

**BURKINA FASO**

Unité – Progrès - Justice.

Ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique  
(MAH)



**REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE**

Coopération Allemande au Développement



Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung

## Programme de Développement de l'Agriculture

---

**EVALUATION DES IMPACTS DES FORMATIONS BUS POUR  
LA PROMOTION DE L'ENTREPRENARIAT EN VUE D'UNE  
AMELIORATION DE LA COMPETITIVITE DES ACTEURS DES  
CHAINES DE VALEUR AJOUTEE**

**RAPPORT FINAL INTERGRANT  
L'ANALYSE DU GENRE**

**Aly OUEDRAOGO  
Jim Housséini ZONGO**

**Mai 2012**

## TABLE DES MATIERES

---

<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	<b>3</b>
<b>LISTE DES ILLUSTRATIONS</b> .....	<b>4</b>
<b>I. INTRODUCTION</b> .....	<b>5</b>
<b>II. EXECUTION DE LA MISSION</b> .....	<b>8</b>
2.1    EQUIPE DE LA MISSION.....	8
2.2    APPROCHE METHODOLOGIQUE.....	8
<b>III. RESULTATS DE L'EVALUATION</b> .....	<b>14</b>
3.1    LES CHANGEMENTS INTERVENUS CHEZ LES PERSONNES FORMEES .....	14
3.2    LES EFFETS ET IMPACTS INDUITS PAR LES FORMATIONS BUS.....	22
3.3    INCIDENCE DE LA MISE EN ŒUVRE DU PLAN D' ACTIONS SUR LES EFFETS ET IMPACTS INDUITS .....	27
<b>IV. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS</b> .....	<b>28</b>
<b>ANNEXES</b> .....	<b>30</b>
ANNEXE 1 : TERMES DE REFERENCES DE LA MISSION.....	31
ANNEXE 2 : ECHANTILLON D'ENQUETE.....	38
ANNEXE 3 : QUESTIONNAIRE D'ENQUETE .....	40

## LISTE DES TABLEAUX

---

Tableau N°1	Composition de l'échantillon initial d'enquête	Page 9
Tableau N°2	Répartition géographique par genre de l'échantillon	Page 10
Tableau N°3	Ecart d'échantillonnage	Page 10
Tableau N°4	Répartition géographique par genre de l'échantillon avéré	Page 10
Tableau N°5	Répartition de l'échantillon par filière et par maillon	Page 11
Tableau N°6	Situation des personnes ayant mis des outils de gestion en place	Page 14
Tableau N°7	Situation d'utilisation d'outil de gestion par CVA/maillon et par sexe	Page 15
Tableau N°8	Situation des personnes déclarant avoir changé positivement de comportement	Page 16
Tableau N°9	Confirmation des déclarations des personnes enquêtées par rapport au changement de leur comportement	Page 16
Tableau N°10	Evolution du Chiffre d'Affaire des personnes enquêtées selon le genre	Page 19
Tableau N°11	Appréciation de l'évolution positive de la Marge Brute par les enquêtés	Page 20
Tableau N°12	Evolution positive de la Marge Brute par filière et par maillon	Page 21
Tableau N°13	Situation d'utilisation d'outil de gestion par CVA/maillon et par sexe	Page 23

## LISTE DES ILLUSTRATIONS

---

Figure 1 :	Graphique 1 : Evolution du marché	Page 15
Figure 2 :	Graphique 2 : Résultats de l'évaluation du niveau de croissance du chiffre d'affaire	Page 17
Figure 3 :	Graphique 3 : Résultats de l'évaluation du niveau de chute du Chiffre d'Affaire	Page 18
Figure 4 :	Graphique 4 : Résultats du sondage des personnes enquêtées par rapport à leur appréciation de l'évolution de la Marge Brute	Page 19

# I. INTRODUCTION

---

## 1.1 Contexte et justification

Le Programme Développement de l'Agriculture (PDA) est un Programme de la coopération germano-burkinabé qui a comme objectif global de contribuer à accroître durablement les revenus, et à améliorer la base alimentaire des populations rurales des régions de l'Est et du Sud-ouest ainsi que de la province de la Sissili.

Convaincu que la promotion d'une agriculture orientée vers l'économie de marché appelle la qualification et la promotion de l'esprit et de l'action d'entreprise chez les producteurs et productrices agricoles, le PDA a opté de soutenir cette conscience chez les acteurs des filières promues par le Programme. Dans cette perspective, un projet pilote de formation s'appuyant sur la méthodologie et les modules de formation « B|U|S » (Bauern Unternehmer Schulung) a été initié depuis 2008.

Ce processus vise à améliorer les capacités de gestion entrepreneuriale des acteurs des filières afin qu'ils conduisent avec succès leurs entreprises (de production, de transformation et de commercialisation) au plans technique et social. Deux (02) niveaux sont principalement concernés :

- Les aspects technico-financiers qui visent à assurer le succès de l'entreprise ;
- La confiance en soi orientée vers le renforcement de la personnalité individuelle de l'entrepreneur.

Courant la période allant de décembre 2008 à décembre 2009, la stratégie développée par le PDA en vue d'atteindre les objectifs ci-dessus cités a permis de constituer un réseau de 44 formateurs B|U|S qui ont formé plus 3 400 acteurs des Chaîne de Valeur Ajoutée (CVA).

Après plus de trois (03) années de mise en œuvre du processus des formations B|U|S, le PDA est intéressé à cerner les effets et impacts produits chez les premiers bénéficiaires en termes de retombées économiques et sociales : amélioration de la qualité des produits, développement et positionnement de nouveaux produits sur le marché, accroissement des quantités vendues et des revenus, amélioration des rapports avec les tiers, ...

La présente mission d'évaluation a été commanditée afin de mesurer au niveau des filières promues par le PDA au Burkina Faso, les impacts des formations BUS sur les entreprises, les individus et les familles.

## 1.2 Objectifs de la mission

Tel que définis dans les termes de référence de la mission, l'objectif principal de cette étude est de mesurer, au niveau des filières promues par le PDA au Burkina Faso, les impacts des formations BUS sur les entreprises, les individus et les familles.

L'évaluation se concentre sur les personnes ayant bénéficié des formations BUS avant la fin de l'année 2009 ; toute chose qui permettra d'apprécier chez ces derniers, l'évolution de leurs performances deux ans après.

Spécifiquement, il s'agit de :

- Mesurer l'impact économique à travers une comparaison des revenus (journalier, hebdomadaire ou mensuel par entreprise ou par personne, par famille) avant et après les formations sur les modules A et B du BUS;

- Mesurer l'impact social en faisant une évaluation des changements de comportement sur le plan relationnel entre le formé avec les membres de sa famille, avec ses collaborateurs, ses clients, ses voisins.... ;
- Mesurer les changements intervenus au niveau de l'entreprise (changement d'activités, changement au niveau des produits, au niveau des investissements, les étapes parcourues par l'entreprise depuis la formation, le bilan économique....) Il s'agira également de faire ressortir les changements au niveau de l'entreprises à la suite des formations BUS et les changements produits au niveau de l'entreprise par d'autres facteurs (prix du marché,...) ;
- Mesurer l'orientation sur le marché à travers les changements intervenus (au niveau des clients, la situation des points de vente,...) ;
- Indiquer l'utilisation des revenus supplémentaires (impact à moyen terme) ;
- Mesurer l'impact sur la famille et éventuellement sur le village (économique et social) à travers une comparaison entre la situation antérieure et celle actuelle ;
- Evaluer l'impact concernant l'évolution des conditions des femmes ayant suivi la formation ;
- Evaluer la durabilité des changements produits.

### 1.3 Résultats attendus

En terme de résultats, il est attendu de la présente mission d'évaluation, la mise à la disposition du PDA, des informations qualitatives et quantitatives fiables sur :

- Les changements intervenus dans la gestion de l'entreprise de chaque formé interviewé, dans ses relations avec ses collaborateurs au sein de l'entreprise, avec les partenaires commerciaux et au sein de la famille ;
- Les changements intervenus au niveau du formé dans ses rapports avec le marché (situation sur le plan de la clientèle, recherche et positionnement sur le marché,...) ;
- Les changements économiques enregistrés par chaque formé rencontré en terme d'augmentation de revenu ;
- Les impacts des avancées économiques sur la situation de l'entreprise, sur les conditions de vie du ou de la formé (e) de sa famille et éventuellement de sa localité (village) à travers une analyse de l'utilisation des revenus supplémentaires.
- L'impact des formations BUS sur l'amélioration des conditions économiques et sociales (relations familiales) des femmes et leurs contributions dans la promotion des filières appuyées par le PDA.
- Les éléments de durabilité des changements produits par les formations BUS.

### 1.4. Public cible

Le public concerné par la présente mission se constitue d'hommes et de femmes ayant suivi les formations BUS dans la période allant jusqu'en fin 2009, et exerçant au niveau des maillons production, transformation ou commercialisation dans les filières Anacarde, Manioc, Riz ou Sésame.

Dans le cadre de la collecte d'informations, la zone opératoire d'investigations a concerné les régions et localités ci-après qui, courant la période ciblée (décembre 2008 à décembre 2009) ont abrité des formations BUS :

- ❖ la région du Sud-ouest (Banlo, Batié, Djigoué, Kampti et Midebdo) ;
- ❖ la région de l'Est (Fada N'Gourma et Diabo) ;

- ❖ la région des cascades (Banfora) ;
- ❖ la région des hauts-bassins (Orodara) ;
- ❖ la région du centre (Ouagadougou).

## II. EXECUTION DE LA MISSION

---

### 2.1 Equipe de la mission

La mission a été conduite par une équipe de deux consultants : Aly OUEDRAOGO et Housséini Jim ZONGO.

Titulaire d'un diplôme d'Ingénieur Agronome, Aly OUEDRAOGO capitalise une expérience professionnelle de 19 ans. Spécialiste en approche participative, il possède des compétences avérées en ingénierie de formation. Durant son cursus professionnel, il a eu à conduire plus d'une dizaine de missions d'évaluation dont plus de la moitié portait sur des programmes de renforcement de capacités. Au titre de ces missions, deux ont été effectuées pour le compte du PDA. Dans le cadre de la présente étude, le rôle de chef de mission lui a été assigné.

Le consultant associé au premier dans le cadre de cette mission, Jim Housséini ZONGO est Ingénieur Agroalimentaire avec 13 ans d'expériences professionnelles dans l'accompagnement des organisations et entreprises agricoles et agroalimentaires en matière de technologie, de qualité et de commercialisation des produits. Par ailleurs, il est un auditeur qualité certifié ISO 9001 et possède des compétences et d'énormes expériences en ingénierie de la formation.

En fin 2009, les deux consultants ont ensemble collaboré dans le cadre de la première évaluation des Formations BUS initiée par le PDA en vue d'apprécier la perception des personnes formées par rapport à l'approche ainsi que les effets induits dus aux connaissances acquises.

### 2.2 Approche méthodologique

#### 2.2.1 Démarche générale

La démarche méthodologique utilisée pour mener la présente étude d'évaluation comporte quatre (04) principales étapes allant de la préparation à la production du rapport finale.

#### **Etape 1 : Préparation de la mission**

Cette étape a comporté les activités suivantes :

##### **❖ Rencontres de cadrage**

Le 11 avril 2012 s'est tenue dans les locaux du PDA/GIZ, une rencontre de travail entre deux représentants du Projet et les consultants commis à l'exécution de la mission. Cette séance qualifiée de cadrage visait d'une part, à établir une compréhension commune des objectifs de l'évaluation et des résultats attendus de la mission par les deux parties, et d'autre part, à échanger autour des modalités pratiques d'exécution. La rencontre a ainsi permis de s'accorder sur l'organisation générale de la mission et l'orientation visant à établir l'échantillon d'enquête. Elle a également été l'occasion pour les consultants d'entrer en possession de la documentation y afférente (Fiches individuelles des formés, manuels du formateur et fiches de travail sur les modules BUS A et B, rapports de formation, rapports d'études réalisées, listes des participants aux différentes sessions organisées en 2008 et 2009, ...).

❖ **Finalisation de la méthodologie de travail et élaboration des outils de collecte des données.**

L'exploitation approfondie des documents disponibles a permis à l'équipe de la mission de se familiariser davantage avec le concept de la formation BUS ainsi que ses éléments de contenu et méthodes/outils d'une part, et de mieux s'informer sur la situation des personnes formées ainsi que des résultats disponibles sur le sujet d'autre part.

L'éclairage apporté par la séance de cadrage et la revue documentaire a permis aux consultants d'affiner la démarche méthodologique et de concevoir les instruments d'exécution de la mission (questionnaires d'enquête et canevas d'analyse). Les résultats de ce travail de conception ont été présentés à l'équipe du PDA qui a suggéré des amendements visant à améliorer les outils de collecte de données. L'occasion de la séance de travail convenue à cet effet a également été mise à profit pour s'accorder sur l'agenda et organiser la logistique de la mission.

❖ **Echantillonnage**

Dans la perspective des investigations entrant dans le cadre de la mission, les consultants et l'équipe du PDA ont de commun accord convenu d'interroger un échantillon assez représentatif. Pour définir l'échantillon en question, les paramètres ci-après ont été considérés :

- **La répartition géographique des personnes formées.** Il s'agissait de s'assurer de couvrir les différentes localités ayant abrité la formation BUS avant fin 2009.
- **Le genre :** interroger à la fois des femmes, des hommes, des jeunes, et des vieux en veillant à la proportionnelle.
- **Filières et maillons :** tenir compte des quatre filières promues par le PDA ainsi que les différents maillons y afférant (production, transformation et commercialisation).

Sur la base de ces critères, et tenant compte du temps imparti à la mission, il a été convenu d'interroger un échantillon de 62 personnes ; ce qui représente une proportion de 10% de l'effectif total des formées avec une marge d'erreur d'environ 12%.

Les tableaux ci-après fournissent des informations sur la structure de l'échantillon.

**Tableau 1 : Composition de l'échantillon initial d'enquête**

Région	Personnes formées		Echantillons		
	Nombre	% Effectif	Nombre	% Effectif régional	% Echantillon
Sud Ouest	402	65%	<b>40</b>	10%	65%
Cascade	43	7%	<b>4</b>	10%	7%
H Bassins	45	7%	<b>5</b>	10%	7%
Est	40	6%	<b>4</b>	10%	6%
Centre	89	14%	<b>9</b>	10%	14%
<b>TOTAL</b>	<b>619</b>	-	<b>62</b>	-	<b>10%</b>

**Tableau 2 : Répartition géographique par genre de l'échantillon**

Région	Localité	Nombre	Composition échantillon		Taux sexospécifique	
			H	F	%H	%F
Sud-Ouest	Batié	14	6H	8F	43%	57%
	Banlo	2	1H	1F	50%	50%
	Kampti	5	3H	2F	60%	40%
	Dijigoué	4	3H	1F	75%	25%
	Medebdo	15	8H	7F	53%	47%
Cascade	Banfora	4	2H	2F	50%	50%
H Bassins	Orodara	5	3F	2H	60%	40%
Est	Fada	2	1F	1H	50%	50%
	Diabo	2	1H	1F	50%	50%
Centre	Ouaga	9	0H	9F	0%	100%

**Tableau 3 : Ecart d'échantillonnage**

Région	Personnes formées		Echantillon initial		Echantillon avéré(*)	
	Nombre	% (**)	Nombre	% (***)	Nombre	% (***)
Sud Ouest	402	65%	40	10%	28	7%
Cascade	43	7%	4	10%	4	10%
Hauts Bassins	45	7%	5	10%	5	10%
Est	40	6%	4	10%	4	10%
Centre	89	14%	9	10%	8	9%
<b>TOTAL</b>	<b>619</b>	<b>-</b>	<b>62</b>	<b>10%</b>	<b>49</b>	<b>8%</b>

(\*) : Les circonstances terrain ont imposé une modification de l'échantillon initial (notamment dans les régions du Centre et du Sud-Ouest).

(\*\*) : Pourcentage par rapport à l'effectif total des personnes formées dans la région.

(\*\*\*) : Pourcentage par rapport à l'effectif de l'échantillon d'enquête

**Tableau 4 : Répartition géographique par genre de l'échantillon avéré**

Région	Localité	Nombre	Composition échantillon		Taux de répartition sexe spécifique	
			H	F	%H	%F
Sud-Ouest	Batié	8	4H	4F	50%	50%
	Banlo	2	2H	-	100%	0%
	Kampti	4	3H	1F	75%	25%
	Dijigoué	4	2H	2F	50%	50%
	Medebdo	10	4H	6F	40%	60%
Cascade	Banfora	4	1H	3F	25%	75%
H Bassins	Orodara	5	2H	3F	40%	60%
Est	Fada	2	1H	1F	50%	50%
	Diabo	2	1H	1F	50%	50%
Centre	Ouaga	8		8F	0%	100%
<b>TOTAL</b>		<b>49</b>	<b>20H</b>	<b>29F</b>	<b>41%</b>	<b>59%</b>

Tableau 5 : Répartition de l'échantillon par filière et par maillon

Filière	Maillon						Total	Pourcentage
	Production		Transformation		Commercialisation			
	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme		
Anacarde	10	0	0	2	0	0	12	24%
Manioc	3	0	0	14	0	1	18	37%
Riz	5	6	0	1	0	0	12	24%
Sésame	2	1	0	0	0	1	4	8%
Autres	0	0	0	3	0	0	3	6%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>49</b>	<b>100%</b>
<b>Pourcentage</b>	<b>41%</b>	<b>14%</b>	<b>0%</b>	<b>41%</b>	<b>0%</b>	<b>4%</b>		
	<b>55%</b>		<b>41%</b>		<b>4%</b>			

## **Etape 2 : Investigations sur le terrain**

En fonction de l'échantillon d'enquête initial validé, l'équipe de consultants s'est déployée sur le terrain en vue de rencontrer les personnes concernées pour collecter les informations utiles à l'analyse souhaitée.

La zone opératoire des investigations a concerné surtout les régions et localités ayant abrité des formations BUS en 2008 et en 2009. Il s'agit notamment de :

- ❖ la région du Sud-ouest (Batié, Kampti et Midebdo, Djigoué et Banlo) ;
- ❖ la région de l'Est (Fada N'Gourma et Diabo) ;
- ❖ la région des cascades (Banfora) ;
- ❖ la région des hauts-bassins (Orodara) ;
- ❖ la région du centre (Ouagadougou).

L'étape d'investigation sur le terrain a commencé par la région du Sud-Ouest avec le déploiement simultané des deux consultants. A l'issue de cette première étape, un consultant s'est déployé sur les régions des Cascades et des Hauts-Bassins pendant que l'autre s'est redéployé sur celles de l'Est et du Centre.

Afin de s'assurer de la concordance des instruments de collecte des données, la première journée de d'investigation dans la région du Sud-Ouest a été mise à profit par les consultants pour réaliser un pré-test du questionnaire. Cela leur a permis d'intégrer quelques amendements.

Dans chaque localité visitée, les consultants ont utilisé les instruments conçus à cet effet pour réaliser des entretiens avec les acteurs ci-après :

- Les personnes ayant reçu la formation BUS et figurant dans l'échantillon prédéfini.
- Des collaborateurs, clients ou membres de la famille des personnes formées faisant l'objet de l'enquête. L'entretien avec cette deuxième catégorie de personne vise surtout à recueillir leurs opinions sur les changements (relationnels) et l'évolution des activités du formés.

En plus des entretiens avec les catégories de personne ci-avant citées, les consultants ont procédé chaque fois que cela était possible à des observations directes sur :

- la situation des entreprises des promoteurs enquêtés (équipements disponibles, organisation et aménagement des lieux de travail, ...)
- les outils de gestion tenus par les promoteurs.

## **Etape 3 : Traitement des informations et production du rapport provisoire**

Au terme des investigations sur le terrain, l'équipe de la mission s'est employée à traiter l'ensemble des données collectées. Au regard des applications qu'offrent le logiciel Excel en lien avec les analyses souhaitées, celui-ci a été retenu pour le traitement. A ce titre l'approche suivante a été adoptée :

- ✓ Création d'une toile de traitement intégrant tous les paramètres à analyser pour entrer les informations collectées.
- ✓ Analyse intégrative des données en vue de produire des interprétations pertinentes en lien avec les objectifs de la mission.

Ce sont les résultats de ces analyses qui sont mis en cohérence dans le présent document qui fait office de rapport provisoire.

## Etape 4 : Intégration des amendements et production du rapport final

En interne, le staff du PDA a procédé à l'examen du rapport provisoire de l'étude et les amendements reversés à l'équipe de la mission. A la réception desdits amendements, les consultants ont d'abord rencontré la personne de référence de l'étude afin de s'assurer de la bonne compréhension des observations notifiées. Puis, ils sont investis à compléter les analyses en vue de produire le rapport définitif.

### 2.2.2 Difficultés rencontrées dans le cadre de la mission

L'exécution de la mission a été influencée par quelques difficultés dont on retiendra essentiellement :

- ✓ La difficulté à reconstituer la situation de référence concernant la période d'avant formation des promoteurs d'entreprise retenues dans l'échantillon d'enquête. Cette situation résulte du fait que les personnes formées n'avaient pas pris le soin de capitaliser par écrit les éléments technico-financiers se rapportant à l'exploitation de leurs entreprises. Or, la fiche d'information individuelle établie pour chaque participant lors des formations ne renseignait pas suffisamment sur cette situation. Afin de disposer des données relatives à cette période, il a fallu se référer à la mémoire des personnes enquêtées ; toute chose qui n'était pas toujours aisée.
- ✓ La difficulté à accéder aux outils de gestion que certaines personnes enquêtées déclarent utiliser n'a pas toujours permis de renseigner la section du questionnaire consacré à la vérification de la qualité de la tenue de ces documents en question. Plusieurs raisons dont entre autres celles-ci-dessous évoquées expliquent cette situation :
  - Les personnes interviewées n'ont pas toujours été trouvées à des endroits (domicile où lieu de travail) où ces documents étaient à leur portée.
  - Certaines personnes ont expliqué que du fait de leur situation d'illettrisme, elles ont opté de faire tenir ces outils par des membres de leurs famille qui, malheureusement n'étaient pas toujours présents lors de l'interview.
- ✓ Le fait que les personnes interviewées ont le plus souvent été trouvées seules n'a pas toujours permis d'administrer le questionnaire avec un proche (parent ou collaborateur). Or cette section visait à fournir des éléments d'appréciation par rapport aux relations interpersonnelles et les changements de comportement chez ces dernières.
- ✓ La coïncidence du calendrier de la mission avec l'installation de la saison des pluies (surtout dans la région du Sud ouest) ainsi que des problèmes de communication pour la prise des rendez-vous (méconnaissance des contacts téléphoniques de certains et/ou défection du réseau) n'a pas permis de rencontrer certaines personnes figurant dans l'échantillon initial. C'est cela qui a donc contribué à réduire le champ d'investigation qui ne s'est pas étendu à la dimension souhaitée en termes d'effectif.

La conjugaison de ces facteurs entache la valeur des informations collectées et en conséquence, affecte la pertinence des analyses et la qualité des résultats.

### III. RESULTATS DE L'EVALUATION

En lien avec les objectifs de l'étude, les attentes énoncées par le PDA dans les termes de référence de la mission s'articulent autour de la disponibilité d'informations qualitatives et quantitatives fiables permettant d'appréhender :

1. Les changements intervenus chez les personnes formées en matière de :
  - gestion de leurs entreprises
  - relations interpersonnelles avec leurs collaborateurs, partenaires commerciaux, membres de sa famille et entourage
  - évolution de la situation de la clientèle et du positionnement sur le marché
  - évolution du niveau des revenus.
2. Les effets et impacts sur :
  - la situation économique des entreprises des personnes formées
  - les conditions de vie de ces dernières, de leurs familles et éventuellement de leurs communautés
  - l'amélioration des conditions économiques et sociales (relations familiales) des femmes et leurs contributions à la promotion des filières appuyées par le PDA.
3. Les éléments se rapportant à durabilité des changements produits par les formations BUS.

Afin de faciliter l'appréciation des avancées enregistrées en lien avec les principaux éléments ci-avant rappelés, la présentation des résultats de l'évaluation suivra le même schéma.

#### 3.1 Les changements intervenus chez les personnes formées

##### 3.1.1 Changements intervenus dans la gestion d'entreprise des formés

De l'évaluation, il ressort que suite à leur participation aux formations BUS, 23 personnes sur 49 soit 47% des promoteurs interviewés ont mis en place des outils simplifiés de gestion (cahiers d'enregistrement des dépenses et des recettes) leur permettant d'une part de mieux contrôler leurs dépenses et d'autre part, d'estimer les marges bénéficiaires. Le tableau ci-dessous dresse la situation d'utilisation d'outils de gestion dans les régions couvertes.

**Tableau 6 : Situation des personnes ayant mis des outils de gestion en place**

Région	Nombre de personnes interrogées	Nombre de personnes disposant d'outils de gestion opérationnelle	Taux
Cascade	4	2	50%
Centre	8	7	88%
Est	4	4	100%
Hauts Bassins	5	2	40%
Sud Ouest	28	8	29%
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>23</b>	<b>47%</b>

Bien que certains producteurs aient été enregistrés dans ce groupe, c'est beaucoup plus dans les maillons de la transformation et de la commercialisation que la pratique est surtout développée. Par ailleurs, on notera que dans 18% des cas, les promoteurs utilisant des outils formels de gestion ne procèdent pas toujours à l'enregistrement systématique des informations financières. Interrogées sur le motif, certaines personnes ont évoqué le fait que n'étant pas alphabétisées, elles ont confié cette tâche

à d'autres personnes (enfants scolarisés notamment) qui n'étaient pas toujours disponibles pour reporter les informations dans les cahiers conçus à cet effet.

**Tableau N°7 : Situation d'utilisation d'outil de gestion par CVA/maillon et par sexe**

Filière	Maillon	Effectif de réponses positives		Effectif de réponses négatives	
		Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Anacarde	Production	2	0	8	0
	Transformation	0	1	0	1
	Commercialisation	0	0	0	0
Manioc	Production	0	0	3	0
	Transformation	0	9	0	5
	Commercialisation	0	1	0	0
Riz	Production	4	0	1	6
	Transformation	0	1	0	0
	Commercialisation	0	0	0	0
Sésame	Production	2	1	0	0
	Transformation	0	0	0	0
	Commercialisation	0	1	0	0
Autres	Production	0	0	0	0
	Transformation	0	1	0	2
	Commercialisation	0	0	0	0
<b>Total</b>		<b>8</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>14</b>

Bien que certains producteurs aient été enregistrés dans ce groupe, il faut noter que la pratique est surtout développée chez les acteurs évoluant dans les maillons de la transformation et de la commercialisation qui sont en réalité l'apanage des femmes. Cela explique le fait qu'elles enregistrent les meilleurs résultats (15 femmes sur les 29) par rapport aux 8 hommes enregistrés.

Pour les 26 personnes soit 53% des enquêtés qui n'utilisent pas d'outils formels de gestion, l'analphabétisme a été cité comme étant le principal obstacle. Dans cette catégorie, on notera néanmoins que malgré leur illettrisme, la plupart des personnes ont une assez bonne connaissance de la structure des dépenses de leurs entreprises ; toute chose qui, dans une certaine mesure les aide dans la gestion de leurs affaires. Par ailleurs, il a été constaté chez les formatrices de manioc (en attiéké) à Ouagadougou, une pratique appelée "**taag-raogo**" (tracer de traits en langue mooré) qui leur permet de suivre les créances avec leurs clientes.

Pour ceux qui se rappellent toujours des éléments de contenu des formations BUS, "**l'analyse GAP**" a été évoquée comme principal enseignement ayant influencé leur attitude en matière de gouvernance des dépenses.

**En guise de conclusion sur la gestion d'entreprise des formés**

*Au regard des résultats de l'enquête, on peut conclure qu'à la faveur des formations BUS, la plupart des personnes formées ont compris l'importance de l'analyse financière en matière de gestion d'entrepreneuriat. Bien que l'illettrisme demeure un facteur limitant à la systématisation d'une comptabilité écrite, certains ont mis en place avec plus ou moins de succès, des outils d'enregistrement leur permettant à la fois de contrôler les charges d'exploitation et d'estimer leurs marges bénéficiaires.*

### 3.1.2 Changements intervenus dans les relations interpersonnelles

A travers l'enquête, 46 personnes sur les 49 interviewées soit 94% des promoteurs interviewés déclarent que le **“feed-back”** enseigné au cours de la formation BUS a positivement influencé leurs comportements et contribué à améliorer leurs rapports interpersonnels avec les autres (membres de la famille, collaborateurs, clients, voisins, ...). Le tableau suivant dresse la situation par région et selon le genre.

**Tableau 8 : Situation des personnes déclarant avoir changé positivement de comportement**

Région	Nombre de personnes interrogées			Personnes déclarant avoir changé positivement leur comportement			
	Homme	Femme	Total	Homme	Taux	Femme	Taux
Cascade	1	3	4	1	25%	3	75%
Centre	0	8	8	0	0%	8	100%
Est	2	2	4	2	50%	2	50%
Hauts Bassins	2	3	5	2	40%	3	60%
Sud-Ouest	15	13	28	15	54%	10(*)	36%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>29</b>	<b>49</b>	<b>20</b>	<b>41%</b>	<b>26</b>	<b>53%</b>

*(\*) Au Sud-Ouest, 3 femmes sur les 15 interrogées ne se sont pas clairement prononcées sur la question.*

Entre autres attitudes positives que ces personnes déclarent avoir développées, on retiendra principalement :

- l'ouverture au dialogue ;
- la capacité d'écoute des interlocuteurs ;
- la courtoisie et cordialité dans les rapports interpersonnels ; en particulier avec les clients ;
- la patience et la compréhension vis-à-vis des clients ;
- la délégation de responsabilités ;
- la contenance des impulsions.

Dans 51% des cas, les propos de ces promoteurs ont été confirmés par des proches (conjoint/conjointe, enfants, cousins, amis, voisins, employés, collaborateurs) interrogés à cet effet (cf. détail dans le tableau ci-après).

**Tableau 9 : Confirmation des déclarations des personnes enquêtées par rapport au changement de leur comportement**

Région	Nombre de personnes interrogées	Nombre de personnes ayant confirmé les déclarations des promoteurs enquêtés	Remarques
Cascade	4	2	Parfois, les personnes enquêtées ont été rencontrées dans des circonstances où il n'était pas toujours possible d'interroger des proches pour confirmer l'information.
Centre	8	2	
Est	4	0	
Hauts Bassins	5	5	
Sud Ouest	28	16	
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>25</b>	

L'équipe de la mission peut également corroborer ce fait à travers l'attitude positive qu'elle a constatée chez les promoteurs interviewés. Malgré effectivement le fait que certaines personnes aient pratiquement été surprises par la visite des consultants (alors qu'elles avaient un programme chargé), tous ont su se rendre disponibles et accepté avec courtoisie de se prêter à l'exercice. Par ailleurs, ceux qui ont accepté de partager leurs informations financières avec l'équipe sans complexe font ainsi preuve d'un esprit d'ouverture.

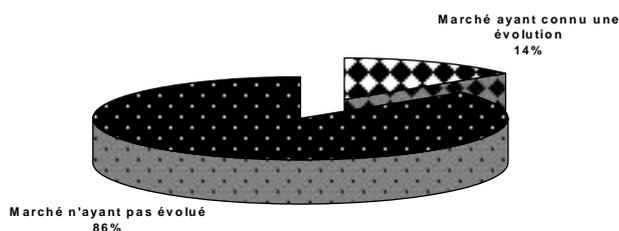
### ***En guise de conclusion sur les changements intervenus dans les relations interpersonnelles***

*L'enseignement du "feed-back" a permis à la grande majorité des personnes ayant bénéficié des formations BUS d'adopter des attitudes positives qui ont amélioré leurs relations interpersonnelles avec les autres.*

#### **3.1.3 Changements intervenus dans la situation du marché**

En matière de positionnement sur le marché, les résultats de l'analyse indiquent une faible évolution vers de nouveaux types de marché (cf. graphique ci-dessous).

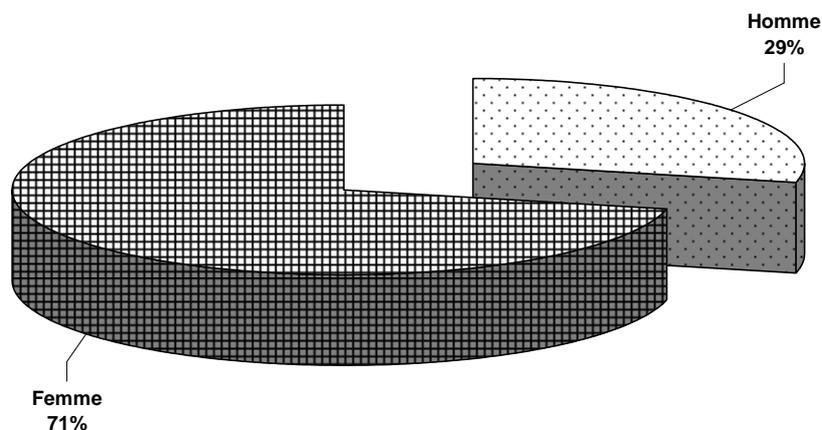
Graphique 1: Evolution du marché



L'interprétation du graphique montre que seulement 14% des personnes enquêtées (soit 7 sur l'effectif des 49) ont fait la conquête de nouveaux marchés dont 6 au niveau national et 1 (transformatrice du manioc en attiéké) vers l'extérieur du pays (au Niger en occurrence). Les 86% autres enquêtés sont restés sur le marché local.

Sur les 7 personnes qui ont conquis de nouveaux marchés, on enregistre 5 femmes dont la seule personne qui exporte son produit (attiéké) vers le Niger.

### Situation de l'évolution du marché selon le genre



Bien que restés sur leurs marchés locaux, beaucoup de promoteurs déclarent néanmoins qu'à la faveur de leur apprentissage dans le domaine de l'entrepreneuriat, ils ont adopté des attitudes positives qui favorisent la fidélisation leur clientèle. Par ailleurs, certains (en particulier les transformatrices et les restauratrices) ont su développer des initiatives multiformes (notamment ; l'amélioration de l'hygiène et de la qualité des produits ainsi que les efforts de marketing pour la recherche de nouveaux clients) dans le sens d'accroître leur portefeuille de clients.

Dans la région du Sud Ouest, les producteurs d'anacarde interviewés (représentant 20% de l'effectif de l'échantillon d'enquête) rapportent que ces dernières années, une grande quantité de leur production est achetée sur place par des commerçants en provenance de la Côte d'Ivoire et du Ghana. Cette situation influence les prix à leur faveur.

#### ***En guise de conclusion sur les changements intervenus dans la situation du marché***

*En termes de conquête de nouveaux types de marché, les chiffres enregistrés ne montrent pas une évolution très significative. Toutefois, on retiendra que certains éléments de l'apprentissage ont été mis à profit par beaucoup de personnes interviewées pour consolider leur positionnement au niveau des marchés locaux à travers la recherche et la fidélisation de la clientèle.*

#### 3.1.4 Changements intervenus au niveau des revenus

Les changements du niveau de revenus des personnes enquêtées sont appréhendés à travers deux paramètres à savoir : le chiffre d'affaire et la marge brute.

##### EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE

Les investigations ont permis d'établir les situations d'avant formation et actuelle du chiffre d'affaire de 34 personnes (représentant 69% de l'effectif de l'échantillon) dont 18 femmes et 16 hommes. Pour les personnes opérant dans les maillons de la transformation et de la commercialisation, l'évolution du chiffre d'affaire a été appréciée en considérant les ventes du principal produit. Concernant les producteurs, c'est la part des différents produits destinés au marché qui a été pris en compte dans l'évaluation du chiffre d'affaire.

Sur l'ensemble des entreprises dont la situation du chiffre d'affaire a été renseignée, 81% affichent une croissance par rapport à la situation d'avant formation. Entre autres motifs évoqués, les promoteurs de ce lot ont surtout cité la meilleure gouvernance des dépenses et l'accroissement de la clientèle. A l'opposé de ce premier groupe, le chiffre d'affaire a régressé chez 14% de l'effectif de l'échantillon.

Le tableau ci-dessous dresse la situation de l'évolution du Chiffre d'Affaire des personnes enquêtées.

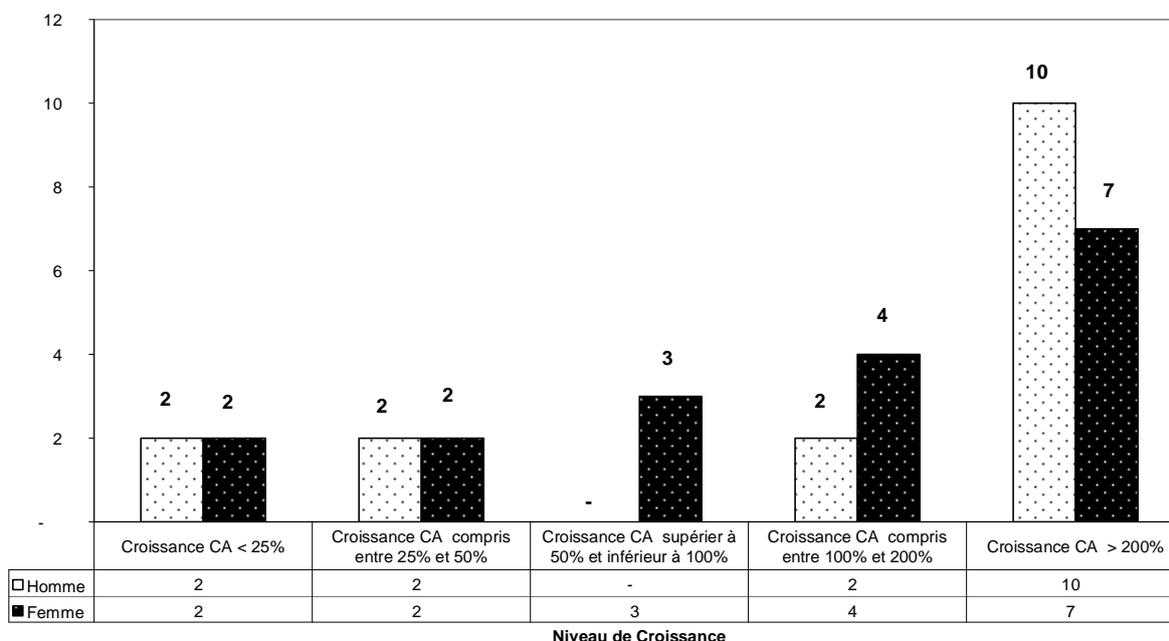
**Tableau 10 : Evolution du Chiffre d'Affaire des personnes enquêtées selon le genre**

Evolution du Chiffre d'Affaire selon le Genre	Effectif		Proportion par rapport à l'effectif échantillon		Proportion par rapport à l'effectif renseigné	
	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme
Chiffre d'Affaire positif	16	18	33%	37%	37%	42%
Chiffre d'Affaire négatif	3	5	6%	10%	7%	12%
Chiffre d'Affaire nul	0	1	0%	2%	0%	2%
Chiffre d'Affaire non renseigné	1	5	2%	10%		
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>29</b>	<b>41%</b>	<b>59%</b>	<b>44%</b>	<b>56%</b>

Sur l'ensemble des entreprises dont la situation du chiffre d'affaire a été renseignée 69%, soit 34 personnes dont 16 hommes et 18 femmes, affichent une croissance par rapport à la situation d'avant formation. Entre autres motifs évoqués, les promoteurs de ce lot ont surtout cité la meilleure gouvernance des dépenses et l'accroissement de la clientèle..

Le graphique ci-après fournit quelques détails sur le niveau de croissance du chiffre d'affaire des personnes enquêtées.

**Graphique du niveau de croissance du Chiffre d'affaire**



Ce graphique montre que chez la majorité des enquêtés ayant enregistré une augmentation du Chiffre d'affaire par rapport à la situation d'avant formation, la croissance notée est assez importante (allant du double à plus de 200%).

Au regard de la composition de l'effectif de l'échantillon avec 29 femmes sur un total de 49 enquêtés, on enregistre un taux assez intéressant de 62%, soit 18 femmes sur l'effectif de femmes ayant enregistré une croissance du chiffre d'affaire par rapport à la situation d'avant formation. Par ailleurs, on note que, sur les 18 femmes ayant enregistré une croissance du chiffre d'affaires, 11 sont parmi les personnes qui ont enregistré des taux de croissance supérieurs à 100%. Toutefois, on remarque qu'en numéraire, ces croissances ne sont pas très élevées au niveau de ces femmes, car les valeurs varient de 2 000 à 330 300 F CFA alors qu'au niveau des hommes ces valeurs vont de 15 000 à 2 812 500 F CFA. Cependant, ces faibles valeurs en numéraire au niveau des femmes pourraient s'expliquer par la faible taille de leurs activités généralement dominées par les maillons transformation et commercialisation.

#### EVOLUTION DE LA MARGE BRUTE

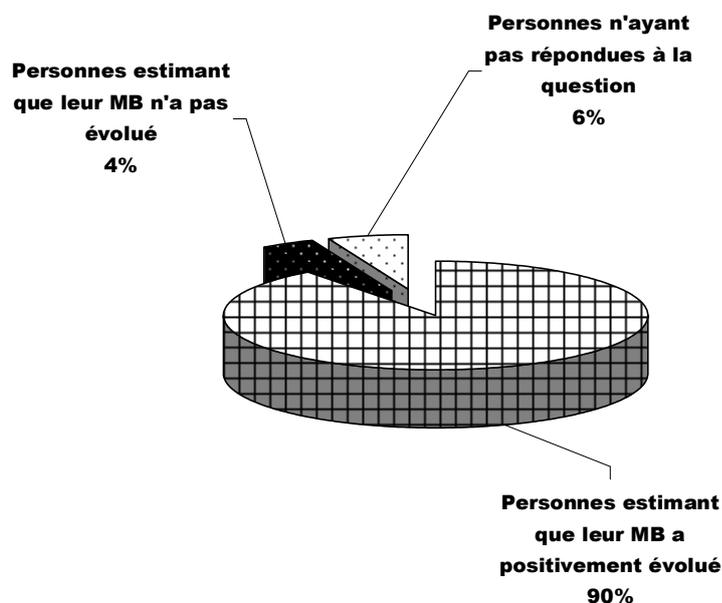
L'évolution de la Marge Brute a été appréhendée à travers une question directe adressée aux concernés.

Les tableaux et graphiques ci-après présentent les résultats du sondage.

**Tableau N°11 : Appréciation de l'évolution positive de la Marge Brute par les enquêtés**

Réponse à la question posée <i>%Suite à votre participation aux formations BUS, estimez-vous que vos marges bénéficiaires ont positivement évoluées ?+</i>	Nb. De réponses		
	Homme	Femme	Total
Réponse Affirmative	20	24	44
Réponse Négative	0	3	3
Non Renseigné	0	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>29</b>	<b>49</b>

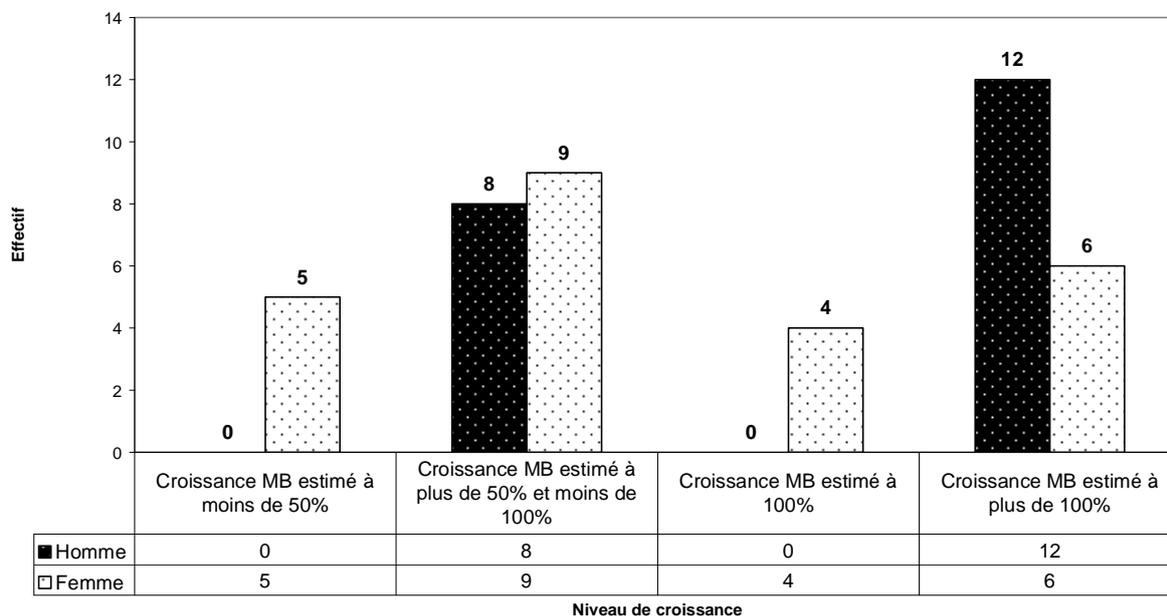
**Graphique 3 : Résultats du sondage des personnes enquêtées par rapport à leur appréciation de l'évolution de la Marge Brute**



Les résultats du sondage indiquent que plus de 90% de l'effectif de l'échantillon d'enquête estiment que leur Marge Brute a positivement évolué. Si l'on considère l'effectif masculin de l'échantillon, la quasi-totalité des personnes enquêtées se déclarent être dans cette situation. Chez les femmes, c'est 86% de leur effectif qui figure dans le lot où l'on observe une évolution positive de la marge brute.

Le graphique ci-après fournit plus de détails de l'appréciation du niveau de croissance de la Marge Brute par les personnes ayant répondu à la question par l'affirmative.

**Graphique d'appréciation du niveau de croissance de la marge brute par les personnes ayant répondues par l'affirmative**



Sur l'effectif des 45 personnes ayant répondu à la question par l'affirmative, presque la moitié (soit 10 femmes représentant 2/5<sup>ème</sup> de l'effectif féminin et 12 hommes représentant 3/5<sup>ème</sup> de l'effectif masculin) estime que le niveau de croissance de leur Marge Brute est supérieure à leur situation d'avant formation à plus de 100%. De l'avis de ces personnes, cette amélioration de la marge brute s'explique par l'application d'une meilleure organisation du travail, d'une bonne gestion et d'un changement de comportement après le bénéfice des formations BUS reçues.

La variation de la croissance de la Marge Brute enregistrée va de 113.500 à 1.615.000 F Cfa chez les hommes et de 500 à 136.850 F Cfa chez les femmes.

**Tableau N°12 : Evolution positive de la Marge Brute par filière et par maillon**

Filière	Maillon	Effectif
Anacarde	Production	10
	Transformation	2
	Commercialisation	0
Manioc	Production	3
	Transformation	10
	Commercialisation	2
Riz	Production	9
	Transformation	1
	Commercialisation	0
Sésame	Production	3
	Transformation	0
	Commercialisation	1
Autres	Production	0
	Transformation	3
	Commercialisation	0
<b>Total</b>		<b>44</b>

Sur l'effectif des 44 personnes ayant répondu à la question par l'affirmative, une moitié estime que le niveau de croissance de la Marge brute est d'environ 100% par rapport à la situation d'avant formation. L'autre moitié quant à elle pense que l'augmentation est sensiblement supérieure ou égale à la Marge Brute initiale compte tenue de l'augmentation fulgurante du coût des matières premières ou des intrants utilisés. Les détails de l'appréciation du niveau de croissance de la Marge Brute par les personnes figurant dans ce pool sont fournis par le graphique ci-dessous.

### **En guise de conclusion sur les changements intervenus au niveau des revenus**

*En terme de changements sur le niveau de revenu des personnes enquêtées, l'analyse comparative des situations financières d'avant formation et actuelle montre chez bon nombre de promoteurs, une évolution positive plus ou moins significative. Toutefois, on enregistre aussi des cas de régression imputables surtout aux aléas climatiques pour certains (cas des producteurs dont la production de beaucoup a lourdement chuté au cours de la campagne agricole 2011) et à l'augmentation du prix de la matière première sur le marché pour d'autres (cas des transformatrices de manioc).*

## **3.2 Les effets et impacts induits par les formations BUS**

Les résultats de l'évaluation révèlent que les formations BUS ont contribué à renforcer la vision et les capacités individuelles des bénéficiaires en matière d'entrepreneuriat. A des degrés divers, l'application certaines connaissances acquises a permis aux uns et les autres d'améliorer les performances de leurs entreprises et d'impacter positivement les résultats.

### **3.2.1 Effets et impacts sur les performances individuelles**

A l'unanimité, les personnes enquêtées estiment que d'une manière ou d'une autre, les formations BUS ont positivement influencé leurs capacités individuelles et plusieurs aspects de leurs personnalités tels que : la confiance en soi, la vision alternative, le sens de la responsabilité, l'esprit d'initiative, l'ouverture vis-à-vis des autres, ...

En termes d'acquisition de connaissances participant au renforcement de leurs capacités personnelles et à la promotion de leurs entreprises, 46 personnes sur 49 soit 94% de l'effectif de l'échantillon (dont la totalité de l'effectif masculin et 26 femmes soit 90% de l'effectif féminin) déclarent que leurs attentes initiales ont été entièrement (49%) ou partiellement (45%) satisfaites. Aux dires de ceux-ci, l'application des connaissances (que chacun par convenance personnelle a jugé pertinente) leur aurait permis d'enregistrer des succès importants sur le plan du développement personnel et d'accomplir des avancées significatives dans le sens de la réalisation de leurs objectifs. Parmi les personnes enquêtées, 93% soit 46 personnes dont 20 hommes et 26 sur 29 femmes estiment qu'en combinant plusieurs aspects de l'apprentissage, elles ont pu corriger des faiblesses personnelles qui, jadis inhibaient leurs ambitions et faisaient obstacle à la promotion de leurs affaires.

Au regard des différents témoignages enregistrés, on peut soutenir que dans une certaine mesure, les formations BUS ont impacté les performances individuelles des bénéficiaires avec des répercussions positives sur leur savoir faire et leur savoir vivre. Sur le plan des attitudes positives développées et jugées favorables au succès de l'entreprise, on retiendra principalement celles ci-après déclarées par la majorité des personnes enquêtées :

- la motivation et la confiance en soi (46 personnes soit 93% des enquêtées, dont 20 hommes et 26 femmes sur les 29)
- les responsabilités sociales et professionnelles (45 personnes soit 92 % des enquêtées, dont 26 femmes sur 29)

- la communication interpersonnelle et les rapports avec les autres (membres de leurs familles, les collaborateurs, clients, entourage, ...) et la sociabilité (46 personnes soit 94 % des enquêtées, dont 26 femmes sur 29).

### 3.2.2 Effets et impacts sur la situation économique des entreprises

Sur ce plan, les résultats de l'enquête révèlent que des progrès importants ont été accomplis dans plusieurs domaines du développement économique des entreprises évaluées.

#### Sur le plan de l'organisation du travail

La quasi-totalité des personnes enquêtées déclarent que les formations BUS ont positivement influencé leurs manières de travailler. Les éléments les plus souvent cités pour traduire cela sont : meilleure planification des activités, bonne organisation du travail et répartition des tâches au sein de l'entreprise, plus grande concertation des autres par rapport à la prise de décisions, plus grande délégation de responsabilités aux autres.

*Sachant qu'en matière de promotion d'entreprise, la planification et l'organisation du travail est un paramètre essentiel favorable à la réussite, on peut alors avancer que si les déclarations se rapportant aux pratiques évoquées sont avérées, cela aura certainement produit des répercussions positives sur les affaires.*

#### Sur le plan de la conquête du marché

En la matière, les acteurs des différentes filières opérant dans la transformation et la commercialisation et uniquement que des femmes ont, à des degrés divers entrepris des initiatives favorables incluant :

- des innovations pour améliorer la qualité et la présentation de leurs produits (25 femmes)
- l'adoption de pratiques d'hygiène pour mieux satisfaire leur clientèle (29 femmes)
- le développement d'attitudes positives (courtoisie, sens de l'écoute, ...) en vue de maintenir leurs clients (la totalité des 29 femmes)
- l'initiation de démarches de marketing pour rechercher de nouveaux clients (15 femmes).

*Ces différentes pratiques ont contribué à augmenter et à fidéliser la clientèle, renforcer les liens d'affaires avec les partenaires commerciaux ; toutes choses qui auraient favorisé un meilleur positionnement sur le marché et permis de booster les ventes.*

#### Sur le plan financier

En matière de gestion financière, les personnes interviewées ont tous déclaré que les formations BUS ont très positivement influencé leurs pratiques. Ainsi, 23 personnes dont 15 femmes (en particulier des personnes lettrées) déclarent avoir mis en place des outils formels de suivi des dépenses et des recettes leur permettant d'estimer la rentabilité financière de leurs entreprises.

**Tableau N°13 : Situation d'utilisation d'outil de gestion par CVA/maillon et par sexe**

Filière	Maillon	Effectif de réponses positives		Effectif de réponses négatives	
		Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Anacarde	Production	2	0	8	0
	Transformation	0	1	0	1
	Commercialisation	0	0	0	0
Manioc	Production	0	0	3	0
	Transformation	0	9	0	4
	Commercialisation	0	1	0	1
Riz	Production	4	0	1	5
	Transformation	0	1	0	0
	Commercialisation	0	0	0	0
Sésame	Production	2	1	0	0
	Transformation	0	0	0	0
	Commercialisation	0	1	0	0
Autres	Production	0	0	0	0
	Transformation	0	1	0	3
	Commercialisation	0	0	0	0
<b>Total</b>		<b>8</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>14</b>

On remarque bien que cette pratique est plus développée par les femmes (15 femmes soit 52% de l'effectif féminin de l'échantillon s'est efforcée à mettre en place des instruments de suivi des dépenses de leurs entreprises). Au niveau des hommes, seulement 8 personnes soit 40% de l'effectif masculin utilisent des outils formels de gestion.

Bien que la situation d'illettrisme de certains n'ait pas milité à la faveur de la réalisation de cette performance (adoption d'outils formels de comptabilité), tous les promoteurs interrogés affirment que l'application de l'analyse GAP leur a permis d'améliorer le contrôle et la gouvernance des dépenses et des recettes. Aussi, avancent-ils que par le biais de cette pratique, ils parviennent à appréhender les lacunes dans la gestion et en conséquence, à adopter des mesures correctives et/ou procéder aux ajustements qui s'imposent.

En plus de l'amélioration du système de gestion financière, 44 personnes soit 90% des personnes enquêtées estiment qu'en réinvestissant l'ensemble des autres connaissances acquises (chemins alternatifs, réflexion introspective, analyse de l'environnement, ...) la situation financière de leurs entreprises aurait positivement évolué. Du reste, cela a été confirmé par l'analyse précédente de la croissance des chiffres d'affaires et des marges brutes (des entreprises dont la situation a été renseignée). Excepté effectivement les situations où des impondérables (aléas climatiques le cas des producteurs et augmentation du prix de certaines matières premières sur le marché) parfois grever les résultats financiers, il ressort de cette analyse que la majorité des entreprises parviennent à dégager des marges bénéficiaires plus ou moins substantielles qui participent à l'amélioration des revenus des promoteurs.

*A la lumière de ces constats, on pourrait affirmer qu'en matière de gestion financière, la plus part des promoteurs des entreprises interviewés ont fait un apprentissage utile. Chez bon nombre, l'application intégrale ou partielle des enseignements reçus à ce titre a contribué à améliorer la croissance financière des entreprises.*

### En termes de croissance

De l'évaluation, il ressort que durant les années qui ont suivi leur participation aux formations BUS, 39 personnes soit 80% des enquêtées ont investi soit dans l'accroissement de la taille de leurs entreprises, soit dans l'amélioration de la productivité ou même des deux à la fois.

Dans ce groupe des "investisseurs", les femmes représentent environ la moitié de l'effectif global de l'échantillon et les hommes le tiers. Si l'on considère les effectifs selon le sexe, la situation des "investisseurs" se présente ainsi qu'il suit :

- Les "femmes investisseurs" représentent 83% de l'effectif féminin soit 24 personnes;
- Les "hommes investisseurs" représentent 75% de l'effectif masculin soit 15 personnes.

Les investissements évoqués par l'ensemble des enquêtés se rapportent entre autres à :

- l'achat d'équipements et/ou de matériels utilitaires par 36 personnes soit 74% ;
- l'achat d'animaux de trait ; en particulier chez 14 producteurs soit 28% de l'effectif ;
- l'aménagement des unités de production par 8 personnes soit 16% ;
- le recrutement d'employés par 15 entrepreneurs soit 31%.

En plus de l'effort d'investissements, certains ont aussi entrepris des initiatives visant la croissance comme par exemples l'amélioration de la qualité des produits et/ou la diversification.

*En réinvestissant les revenus supplémentaires générés à la faveur de l'amélioration de la rentabilité financière ainsi que les différentes connaissances acquises en matière de promotion d'entreprise, 80% promoteurs enquêtés ont pu ainsi réaliser des performances appréciables en termes de croissance économique de leurs entreprises respectives.*

### 3.2.3 Effets et impacts sur les conditions de vie

De l'étude, il ressort que l'adoption des bonnes pratiques enseignées à travers les formations BUS a amélioré les conditions de vie des personnes formées ainsi que des membres de leurs familles et dans une certaine mesure celles d'autres personnes. A ce titre on retiendra les constats majeurs ci-après soutenues par les analyses de l'équipe de la mission.

1. L'acquisition de certains types d'équipements (tels que les moyens de production et de conditionnement) a contribué à accroître la productivité des entreprises ; améliorant ainsi la rentabilité économique de bon nombre. Par ricochet, la croissance constaté chez ces dernières pourrait impacter d'autres entreprises (fournisseurs et acheteurs). Au-delà des filières spécifiques dans lesquelles ils investissent, on constate que chez les 23 producteurs/trices (qui représentent 47% de l'échantillon d'enquête dont 7 femmes), les équipements agricoles acquis sont également utilisés au profit des autres spéculations ; ce qui permet d'accroître les rendements, d'augmenter les réserves alimentaires destinées à la consommation familiale et de dégager des surplus dont la vente participe à l'amélioration des revenus.
2. A la faveur de l'amélioration de leurs revenus, les promoteurs déclarent que désormais, ils arrivent à mieux satisfaire les besoins de base (nourriture, santé, scolarisation, habillement, ...) de leurs familles. En conjugaison à cela, l'attitude positive adoptée vis-à-vis des membres de la famille a renforcé la cohésion aux seins des ménages.
3. Au-delà de la satisfaction des besoins de base, les revenus supplémentaires sont parfois utilisés pour pourvoir à d'autres types de dépenses (amélioration de l'habitat, acquisition de moyens de transports tels que motos et vélos, ...) participant au bien être des promoteurs et les membres de leurs famille. Dans certains cas, les bénéfices réalisés sont utilisés pour constituer de l'épargne.
4. L'adoption des bonnes pratiques d'hygiène (en particulier chez les transformatrices et les restauratrices) représentant 20 femmes contribue à garantir la sécurité sanitaire des produits transformés et à sauvegarder un temps soi peu la santé des consommateurs des produits vendus.
5. Presque tous les producteurs d'anacarde principalement ainsi que les transformatrices de manioc en attiéké et les restauratrices (au total 33 personnes soit 67% de l'effectif de l'échantillon) emploient du personnel extérieur à la famille. Cela offre à des jeunes (garçons et filles) en quête d'emplois rémunérateurs des opportunités d'avoir des ressources pour subvenir à certains de leurs besoins.

### 3.2.4 Effets et impacts sur la situation des femmes

A elles seules, les femmes représentent environ 60% de l'ensemble de la population d'étude et se repartissent sur les trois maillons concernés (production, transformation, commercialisation). Quant aux hommes, ils exercent principalement dans le maillon de la production.

D'un constat général, les résultats observés (y compris les effets et impacts ci-avant évoqués) sont plus perceptibles chez les femmes.

En plus, des effets et impacts précédemment cités, les éléments spécifiques suivants ont été enregistrés particulièrement chez les femmes :

- Accroissement des responsabilités familiales et sociales. 26 femmes sur les 29 enquêtées soit 90% de l'effectif féminin déclarent avoir pris plus de responsabilité dans leurs foyers en participant surtout aux dépenses familiales et à certaines décisions. Dans ce lot, 21% soit 6 femmes se trouvant être des veuves supportent intégralement les charges familiales et déclarent s'en sortir. Au niveau des 20 femmes, soit 69%, vivant avec leurs conjoints, l'implication aux dépenses du foyer serait source d'amélioration de la cohésion au sein des ménages. En outre, elles déclarent bénéficier d'une plus grande estime dans leur entourage.
- L'affirmation de soi. Dans ce registre, 22 personnes soit 45% de l'effectif global affirment que les connaissances intégrées ont permis d'une part de renforcer leur esprit d'initiative et de prise de décisions et d'autre part, de développer de bonnes aptitudes managériales.
- Indépendance économique. L'analyse des résultats montre que 22 femmes soit 76% de l'effectif féminin enquêtées ont constaté l'augmentation de leurs revenus par rapport à la situation d'avant formation. Les revenus supplémentaires sont diversement utilisés selon les objectifs individuels. Entre autres utilisation, on retiendra : la réalisation d'investissements (équipements, infrastructures) de croissance, l'acquisition de moyens de transport, l'amélioration de l'habitat, la satisfaction des besoins de consommation, la constitution de réserves pour palier à d'éventuels imprévus.

### **3.3 Incidence de la mise en œuvre du plan d'actions sur les effets et impacts induits**

Dans la majorité des cas, les effets et impacts positifs évoqués semblent en corrélation avec le niveau de mise en œuvre des plans d'actions individuels élaborés pendant les formations BUS. En effet, 16 personnes soit 33% des personnes interviewées, déclarent toujours disposer de leur plan d'actions qu'elles considèrent comme instrument directeur dans la mise en œuvre de leurs activités. Cette affirmation est confirmée par le constat que ces personnes ont pratiquement toutes été enregistrées dans le groupe des interviewés dont le niveau de croissance du chiffre d'affaires est assez remarquable (plus de 200%).

Bien que d'autres personnes (au nombre de 18) n'aient pas pu prouver l'existence effective de leur plan d'actions, elles affirment néanmoins se rappeler toujours du contenu qu'elles essaient autant que possible de mettre en œuvre. Le fait que ces personnes figurent parmi celles qui ont enregistré une évolution positive de leur chiffre d'affaires permet également de conclure à une certaine incidence de cette attitude sur leurs activités.

En somme, il ressort des investigations que les personnes s'efforçant à mettre entièrement ou partiellement les éléments de leur plan d'actions figurent parmi celles qui affichent les meilleures performances individuelles et de bons résultats en matière d'évolution de la situation économique de leurs entreprises.

## IV. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

---

A la lumière des résultats de l'évaluation, on peut conclure que les formations BUS ont positivement renforcé les attitudes ainsi que les capacités individuelles des personnes formées et impacté les performances de leurs entreprises.

Au plan individuel, on a enregistré de nombreuses situations de développement d'attitudes positives qui ont amélioré les relations interpersonnelles des entrepreneurs avec les membres de leurs familles, leurs collaborateurs, leurs partenaires d'affaires, et dans certains cas leurs entourages respectifs. Par ailleurs, ceux-ci ont dans la majorité des cas, su réinvestir les connaissances acquises pour développer leur sens de la responsabilité et des affaires ainsi que leur esprit d'initiative, d'analyse et de discernement. Chez plus des  $\frac{3}{4}$  des personnes interviewées les performances individuelles ainsi réalisées auraient contribué à transformer positivement leur personnalité et cela, avec des répercussions certaines sur leurs entreprises.

Sur le plan des affaires, l'investissement des connaissances acquises à travers les formations BUS a produit des avancées plus ou moins positives chez la plus part des enquêtés.

En matière de développement des entreprises, de nombreux exemples de réussites ont aussi été notés chez les unités visitées par l'équipe de la mission. A ce titre, on retiendra essentiellement :

- ✓ l'amélioration de la planification et l'organisation du travail
- ✓ la conquête de nouveaux types de marché et/ou un meilleur positionnement sur les marchés existants ayant permis d'augmenter les ventes
- ✓ l'amélioration de la rentabilité financière impactant ainsi les revenus, le niveau d'équipement et les conditions de vie des concernés.

Considérant le fait que le grand nombre des personnes enquêtées ont été formées en 2009, on peut dans un esprit d'optimisme s'attendre à ce qu'au cours des prochaines années, l'initiative produise plus de résultats.

***Ces différents changements observés ont-ils exclusivement été induits par les formations BUS à elles seules ? A cette question, la modestie impose d'admettre que d'autres actions du PDA (notamment les initiatives des autres composantes chargées de promouvoir les filières concernés) et de d'autres intervenants dans les milieux considérés ont certainement contribué.***

Néanmoins, on peut au regard des différents constats, admettre qu'une vulgarisation des formations BUS à grande échelle soutiendrait la promotion de l'esprit entrepreneurial chez les acteurs des filières promues par le PDA ; toute chose qui contribuerait à booster le développement de leurs affaires.

Au terme de sa mission, l'équipe de recherche formule les recommandations et suggestions suivantes à l'endroit du PDA dans le sens de l'amélioration des résultats de l'initiative.

### ❖ **La nécessité de recycler les personnes formées**

Compte tenu du niveau d'illettrisme et d'analphabétisme de la majorité des personnes formées, il s'avère indispensable de prévoir des séances de recyclages (au moins une ou deux fois après la formation initiale) des personnes afin de minimiser la déperdition des acquis qui s'observe au fil du temps.

❖ **La mise en place de cadre de rencontre entre les formés de la même localité**

De l'avis des personnes formées, un tel cadre serait un instrument utile de partage d'expériences entre personnes formées résidant dans la même localité. La concertation pourrait s'étendre d'ailleurs aux stratégies développées à travers l'apprentissage ainsi qu'à des échanges d'ordre techniques se rapportant aux éléments de contenu des formations BUS ; ce qui favoriserait l'autoformation.

❖ **Elaborer des manuels de formations pour les participants aux formations BUS (en français et en langues locales)**

L'absence de supports complets sur les formations BUS a été évoquée par la majorité des personnes formées lettrées comme un véritable handicap de capitalisation des acquis. Du reste, elles déclarent ne pas disposer de document servant d'aide-mémoire à certains éléments des modules. La mise à disposition d'un cahier de participant favoriserait une révision permanente par les formés directement pour les personnes lettrées ou indirectement pour les autres (par l'entremise d'un membre de la famille scolarisé ou à travers le soutien des premiers cités).

❖ **Mettre en place un dispositif de suivi ou d'accompagnement après les formations**

Laisser à eux-mêmes après les formations BUS, tous les bénéficiaires ne s'efforcent pas à développer le réflexe de mettre en application les connaissances nouvellement acquises. A terme, on assiste à une déperdition des connaissances. Aussi, est-il suggéré d'envisager après la réalisation du module B, un suivi/accompagnement des bénéficiaires sur quelques mois par les formateurs BUS. Cela contribuerait à améliorer une meilleure assimilation qui, certainement impacterait les résultats.

❖ **Mise à jour des fiches individuelles de renseignement sur les personnes formées**

L'évaluation du niveau réel d'évolution des personnes formées n'a pas été aisée du fait de l'absence d'informations pertinentes sur leur situation de référence. Par conséquent, il est indispensable de mettre à jours les fiches individuelles de renseignement sur les personnes formées afin de décrire fidèlement leur situation initiale ; cela faciliterait par la suite l'appréciation des effets et impacts.

# ANNEXES

**BURKINA FASO**

Unité – Progrès - Justice.

Ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique  
(MAH)



**REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE**

Coopération Allemande au Développement



## **Annexe 1 : Termes de références de la mission**

### **Programme de Développement de l'Agriculture**

---

#### **Termes de références**

**Evaluation des impacts des Formations modulaire (BUS) pour la promotion de l'entrepreneuriat pour une amélioration de la compétitivité des acteurs de chaîne de Valeur ajoutée.**

:

## **1. Contexte de la mission**

Le Programme Développement de l'Agriculture (PDA/GTZ) est un Programme de la coopération germano-burkinabé qui a comme objectif global de contribuer à accroître durablement les revenus et améliorer la base alimentaire des populations rurales des régions de l'Est et du Sud-ouest ainsi que de la province de la Sissili.

La promotion d'une agriculture orientée vers l'économie de marché appelle la qualification et la promotion de l'esprit et de l'action d'entreprise chez les producteurs et productrices agricoles.

C'est donc en vue de promouvoir l'esprit entrepreneurial dans le domaine agricole et particulièrement chez les acteurs des filières promues, que le PDA a conduit un projet pilote de formation en s'appuyant sur la méthodologie et les modules de formation « BUS » (Bauern Unternehmer Schulung).

L'objectif principal du BUS est de contribuer à améliorer les capacités de gestion entrepreneuriale des acteurs des filières afin qu'ils conduisent avec succès (au plan technique et social) leurs entreprises de production, de transformation et de commercialisation. Il s'agit d'améliorer la compétitivité des acteurs dans les différents maillons de la Chaîne de Valeur ajoutée à travers un développement de leurs capacités à deux niveaux :

- Comment assurer le succès de l'entreprise (aspects technico-financiers) ;
- Comment renforcer la personnalité individuelle (confiance en soi).

Pour atteindre ces objectifs ci-dessus cités, le PDA a mis en place une stratégie qui a permis de former 19 nouveaux formateurs en 2011 pour étoffer le nombre de formateurs disponibles à 44, et plus de 3 400 acteurs des chaînes de valeur ajoutée (CVA) pendant la période allant de décembre 2008 à décembre 2011.

Après plus de trois ans de démarrage des formations BUS, le PDA envisage mener une évaluation des effets et impacts au niveau des premières personnes formées sur le concept BUS.

Cette évaluation concernera les retombées économiques : amélioration de la qualité du produit (attiéqué transformé), nouveaux produits sur le marché, accroissement des quantités vendues et des revenus.

## **2. Objectifs de la mission.**

### **2.1 Objectif principal :**

La présente prestation a pour objectif principal de mesurer les impacts des formations B|U|S au niveau des entreprises, des individus, des familles, et par filière au Burkina Faso.

### **2.2 Objectifs spécifiques :**

La mission d'évaluation concernera les personnes ayant reçu les formations BUS avant fin 2009 afin de d'apprécier deux ans après, l'évolution des acteurs formés. Il s'agira de façon spécifique de :

- Mesurer l'impact économique à travers une comparaison des revenus (journalier, hebdomadaire ou mensuel par entreprise ou par personne, par famille) avant et après les formations sur les modules A et B du B|U|S;
- Mesurer l'impact social en faisant une évaluation des changements de comportement sur le plan relationnel entre le formé avec les membres de sa famille, avec ses collaborateurs, ses clients, ses voisins.... ;

- Mesurer les changements intervenus au niveau de l'entreprise (changement d'activités, changement au niveau des produits, au niveau des investissements, les étapes parcourues par l'entreprise depuis la formation, le bilan économique....) Il s'agira également de faire ressortir les changements au niveau de l'entreprises à la suite des formations bjujs et les changements produits au niveau de l'entreprise par d'autres facteurs (prix du marché,...) ;
- Mesurer l'orientation sur le marché à travers les changements intervenus (au niveau des clients, la situation des points de vente,....) ;
- Indiquer l'utilisation des revenus supplémentaires (impact à moyen terme) ;
- Mesurer l'impact sur la famille et éventuellement sur le village (économique et social) à travers une comparaison entre la situation antérieure et celle actuelle ;
- Evaluer l'impact concernant l'évolution des conditions des femmes ayant suivi la formation ;
- Evaluer la durabilité des changements produits.

### **3. Résultats attendus.**

A la fin de la mission, des informations qualitatives et quantitatives fiables sont disponibles sur :

- Les changements intervenus dans la gestion de l'entreprise de chaque formé interviewé, dans ses relations avec ses collaborateurs au sein de l'entreprise, avec les partenaires commerciaux et au sein de la famille ;
- Les changements intervenus au niveau du formé dans ses rapports avec le marché (situation sur le plan de la clientèle, recherche et positionnement sur le marché,...) ;
- Les changements économiques enregistrés par chaque formé rencontré en terme d'augmentation de revenu ;
- Les impacts des avancées économiques sur la situation de l'entreprise, sur les conditions de vie du ou de la formé (e) de sa famille et éventuellement de sa localité (village) à travers une analyse de l'utilisation des revenus supplémentaires.
- L'impact des formations BUS sur l'amélioration des conditions économiques et sociales (relations familiales) des femmes et leurs contributions dans la promotion des filières appuyées par le PDA.
- Les éléments de durabilité des changements produits par les formations BUS.

### **4. Méthodologie**

Il s'agira de faire l'évaluation des formations, ce qui consistera à produire des jugements de valeur à partir de résultats mesurables. Cette évaluation a pour finalité de vérifier si les objectifs assignés aux formations BUS ont été atteints".

Afin de mener à bien cette mission, l'équipe de consultants observera les étapes clés ci-dessous indiquées, dont les contenus feront l'objet de discussion et de consensus avec l'équipe du PDA :

#### **4.1. La recherche documentaire.**

Il s'agira pour le consultant de :

S'informer sur le concept de formation BUS : méthode et outils, approche pédagogiques, résultats quantitatifs par localité, par filière, et par sexe.

Procéder au dépouillement des « fiches Individuelles des formés » de l'échantillon des personnes à enquêter.

#### **4.2. La conception des outils de collecte des données**

Pour la collecte des informations sur le terrain, l'équipe de consultants devra réaliser des entretiens :

- Le premier devra être réalisé auprès de l'échantillon prédéfini de personnes qui ont reçu la formation en entrepreneuriat BUS.
- Un deuxième pourra être réalisé auprès d'un collaborateur ou d'un membre de la famille du ou de la formé (e) afin de recueillir les changements (relationnels), les appréciations sur l'évolution des activités du formés.

Des observations directes pourront être associées pour toucher la réalité de certains changements.

#### **4.3. La définition de l'échantillon de la mission d'étude.**

Le public cible de la mission se constitue de personnes ayant suivi les formations BUS sur l'entrepreneuriat en 2008 et en 2009, et se compose d'hommes et de femmes exerçant dans la production, la transformation ou la commercialisation de produits agricoles dans une des quatre filières promues par le PDA. Il s'agit des filières anacarde, sésame, riz et manioc.

Dans la perspective d'appréhender une diversité d'opinions des personnes ayant pris part aux formations BUS, l'équipe de consultants, devra constituer un échantillon assez représentatif. A ce titre, les paramètres ci-après doivent être pris en compte :

1. Répartition géographique des personnes formées : couvrir les différentes localités où la formation BUS a été mise en œuvre.
2. Genre : interroger à la fois des femmes, des hommes, des jeunes, et des vieux en veillant à la proportionnelle.

L'échantillon des personnes à enquêter devra être choisi de manière à augmenter la fiabilité des résultats. La taille de l'échantillon devra être fixée de telle sorte que l'étude puisse être fondée sur une estimation satisfaisante des caractéristiques de la population étudiée avec une précision acceptable (marge d'erreur inférieure à 12%).

#### **4.5. Le traitement des données**

Le dépouillement des données collectées devra permettre d'effectuer des analyses diverses et pertinentes par rapport aux objectifs de la mission.

### **5. Profils et mandat des consultants.**

#### **5.1. Profils**

L'étude devra être réalisée par une équipe de deux consultant(e)s nationaux ayant de solides expériences et compétences dans le domaine de l'évaluation des effets et impacts de formations des adultes.

L'équipe de consultants comprendra :

- Un consultant principal, chef de mission ayant plus de quinze (15) années d'expériences dans la consultation particulièrement dans les domaines de la formation et de l'évaluation des effets et impacts des formations (analyse financière, rentabilité) à l'intention des acteurs du monde agricole.
- Un consultant associé ayant une expérience confirmée de plus de dix (10) ans sur les questions de formation, évaluation des formations (analyse financière, rentabilité) à l'intention des acteurs du monde agricole.

Une connaissance sur l'entrepreneuriat agricole et particulièrement sur l'approche de formation BUS sera un atout.

## **5.2. Mandat**

Dans le cadre de la présente mission, les principales tâches des consultants seront:

1. Comprendre le concept BUS et sa démarche de mise en œuvre,
2. Faire le point sur les résultats atteints par zone,
3. Elaborer une méthodologie de collecte des informations et un guide d'entretien conformément aux objectifs de la mission,
4. Définir un échantillon de personnes formées auprès desquelles les informations seront collectées,
5. Faire la synthèse des informations collectées et développer un contenu pour chacun des points précisés dans les objectifs spécifiques de la mission,
6. Formuler les préoccupations/questions ouvertes et les recommandations des bénéficiaires des formations BUS (en rapport avec les outils, la méthode) qui demandent une amélioration.

## **6. Lieux d'exécution de la mission**

L'équipe de consultant effectuera sa mission dans les zones d'intervention du PDA et dans toute autre localité qui lui sera indiquée. Il n'est pas tenu d'être présent dans les locaux du PDA pour produire son rapport. Cependant il devra s'attendre à donner des informations sur l'état d'avancement de sa mission en cas de besoin.

Dans le cadre de la collecte des données, la zone opératoire des investigations concernera surtout les régions et localités ayant abrité des formations BUS en 2008 et en 2009. Il s'agit notamment de :

- ❖ la région du Sud-ouest (Batié, Kampti et Midebdo) ;
- ❖ la région de l'Est (Fada N'Gourma et Diabo) ;
- ❖ la région des cascades (Banfora) ;
- ❖ la région des hauts-bassins (Orodara) ;
- ❖ la région du centre (Ouagadougou).

La mission sera exécutée dans la période allant du 05 avril au 15 mai. 2012 avec une durée maximale de 26 jours.

. Les périodes et durées peuvent être résumées comme suit :

Activités	Nbre de jours	Structure/personnes concernées	Date
Rencontre de compréhension des TdR et mise à disposition de la documentation.	½ jour	PDA (AY, GK) / DGPER/Opérateur National du BUS	
Consultation des documents Affinement de la méthodologie Définition de l'échantillon Programmation de la collecte des données sur le terrain. Organisation des sorties sur le terrain	2 jours	Consultant	
Rencontre de cadrage : validation de la méthodologie des outils de collecte des données, de dépouillement et d'analyse	½ jour	PDA (AY, GK) /DDEA/DGPER/ Opérateur National du BUS/Consultant	
Collecte des données sur le terrain	15 jours	Consultant	
Dépouillement Analyse et Interprétation des données collectées Rédaction du rapport provisoire	5 jours	Consultant	
Présentation du rapport provisoire	½ jour	Consultant PDA (AY, GK) /DDEA/DGPER/ Opérateur National du BUS	
Finalisation du rapport de mission	2 + ½ jours	Consultant	
<b>Total nombre de jours</b>	<b>26 jours</b>		

## 8. Cadre de devis de la prestation.

Les consultants devront déposer des offres technique et financière séparées.

NB : Ils devront se concerter pour produire une même offre technique en prenant le soin de préciser les différentes responsabilités dans la conduite de la mission.

L'offre de chaque consultant devra être présentée selon le canevas ci-dessous :

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
Honoraires consultants	HJ		

Les documents nécessaires pour l'établissement du contrat de consultant sont :

- un CV du consultant (paraphé et signé)
- une offre technique et financière signée du consultant
- les TDR de la mission paraphés et signés par le consultant.

La signature du contrat par le consultant est obligatoire avant le début de cette mission.

Le transport, l'hébergement et les per diem pour tout séjour sur le terrain entrant dans le cadre du contrat, sont à la charge du Programme, selon la réglementation et les taux GIZ en vigueur, pour 15 jours effectifs de terrain au maximum, avec un ordre de mission établi par le PDA à cet effet.

Les offres techniques et financières devront être déposées au PDA/GIZ au plus tard le 26 mars 2012.

NB : Il est imposé une retenue à la source de 5% pour ceux qui ont un numéro IFU, et de 10% pour les prestataires qui n'en ont pas.

## 9. Rapport

A la fin de la mission, à la date du 15 mai 2012 au plus tard, L'équipe de consultants produira un rapport de mission qui comprendra les points cités dans les objectifs et résultats attendus de la mission.

Il devra préparer une présentation Power point avec les résultats clés qui seront discutés avec l'équipe du PDA avant la finalisation du rapport de mission.

**OUAGADOUGOU le 12 mai 2011**

## Annexe 2 : Echantillon d'enquête

Région	Localité	Nom et prénom	Filière	Maillon
Cascades	Banfora	COULIBALY Jean Baptiste	Manioc	Production
		DIALLO Fatimata	Riz	Transformation
		HETIE Maimouna	Manioc	Transformation
		TRAORE Djénéba	Manioc	Commercialisation
Centre	Ouagadougou	ILBOUDO Nathalie	Manioc	Transformation
		KABORE Véronique	Manioc	Transformation
		KABRE Kouma dite Odette	Manioc	Transformation
		NIKIEMA Ami	Manioc	Transformation
		OUEDRAOGO Véronique	Manioc	Transformation
		PARE Berthe	Manioc	Transformation
		RABO Ami	Manioc	Transformation
Est	Fada	BOUGMA Alima	Sésame	Commercialisation
		NABA Timothé	Sésame	Production
	Diabo	KUELA Awa	Sésame	Production
		KUELA Bila François	Sésame	Production
Hauts Bassins	Orodara	DIARRA Yacouba	Manioc	Production
		HEMA Awa	Autres (Bissap)	Transformation
		OUATTARA Awa	Manioc	Transformation
		SANOUE Yacouba	Manioc	Production
		TRAORE Patricia	Manioc	Transformation
Sud Ouest	Banlo	KAMBOU Joantié	Riz	Production
		KAMBOU Oumarou	Riz	Production
	Batié	BELEM Safiéta	Anacarde	Transformation
		GANSORE Djibril	Anacarde	Production
		KABORE Asséta	Autre (arachide)	Transformation
		KABORE Mariam	Autre (arachide)	Transformation
		OUEDRAOGO Issiaka	Anacarde	Transformation
		OUEDRAOGO Yacouba	Anacarde	Production
		ZAGRE Salimata	Anacarde	Production
		ZIDA Moussa	Anacarde	Transformation
		BELEM Safiéta	Anacarde	Production
	Djigouè	COULIBALY Adjara	Manioc	Transformation
		KAMBIRE Mariam	Manioc	Transformation
		PALE Pakité	Anacarde	Production
		TRAORE Adama	Anacarde	Production
	Kampti	DA T Philippe	Riz	Production
		NOUFE Hongaté	Riz	Production
		POODA Mamiama	Riz	Production
		POODA Mathurin	Riz	Production

Région	Localité	Nom et prénom	Filière	Maillon
Sud Ouest	Midebdo	DA Yéri Nadège	Manioc	Transformation
		KAMBIRE Kowalè	Anacarde	Production
		KAMBIRE Palinkilè	Anacarde	Production
		OUATTARA Mawanou	Riz	Production
		OUEDRAOGO Awa	Riz	Production
		OUEDRAOGO Fatmata	Riz	Production
		OUEDRAOGO Issa	Anacarde	Production
		OUEDRAOGO Mariam	Riz	Production
		OUEDRAOGO Zourata	Autre (petit commerce)	Transformation
		SOME Ibrahim	Anacarde	Production

## Annexe 3 : Questionnaire d'enquête

### A) QUESTIONNAIRE AVEC BENEFICIAIRES

#### SECTION 0 - IDENTIFICATION

Filière/Maillon : [_____]	
Région : [_____] Province : [_____]	
Commune : [_____] Village/secteur : [_____]	
Numéro [_____] Date de l'entretien : ____/____/2012	
Nom administrateur : [_____]	
Nom de la personne interviewée : [_____]	
Sexe : Hommes [_____] Femmes [_____] Contact [_____]	
Situation matrimoniale : Célibataire <input type="checkbox"/> - Marié(e) <input type="checkbox"/> - Veuf/veuve <input type="checkbox"/> - Divorcé(e) <input type="checkbox"/>	
Age : Moins de 30 ans <input type="checkbox"/> - Entre 30 et 50 ans <input type="checkbox"/> - Plus de 50 ans <input type="checkbox"/>	
Type entreprise : Exploitation familiale <input type="checkbox"/> - <input type="checkbox"/> Entreprise individuelle <input type="checkbox"/> - Entreprise Collective <input type="checkbox"/>	
Taille ménage [_____] Taille Entreprise (nb. Pers actives) [_____]	
Niveau d'instruction	
Alphabétisé(e) <input type="checkbox"/>	AI <input type="checkbox"/> - FCP - <input type="checkbox"/> A3F <input type="checkbox"/> - Autre <input type="checkbox"/> [_____]
Non alphabétisé(e) <input type="checkbox"/>	
Scolarisé(e) <input type="checkbox"/>	Niveau :
Non scolarisé (e) <input type="checkbox"/>	

#### SECTION 1 – FORMATIONS BUS

<b>1. Quelles étaient vos attentes initiales par rapport à ces formations ?</b> _____ _____ Satisfaction par rapport aux attentes : Entièrement <input type="checkbox"/> Partiellement <input type="checkbox"/> Pas du tout <input type="checkbox"/> <b>Éléments de justification ?</b> _____ _____
---

#### SECTION 2 – SITUATION D'AVANT FORMATION

<b>2. Avant de participer aux formations BUS, quelles étaient vos objectifs en matière d'entrepreneuriat ?</b> _____ _____ _____
---

<b>3. Avant de participer aux formations BUS comment se caractérisait votre entreprise en termes de ?</b> Nombre d'actifs [_____] Nombre de salariés/contractuels [_____]  Equipements disponibles (type, fonctionnalité, ...) _____ _____ _____
--

**4. Quelle était la situation de vos principales productions avant les formations BUS ?**

Produit (par ordre d'importance)	Quantité (préciser unité de mesure)	Prix unitaires	Recettes

NB : Indiquer sur quelle base les estimations ont été faites : Jour  - Semaine  - Mois  - Cycle  (préciser période \_\_\_\_\_) - An  - Autre  (à préciser \_\_\_\_\_)

**5. Situation de la commercialisation avant les formations BUS**

- Types de marchés exploités : Village  - Local  - Export
- Types de clients : Consommateurs  - Transformatrices  - Commerçant -  Autres  (à préciser \_\_\_\_\_)

Appréciation des marges bénéficiaires : Excédentaire  Nul  Déficitaire

**Eléments de justification ?**

---

---

**6. Gestion/organisation de l'entreprise**

Utilisation d'outils de gestion : Oui  - Non

**Si Oui, lesquels et comment ?**

---

---

---

Niveau d'organisation : Tâches réparties  - Seul(e) à tout faire

**Commentaires**

---

---

**SECTION 3 – SITUATION ACTUELLE**

**7. Depuis votre participation aux formations BUS, quels succès importants avez-vous enregistré ?**

Au plan personnel

---

---

---

Dans vos affaires

---

---

---

**8. Depuis votre participation aux formations BUS, quelles limites importantes estimez-vous avoir pu lever ?**

Au plan personnel

---

Dans vos affaires

---

**9. Votre participation aux formations BUS a-t-elle changée la manière d'exercer vos responsabilités ?**

Oui  - Non

Si oui, dans quel(s) domaine(s) (familial, professionnel, social, ...) + explication les changements constatés

---

---

---

**10. Votre participation aux formations BUS a-t-elle changée vos relations avec les autres ?**

Oui  - Non

Si oui, avec qui (membres de la famille, collaborateurs, clients,...) + explication des changements constatés

---

---

---

**11. Quelle vision vous étiez vous fixée lors de la formation BUS ?**

---

---

**Quel est le niveau d'atteinte de cette vision actuellement ?**

---

---

**Quel est le chemin qui reste à parcourir ?**

---

---

**12. Suite à votre participation aux formations BUS quelles évolutions avez-vous noté par rapport :  
Aux ressources humaines de votre entreprise ?**

Nombre d'actifs [ \_\_\_\_\_ ] Nombre de salariés/contractuels [ \_\_\_\_\_ ]

Aux équipements (indiquez les principales acquisitions et expliquez)

---

---

---

---

**13. Suite à votre participation aux formations BUS quelles évolutions avez-vous noté dans vos principales productions initiales ?**

Produit (par ordre d'importance)	Quantité (préciser unité de mesure)	Prix unitaires	Recettes

NB : Indiquer sur quelle base les estimations ont été faites : Jour  - Semaine  - Mois  - Cycle   
(préciser période \_\_\_\_\_) An  - Autre  (à préciser \_\_\_\_\_)

**14. Suite à votre participation aux formations BUS quels nouveaux produits avez-vous introduits ?**

Produit (par ordre d'importance)	Date d'introduction (mois/année)	Quantité (préciser unité de mesure)	Prix unitaires	Recettes

NB : Indiquer sur quelle base les estimations ont été faites : Jour  - Semaine  - Mois  - Cycle   
(préciser période \_\_\_\_\_) An  - Autre  (à préciser \_\_\_\_\_)

**15. Suite à votre participation aux formations BUS quels produits avez-vous abandonnés et pourquoi ?**

Produit abandonné	Justification

**16. Situation actuelle de la commercialisation**

- Types de marchés exploités : Village  - Local  - National  - Export
- Types de clients : Consommateurs  - Transformatrices  - Commerçant -  Autres  (à préciser)  
[\_\_\_\_\_]

**Quels changements avez-vous noté au niveau de la commercialisation ?**

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

**Suite à votre participation aux formations BUS, estimez-vous que vos marges bénéficiaires ont positivement évolués ?** Oui  - Non

Si oui, quelle appréciation faites-vous de l'évolution ? Plus de 100%  - 100%  - Plus de 50%  - Moins de 50%

**Explications**

---

---

---

Appréciation du niveau de satisfaction des clients : Bon  - Moyen  - Faible

**Éléments de justification ?**

---

---

## 17. Gestion/organisation de l'entreprise

Quels changements avez-vous noté par rapport à la gestion de votre entreprise ?		
<b>En matière d'organisation du travail</b>	Tâches réparties <input type="checkbox"/> - Seul(e) à tout faire <input type="checkbox"/>	
<b>En matière de gestion</b>	Utilisation d'outils de gestion : Oui <input type="checkbox"/> - Non <input type="checkbox"/>	
<b>En matière de production ou de transformation</b>	Introduction d'innovations : Oui <input type="checkbox"/> - Non <input type="checkbox"/>	

**Autres changements/observations ?**

**Qu'est ce qui explique les différents changements évoqués ?**

#### SECTION 4 VERIFICATION/OBSERVATION DES DOCUMENTS DE COMPTABILITE

Existence de documents de comptabilité : Oui  - Non

Si Oui, lesquels \_\_\_\_\_

Tenu des documents de comptabilité : Régulièrement  - Pas régulièrement

**Commentaires**

#### SECTION 5 – SUGGESTIONS D'AMELIORATION

**18. Quelles difficultés particulières éprouvez-vous dans l'application de l'apprentissage ?**

**19. Quelles actions de renforcement/accompagnement souhaitez-vous pour la bonne marche de vos activités ?**

**20. Quelles suggestions faites-vous pour améliorer l'efficacité des formations BUS ?**

**B) EXERCICE D'ANALYSE FINANCIERE**

*Avec la personne interviewée, retenir 2 des principaux produits de l'entreprise et effectuer l'exercice d'analyse*

Produit 1 : [ \_\_\_\_\_ ]

Situation d'avant formation			Situation actuelle		
Dépenses (types et estimation)	Recettes	Marge bénéficiaires	Dépenses (types et estimation)	Recettes	Marge bénéficiaires
1.			1.		
2.			2.		
3.			3.		
4.			4.		
5.			5.		
Total : _____	_____	_____	Total : _____	_____	_____

NB : Indiquer sur quelle base les estimations ont été faites : Jour  - Semaine  -  Cycle  (préciser période \_\_\_\_\_) An  - Autre  (à préciser \_\_\_\_\_)

Produit 2 : [ \_\_\_\_\_ ]

Situation d'avant formation			Situation actuelle		
Dépenses (types et estimation)	Recettes	Marge bénéficiaires	Dépenses (types et estimation)	Recettes	Marge bénéficiaires
1.			1.		
2.			2.		
3.			3.		
4.			4.		
5.			5.		
Total : _____	_____	_____	Total : _____	_____	_____

NB : Indiquer sur quelle base les estimations ont été faites : Jour  - Semaine  -  Cycle  (préciser période \_\_\_\_\_) An  - Autre  (à préciser \_\_\_\_\_)

### C) QUESTIONNAIRE AVEC UN PROCHE

#### SECTION 0 - IDENTIFICATION

Nom de la personne interviewée : [ \_\_\_\_\_ ]  
Sexe : Hommes [ \_\_\_\_\_ ] Femmes [ \_\_\_\_\_ ]  
Lien avec le promoteur objet de l'enquête [ \_\_\_\_\_ ]

#### SECTION 1 – APPRÉCIATION DES RELATIONS INTERPERSONNELLES

##### AVEC LES MEMBRES DE LA FAMILLE

21. **Avez-vous observé un changement dans le comportement de votre \_\_\_\_\_ ?**  
Oui  - Non   
Si oui, depuis quand ? [ \_\_\_\_\_ ]

##### Description du/des changement(s) constaté(s)

---

---

---

---

##### Commentaire général

---

---

---

---

##### AVEC LES CLIENTS

22. **Avez-vous observé un changement dans le comportement de votre \_\_\_\_\_ avec ses clients ?**  
Oui  - Non   
Si oui, depuis quand ? [ \_\_\_\_\_ ]

##### Description du/des changement(s) constaté(s)

---

---

---

---

##### Commentaire général

---

---

---

---