont accepté de justifier sa réponse.

- 121 réponses peuvent être regroupées comme satisfaites des formations. 58 partenaires ont utilisé le mot « bien », 11 partenaires ont utilisé le mot « satisfaisant », 12 partenaires ont trouvés que les formations sont enrichissantes, 11 partenaires ont dit que les formations ont apporté une éducation, quelques un ont évoqué que le transfert est clair et se rapproche de la réalité.

- 18 réponses peuvent être regroupées comme non satisfaites. Leurs raisons sont très disparates, certains trouvent la formation ennuyeuse, la discussion limitée et un partenaire dit que le formateur n'est pas compétent.

d- Relation avec le personnel de Vahatra

EV6-Relations avec le personnel de VAHA		
Moyenne = 4,34		
Médiane = 5,00		
Min = 1 Max = 5		
	Nb	% cit.
1	6	3,2%
2	3	1,6%
3	18	9,7%
4	54	29,0%
5	105	56,5%
Total	186	100,0%

♦ Tous les 186 partenaires interrogés ont donné une note sur leur impression par rapport à leur relation avec le personnel de Vahatra. La moyenne des notes attribuées est 4,34 sur 5. Les partenaires sont donc satisfaits de ce service. Plus que la moitié (56,5%) des partenaires a donné la note maximum et 29% ont donné la note 4. Il y a toutefois 3,2% qui ont donné la note la plus basse 1.

♦ Sur les 186 partenaires qui ont donné une note, 158 ont accepté de justifier sa réponse.

- 141 réponses peuvent être regroupées comme satisfaites de la relation avec le personnel. Les raisons que les partenaires ont donné sont : 33 partenaires utilisent le mot « satisfaisant », 59 réponses disent que les membres du personnel de Vahatra sont accueillants, 12 partenaires disent qu'ils n'ont pas de problèmes de relation avec le personnel de Vahatra, 10 partenaires trouvent qu'ils ont une bonne relation avec le personnel.

- 12 réponses peuvent être jugées non satisfaites. Leurs raisons sont : certains membres du personnel montrent de la méchanceté (3 réponses), les animateurs ne sont pas assez disponibles pour les écouter (2 réponses), les visites à domiciles trop fréquentes ne sont pas appréciées (2 réponses)

e- Accueil à l'agence

EV7- Accueil des agences VAHATRA		
Moyenne = 4,45		
Médiane = 5,00		
Min = 1 Max = 5		
	Nb	% cit.
1	3	1,6%
2	5	2,7%
3	16	8,6%
4	43	23,2%
5	118	63,8%
Total	185	100,0%

♦ 185 partenaires sur les 186 interrogés ont donné une note sur leur impression par rapport à l'accueil dans les agences de Vahatra. La moyenne des notes attribuées est 4,45 sur 5. Les partenaires sont donc satisfaits de l'accueil. Une grande partie (63,8%) des partenaires ont donné la note maximum et 23,2% ont donné la note 4. Il y a toutefois 1,6% qui ont donné la note la plus basse 1.

♦ Sur les 185 partenaires qui ont donné une note, 150 ont accepté de justifier sa réponse.

- 127 réponses peuvent être regroupées trouvant les personnels de l'agence accueillant. Les raisons qu'ils ont donnés sont : 38 réponses utilisent le mot même «accueillant», 41 réponses utilisent le mot «bien»; 19 partenaires disent que le personnel de l'agence sont sympathiques et chaleureux.

- 5 réponses ne sont pas satisfaites de l'accueil à l'agence. Les raisons donnés par ces partenaires sont : 5 réponses reprochent les réactions des agents, ils disent que certains sont irritables, les agents sont trop stricts et d'autres n'ont pas de respect envers les partenaires. 2 partenaires disent qu'ils ont peur d'aller à l'agence, un partenaire évoque l'inconvenance de la longue attente avant être reçu.

f- Montant de prêts octroyés

EV8- Montant des prêts octroyés		
Moyenne = 3,69		
Médiane = 4,00		
Min = 1 Max = 5		
	Nb	% cit.
1	4	2,2%
2	25	13,4%
3	52	28,0%
4	48	25,8%
5	57	30,6%
Total	186	100,0%

♦ Tous les 186 partenaires interrogés ont donné une note sur le montant de prêts octroyés par Vahatra. La moyenne des notes attribuées est 3,69 sur 5. Les partenaires sont donc moyennement satisfaits du montant de prêts octroyés. 30,6% des partenaires ont donné toutefois la note maximum, 25,8% ont donné la note 4, 28% ont donné la note 3. Il y a toutefois 2,2% qui ont donné la note la plus basse 1.

♦ Sur les 186 partenaires qui ont donné une note, 158 ont accepté de justifier sa réponse.

- 41 réponses peuvent être regroupées comme satisfait du montant de prêt octroyé. 23 partenaires ont utilisé le mot «satisfaisant» pour expliquer leurs réponses; 7 partenaires disent que le montant octroyé leur a permis de réaliser le projet pour lequel ils ont fait la demande; 6 partenaires ont utilisés le mot « bien ».

- 78 réponses peuvent être regroupées comme non satisfaites du montant du prêt octroyé. La raison qu'ils ont donnée à l'unanimité est que le montant du prêt octroyé est limité et ne suffit pas à couvrir le projet de la demande de crédit.
- 39 réponses peuvent être regroupées comme moyennement satisfaites du prêt octroyé. 30 partenaires ont utilisé le mot «moyen» pour juger le montant octroyé; 4 réponses évoquent que le montant est réduit, mais permet de faire des activités.

342- Suggestions donnés par les partenaires

a- Suggestions d'amélioration

Après l'évaluation de Vahatra, les partenaires ont été sollicités d'apporter des suggestions d'améliorations des services.

172 suggestions ont été recueillies. Ils sont regroupés comme suit par ordre de nombre de répétition de réponses décroissantes :

♦ Réviser les conditions de prêts :

- Accorder plus de prêt à certaine catégorie d'activité
- Approuver sans d'autres conditions le prochain prêt aussitôt que le premier est bien remboursé
- Tenir compte du projet des partenaires pour décider du montant de prêt
- Accepter un remboursement mensuel au lieu de par semaine

♦ Améliorer la relation et la communication :

- Améliorer la communication interpersonnelle : le personnel devrait éviter de hausser le ton et de dénigrer les partenaires. Le personnel devrait faire des efforts pour comprendre la situation des partenaires avant jugement
- améliorer la qualité de service : diminuer la durée entre la demande et l'obtention du retrait
- faire connaître beaucoup plus Vahatra et ses activités au grand public

♦ Améliorer les conditions d'épargne

- Faciliter le retrait de l'épargne
- Expliquer à l'avance l'épargne volontaire
- Permettre l'utilisation de l'épargne pour assurer le remboursement
- Permettre l'utilisation de l'épargne à augmenter le fonds de l'activité
- Ne plus exiger d'épargne que quand l'activité tourne bien

♦ Accorder des subventions

- Octroyer des subventions au nécessiteux
- Subventionner l'achat de matériels de production

b- souhait de nouveaux services

Les partenaires ont été aussi interrogés sur leur souhait de nouveaux services que Vahatra pourrait offrir.

103 propositions sont données ; elles sont regroupées comme suit par ordre de répétition de réponses décroissantes :

♦ Elargir les gammes de formations proposées :

- Cours d'informatique
- Cours de langue
- Alphabétisation
- Pâtisserie
- Hôtellerie
- Menuiserie
- Coupe et couture

♦ **Elargir le type de crédit**

- Accorder les crédits pour l'élevage et la culture
- Accorder le crédit habitat (construction et achat)
- Accorder l'achat de pousse - pousse à crédit

♦ **Améliore l'appui social**

- Offre de travail
- S'occuper des enfants errants
- Sport

♦ **Rechercher des débouchés pour les partenaires**

- Recherche de clients pour permettre aux partenaires d'augmenter leur production (nouveau marché)

4- Conclusion

En résumé, l'étude d'impact du Programme Vahatra a été basée sur une étude quantitative à partir d'échantillon de partenaires. L'échantillon est composé de 186 partenaires. Il respecte le profil de la population totale par rapport à 4 critères : Agence, Genre, Catégorie et Statut.

Un échantillon témoin a été constitué pour comparer la situation des bénéficiaires par rapport à des personnes non attributaires des actions de Vahatra.

L'enquête sur terrain a atteint les objectifs fixés de 186 partenaires et de 70 témoins.

Le traitement des données sur le logiciel Sphinx a permis de faciliter l'analyse statistique des données en procédant par une comparaison des situations avant premier prêt à 2008, à l'étude des progressions individuelles et l'observation des liens qui peuvent exister entre les différents variables.

Les résultats de l'étude ont permis de ressortir les points suivants :

1- Typologie des partenaires du Programme Vahatra.

Les partenaires du Programme Vahatra sont constitués principalement de femmes. Ces partenaires ont une moyenne d'âge de 40 ans et ont en général un niveau d'étude moyen.

La taille moyenne du ménage d'un partenaire est de 4,82.

Plus la moitié des partenaires exercent leur activité en «auto emploi informel». Le type d'activité qu'ils pratiquent le plus est «l'achat / revente». Ils n'ont pas souvent de local permanent mais sont des marchands ambulants. Les partenaires sont souvent aidés par leur conjoint dans leur activité.

Le revenu moyen d'un partenaire du Programme Vahatra est de 285,19 MAr. Leur affiliation à Vahatra a permis à 73,7 % d'entre eux d'augmenter leur revenu entre leur premier prêt et 2008.

Les partenaires adhèrent à Vahatra principalement pour pallier à un besoin financier. Les partenaires sont en majorité entre leur 3^{ème} et 6^{ème} prêt, la valeur moyenne du total de crédit obtenu par un partenaire est de 561,08 MAr.

Au moins de décembre 2007 (date d'établissement de la liste des partenaires à enquêter), 67,7% des partenaires sont «clôturés». Les principales raisons évoquées comme cause de l'arrêt de l'activité de crédit sont : en faire mais plus tard, un problème de rentabilité de l'activité, mais certains n'ont plus besoin de crédits. Les partenaires ayant atteint le plafond de prêt sont orientés vers d'autres IMF entre autre l'OTIV.

2- Impact sur les activités des partenaires

Pour aider les partenaires à réussir l'utilisation du prêt obtenu dans leur activité, le Programme Vahatra dispense en accompagnement des conseils formation. Ils se rapportent généralement sur 3 thèmes : attitude commerciale et tenue de compte, budget familial et épargne, entrée dans le secteur formel.

La majeure partie des partenaires suit les conseils donnés, surtout en matière de fidélisation des clients. La tenue de comptabilité n'est encore entrée dans l'habitude des partenaires malgré leur conviction de son utilité.

Après leur adhésion à Vahatra, la moyenne des dépenses d'activités des partenaires a augmenté. En réponse, la moyenne du chiffre d'affaire mensuel a aussi augmenté, ainsi que la moyenne du bénéfice net mensuel des partenaires. En général, les partenaires «en cours» obtiennent une plus importante augmentation du bénéfice net mensuel que les partenaires «clôturés».

Suivant la perception des partenaires, la moitié d'entre eux trouve que leur niveau d'activité a augmenté, quelques uns ont trouvé que la diversification de leur activité est aussi en augmentation, ainsi que leur niveau de liquidité. Mais en général, le nombre de personnes travaillant pour l'activité reste pareille qu'avant.

Le quart des partenaires ont rencontré des problèmes dans leur activité, à cause de vente à crédit non récupéré ou à cause d'une mauvaise gestion.

3- Impact social sur la vie du ménage

Les partenaires du Programme Vahatra sont principalement locataires de leur habitat, la valeur moyenne de leur loyer a légèrement augmenté entre leur premier prêt et 2008.

La majeure partie des maisons des partenaires sont en briques. Elles ont en général 2,08 pièces. Les latrines sont souvent communes. Le type d'éclairage le plus utilisé par les partenaires à leur domicile est l'électricité. Les partenaires puisent leur eau aux bornes fontaines payantes de la Commune Urbaine.

Les partenaires du Programme Vahatra sont satisfaits de la quantité et de la qualité de leur alimentation. Entre leur premier prêt et 2008, les dépenses mensuelles de nourriture des partenaires ont doublé.

Avant même leur adhésion à Vahatra, les partenaires avaient déjà l'habitude de vacciner leurs enfants et à pratiquer le planning familial. Leurs dépenses mensuelles de santé ont connu une augmentation exponentielle entre leur premier prêt et 2008.

L'hygiène domestique, corporelle et vestimentaire ne s'est pas beaucoup améliorée entre leur premier prêt et 2008.

Leur adhésion à Vahatra a permis aux partenaires d'assurer des dépenses de collectivité s'ils n'ont pas eu cette capacité avant leur premier prêt.

Toutefois, même s'ils ne sont pas nombreux, le nombre de partenaires qui déclarent avoir des problèmes sociaux sont en augmentation entre Avpp et 2008. Les principaux problèmes évoqués sont l'alcoolisme, le non respect du foyer par le conjoint et les jeux du hasard. Certains ménages ont aussi des problèmes d'argent.

4- Impact économique sur la vie du ménage

La capacité d'épargne des partenaires du Programme Vahatra s'est améliorée entre leur premier prêt et 2008. La moyenne du montant total de leur épargne a augmenté de 4 fois. Le nombre a doublé. Les partenaires les font principalement pour faire face aux imprévus et pour préparer l'avenir.

La valeur moyenne des actifs des partenaires a augmenté entre leur premier prêt et 2008. L'amélioration de leur revenu a permis aux partenaires d'acquérir en général un téléphone, une radio et des animaux d'élevage.

5- Evaluation du Programme Vahatra par les partenaires

Les partenaires sont en général satisfaits des services offerts par le Programme Vahatra.

Un certain nombre de partenaires ont toutefois évoqué des raisons d'insatisfaction :

- Par rapport au service prêt, l'échéancier par semaine est trop courte et rend difficile le remboursement.
- Pour le service épargne, la période de débloqué de l'épargne ne convient pas systématiquement au besoin des partenaires.
- Sur les conseils et formations donnés, une infime partie des partenaires trouvent les formations ennuyeuses et les formateurs incompetents
- A propos de la relations entre partenaires et personnel du Programme, certains partenaires trouvent que le personnel n'est pas toujours à l'écoute de leur problèmes et montre une sévérité excessive.

Compte tenu de leurs remarques, les partenaires ont apporté des suggestions d'amélioration des services. Elles tournent autour de :

- Révision de la condition de prêts
- Amélioration de la communication interpersonnelle du personnel
- Amélioration des conditions d'épargne
- Proposer des subventions au plus nécessiteux.

Les partenaires ont souhaité de nouveaux services comme : l'élargissement de la gamme de formation et de type de crédit. L'amélioration de l'appui social et la recherche de débouchés pour les partenaires.

Les Recommandations.

Bien que des efforts réels aient été apportés par FORMAGRI dans la mise en œuvre de cette Etude d'Impact, il est indéniable que parvenir à l'obtention de résultats fiables requiert la synchronisation de paramètres endogènes et exogènes de tous les intervenants du système. Toujours est-il que les grandes tendances de l'Etude laissent présager d'ores et déjà des lendemains meilleurs, non seulement pour les Partenaires de Vahatra mais surtout pour l'Organisation elle-même. Il est sans conteste logique d'affirmer que l'intervention de Vahatra dans le processus d'amélioration des conditions de vie et l'incitation des personnes à faibles revenus à la création d'activités rémunératrices s'allie aux grandes orientations nationales de lutte contre la pauvreté.

Les résultats sont formels quant à la pertinence et la viabilité de l'action de Vahatra. L'on oserait même avancer de réelles prédispositions à la pérennité.

Seulement, quelques points méritent toutefois d'être soulignés. Compte tenu du caractère social, économique et «humanitaire» du Programme, FORMAGRI voudrait orienter sa réflexion vers une analyse objective des «doléances» émises par les Partenaires ci-dessus évoquées car quoi qu'il en soit, Vahatra restera le dernier rempart pour statuer sur l'envergure de chaque problème, de déterminer les solutions les mieux appropriées, dont la seule voie sera pour elle, l'étude du cas par cas.

FORMAGRI, consciente de actions que Vahatra a pu entreprendre auprès des populations les plus défavorisées de la Ville d'Antsirabe ne peut que féliciter vivement son initiative d'appui et de soutien indispensable à la survie et à l'amélioration des conditions existantes dans ses zones d'intervention.