

- Pays : République du Kenya
- Nom du projet : Projet d'amélioration des services « Un village, un produit » (UVUP)
- Durée : 2011 - 2014
- Organisme d'exécution : Ministère de l'Industrialisation et du développement des entreprises

## 1. Contexte du projet

Pour soutenir son développement socio-économique, le Kenya, pauvre en ressources naturelles, se trouve confronté à la nécessité de rendre son secteur privé plus compétitif. Les zones urbaines concentrent la majorité des industries, des investissements et de l'emploi régulier tandis que les zones rurales ont un environnement peu favorable à la croissance des entreprises. Par conséquent, la revitalisation des micros, petites et moyennes entreprises (MPME), nombreuses dans les zones rurales, par l'exploitation des ressources locales, constitue la clé du développement du secteur privé dans la mesure où il devrait contribuer à la création d'emplois, à l'augmentation des revenus et à la réduction de la pauvreté.

Depuis 2008, le gouvernement du Kenya met en œuvre le programme « Un village, un produit » (UVUP), avec l'assistance technique de la JICA. Cette initiative a été lancée à partir de l'expérience de développement rural de la préfecture d'Oita, au Japon, basé sur le concept UVUP pour stimuler la compétitivité des MPME.

Selon le ministère de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche (MAEP), les femmes représentent 70 % des petits agriculteurs et 80 % de la main-d'œuvre des petites exploitations. Cependant, les inégalités entre les sexes existent au niveau des revenus et de l'accès aux services de vulgarisation. Les revenus des agricultrices atteignent 50 % de ceux des agriculteurs.

## 2. Activités du projet

Ce projet a pour objectif d'améliorer et d'élargir le programme UVUP en renforçant les capacités administratives du secrétariat de l'UVUP au sein du ministère de l'Industrialisation et du développement des entreprises (MIDE), en faisant la promotion du programme au niveau des districts et des communautés, et en renforçant la coopération entre les organisations concernées. Ces activités devraient permettre de développer les MPME et d'améliorer la qualité des produits pour les rendre compétitifs. À leur tour, ces produits de qualité et les réseaux qui ont permis de les fabriquer devraient constituer une force motrice pour un développement durable et autonome de la région.

Afin de renforcer les capacités administratives du secrétariat de l'UVUP, le projet a sensibilisé les hauts fonctionnaires du MIDE à la philosophie de l'UVUP et s'est efforcé d'obtenir leur compréhension. De ce fait, l'UVUP a été intégré à la politique industrielle du Kenya et un budget spécial lui a été affecté dans le plan budgétaire du MIDE. Le projet a aussi contribué au développement des ressources humaines à travers des formations à Oita, au Japon, berceau du mouvement UVUP, et en Thaïlande, qui a intégré le mouvement UVUP dans son programme national.

Un comité UVUP de district a été créé dans 22 districts cibles afin de promouvoir le programme UVUP au niveau des districts et des communautés. Dans chaque district, des ateliers ont été organisés avec les fonctionnaires qui connaissent bien les localités, les groupes d'agriculteurs et les agences de soutien aux agriculteurs, et des réseaux régionaux ont été formés. Parmi les organisations qui soutiennent le programme on trouve l'Institut de formation commerciale du Kenya, des institutions financières privées, et le Kenya Industrial Estate Ltd. En juillet 2014, on dénombrait 40 de ces d'organisations.

À travers les réseaux, le projet a mis en œuvre des formations pratiques pour une gestion commerciale rigoureuse et pour la transformation des produits en produits de qualité. Il a aidé près de 200 groupes de producteurs, composés à 51,74 % d'hommes et à 48,26 % de femmes.

Les formations précitées portaient sur la comptabilité, les études de marché et la préparation de plans d'action et elles ont insisté sur l'importance de telles activités pour une gestion rigoureuse. Quelque 176 femmes et 188 hommes ont participé aux formations.



Vérification des emballages et des prix.

Les participants aux sessions d'études de marché ont laissé des commentaires enthousiastes : « J'ai compris ce qu'il fallait faire pour améliorer nos produits », « les études de marché semblent difficiles mais je me suis bien débrouillé et j'ai apprécié » et « mes produits se sont bien vendus ». Proposer des séances de sensibilisation et donner à voir la réussite constituent la première étape pour provoquer un changement de comportement.



Formation commerciale

Dans les forums de jumelage d'entreprises, le projet a présenté les groupes de producteurs à des partenaires commerciaux potentiels comme les institutions financières, les institutions d'assistance technique et les supermarchés, et il a fourni aux producteurs des opportunités de négocier des possibilités de partenariat commercial. Le projet a également proposé des formations sur les techniques permettant d'améliorer la qualité des produits laitiers, des produits agricoles transformés, savons et lotions.



Une agricultrice expose ses produits bien emballés.

Après la formation, les participants ont pris des dispositions pour calculer leurs profits régulièrement, étendre leurs marchés et améliorer leurs emballages. En conséquence, 48 groupes échantillons ont vu leurs ventes augmenter de 4,3 % et leurs bénéfices de 32,8 % en moyenne.

Le volume total des ventes de l'ensemble des groupes a atteint 100 millions de yens. Une enquête relative aux services de l'UVUP a démontré que 81,7 % des groupes de producteurs aidés par le programme UVUP ont été redynamisés.

### 3. Effets du projet du point de vue sexospécifique

Dans les zones rurales du Kenya, les femmes obtiennent difficilement la compréhension de leur mari pour leurs activités communautaires. Il n'est donc pas facile pour les femmes d'étendre leurs activités et de gagner de l'argent dont elles pourraient disposer. Ces normes sociales empêchent parfois les femmes de participer à des activités comme le programme UVUP.

Cependant, les activités qui contribuent directement à l'augmentation des revenus en espèces et au développement commercial apportent des résultats tangibles sous forme d'argent. Les femmes ayant pris part aux activités et ayant augmenté leurs revenus en espèces ont pu affirmer : « les hommes ont une vision plus positive du projet qu'auparavant » ; « il est devenu plus facile de sortir pour effectuer des activités utiles ». Elles constatent avec plaisir que leur comportement s'est modifié, en mieux. Quelques commentaires : « je peux gagner de l'argent que je peux dépenser », « j'ai commencé à fréquenter une école de gestion avec les revenus de mon activité commerciale » et « je peux gérer mes affaires en ayant davantage confiance en moi ».

La participation des femmes a aussi eu des effets positifs sur le projet. Nombreuses sont les femmes qui participent activement aux travaux pratiques et aux jeux de rôles et qui guident les autres participants. Même sur la scène commerciale, les femmes tendent à gérer leur comptabilité avec rigueur et à soutenir leurs activités commerciales. Il est par conséquent juste de dire que la participation des femmes aux formations a produit des effets positifs comme l'amélioration de l'indice de gestion des groupes commerciaux.



Un groupe de productrices