

La Contribution De Femmes Vendeuses De Draps Usages Aux Revenus Des Menages

Chef de Travaux Valentin KAMBALE M. MALIRO¹ et Assistante KAVIRA MUNDENGA²

(1) Enseignant à l'Institut Supérieur de Commerce (ISC) de Butembo, République Démocratique du Congo

(2) Enseignante à l'Institut Supérieur des Arts et Métiers (ISAM) de Lubero à Butembo, République Démocratique du Congo

Résumé

Cette recherche portant sur la contribution de femmes vendeuses de draps usagés aux revenus des ménages a été réalisée dans le secteur informel et a eu pour objectif d'évaluer le mode d'épargne et de financement des activités des femmes vendeuses des draps usagés et montrer combien de fois ces femmes sont capables d'exercer certaines activités commerciales en vue de contribuer tant soit peu à la formation du revenu des ménages et ainsi suppléer aux charges familiales.

Un échantillon tiré d'une manière occasionnel a été de 120 enquêtées, l'information recueillie sur terrain nous révèle en bref que pour renforcer les activités, 37,5% de nos enquêtés épargnent dans les tontines, 29,2% des enquêtées épargnent dans les mutualités, 23,3%, épargnent dans la micro-finance 10% thésaurisent.

Il s'observe en minorité que les revenus issus de cette activité permettent à nos sujets d'acheter de biens de grande valeur mais on constate majoritairement que ces revenus sont affecté aux dépenses alimentaires du ménage, ce qui nous a poussé à conclure que le revenu du secteur informel couvre majoritairement les besoins primaires.

L'exercice du métier des revendeuses des draps éprouve certaines contraintes dont celle d'accéder à un grand financement formel et celle de l'absence d'une comptabilité opérationnelle ou formelle qui conduit au non estimation et évaluation du résultat de leur activité, et enfin, la mévente des certaines pièces drôles retrouvées dans le ballon constituant un manque à gagner.

Mots clés : Contribution, Vente, Revenu, Ménage et draps usagés

Abstract

This research on the contribution of women sellers of used sheets to household income was carried out in the informal sector and aimed to assess the method of savings and financing of the activities of women sellers of used sheets and to show how sometimes these women are able to carry out certain commercial activities in order to contribute even a little to the formation of household income and thus supplement the family responsibilities.

A sample drawn in an occasional way was 120 respondents, the information collected on the ground reveals to us in brief that to strengthen the activities, 37.5% of our respondents save in the tontines, 29.2% of the respondents save in mutual societies, 23.3%, save in micro-finance 10% hoard.

It is observed in a minority that the income from this activity allows our subjects to buy high-value goods, but it is observed in the majority that this income is allocated to household food expenses, which led us to conclude that the income of the informal sector mainly covers primary needs.

The exercise of the profession of cloth resellers experiences certain constraints, including that of accessing major formal financing and that of the absence of operational or formal accounting which leads to the non-estimation and evaluation of the result of their activity, and finally, the slump in certain funny items found in the balloon constituting a shortfall.

Keys words: Contribution, Sale, Income, Household and used sheets

Date of Submission: 05-02-2022

Date of Acceptance: 18-02-2022

I. Introduction

La vie humaine repose sur diverses exploitations des opportunités de la nature, lesquelles aident l'homme à assurer sa vie. Etant donné que l'homme doit inéluctablement répondre à ses besoins vitaux, les activités économiques et de développement, les activités informelles à l'instar de petit commerce des produits occupent une place importante dans sa préoccupation. Face à cette nécessité de trouver un moyen de surmonter cette crise, il se dote des nouvelles sources de revenu au ménage.

Toutefois, tenant compte de la femme, un être doté d'une capacité susceptible lui permettant d'améliorer ses conditions de vie, celle-ci se bat jour et nuit pour y parvenir. Certes, exclues du monde d'emploi, les femmes, dans toute l'Afrique et plus particulièrement dans tous les pays du tiers monde, ont vite compris qu'il fallait aller au-delà du principe traditionnel selon lequel ce sont elles qui sont principalement chargées de s'occuper du foyer des enfants, en s'intégrant d'avantage dans la vie active. Ainsi, les femmes deviennent de plus en plus des acteurs sociaux dans les sociétés à perpétuelle mutation (KASWERA MULYANGOTE, 2004, p3)

En plus, dans la situation de très forte précarité, plusieurs effets du quotidien des femmes méritent d'être évoqués : une implication croissante dans les activités génératrices de revenus, une certaine prise de distance à l'égard de la communauté et un renforcement de leurs activités collectives. En effet, l'implication des femmes dans des activités génératrices de revenus ne date pas d'aujourd'hui : de tout temps, les femmes d'Afrique, de l'ouest se sont adonnées à des activités commerciales. Force est de constater toutes fois une féminisation croissante de l'espace informel, dernier espace de repli sécuritaire face aux multiples responsabilités qui leur incombent. Ainsi, on estime approximativement que les femmes représentent les deux tiers des effectifs du secteur informel (ISABELLE GUERIN, 2003, pp 92).

En ce qui concerne la présente réflexion il s'observe parfois que les femmes débitantes de la vente de draps usages en ville de Butembo sollicitent de prêt en vue de bénéficier de draps usages à crédit en condition, qu'elles acceptent de rembourser l'argent à un délai déterminé et moyennant un intérêt.

En effet, l'économie de la ville de Butembo repose sur une culture agricole et le commerce. Sachant que ces habitants s'investissent dans le commerce tout en conservant quelques portions du champ pour la culture, étant donné que ces dernières le soulagent aux renforcements de leur épargne et aux différents besoins pour la survie. Parfois, l'entrepreneur doit être un opportuniste, créateur de nouvel emploi ou du nouveau marché. Et ainsi, l'apport en industrie (les idées, l'initiative) compte beaucoup pour la réussite. De même, la naissance et l'émergence de nouveau marché s'explique par le fait que l'homme a toujours imaginé, formulé et défini la réalité future. Il cherche des moyens nécessaires pour la concrétiser. Autant, naît un projet qui procure des revenus ou autres avantages monétaires ou non monétaires pour l'individu ou la collectivité entière (MAFIKIRI TSONGO, A., 2009). De ce qui précède, nous avons voulu savoir comment les femmes vendeuses de draps usagés financent-elles leurs activités, si leurs activités contribuent-elles au revenu de ménage mais aussi déterminer les atouts et contraintes liées dans l'exercice et au financement de cette activité.

GRAWITZ M (1964, pp. 388-339) affirme que l'hypothèse est une proposition des réponses à la question posée. Cette hypothèse constitue en effet une idée directrice destinée à guider l'investigation et à être abandonnée ou maintenue d'après le résultat de l'observation.

Pour nos préoccupations, nous avons proposé des hypothèses selon lesquelles les vendeuses de draps usagés feraient recours au crédit informel comme moyen de financement de leur activité, le revenu généré par cette activité contribuerait largement aux dépenses d'alimentation dans les ménages et enfin les exigences des IMF formelles constituant une contrainte à l'accès de crédit formel ainsi que les méventes ; les tontines (crédit informels) seraient un apanage au financement de cette activité.

Un objectif de recherche étant un aspect particulier de la question de recherche et est au centre de la préoccupation du chercheur qu'il choisit de privilégier en raison des critères qui lui sont propres (JOSEPH YAO, 2005, p.113), cette étude s'inscrit dans le secteur informel et plus particulièrement, concerne la vente des draps usagés. De cette façon, il s'assigne certains objectifs dont il s'avère nécessaire d'évoquer.

De manière globale, ce travail se propose d'évaluer le mode d'épargne et de financement des activités des femmes vendeuses des draps usagés et montrer combien de fois ces femmes sont capables d'exercer certaines activités commerciales en vue de contribuer tant soit peu à la formation du revenu des ménages et ainsi suppléer aux charges familiales.

Les objectifs spécifiques courent à la réalisation des objectifs généraux. De manière spécifique, ce travail cherche à :

- identifier les acteurs du domaine de la commercialisation de draps usagés, leur statut social, état civil, l'ancienneté, âge ;
- analyser l'impact socio-économique du revenu de coulant de cette activité dans la couverture des dépenses des ménages des tenanciers ;

En effet, toute recherche naît de l'existence d'un problème qu'il faut élucider ou du quel il faut contribuer à la résolution.

Certaines femmes congolaises sont marginalisées ou auto exclues par résignation et par peur. Et pourtant, elles constituent une force et une dynamique au changement. En effet, point n'est besoin de démontrer encore qu'elles portent très à merveille les qualifications louables accordées aux femmes dans le monde tel que : moteur du développement, agent économique de premier ordre, conseillères pour excellence, éducatrices de base ; porteuses de la vie (Jeanne BISILAT, 1996, p.333) ...

Le choix de ce sujet a été motivé par la façon dont les femmes vendeuses de draps usagés se démènent pour la survie de leurs ménages. Cette recherche revêt particulièrement une grande importance en ce sens qu'elle permet de déceler les problèmes et les atouts liés à l'exercice de certaines activités informelles en vue de réduire le chômage. Ainsi, il convient de voir le rôle de la femme dans la survie du ménage en ville de Butembo. Car, actuellement, le sous-emploi, le manque d'éducation plongent pas mal des parents dans une sorte d'irresponsabilité et surtout les hommes. Ce sont les femmes qui restent les principales pourvoyeuses de force de travail familiale et sont devenues des gestionnaires avisées de la sécurité alimentaire du foyer. Elles entreprennent des activités économiques, pour qu'elles parviennent à pallier les multiples problèmes de la vie.

Cette étude nous aide personnellement, à comprendre le circuit des activités de la commercialisation des draps usagés, en ayant une idée sur leur revenu, son affectation et sur la qualité des gens qui s'exercent dans ce secteur. En fait, ce travail visualise trois intérêts : L'intérêt économique, social et scientifique.

Scientifiquement L'intérêt de notre étude réside dans le fait qu'il sert de référence pour les futurs chercheurs qui focaliseront leurs recherches à cette couche de population dans leurs investigations ultérieurement.

Sur plan économique l'entrepreneuriat est à la base du renouvellement du tissu économique de la ville de Butembo. Aussi, il faut analyser l'opportunité en vue de la saisir, si l'environnement fleurisse. C'est ainsi que la femme entrepreneur de cette ville trouvera ici des stratégies à adopter pour exploiter une opportunité ou un nouveau marché, des décisions à prendre face aux multiples obstacles auxquels elle se heurte dans son action entrepreneuriale afin d'atteindre son objectif.

Au niveau social Ce travail présente le rôle important joué par la femme dans la vie socio-économique. Car, celle-ci semble être négligée et jugée d'incapable. En effet, la femme occupe une place importante dans la vie socio-économique. Les activités qu'elle initie ne vont pas sans laisser des traces très considérables dans la vie de la communauté ; elle exploite même, une activité moins fleurissante et donc elle est preneuse de risque. Ainsi, la femme mérite être soutenue dans tous les plans tant financier, politique, que économique, que scientifique.

II. Methodologie

Pour être capable de recueillir les données, les analysées et les interprétées puis porter un jugement sur les résultats obtenus des informations recueillies ; nous sommes parti d'un objectif majeur, celui de fournir les différentes réponses aux questions relatives à notre investigation. Ces différentes réponses sont synthétisées sous formes des tableaux accompagnés des petits commentaires relatifs aux aspects retenus pour chaque question. Ceci nous permettra soit d'affirmer, d'infirmer ou de nuancer les hypothèses de départ. Mais, avant de s'adonner à la vérification des hypothèses, une méthodologie doit être adopté en vue d'apprécier et d'orienter notre recherche pour afin aboutir à l'objectif escompté.

Il s'agit ici d'expliquer les démarches pratiques qui nous ont permis la réalisation de ce travail. Elles comportent plusieurs étapes à savoir ; la détermination de la population d'étude, le calendrier de recherche découlant du déroulement de l'enquête.

2.1. Population cible et échantillonnage

La recherche scientifique est une série d'étapes dont la perturbation peut compromettre les résultats. L'objectif de cette section est de déterminer à la fois le milieu d'étude, la population et ou l'échantillon, les méthodes et techniques de récolte, de dépouillement et d'analyse des données.

1*) Population cible

La population-cible ou population de référence est l'ensemble des objets possédant les informations désirées pour répondre aux objectifs d'une étude. Aussi, elle est un ensemble soumis à une étude statistique dont les unités composantes sont de la nature (M.GRAWITZ 1971 p.63).

D'après NYEMBO J. (2008-2009), la population est l'ensemble d'éléments parmi lesquels on pourrait choisir l'échantillon c'est-à-dire l'ensemble d'éléments qui possède des caractéristiques qu'on veut observer. La population constitue l'univers d'enquête. Lors de l'étude, on peut dénombrer les éléments constituant l'échantillon, comme on peut ne pas le dénombrer. Dans ce cas on parlera d'une population finie ou infinie. Sur ce, notre population de référence est constituée des vendeurs (vendeuses) des draps usager en ville de Butembo.

Cette population d'étude est infinie étant donné que le nombre des femmes œuvrant dans le domaine de vente de draps usagers n'est pas connu c'est – à – dire que ces femmes n'ont jamais été recensées par l'autorité publique et donc il n'y a pas des conditions requises d'entrée au marché de l'offre. La population étant non dénombrable, il ne nous a pas été facile et / ou possible d'étudier toute la population considérée. Raison pour laquelle nous avons constitué un échantillon.

2*) Echantillonnage

Echantillon est une partie représentative de la population, tirée selon le procédé en vue d'étudier un ensemble. C'est-à-dire population (NYEMBO J., 2008-2009), Ainsi, quand une population est trop nombreuse, il est souvent difficile de mener des enquêtes et des études. On doit alors chercher un nombre limité d'individus, d'objets, ou événements dont l'observation permet de tirer des conclusions applicables à la population entière dans laquelle le choix est fait. En effet, toute étude qui se veut scientifique est subordonnée par la représentativité de l'échantillon pour qu'elle soit fiable et crédible.

Ainsi, dans l'impossibilité de couvrir tout l'ensemble de la population des revendeuses de draps usagers, nous avons construit un échantillon de 120 enquêtés. Pour ce travail, l'échantillon s'est constitué d'une manière occasionnelle tout à donnant chaque individu de la population à appartenir à l'échantillon.

2.2 Collecte des données

La collecte des données est une phase indispensable, de la recherche et s'inscrit de ce fait dans l'ensemble des objets et des dispositifs méthodologiques du travail. C'est une opération qui consiste de recueillir avec exactitude les informations indispensables auprès des personnes ou des individus retenus dans l'échantillon. Les méthodes inductive et descriptive ont été d'usage. Ces méthodes ont été appuyées par des techniques de récoltes des données pour bien nous orienter dans nos recherches et nous permettre d'atteindre notre cible, il nous a été important d'élaborer un questionnaire d'enquête après une documentation et une observation en rapport avec notre thème. Ce questionnaire, nous a servi de guide d'entretien avec les enquêtés. Ainsi, partant des questions relatives à notre problématique, nous étions en mesure d'identifier nos acteurs et de relever leur contribution au revenu de ménage.

Cette méthodologie nous a ainsi permis de généraliser nos résultats sur l'ensemble de la population à partir des données récoltées sur notre échantillon.

Au terme de la recherche des données, nous les avons ordonnées et les classées sous forme de tableaux nous avons tiré des analyses et enfin l'interprétation des résultats.

2.3. Dépouillement des données

Selon JAVEAU C.(1971, p.41), le dépouillement est une opération dont l'objet est de classer, d'arranger, d'ordonner, de quantifier et d'interpréter les réponses verbales et les autres manifestations symboliques de l'enquête sous une forme qui s'apprête à la compréhension. Pour dépouiller les données de notre étude, nous avons fait recours au logiciel informatique « SPSS » (Statistical Package for the social Science). Ce logiciel nous a aidé à quantifier les informations recueillies sous forme de tableaux statistiques renfermant de fréquences, représentant ainsi les déclarations des enquêtées.

Après cette présentation du cadre méthodologique, nous déterminons la contribution des femmes vendeuses des draps usager dans la formation du revenu du ménage.

2.3.1. Description générale des enquêtées

Notre préoccupation majeure ici est d'identifier les acteurs de la commercialisation des draps en détail en ville de Butembo. En effet, il s'agit de présenter nos enquêtées d'après certaines caractéristiques telles que : la situation géographique, l'âge, la situation matrimoniale, le niveau d'instruction, la taille du ménage, ...

1. Etude de la situation géographique des enquêtés

L'étude de la situation matrimoniale des enquêtées nous est nécessaire pour détecter ce que peut être réellement le problème socio-économique de chacune selon sa situation en famille. Le tableau suivant le présente :

Tableau 1 : Répartition des enquêtés selon leur état civil

N°	Etat civil	Effectifs	Fréquence	Fréquence cumulée
1	Mariée	60	50	50
2	Célibataires	30	25	75
3	Veuve	24	20	95
4	Divorcées (abandonnées)	6	5	100
Total		120	100	

Sources : nos enquêtes

De ce tableau, il ressort que les mariées représentent une part importante de revendeuses des draps soit 60 enquêtées sur un effectif de 120 enquêtées sont mariés. En autres termes les mariées couvrent 50 % de femmes enquêtées lors de notre investigation. Cette tranche est suivie d'une autre considérable constituée des célibataires qui sont 30 sujets soit 25 % des enquêtées. Les veuves et les divorcées y sont minoritaires avec respectivement la proportion de 24 et 6 enquêtées soit 20% et 5% des enquêtées.

2. Identification des enquêtés selon l'âge

L'âge étant un facteur très important dans l'étude d'une population, nous n'avons pas oublié cette caractéristique dans notre étude.

Ainsi, sachant que l'âge est une variable quantitative discontinue, nous présentons le tableau de distribution qui permet de grouper les enquêtées en classes

Au regard des calculs préliminaires, le tableau de distribution est ci-dessous représenté comme suit :

Tableau 2 : L'âge des enquêtées

N°	CLASSES	EFFECTIF (ni)	FREQUENCE (%)	CENTRE DE CLASSE xi	ni. Xi
01	[11-20[14	11.6	15.5	217
02	[20-29[20	16.7	24.5	490
03	[29-38[55	45.8	33.5	1842.5
04	[38-47[11	9.2	42.5	467.5
05	[47-56[9	7.5	51.5	463.5
06	[56-65[8	6.7	60.5	484
07	[65-74[3	2.5	69.5	208.5
08	[74-83[0	0	78.5	0
TOTA		120	100		4173

Source : nos calculs

Au regard de ce tableau on constate que la majorité de l'échantillon soit 55 enquêtés sur tranche d'âge de 11 à 20ans dont l'effectif e plus élevé se trouve dans la classe d'âge de l'intervalle de 29 à 38ans. Ainsi représentant 55 personnes sur un total de 120 enquêtés soit 45.8%

3. Etude du niveau d'instruction des enquêtées

Dans cette partie, il est question de répartir les revendeuses des draps enquêtées selon leurs niveaux d'instruction c'est-à-dire le niveau d'étude ou taux d'alphabétisation des enquêtés.

Le tableau ci-dessous en présente les différents niveaux d'instruction.

Tableau 3 : Niveaux d'instruction des enquêtées

N°	Niveau d'étude	Effectif	Fréquence	Fréquence cumulée
1	Aucun	5	4,2	4,2
2	Primaire	11	9,2	13,4
3	Secondaire	79	65,8	79,2
4	Universitaires	25	20,8	100
	Total	120	100	

Sources : nos enquêtes.

A la lumière de ce tableau, il s'observe que 79 enquêtées soit 65,8% ont un niveau d'étude secondaires ; 25 enquêtés ont un niveau d'étude universitaire soit 20,8% de l'échantillon. Et ceci montre en suffisance le degré de chômage qui se vit dans notre pays où une jeunesse instruite (possédant de titres académiques) se livrer aux activités informelles pour assurer leur survie. De nos enquêtées 11 ont déclaré avoir fréquenté que niveau primaire soit 9,2% de l'échantillon et enfin, 5 enquêtées soit 4,2% ont affirmée n'avoir pas fréquenté l'école pour l'instruction.

4. Identification des enquêtés selon la taille de ménage

Les ménages ont des charges à supporter. Les poids de ces charges dépend ou s'alourdit suivant que la taille du ménage est grande. Ainsi, il convient de nous imprégner des tailles des ménages de nos enquêtées.

Tableau 4 : Répartition des enquêtées selon la taille du ménage

N°	Classes	Effectif(ni)	Fréquence(%)	Centre De Classe xi	ni. xi
01	[1-5[52	43,3	2	104
02	[5-10[47	39,2	5	235
03	[10 - 15]	21	17,5	5	105
TOTA		120	100		444

Sources : nos calculs.

En lisant ce tableau, 52 enquêtés sont dans les ménages dont la taille varie entre 1 à 4 personnes, cette tranche représente 43.3% de l'échantillon. En outre, 47 enquêtés ont signalé que leurs ménages sont dans l'intervalle de 5 à 9 personnes. En plus, 21 enquêtées ont relevé que leurs ménages dont la taille se trouvant dans l'intervalle de 10 à 15 personnes.

2.4. Organisation de l'activité et conditions de travail des vendeuses des draps usages

Dans cette section, revient à examiner les mobiles qui ont motivé nos enquêtées à se donner à cette activité, à s'imprégner de leur modes d'approvisionnement ainsi que les quantités approvisionnées de celles-ci en chutant par l'étude de l'ancienneté dans cette activité.

2.4.1. Etude de l'ancienneté

Avoir des informations sur le temps passé dans l'exercice d'une activité est important pour s'acquérir de la performance et de pérennité dans l'activité. En effet, l'entrepreneur qui réussit à lancer une entreprise démontre un niveau élevé de détermination et de constance dans la solution des problèmes rencontrés dans l'exercice de l'activité. Ainsi, il convient d'étudier l'ancienneté de nos enquêtées, pour juger de leur d'endurance.

Tableau 5 : Répartition des acteurs selon leur ancienneté

N°	CLASSES	EFFECTIF (ni)	FREQUENCE (%)	CENTRE DE CLASSE xi	ni. Xi
01	[1-6[24	20,0	3.5	84
02	[6-11[28	23,3	8.5	238
03	[11-16[68	56,7	13.5	918
TOTA		120	100		1240

Source : nos calculs.

Ce tableau présente le temps que chaque enquêté vient de passer dans l'exercice de l'activité de revente des draps. Ainsi, nous avons constaté que 68 enquêtées soit 56,7% des enquêtés endurés dans l'exercice de la revente des draps. La tranche de 11 à 15 ans constitue donc la classe modale. De manière générale, on observe des effectifs importants dans les tranches allant de 6 à 15 ans. 28 enquêtées soit 23,3% ne viennent que d'y passer un maximum de 5 ans dans la revente de draps alors que les 24 sujets ont une ancienneté située dans l'intervalle de 5 et 10 ans.

De par l'ancienneté dans cette activité, nous présumons qu'elle est peut-être rentable car on ne peut se pérenniser que là où c'est intéressant là où on gagne.

2.4.2. Motivation dans la revente des draps

L'entreprenariat est caractérisé par l'esprit d'entreprise qui n'est autre que *l'ensemble des qualités psychiques qu'exige l'heureuse réalisation d'une entreprise. La passion de l'argent, l'amour des aventures, l'esprit d'invention, etc. constituent les traits de l'esprit d'entreprise* ¹. Aussi, pour entreprendre, il faut au départ avoir accumulé le capital et être animée d'une idée, d'un projet qui permet de se questionner sur la volonté et l'engagement d'opérer dans un secteur choisit toute en acceptant d'endosser les risques probables et de jouir des gains du but ultime.

Dans ce point, il est question de présenter les éléments de motivation de l'activité de revente des draps.

Tableau 6 : Répartition des enquêtées selon les motivations

N°	Motivation	Effectif	Fréquence	Fréquence cumulée
1	Auto-prise en charge	35	29,2	29,2
2	Manque d'emploi	25	20,8	50
3	Supplées aux besoins du ménage	35	29,2	79,2
4	Activités rentables	15	12,5	91,7
5	Activités faciles	5	4,2	95,9
6	Autres	5	4,2	100
	TOTAL	120	100	

Sources : nos enquêtes.

Au regard ce tableau au remarque sans heurt que 35 enquêtées soit 29,2% embrassent cette activité en vue d'une auto-prise en charge alors que 35 autres s'y adonnent pour suppléer aux besoins du ménage. Les motivations d'auto-prise en charge et aux besoins du ménage couvrent 58,4% des enquêtés. Cependant, 25 enquêtés soit 20,8% ont relevé avoir entrepris dans cette activité suite à un manque d'emploi de qualité ; 15 enquêtées, soit 4,1% se sont lancées dans ce domaine car le jugeant facile de s'y mouvoir, alors que les 5 autres y sont pour renforcer les activités antérieures. Enfin, 15 enquêtés en concurrence de 12,5% de l'échantillon y sont car estimant d'avance que c'est une activité pouvant procurer des gains, en fait activité rentable.

¹ Werner Sombart, cité par HENAULT G. et M'ROBERT, l'entreprenariat en Afrique francophone : culture, financement et développement, AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext, Paris, 1990 , p 8-9.

II.4.3. Appréciation du temps consacré à cette activité par les enquêtées

Concernant ce point, nous nous sommes basés sur certaines informations récoltées comme celles-ci : nos enquêtées exercent leur activité toujours, quelques semaines, toute la journée, et l'après-midi.

Tableau 7 : Répartition des enquêtées selon le temps consacré à leur activité

N°	Appréciation du temps consacré pour activité	Effectif	Fréquence	Fréquence cumulée
1	Toute la journée	87	72,5	72,5
2	L'après-midi	20	16,6	89,1
3	Quelques semaines	13	10,8	99,9≈100
Total		120	100	

Sources : nos calculs

Ce tableau montre que 87 personnes soit 72,5% consacraient toute la journée à cette activité de vente de draps usager, alors que 20 enquêtés soit 16,7% qui ne passe que dans les après-midi pour leurs activités et 13 personnes soit 10,8% réalisent cette activités quelques jours de la semaine. Par-là celles qui passent toute la semaine ce sont celles qui achètent plus en ballon et quelques-unes en pièces. Et elles sachent comment avoir leur clientèle.

2.4.4 Appréciation de l'activité par les enquêtées

La plupart d'enquêtées apprécie cette activité moyennement, car est en mesure de couvrir les besoins primaire du ménage tout en conservant le capital.

Tableau 8 : Répartition d'appréciation par les enquêtés

N°	Appréciation	Effectif	Fréquence	Fréquence cumulée
1	Excellente évolution	21	17,5	17,5
2	Moyennement	88	73,3	90,8
3	Pas d'évolution	11	9,2	100
Total		120	100	

Source : nos calculs

De ce tableau, on observe que 88 personnes soit 73,3% apprécient moyennement cette activité départ leur revenu, 21 personnes soit 17,5% jugent d'excellence cette activité de vente draps usagés en détaille, alors 11 enquêtées soit 9,2% trouvent que cette activité est un passetemps étant donné son évolution.

2.4.5. Etude du mode d'approvisionnement des enquêtes

La préoccupation majeure ici, est celle de déterminer le mode d'approvisionnement en se basant sur la quantité approvisionnée tout en sachant qu'elle se ravitaillés toutes localement. Le tableau à la suite élucidera mieux cette préoccupation.

Tableau 9 : Mode d'approvisionnement

N°	Approvisionnement	Effectif	Fréquence	Fréquence cumulée
1	en ballons	102	85	85
2	en pièces	18	15	100
Total		120	100	

Sources : nos calculs

Le tableau ci-haut nous révèle que sur les 120 personnes, 102 enquêtées soit 85% s'approvisionnent en ballon auprès des grossistes. Elles vendent en suite en détaille et en demi-gros aux détaillants.

2.4.6. Etude du mode d'épargne des enquêtés

Les banques ne prêtent qu'aux riches l'avons dit précédemment. Les personnes moins démunies ne peuvent pas y recourir. Pour épargner, elles recourent à d'autres formes d'organisations comme micro-finance, les tontines, mutualités qui sont institutions financières non classique et informelles à part les micro-finances qui sont aujourd'hui intégrées dans le circuit formel.

Notre préoccupation ici es de vouloir savoir à quelles organisations nos enquêtés recourent pour épargner et à quel degré

Tableau 10 : Répartition des enquêtées selon leurs modes d'épargne

N°	Mode d'épargne	Effectif	Fréquence	Fréquence cumulée
1	Micro-finance	28	23,3	23,3
2	Tontines	45	37,5	60,8
3	Mutualités	35	29,2	90
4	Thésaurisations	12	10	100
Total		120	100	

Source : nos calculs.

De ce tableau, il ressort que pour renforcer leurs activités nos enquêtées procèdent par l'épargne et cela à divers niveaux. D'un effectif de 120 enquêtés, 45 enquêtées soit 37,5% épargnent par tontines pour des raisons qui suivent :

- La pratique des tontines permet l'accès facile à son épargne contrairement aux épargnes financières qui leur imposent du formulaire et des conductions préalables ;
- Elle permet également de recevoir une somme important d'un coup permettant une grande réalisation ;
- Les cotisations journalières hebdomadaires poussent les revendeuses à être réguliers au travail ;
- Dans le souci d'atteindre l'objectif assigné de recevoir une somme importante nos enquêtées ont déclaré être dans l'obligation de rationalité dans leurs dépenses de consommations directes afin d'être réguliers dans les cotisations ;
- La somme reçue de leurs tontines permet de renforcer leur capital en cas des besoins financement.

A celles-ci s'ajoutent 35 sujets soit 29,2 des enquêtés qui épargne dans les mutualités ayant les même conditions d'accès que les tontines. En outre, 28 enquêtés soit 23,3% recourent aux micro-finances pour épargner alors que 12 sujets soit 10% de l'échantillon thésaurisent leur surplus pour le motif de manque de confiance aux trois autres modes d'épargne vue l'expérience malheureuse y vécue antérieurement.

Départ cette analyse, nous constatons la principale source des draps reste le crédit informel (tontines et mutualités) d'où la confirmation de notre première hypothèse.

2.4. REVENU ISSUE DE CETTE ACTIVITE

Dans cette session, il revient de déterminer le revenu moyen gagné par nos enquêtées.

2.5.1. contribution de la revente des draps dans la formation du revenu des ménages

Le revenu est principalement affecté à la consommation et à l'épargne. Signalons qu'en principe l'épargne vient après la consommation. Cependant, actuellement, il est à constater que lorsque le revenu augmente, la part relative à la consommation tend à fléchir vers l'épargne qui augmente plus que proportionnellement en fonction du revenu.

1. Détermination du revenu généré par l'activité de vente des draps us

Départ le questionnaire soumis à nos enquêtées, ces dernières nous ont révélé, en estimation, la moyenne des gains mensuels tirées de l'activité de vente des draps d'autant qu'elles ne tiennent aucune comptabilité. Ainsi, nous avons groupés en classe les revenus tel que déclarés par les enquêtées. Ces revenus sont exprimés en dollars.

Tableau 11 : Répartition du revenu mensuel des revendeuses des draps

CLASSES	EFFECTIF(ni)	FREQUENCE(%)	CENTRE CLASSE Xi	xi=(Xi- \bar{x})	xi ² =(xi- \bar{x}) ²	ni.xi ²
1 [20-31 [60	37,5	25	-25,4	645,16	38709,6
2 [31-41 [25	32,5	35,5	-14,9	222,01	5550,25
3 [41-51 [16	18,7	45,5	-4,9	24,01	384,16
4 [51-61 [5	5,8	55,5	5,1	26,01	130,05
5 [61-71 [5	3,3	65,5	15,1	228,01	1140,05
6 [71-80 [9	3,3	75,5	25,1	630,01	229,5
TOTAL	120	100	302,5	0	1775,21	46143,61

Source : nos calculs

Les données étant groupées en classes, nous utilisons la moyenne destinée à définir une valeur centrale. Cette moyenne est trouvée par la somme des observations de centre de classe Xi divisée par l'effectif n de la série (nombre des classe). Elle est notée :

$$\bar{X} = \frac{X_1 + X_2 + \dots + X_n}{n} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i ; \text{ alors } \bar{X} = \frac{1}{6} \sum_{i=1}^n 302,5 = 50,4 \$$$

Il ressort de ce tableau qu'en moyenne, le revenu journalier d'un vendeur des fourrages est de 50,2\$. Cependant, la classe modale est située dans l'intervalle de 20\$ et 30\$. Sachant que la variance V(x)=S2(x)=S2 équivaut à l'écart-type au carré.

Il devient, s'agissant de la variance empirique :

$$S^2 = \frac{1}{n-1} \sum n_i (X_i - \bar{X})^2 = \frac{1}{120-1} (46143,61)$$

$$S^2 = 387,76$$

$$S = 19,69 \approx 20$$

En termes du revenu que gagne les revendeuses de draps, cet écart-type est très significatif, du fait qu'il permet de conclure que le revenu des revendeuses des draps est reparti de manière dispersée et inégale. Autrement dit, il

y a des revendeuses des draps qui gagnent plus que d'autres. Cet écart est expliqué par le fait qu'il y a des revendeuses qui consacrent toute la semaine à cette activité alors que d'autre ne s'approvisionnent qu'à pièce et juge de l'activité « de passe-temps ». Mais aussi, la vente en ambulatoire influence l'écoulement des draps sur le marché et suscite les clients à acheter.

La variance étant connue, nous considérons que le seuil de confiance $1-\alpha=0,95$ et le risque d'erreur égal à 0,05;

$n=120$; $S=20$; $\bar{X} =50,4$.

En consultant la table statistique de la loi normale, elle donne : $Z_{0,025}=1,96$ avec $\alpha = 0,05$;

Intervalle de confiance de μ de 95% est :

$$\mu \in \left[\bar{X} \pm \frac{Z_{\alpha/2}}{2} \cdot \frac{S}{\sqrt{n}} \right] \quad \mu \in \left[20 \pm 1,96 \cdot \frac{19,69}{\sqrt{120}} \right]$$

$$\mu \in \left[50,4 \pm 1,96 \cdot \frac{19,69}{10,95} \right] \quad \mu \in [50,4 \pm 1,96 * 1,80] \quad \mu \in [50,4 \pm 3,528]$$

$$46,9 \leq \mu \leq 54,9 \approx 47 \leq \mu \leq 54 \$$$

Nous sommes confiant à 95% que le revenu mensuel moyen des vendeurs des fourrages se situe entre $47 \leq \mu \leq 54\$$.

2. Réalisation de l'activité

Dans les pays sous développés où l'investissement est impossible et où le chômage est devenu comme une règle de vie, le secteur informel est devenu un soulagement et un refuge pour nombreux où on se démène pour tenter d'assurer sa survie. Ainsi, bon nombre des gens s'y sont retrouvés et en ont cueilli des moyens pour le démarrage et l'intégration dans les activités formelles ceci nous permet aussi d'examiner les réalisations des vendeuses des draps moyennant le revenu issu de leur activité.

Tableau 12 : Etude des réalisations des revendeuses des draps

N°	Réalisation	Effectif	Fréquence	Fréquence cumulée
1.	Achat d'une moto	15	12,5	12,5
2	Achat d'une parcelle	35	29,2	41,7
3.	Achat d'un champ	55	45,8	87,5
4.	Acquisition appareil électronique	11	9,2	96,7
5.	Construction ou maison	4	3,3	100
Total		120	100	

Source : nos enquêtes et calculs (via SPSS).

Des réponses obtenues des enquêtées, nous remarquons que des grandes réalisations faites par le revenu de vendeuses des draps 55 enquêtées soit 45,8% des enquêtés confirment orienter leur revenu dans l'acquisition des champs. A côté de celles-ci 35 autres soit 29,2% s'adonnent à l'achat des parcelles tandis que 11 investiguées soit 9,2% se sont procuré des appareils électroménagers et au bas de l'échelle viennent celles qui achètent des motos et les services de construction des maisons en semi-durable, en raison de 4 sujets soit 3,3% pour chaque des ces deux dernières catégories.

Il convient de signaler que le revenu issu de la vente des draps n'intervient pas que pour ces réalisations en guise de complément des revenus des époux ou issu d'autres activités.

2.5.2. Affectation du revenu de la vente des draps

Le revenu est principalement affecté à la consommation et cette affectation se fait suivant une hiérarchisation des besoins c'est-à-dire en commençant par les besoins primaires (élémentaires) après secondaires, l'épargne vient en second lieu.

Ce point se veut l'examen de l'affectation du revenu tiré de la vente des draps et voir la suite si les besoins de ces revendeuses sont suivant un ordre hiérarchique.

Tableau 13: Repartition d'affectation du revenu

N°	Affectation du revenu	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage cumulé
1	Alimentation	66	55	55
2	Soins médicaux	11	9,2	63,3
3	Scolarisation	34	28,3	91,6
4	Epargne	9	7,5	100
	TOTAL	120	100	

Source : nos calculs

Les résultats de ce tableau montre que la plus part de nos enquêtés affectent leur revenu à l'alimentation d'où 66 enquêtés soit 55% sur un effectif de 120 enquêtés. Pour 34 sujets, soit 28,8% scolarisations. Par contre 11 enquêtés soit 9,2% affectent leur revenu à la couverture des factures des soins médicaux. L'affectation du revenu à l'épargne représente aussi 7,5% soit une déclaration de 9 enquêtés sur un total de 120.

Nous constatons que le revenu tiré de la vente des draps aide à couvrir les besoins primaires et d'autre part il est une contribution à la réalisation des certains projets dans le ménage. Ceci nous permet d'affirmer notre deuxième hypothèse selon laquelle le revenu de la revente des draps contribue largement au revenu des ménages.

2.6. Atouts et contraintes liés a l'activité de vente des draps

Il est question dans cette section, d'élucider les atouts et les contraintes liés à l'exercice de l'activité de revente des draps usagés.

2.6.1. Atouts liés l'activité de vente de draps usagés

L'exercice d'une activité peut rencontrer des facteurs environnementaux au liés à l'acteur pouvant favoriser la prospérité de cette activité.

14 : Appréciation des atouts liés à l'exercice de vente des draps.

N°	Atouts	Effectifs (f)	Fréquences	Fréquences cumulées
1	Activité facile à réaliser	74	61,6	61,6
2	Activité n'exigeant pas des mains d'œuvres	32	26,6	88,2
3	Activité n'exigeant pas de grand capital	7	5,8	94
4	Accès facile au financement	7	5,8	100
	TOTAL	120	100	

Source : nos enquêtes

La lecture de ce tableau révèle que l'activité de revente des draps, dans son exercice et financement, présente des avantages qui ont été appréciés par les enquêtées de la manière suivante : 74 sujet sur 120 soit 61,6% s'adonnent à la revente des draps car c'est une activité facile à réaliser ; 32 enquêtés soit 26,6% de l'échantillon ont trouvé que cette activité n'exige pas des mains d'œuvres, le tenancier joue le rôle de patron et des travailleurs. 7 enquêtées se sont exprimées que cette activité n'exige pas beaucoup d'énergie ni de niveau intellectuel pour son exerce ; Enfin, enquêtées affirme que successivement que cette activité n'exige pas un grand capital à son démarrage et que l'accès à son financement semble être facile suite aux tantines et mutualités.

2.6.2 Etude des facteurs freinant l'esprit de l'entreprise

La population peut rencontrer des facteurs mêmes pouvant boquer l'exercice d'une activité, l'objectif de ce point est d'examiner les uns d'un coté et les autres de l'autre côté les éléments qui décourage nos enquêtés dans notre milieu environnemental.

Tableau 15 : Etude des facteurs freinant l'esprit d'entreprise

N°	Facteurs freinant l'esprit de l'entreprise.	Effectifs (f)	fréquence	Fréquence cumulée
1	Manque d'esprit d'initiative	64	53	53
2	La honte (activité dénigrante)	15	12,5	65,5
3	Manque des moyens	41	34,2	100
	TOTAL	120	100	

Source : nos enquêtés.

Ce tableau nous constatons que cette activité se freine, d'une part plus, suite au manque d'initiative des revendeuses de draps et cela est soutenu par 64 sujets sur 120 enquêtées soit 53,3%. D'autre part, cette activité peut être freinée par le manque des moyens suffisant au démarrage de l'activité tel qu'exprimaient par enquêtés 120 enquêtée au total soit 34,2%. En plus, 15 enquêtés sur 120 enquêtées soit 12,5 % celles-ci ressentent la honte en exerçant cette activité.

2.6.3. Contraintes liés à l'activité de vente des draps usagés

A côté des atouts pouvant favorisés l'exercice de ce métier des revendeuses des draps se trouvent cependant quelques contraintes, la première contrainte reste celle d'accéder à un grand financement d'autant que les exerçants de cette activité sont des gagnes peu et ne peuvent pas accéder aux financements classiques offerts par les banques. La deuxième difficulté est celle de manque d'une comptabilité opérationnelle ou formelle qui conduit au non estimation et évaluation du résultat de leur activité, car la plus part de ces femmes ne savent pas évaluer le travail. En troisième position la mévente des certaines pièces drôles retrouvées dans le ballon constituent un manque à gagner.

A l'issu de l'analyse des atouts et des contraintes, nous confirmons notre troisième hypothèses selon les exigences des IMF formelles constituent une contrainte à l'accès de crédit formel et les méventes soit une autre contrainte. Les tantines et les mutualités (crédit informel, soient un apanage ou financement de *cette activité*).

2.6.4. Solutions préconises face aux obstacles (contraintes) des draps usagés

Nos enquêtés avaient des difficultés au niveau de paiement des taxes et d'écoulement rapide des marchandises et d'autre leurs avaient proposés que dans ce secteur informel comme celui-ci, il faut que les agents de l'Etat évitent leur façon de rejoindre ces femmes par leur taxation de l'impôt trop élevé mais plutôt songer à une organisation de l'association ou des ONG pour leur occupé des travailler sous formes des emplois.

III. Conclusion

Cette recherche portant sur la contribution de femmes vendeuses de draps usagés aux revenus des ménages a été réalisé dans le secteur informel et a eu pour objectif d'évaluer le mode d'épargne et de financement des activités des femmes vendeuses des draps usagés et montrer combien de fois ces femmes sont capables d'exercer certaines activités commerciaux en vue de contribuer tant soit peu à la formation du revenu des ménages et ainsi suppléer aux charges familiales.

Notre préoccupation a tourné autour des questions ci-dessous :

- Comment les femmes vendeuses des draps usagés financent-elles les activités ?
- Comment l'activité de ces vendeuses contribue-t-elle au revenu des ménages ?
- Quels sont les atouts et contraintes liées à l'exercice et au financement de cette activité ?

Pour vérifier nos hypothèses et en vue de l'atteinte de nos objectifs, nous avons recouru à la méthode holistico-inductive partant du particulier au général des résultats obtenus de l'analyse de données à partir de l'échantillon sur la population étudiée. Cette méthode a été appuyé par l'outil statistique qui a permis de quantifier les données avant de les interprétées. En outre, cette méthode a suscité l'usage des quelques techniques en vue d'accéder aux informations relatives à la rédaction du présent travail

Un échantillon tiré d'une manière occasionnel a été de 120 enquêtées, l'information recueillie sur terrain nous révèle en bref les résultats ci après :

✓ Pour renforcer les activités, 37,5% de nos enquêtés épargnent dans les tontines, 29,2% des enquêtées épargnent dans les mutualités, 23,3%, épargnent dans la micro-finance 10% thésaurisent. Etant donné que la minorité de nos enquêtées épargnent dans la structure formelle (Micro-finance) soit 23,3%, notre première hypothèse a été affirmée ;

✓ Il s'observe en minorité que les revenus issus de cette activité permettent à nos sujets d'acheter de biens de grande valeur mais on constate majoritairement que ces revenus sont affecté aux dépenses alimentaires du ménage, ce qui nous a poussé à conclure que le revenu du secteur informel couvre majoritairement les besoins primaires. Cela étant, notre deuxième hypothèse a été de même affirmée.

✓ Un autre constat a été que l'activité de revente des draps, dans son exercice et financement, présente des avantages appréciés par les enquêtées de la manière suivante : 61,6% s'adonnent à la revente des draps car c'est une activité facile à réaliser ; 26,6% de l'échantillon ont trouvé que cette activité n'exige pas des mains d'œuvres, le tenancier joue le rôle de patron et des travailleurs. 5.8% se sont exprimées que cette activité n'exige pas beaucoup d'énergie ni de niveau intellectuel ; Enfin, les enquêtées affirment que cette activité n'exige pas un grand capital à son démarrage et que l'accès à son financement semble être facile suite aux tantines et mutualités.

✓ L'exercice du métier des revendeuses des draps éprouve certaines contraintes dont celle d'accéder à un grand financement formel et celle de l'absence d'une comptabilité opérationnelle ou formelle qui conduit au non estimation et évaluation du résultat de leur activité, et enfin, la mévente des certaines pièces drôles retrouvées dans le ballon constituant un manque à gagner.

A l'issu de l'analyse des atouts et des contraintes, nous confirmons notre troisième hypothèses selon les exigences des IMF formelles constituent une contrainte à l'accès de crédit formel et les méventes soit une autre contrainte. Les tantines et les mutualités (crédit informel, soient un apanage ou financement de *cette activité*). Enfin, nous pensons avoir vérifié l'hypothèse formulée dans la partie introductive de ce travail. Cependant, nous ne prétendons pas avoir épuisé le sujet. C'est pourquoi, nous laissons aux chercheurs ultérieurs la latitude de nous compléter en approfondissant cette analyse d'en ouvrant une autre brèche d'autant plus que le secteur informel est vaste et évolue au jour le jour.

Bibliographie

- [1]. KASWERA MULYANGOTE, *Entrepreneuriat féminin en Afrique subsaharienne*, travail présentés en vue d'obtention du diplôme d'études spécialisées en économie internationale et du développement, facultés universitaire Notre-Dame de la paix / Namar-Belgique et universités catholique de Louvain, 2003-2004.
- [2]. ISABELLE GUERIN, *Femme et économie solidarité*, éd. la découverte, paris 2003.

- [3]. MAFIKIRI TSONGO, A., *Préparation et évaluation des projets*, cours inédit, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, L₂ Gestion Financière, UCG-Butembo, (2008-2009).
- [4]. GRAWITZ M., *Méthode de science sociale*, Tome1, Dalloz, paris, 1964.
- [5]. JOSEPH YAO, *Méthode d'étude et de recherche en sciences économiques et sociales*. Avec application au contexte de l'Afrique noire, éd. Harmattan, Paris, 2005.
- [6]. Jeanne BISILAT, *Femmes du Sud, chefs des familles*, Ed. Karthala, Paris, 1996.
- [7]. GRAWITZ, M., *Méthode des Sciences sociales*, éd. Dalloz, Paris, 2001.
- [8]. RURIHO KIBAMBNASI F., *Recherché guidée*, notes de cours inédit, L1, UNIC Goma, 2000-2001
- [9]. M.GRAWITZ, *méthode en science sociale*, éd. DALLOZ, Paris 1971.
- [10]. JAVEAU, C., *Enquête par questionnaire manuel à l'usage du praticien*, Institut sociologie, Bruxelles, Paris, 1971.
- [11]. HENAULT G. et M'ROBERT, *l'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext, Paris, 1990.

Chef de Travaux Valentin KAMBALE M. MALIRO. " La Contribution De Femmes Vendeuses De Draps Usages Aux Revenus Des Menages." *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, 24(02), 2022, pp. 01-12.