

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

**ANALYSE DES RESULTATS SELON
LE GENRE**

Aly OUEDRAOGO
Jim Housséini ZONGO

Juillet 2012

INTRODUCTION

Depuis 2008, le Programme Développement de l'Agriculture (PDA) a initié à l'intention des acteurs évoluant dans les filières promues (Anacarde, Manioc, Sésame et Riz), un projet pilote de formation à la promotion de l'esprit et de l'action d'entreprise s'appuyant sur la méthodologie et les modules « B|U|S » (Bauern Unternehmer Schulung).

Après plus de trois (03) années de mise en œuvre du processus des formations B|U|S visant à améliorer les capacités de gestion entrepreneuriale des acteurs des filières, la stratégie développée 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).

Afin de mesurer les impacts des formations BUS sur les entreprises, les individus et les familles touchés par le processus, le PDA a commandité une mission d'évaluation conduite en mai 2012.

Par le biais de cette étude, le PDA attendait de disposer 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.

Dans cette perspective, il a été convenu d'interroger un échantillon représentant au moins 10% de l'effectif total des formées. Cet échantillon a été déterminé en considérant les paramètres ci-après :

- **Répartition géographique des personnes formées.** Il s'agissait de s'assurer de couvrir les différentes localités ayant abrité la formation BUS avant fin 2009.
- **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).

La série des tableaux ci-après fournissent quelques informations sur la structure de l'échantillon.

Tableau 1 : Répartition géographique par genre de l'échantillon

Région	Localité	Nombre	Composition échantillon	Taux de répartition sexo spécifique	
				%H	%F
Sud-Ouest	Batié	8	4H; 4F	50%	50%
	Banlo	2	2H	100%	0%
	Kampti	4	3H; 1F	75%	25%
	Djigoué	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%
TOTAL		49	20H;29F	41%	59%

Tableau 2 : Répartition de l'échantillon par filière/maillon et selon le genre

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%
Total	20	7	0	20	0	2	49	100%
Pourcentage	41%	14%	0%	41%	0%	4%		
	55%		41%		4%			

I. RESULTATS DE L'EVALUATION SELON LE GENRE

1.1 Les changements intervenus chez les personnes formées

1.1.1 Changements intervenus dans la gestion d'entreprise des formés

De l'évaluation, il ressort que suite à leur participation aux formations BUS, 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 selon le genre dans les régions couvertes.

Tableau N°3 : 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
Total		8	15	12	14

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 scores (environ 1/3 de l'échantillon) par rapport aux hommes (dont le score est d'environ 1/6^{ème}).

Pour les 53% des enquêtés qui déclarent ne pas utiliser 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 de ces 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 gérance de leurs affaires. Par ailleurs, il a été constaté chez les transformatrices 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.

1.1.2 Changements intervenus dans les relations interpersonnelles

A travers l'enquête, 46 personnes sur les 49 interviewées soit 94% de l'effectif de l'échantillon 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 4 : 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%
Total	20	29	49	20	41%	26	53%

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

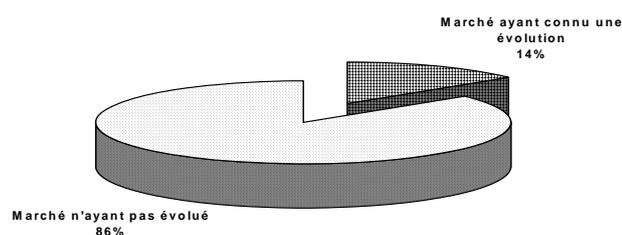
Entre autres attitudes positives que ces personnes déclarent avoir développées, on retiendra principalement :

- 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.

1.1.3 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. graphiques ci-dessous).

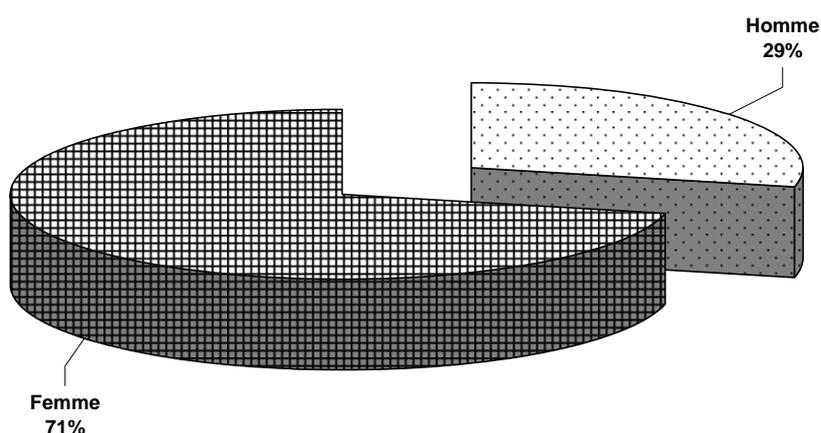
Graphique 1: Evolution du marché



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. 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 1 (la seule du lot) qui exporte son produit (attiéké) vers le Niger.

Situation de l'évolution du marché selon le genre



1.1.4 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 43 personnes (représentant 88% de l'effectif de l'échantillon) dont 18 femmes et 19 homme. 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.

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

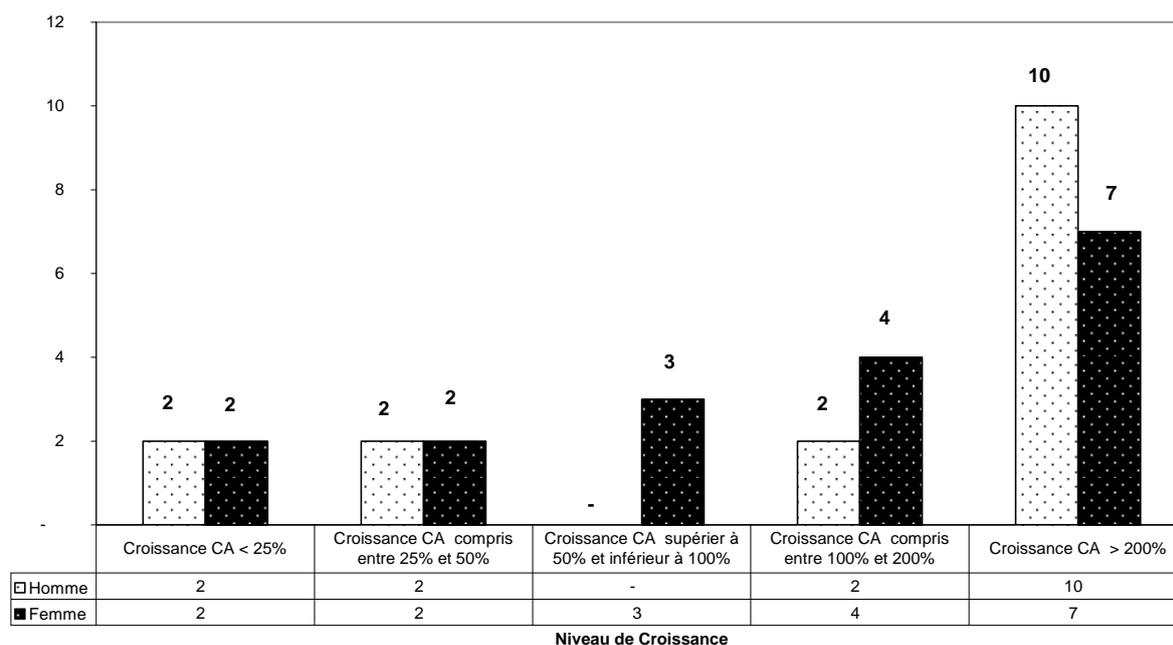
Tableau 5 : Evolution du Chiffre d’Affaire des personnes enquêtées selon le genre

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%		
TOTAL	20	29	41%	59%	44%	56%

Sur l’ensemble des entreprises dont la situation du chiffre d’affaire a été renseignée 69% 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 (soit 16% de l’effectif de l’échantillon).

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 effectif de l’échantillon selon le genre (20 homme et 29 femmes), on peut au regard des résultats de l’analyse, dire qu’en terme d’effectif de personnes ayant enregistré une croissance du chiffre d’affaire, il n’y a pas de différence très significative entre les hommes et les femmes (16 hommes contre 18 femmes sont dans cette situation). Il en est de même pour ce qui concerne l’importance de l’accroissement où on note que 12 hommes et 11 femmes ont enregistré des

taux de croissance supérieurs à 100%. En numéraire par contre, les hommes enregistrent de meilleurs scores par rapport aux femmes. En effet, l'augmentation le montant du chiffre d'affaire varie entre 15.000 et 2.812.500 F Cfa chez les hommes tandis que chez les femmes, les valeurs enregistrées vont de 2.000 à 330.300 F Cfa.

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.

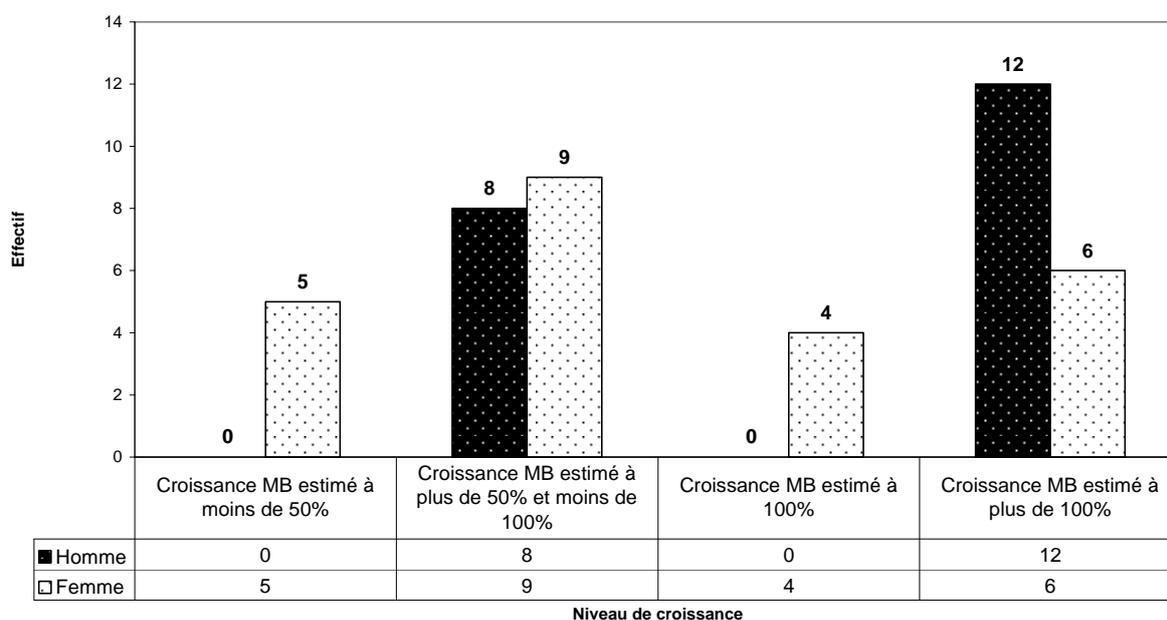
Tableau N°6 : Appréciation de l'évolution positive de la Marge Brute par les enquêtés

Réponse à la question posée "Suite à votre participation aux formations BUS, estimez-vous que vos marges bénéficiaires ont positivement évoluées ?"	Nb. De réponses		
	Homme	Femme	Total
Réponse Affirmative	20	24	45
Réponse Négative	0	3	3
Non Renseigné	0	2	1
TOTAL	20	29	49

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 fournis 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^{ème} de l'effectif féminin et 12 hommes représentant 3/5^{ème} de l'effectif masculin) estime que le niveau de croissance de la Marge Brute est sensiblement supérieure ou égale à leur situation d'avant formation. L'explication fournie par l'autre moitié de l'effectif estimant que l'augmentation de leur Marge Brute n'atteint pas 100% se rapporte au surenchérissement du coût des matières premières ou des intrants.

Avec une variation de croissance de la Marge Brute estimée entre 113.500 et 1.615.000 F Cfa chez les hommes ceux-ci enregistrent les meilleurs scores par rapport aux femmes dont le montant d'augmentation de la Marge Brute se situe entre 500 et 136.850 F Cfa.

1.2 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 de certaines connaissances acquises a permis aux uns et les autres d'améliorer les performances de leurs entreprises et d'impacter positivement les résultats.

1.2.1 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, 94% de l'effectif de l'échantillon (dont la totalité de l'effectif masculin et 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% dont 57% de 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, la majorité des personnes enquêtées ont principalement évoquées les aspects ci-après :

- la motivation et la confiance en soi (93% des enquêtées, dont 57% de femmes)
- les responsabilités sociales et professionnelles (92 % des enquêtées, dont 58% de femmes)
- la communication interpersonnelle et les rapports avec les autres (membres de leurs familles, les collaborateurs, clients, entourage, ...) et la sociabilité (94 % des enquêtées, dont 57% de femmes).

1.2.2 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 eu certainement 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 représentant 45% de l'effectif de l'échantillon (exclusivement des femmes) ont, à des degrés divers entrepris des initiatives favorables incluant :

- des innovations pour améliorer la qualité et la présentation de leurs produits (50%)
 - l'adoption de pratiques d'hygiène pour mieux satisfaire leur clientèle (62%)
 - le développement d'attitudes positives (courtoisie, sens de l'écoute, ...) en vue de maintenir leurs clients (100%)
 - l'initiation de démarches de marketing pour rechercher de nouveaux clients (31%)
- etc.

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 qui, de par le passé étaient jugées assez lacunaires. Ainsi, plus des 2/5^{ème} (en particulier les 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.

Du point de vue genre, cette pratique est plus développée par les femmes (51% de l'effectif féminin de l'échantillon s'est efforcée à mettre en place des instruments de suivi des dépenses de leurs entreprises) que chez les hommes dont seulement les 2/5^{ème} (40%) de l'effectif 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 de leurs entreprises. 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, 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 pour le cas des producteurs et augmentation du prix de certaines matières premières sur le marché constaté par les transformatrices) ont parfois grevé 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, 80% des personnes 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 1/3. Si l'on considère les effectifs selon le sexe, la situation des "investisseurs" se présente ainsi qu'il suit :

- Les "femmes investisseurs" représentent plus du 4/5^{ème} (83%) de l'effectif féminin ;
- Les "hommes investisseurs" représentent les 3/4 (75%) de l'effectif masculin.

Les investissements évoqués se rapportent entre autres à :

- l'achat d'équipements et/ou de matériels utilitaires (74%)
- l'achat d'animaux de trait ; en particulier chez les producteurs (28%)
- l'aménagement des unités de production (16%)
- le recrutement d'employés (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.

1.2.3 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 producteurs (qui représentent 47% de l'échantillon d'enquête), 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 41% de l'effectif de l'échantillon global et 80% de l'effectif féminin) 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 (soit au total 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.

1.2.4 Effets et impacts sur la situation des femmes

A elles seules, les femmes représentent presque 60% de l'ensemble de la population d'étude et se répartissent 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 :

- Croissement des responsabilités familiales et sociales. 90% de femmes enquêtées déclarent avoir pris plus de responsabilité dans leurs foyers en participant surtout aux dépenses familiales et à certaines décisions. Dans ce lot, 21% se trouvant être des veuves supportent intégralement les charges familiales et déclarent s'en sortir. Chez les 69% vivant avec leurs conjoints, l'implication dans la prise en charge des 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, 45% déclarent 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 76% des femmes 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 utilisations, on retiendra : la réalisation d'investissements (équipements, infrastructures) de croissance de leurs entreprises, l'acquisition de moyens de transport, l'amélioration de l'habitat, la satisfaction des besoins de consommation, la constitution de réserves pour pallier à d'éventuels imprévus.

1.3 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, 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.