

Dans un [article précédent](#) publié fin mars, nous présentions l'étude approfondie de Laurence sur le micro-crédit. Parmi les conclusions, il s'avérait que les femmes avaient en général au moins autant besoin d'encadrement au niveau de leur *activité génératrice de revenus*

que du micro-crédit lui-même pour réussir leur projet. Concrètement, vu le faible niveau d'éducation et la maigre expérience, les femmes ont des difficultés à identifier des activités porteuses (et finissent donc souvent par toutes faire la même chose, ce qui nuit à la rentabilité) et manquent cruellement de références en matière de gestion (ne fût-ce que noter systématiquement dans un carnet les recettes et les dépenses, savoir calculer la rentabilité, anticiper les flux financier afin d'être en mesure de réinvestir le moment voulu, ...).

C'est dans ce contexte que notre ami Fidèle, au courant des grandes lignes de l'étude de par sa fonction de chauffeur chez Iles de Paix (il avait eu l'occasion d'accompagner Laurence l'une ou l'autre fois lors de la centaine d'interviews de terrain), a sollicité notre aide pour son épouse Denise.

En effet, Denise passait ses journées à confectionner des pagnes tissés (de la teinture des fils de coton local jusqu'au tissage avec les couleurs et motifs voulus par le client), mais sans jamais voir la couleur de l'argent de son activité. Un peu comme si toutes ses recettes étaient absorbées par ses frais.

Bref, c'était l'occasion de mettre en pratique les recommandations de l'étude : donner de la compétence aux femmes.

En l'occurrence, pour ce qui était de la sélection de l'activité, étant donné les investissements déjà consentis (achat des deux métiers à tisser) et les compétences déjà acquises par Denise en matière de tissage, il était trop tard pour en changer. Denise n'avait pas d'autre choix que de continuer à tisser des pagnes.

Dans un second temps, l'objectif était de faire prendre conscience à Denise de sa marge bénéficiaire. D'après un premier calcul sur base du coût de ses intrants et du prix des pagnes tissés, Denise était découragée de constater que son revenu journalier moyen n'était que de 500 CFA (0,75 EUR) par jour. Ce qui, même selon les standards locaux, n'est même pas une bouchée de pain. Néanmoins, c'était la première fois qu'elle chiffrait ce qu'elle gagnait...

Nous nous sommes donc penchés avec Denise sur son calcul, qui méritait d'être affiné. Exemple : un pot de teinture sert pour plusieurs pagnes et il ne faut donc prendre en compte qu'une fraction de son coût, même si à court terme c'est la totalité de la somme qui est décaissée. Et ainsi de suite.

Finalement, à la lecture de son second compte d'exploitation, il est apparu que son revenu journalier réel était "quand même" de 1000 CFA. Ce qui est toujours peu, mais avoisine malgré tout le salaire minimum burkinabè.

La situation existante étant connue (ce qui n'était déjà pas une mince affaire), il restait à définir ce qui pouvait être fait pour améliorer son sort. Autrement dit, comment augmenter la rentabilité de l'activité.

N'ayant aucune prise ni sur le coût des intrants tant que l'activité reste artisanale, ni sur le prix de vente puisqu'il est déterminé par le marché, la seule solution consistait à... augmenter la valeur ajoutée du produit.

Le problème avec le pagne tissé, c'est que le produit est standard : des dizaines de femmes à Fada en produisent. Or qui dit produit standard dit prix standard. Par contre, en transformant le produit, on augmente sa valeur ajoutée. Et plus le produit est différencié, plus le prix peut suivre le montant maximum qu'un acheteur potentiel est prêt à mettre.

Il ne restait donc plus qu'à trouver un nouveau débouché pour les pagnes tissés de Denise. L'idée : des sacs à main !

Si l'idée semblait bonne, il restait encore à réussir sa concrétisation : Denise sait tisser, mais pas coudre. Qu'à cela ne tienne, elle fera appel à un couturier non loin de chez elle, qu'elle rémunère à la pièce.

Quelques essais plus tard (le temps de trouver quelques modèles à faire, à la fois esthétiques,

pratiques et solides, ainsi qu'un couturier compétent et les matériaux spécifiques requis pour les sacs à main), le nouveau projet était sur les rails.

Bilan : les sacs à main demandant peu de tissu et se vendant à un prix intéressant, Denise peut facilement gagner deux fois plus en travaillant deux fois moins !

Ultime étape maintenant : diversifier sa gamme (sacs de différents modèles et coloris, trousse de toilette, porte-monnaie, plumiers,...) et trouver les filières pour écouler ses produits, qu'elle laisse par exemple en dépôt aux endroits de passage pour les touristes (auberges, artisans de Fada recevant régulièrement des groupes, ...). Par ailleurs, le bouche à oreille commence déjà à faire son effet. Nous-mêmes lui avons déjà commandé une dizaine d'exemplaires à offrir à notre retour, d'autres amis ou collègues veulent les mêmes, ...

Ci-dessous, vous pouvez voir ses premières réalisations.

Plus de photos sont disponibles à l'adresse suivante : [picasaweb.google.com/sacs.burkina](http://picasaweb.google.com/sacs.burkina)

Si vous-même êtes intéressé par un tel sac (modèle et coloris personnalisables à volonté), plumier, trousse,... et de donner par la même occasion un coup de pouce à Denise, n'hésitez pas à [nous contacter](#) ! Nous pourrions vous ramener votre commande fin octobre ou fin décembre 2010.

Alternativement, qui que vous soyez, vous pouvez contacter Denise directement sur son portable sur le numéro suivant :

70 07 50 41 (depuis le Burkina) ou +226 70 07 50 41 (depuis l'étranger)

Si, par ailleurs, vous connaissez quelqu'un qui pourrait vendre les produits de Denise en Europe (et ainsi contribuer à faire vivre 3 familles au Burkina: celle du producteur de coton, de Denise et du couturier), faites-nous/lui signe !

{gallery}lau-marc/201009/denise{/gallery}