

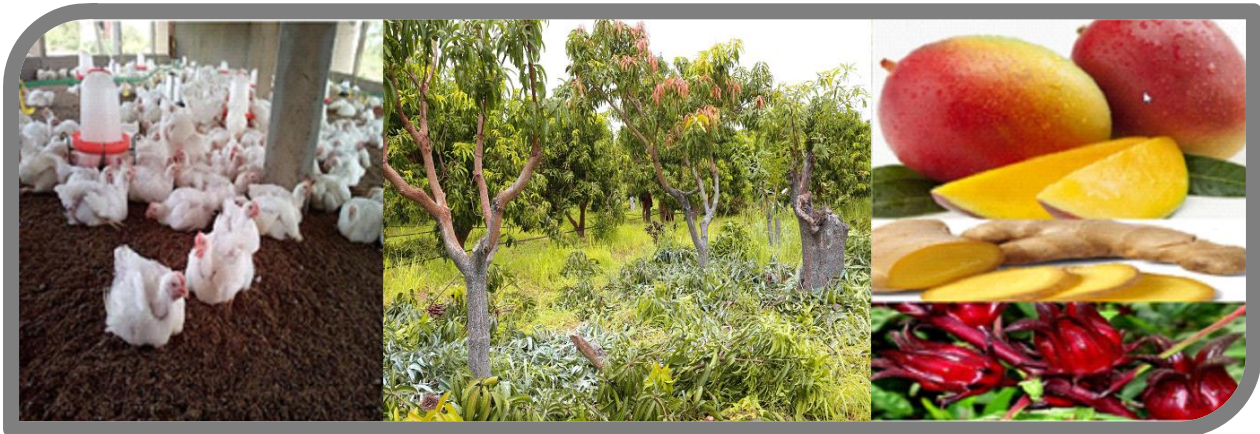
« **Projet Promotion de l'emploi pour les jeunes en milieu rural - Burkina Faso
(ProEmploi) »**

N° de référence du projet : 81257071

BaraSira

Entrepreneuriat des jeunes

Idéation et création d'entreprise agribusiness



Cahier du participant

Novembre 2023

Sommaire

Introduction.....	5
Séquence 1 : le profil d'entrepreneur et mes outils pour la création d'entreprise.....	6
Module 1 : mon statut d'entrepreneur et mes orientations pour l'avenir.....	7
Module 2 : Approfondissement de mon idée de projet et notions sur l'entreprise.....	14
Module 3 : Présentation de mon projet et élaboration du modèle économique.....	22
Séquence 2 : Collecte d'informations individuelle pour renseigner la fiche de description du projet et du modèle économique.....	38
Module 4 : Collecte d'informations individuelle pour renseigner la fiche de description du projet et le modèle économique.....	39
Séquence 3 : consolidation des outils, SyGab et éducation financière et pistes d'opportunités.....	40
Module 5 : Consolidation des outils de création.....	41
Module 6 : L'approche Synergie Genre et Agro-business (SyGab).....	42
Module 7 : Education financière.....	44
Module 8 : Opportunités de financement de la localité.....	56

Tables des illustrations

Index des fiches

Fiche 1 : définition de la responsabilité.....	7
Fiche 2: responsabilité.....	7
Fiche 3: responsabilité envers soi-même pour une prise de décision.....	8
Fiche 4: responsabilité (chemin).....	8
Fiche 5 : accroître sa responsabilité.....	8
Fiche 6: critères pour formuler un objectif.....	9
Fiche 7: formuler deux (02) objectifs SMART.....	9
Fiche 8: définition du succès.....	10
Fiche 9: la « roue du succès ».....	11
Fiche 10 : ma « roue du succès ».....	12
Fiche 11: ma vision.....	13
Fiche 12 : finalisation de la description du projet.....	41
Fiche 13 : concept de changement transformatif du genre.....	43
Fiche 14 : possibilités d'épargne.....	47
Fiche 15 : crédit/emprunt.....	51
Fiche 16 : le budget.....	53
Fiche 17 : l'offre de financement.....	56

Index des activités

Activité 5.1 : Idée d'entreprise/projet (plenièrè/brainstorming).....	14
Activités 5.2 : Réflexion sur l'approfondissement de l'idée de projet.....	14
Activité 6.1: Définition de l'entreprise et de l'entrepreneur.....	16
Activité 6.2: Définir les caractéristiques d'un bon entrepreneur.....	16
Activité 7.1: citez les différents types de coûts.....	18
Activité 7.2 : Enoncés des cas.....	19
Activité 7.3 : Enoncé de calcul du prix de revient.....	20
Activité 8.1 : Travaux sur la fiche de présentation de mon projet.....	22
Activité 8.2 : Elaboration du modèle économique (travail individuel).....	37
Activité 12.1 : Différences entre genre et sexe.....	42

Activité 13.1: Interprétation des images et commentaires	43
Activité 17.1 : L'offre et les conditions de financement	56

Index des images

Image 1: Exemple de responsabilité familiale	7
Image 2 : Exemple d'un champ inondé	7
Image 3 : Responsabilité	7
Image 4 : Responsabilité	7
Image 5 : Exemple d'un producteur mettant sur le marché sa spéculation (Succès).....	10
Image 6 : Exemple de vision d'une femme	Image 7 : Exemple d'une vision d'un couple 13

Remerciements

La Direction générale du Foncier, de la Formation et de l'Organisation du Monde rural (DGFOMR) exprime ses remerciements, d'une part, aux autorités des ministères en charge de l'Agriculture, de l'Education nationale et de la Jeunesse et de l'emploi et, d'autre part, aux acteurs des organisations professionnelles, pour leurs contributions multiformes à l'élaboration et à la validation des modules, des guides et des outils de mise en œuvre du présent programme de formation sur l'entrepreneuriat des jeunes dénommé BaraSira.

Nos remerciements s'adressent particulièrement :

- aux membres du comité de sélection des opérateurs de formation et de suivi de l'élaboration des documents de mise en œuvre du programme de formation, représentant les structures suivantes :
 - la Direction générale de la Promotion de l'Economie rurale (DGPER),
 - la Direction générale de l'Enseignement et la Formation techniques et professionnels (DGEFTP) ,
 - la Direction générale de la Formation professionnelle (DGFP) ,
 - la Direction des Ecoles et Centres de Formation (DECF) de la DGFOMR ,
 - le Conseil national du Patronat burkinabè (CNPB) ,
 - la Confédération paysanne du Faso (CPF) ,

- aux organisations professionnelles et opérateurs de formation pour leurs contributions aux ateliers d'amendements et de validation des documents de mise en œuvre du présent programme de formation. Il s'agit de :
 - l'interprofession Manguie (APROMA-B)
 - l'interprofession Aviculture Moderne (IPAM-B),
 - les lycées professionnels régionaux GUIMBI OUATTARA, NAZI BONI et DOMA SOME
 - les Centres de Promotion rurale de Kodougou et de Bapla,
 - le Centre de Formation professionnelle SILOE Développement, Bobo-Dioulasso,
 - l'Institut de formation en Elevage et Santé animale (IFESA), Bobo-Dioulasso,
 - le Centre de Formation agro-sylvo pastoral de Silly,
 - le Centre de Formation professionnelle de Kouna, Banfora,
 - les personnes-ressources des outils BUS, SyGab et Education financière.

Aux projets partenaires et personnes-ressources pour la mise à disposition des outils de formation : BUS, SyGab et Education financière.

Introduction

Le projet global « **Promotion de l'emploi en milieu rural avec focus sur les jeunes** » mis en œuvre par la GIZ, sous la tutelle du ministère de l'Agriculture et des Aménagements hydro-agricoles (MAAH), fait partie de l'initiative spéciale « Un Seul Monde Sans Faim ». Mandaté par le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ), le projet vise à améliorer les possibilités d'emploi et de revenu dans le secteur agricole et agro-alimentaire dans les zones rurales, en mettant l'accent sur les jeunes et les femmes. Les domaines d'intervention du projet global sont les suivants :

- une meilleure qualification des jeunes pour le secteur agricole et agro-alimentaire ;
- le soutien aux MPME et aux organisations paysannes ainsi qu'à la création d'entreprise, afin de promouvoir plus d'opportunités d'emplois nouvelles ou supplémentaires ;
- l'amélioration des conditions cadres et des mécanismes innovants pour faire correspondre l'offre et la demande de travail (matching) et l'appui aux organisations et réseaux des jeunes ;
- l'échange et le transfert de connaissances sud-sud entre les 3 projets pays (Kenya, Malawi et Burkina Faso).

Chaque domaine d'intervention constitue un champ d'action (CdA) dont la mise en œuvre est assurée par deux équipes (l'équipe GIZ et l'équipe GFA).

La GFA est responsable de la mise en œuvre des activités des Champs d'Action (CdA) 1 et en collaboration avec la GIZ pour certaines activités du CdA 3 au Burkina Faso. Le CdA 1 vise à améliorer la qualification des jeunes et des femmes pour l'emploi dans les secteurs agricole et agroalimentaire grâce à des programmes de formation sur des métiers porteurs, des compétences de vie et des formations à l'entrepreneuriat, mis en œuvre à travers des structures partenaires locales. Dans le CdA 3, des modules d'orientation professionnelle sont élaborés et exploités, des programmes de stages sont pratiqués, aussi bien que des rencontres d'insertion effectuées. Des approches et des solutions sur le genre sont appliquées.

Dans cette dynamique, la GFA a conçu et élaboré trois (03) programmes de formation technique portant sur : (i) production de poulets de chair, (ii) l'entretien de vergers, et (iii) la transformation de produits tropicaux en séché, jus, sirop, confiture et vinaigre.

En complément, le programme 4 dénommé « BaraSira » a permis d'élaborer des manuels de formation dont le manuel sur l'entrepreneuriat.

Le présent cahier est destiné à faciliter les prises de notes et les travaux pratiques.

Important :

Pour répondre aux attentes du présent concept Bara Sira, ce manuel est conçu en utilisant plusieurs approches de formation dont l'objectif vise à accompagner des jeunes dans l'univers de l'entrepreneuriat.

Les différentes approches ou outils utilisés sont :

- **l'approche de formation BUS ;**
- **l'approche de formation SyGab ;**
- **les outils de formation en éducation financière ;**
- **les outils de GERME.**

Séquence 1 : le profil d'entrepreneur et mes outils pour la création d'entreprise

Séquence 1

Module 1 : mon statut d'entrepreneur et mes orientations pour l'avenir

Module 2 : description de l'idée de projet et notions sur l'entreprise

Module 3 : élaboration du modèle économique et du plan d'affaire simplifié

Séance 1 : ma responsabilité

Fiche 1 : définition de la responsabilité

Image 1: exemple de responsabilité familiale



Définition de la responsabilité :

Fiche 2: responsabilité

Image 2 : exemple d'un champ inondé



Image 3 : responsabilité



Image 4 : responsabilité



Fiche 3: responsabilité envers soi-même pour une prise de décision

1. Analyse d'une situation donnée pour une prise de décision responsable en tant qu'entrepreneur.

- Identifiez une situation de prise de décision vous concernant personnellement.

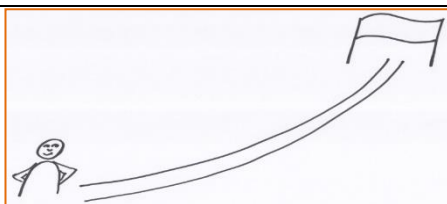
- Dégagez deux (2) pistes de solutions possibles (moyen 1 : problème, moyen 2 : solution) :

➤ Moyen 1 :

➤ Moyen 2 :

2. Analysez chaque moyen ou chemin en énumérant les avantages et les inconvénients.

Fiche 4: responsabilité (chemin)



Le moyen qui mène au but

(Mettre l'accent sur le problème ou sur la solution ?)

Chemin 1 (problèmes)		Chemin 2 (solutions)	
Avantages	Inconvénients	Avantages	Inconvénients

Fiche 5 : accroître sa responsabilité

3. Accroître sa part de responsabilité

- Dans quels domaines de mon entreprise que j'assume l'entière responsabilité ?

➤

➤

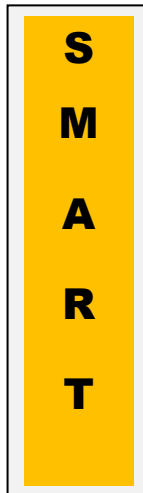
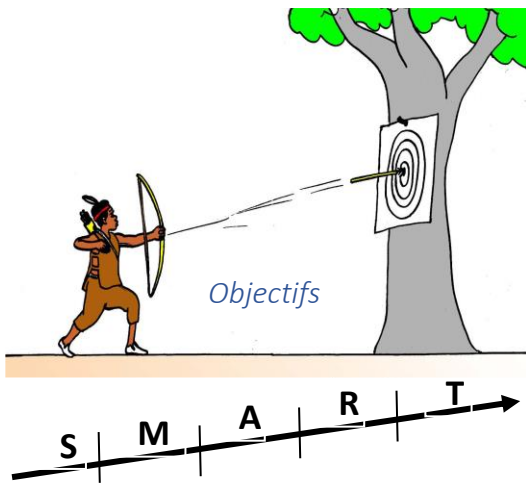
- Dans quels (autres) domaines de mon entreprise pourrais-je assumer davantage de responsabilité ?

➤

➤

Séance 2 : mes objectifs

Fiche 6: critères pour formuler un objectif



S PÉCIFIQUE/ à un domaine précis

M MESURABLE

A ATTEIGNABLE PAR MOI-MÊME

R RÉALISTE

T TEMPS ACCORDÉ

Fiche 7: formuler deux (02) objectifs SMART

Formuler deux (02) objectifs SMART :

1. Formuler au moins deux objectifs SMART de votre projet d'entreprise ou à l'endroit de votre entreprise

2. Evaluer vos objectifs formulés selon les critères SMART

Séance 3 : mes succès

Fiche 8: définition du succès

Image 5 : exemple d'un producteur mettant sur le marché sa spéculation (Succès)



Définition du succès :

1. Ce que le succès représente pour moi :

.....

.....

.....

2. Quels sont mes succès ?

.....

.....

.....

3. Quelles sont les raisons de mes succès ?

.....

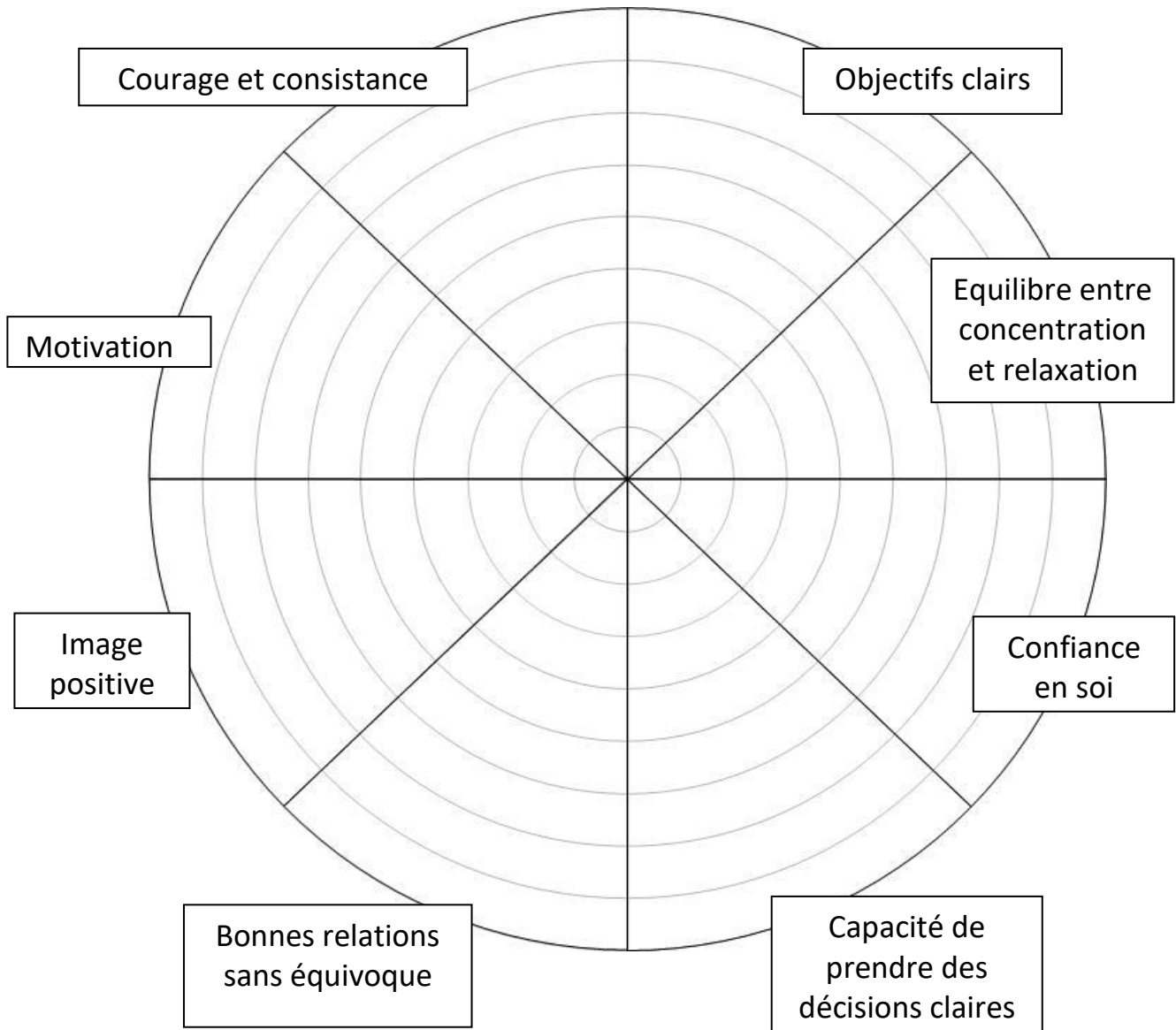
.....

.....

.....

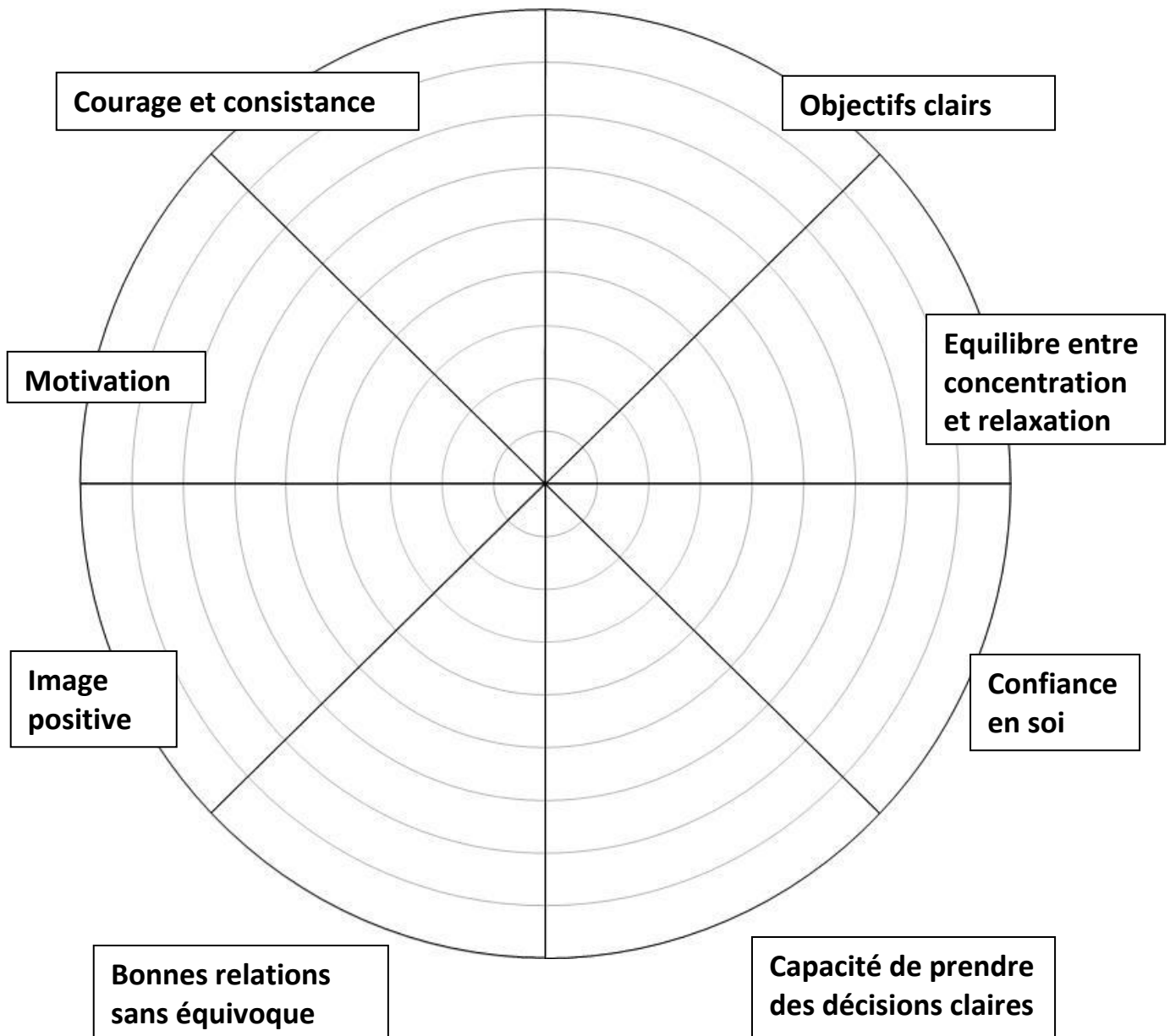
.....

Fiche 9: la « roue du succès »



A large rectangular box containing ten horizontal lines for writing notes or reflections.

Fiche 10 : ma « roue du succès »



- **Mes goulots d'étranglement sont :**
 -
- **Que puis-je faire pour équilibrer ma « roue du succès » ?**
 -
 -
 -

Séance 4 : ma vision

Fiche 11: ma vision

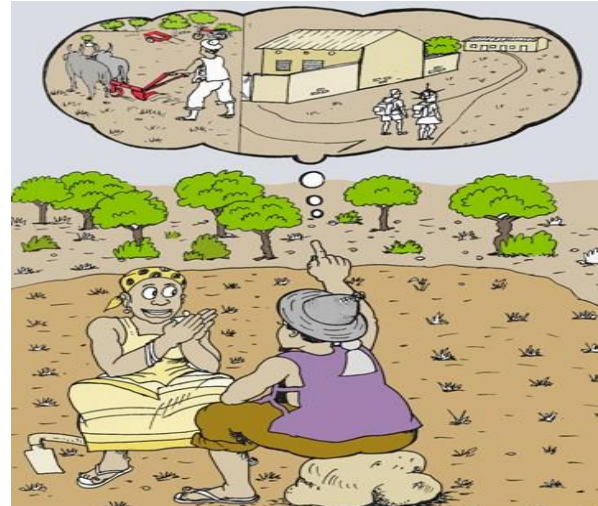
Ma vision

Exemples de vision en images

Image 6 : exemple de vision d'une femme



Image 7 : exemple d'une vision d'un couple



Module 2 : approfondissement de mon idée de projet et notions sur l'entreprise

Séance 5 : approfondissement de l'idée d'entreprise

Activité 5.1 : idée d'entreprise/projet (plénière/brainstorming)

Introduire la séance avec une activité sur la définition de l'idée d'entreprise/projet en lien avec les modèles d'affaires cibles.

Activités 5.2 : réflexion sur l'approfondissement de l'idée de projet

Consignes : réfléchissez sur votre idée de projet en répondant à la fiche suivante (travail individuel)

Fiche de description de mon idée de projet

1. Mon idée de projet :
2. Description de l'idée <ul style="list-style-type: none">•••
3. La différence ou le plus qu'apporte mon idée <ul style="list-style-type: none">•••
4. Les produits ou services à proposer <ul style="list-style-type: none">•••
5. Les clients visés <ul style="list-style-type: none">•••

6. Les types de marché visés

-
-
-

7. Mes concurrents

-
-
-

Séance 6 : notions sur l'entreprise et l'entrepreneur

Activité 6.1: définition de l'entreprise et de l'entrepreneur

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

2.1. Notion d'entreprise

L'entreprise est l'ensemble des activités menées par une personne ou un groupe de personnes qui travaillent pour fournir des biens ou des services à des clients pour réaliser des profits (avoir de l'argent).

2.2. Notion d'entrepreneur

Un entrepreneur est celui qui entreprend une ou plusieurs activités, autrement dit l'entrepreneur est la personne qui devient son propre patron et qui est prête à mettre tout son temps et sa ressource dans une entreprise.

a) Caractéristiques d'un bon entrepreneur

Activité 6.2: définir les caractéristiques d'un bon entrepreneur

En vous basant sur les entrepreneurs de la localité que vous connaissez, identifier les traits caractéristiques de leurs habitudes ou comportements.

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

Synthèse des caractéristiques d'un bon entrepreneur

Parmi les qualités reconnues aux entrepreneurs qui réussissent, nous distinguons quatre (04) caractéristiques clés :

ETRE CREATIF Un bon entrepreneur doit pouvoir trouver des idées innovantes pour faire face à un besoin. 	ETRE DÉTERMINÉ Un bon entrepreneur ne se laisse pas intimider par les obstacles qu'il rencontre mais persévère pour atteindre ses objectifs. 
 ETRE ORGANISÉ Parce qu'entreprendre nécessite beaucoup de temps, un bon entrepreneur doit savoir bien gérer son temps pour être efficace	 AVOIR CONFIANCE EN SOI Un entrepreneur qui a confiance en soi n'a pas peur de prendre des risques et de déployer les méthodes et moyens nécessaires à la réalisation de son projet.

D'autres caractéristiques importantes sont aussi à considérer :

- **la passion,**
- **la fixation d'objectif,**
- **le goût du risque,**
- **le leadership,**
- **l'autonomie,**
- **la capacité d'adaptation au changement ,**
- **etc.**

Certes, les entrepreneurs diffèrent par leurs expériences, leurs valeurs, leurs visions, leurs compétences, mais ils sont tous guidés par un même esprit, notamment l'esprit d'entreprendre et de réussir.

Séance 7 : notions sur les coûts de l'entreprise

Activité 7.1: citez les différents types de coûts

3.1. Notion de coûts

Les coûts sont les dépenses engagées par une entreprise pour produire des biens ou des services destinés à la vente, c'est aussi les différentes charges supportées par une entreprise.

On distingue deux sortes de coûts, les coûts fixes et les coûts variables.

- a) **Les coûts fixes** : les coûts fixes sont les charges ou dépenses indispensables au fonctionnement d'une entreprise et même si elle ne réalise aucune activité de vente.

- b) **Les coûts variables** : les coûts variables sont les charges ou dépenses directement liées à la vente ou la production, le montant de ces coûts varie en fonction du volume de la production.

3.2. Notion d'amortissement

L'amortissement est la dépréciation ou la diminution de la valeur des matériels et équipements.

Cette diminution constitue une charge (constatée d'avance et non décaissée) pour l'entreprise. L'équipement est l'ensemble des outils et matériels de production, matériels de travail, aménagement, installations dont on a besoin pour faire fonctionner l'entreprise.

L'équipement s'use au bout d'une certaine période d'utilisation et perd une certaine valeur au fur et à mesure, cette perte de valeur constitue l'amortissement.

Pour calculer l'amortissement, on fait recours au prix d'achat et à sa durée de vie.

3.3. Notion de prix de revient, de prix de vente et de bénéfice

3.3.1. Distinction entre bénéfice brut et bénéfice net.

Activité 7.2 : énoncés des cas

Cas 1 : entretien de verger	Cas 2 : transformation agroalimentaire	Cas 3 : production de poulets de chair
Dougoutigui , spécialiste en entretien de verger, a été contacté pour livrer 200 plants de manguiers à 50 km de Bobo . Il achète un plant de manguiers à 500 F et le revend à 600 F. <i>Dougoutigui loue un tricycle pour livrer les plants qu'il a rémunérés à 5000 F.</i> Le propriétaire du verger lui paye ses 120 000 F dès livraison.	La Coopérative de femmes « Yiriwa » transforme des jus nature à base de matières tropicaux. Elle a eu une commande pour produire et livrer 200 000 F de jus. Pour ce faire, elle a acheté sa matière première à 100 000 F. <i>Dans le processus de production elle supporte au total 50 000 F de frais liés à la production (eau, électricité, emballage, ...). Le transport pour la livraison a été facturée à 10 000 F.</i> <i>La coopérative « Yiriwa » estime avoir fait une bonne affaire en réalisant un bénéfice de 100 000F.</i>	Benkadi est le meilleur producteur de poulets de chair du village. Pour la fête de fin d'année, il a vendu ses poulets à 500 000F. L'achat des poussins lui a coûté 200 000F. L'alimentation et les soins durant le cycle a coûté 100 000 F. Mais à côté, Benkadi a supporté des frais de transport pour l'achat des poussins et des aliments à un montant de 60 000F. Il a réalisé aussi une perte en poussins évaluée à 40 000.
<i>Dougoutigui estime qu'il a réalisé un bénéfice de 20 000 F.</i>	<i>Benkadi est content, car il a fait un bénéfice de 200 000F.</i>	
Est-ce vrai ? pourquoi ?	Est-ce vrai ? pourquoi ?	Est-ce vrai ? pourquoi ?

a) Le bénéfice brut ou marge brute

Le bénéfice brut ou marge brute est la somme obtenue après la vente d'un produit sans autres considérations, c'est la différence entre le prix de vente et le prix d'achat.

b) Le bénéfice net ou marge nette

Le bénéfice net ou marge nette est la somme restante après déduction de l'ensemble des dépenses.

3.3.2. Détermination du prix de revient

Le prix de revient est l'ensemble des coûts d'achats, des coûts liés aux produits et les autres dépenses.

Prix de revient = coût d'achat + coûts liés + autres coûts

Le calcul du prix de revient permet au promoteur de fixer son prix de vente.

Activité 7.3 : Enoncé de calcul du prix de revient

Cas 1 : entretien de verger	Cas 2 : transformation agroalimentaire	Cas 3 : production de poulets de chair
<p>Dougoutigui a obtenu un contrat pour l'entretien d'un verger de 10 ha. Les dépenses qu'il doit réaliser sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> -désherbage du verger à 50000F -élagage des manguiers vieillissant à 200000f -enrichissement au compost évalué à 300 000F -cueillette évaluée à 100 000F. 	<p>La Coopérative de femmes « <i>Yiriwa</i> » transforme des jus nature à base de matières tropicaux. Elle a eu une commande pour produire et livrer 600 bouteilles de jus.</p> <p>Les dépenses réalisées sont évaluées comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -achat de la matière première à Mangodara à 100 000 F ; -frais de transport de la matière première à 30 000 F ; - l'achat des bouteilles vides a couté 60000F, - l'eau et l'électricité pour faire la production a coûté 20000F -le personnel pour le nettoyage, la production et le conditionnement ont couté 60000F, -elle a payé 10 000F pour la livraison, -les frais de repas du personnel pendant la production sont évalués à 20000F. 	<p>Benkadi, a produit et livré 300 poulets de chair pour une commande du chef du village. Les dépenses effectuées se présentent comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -achat des poussins lui a couté 250000F ; -achat des aliments et des soins est évalué à 150000F, -le transport pour l'approvisionnement des aliments à 60000F, -le personnel mobilisé a été payé à 100 000F, - les frais divers qu'il a supportés sont estimés à 40 000F.
<p>Dougoutigui cherche à évaluer le coût de revient pour 1 ha. Pouvez-vous l'aider ?</p>	<p>La coopérative « <i>Yiriwa</i> » souhaite connaitre le prix de revient d'une bouteille de jus. Pouvez-vous aider la coopérative ?</p>	<p>Benkadi veut savoir le prix de revient par poulet mais ne s'en sort pas. Pouvez-vous l'aider ?</p>

La détermination du prix de revient permet de savoir à combien revient le produit à vendre.

3.3.3. Détermination du prix de vente

Le prix de vente est l'ensemble du prix de revient et du bénéfice.

Prix de vente = prix de revient + bénéfice

Exemple de calcul de prix de vente

Cas 1 : Entretien de verger	Entretiens de verger	Coût de revient d'1 ha	= 65 000F
		Bénéfice à l'ha	= 35 000F
		Prix vente (services d'entretien d'1ha)	= 100 000 F

Module 3 : présentation de mon projet et élaboration du modèle économique

Séance 8 : ta présentation de mon projet

Activité 8.1 : travaux sur la fiche de présentation de mon projet

A la suite de l'approfondissement de l'idée de projet, compléter les autres informations sur la mise en œuvre de votre idée dans votre localité (travail individuel).

Fiche de présentation de mon projet

PROJET INDIVIDUEL

Idée du projet

--

Stade du projet :

- Création/ Démarrage
 Renforcement

Localisation

Région	
Ville	
Village/ secteur	

Promoteur/promotrice

Nom et prénom (s)	
Tél.	

Année :

1. Présentation du promoteur/promotrice

Nom et prénom (s)	
Sexe	
Age	
Région	
Ville	
Village/ secteur	
Contact/ téléphone	

2. Présentation de l'entreprise (s'il y a en)

Entreprise (nom)	
Date de création	
Activités	
Localisation	Région : Ville : Village/secteur :

3. Description des activités du projet

--

4. La différence ou le plus qu'apporte mon projet

--

5. Les produits ou services à proposer

Produits ou services	Caractéristiques ou présentation

6. Les clients visés

Types de clients visés	Leur nombre

7. Les types de marchés visés

Types de marchés	Citez les noms et leur localisation

8. Les futurs concurrents

Liste des concurrents	Forces	Faiblesses
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

9. Ma stratégie pour me différencier des concurrents

Au niveau de la qualité des produits ou des services	
Au niveau des prix	
Au niveau de l'emplacement de mon entreprise	
Au niveau de la distribution ou de la promotion	
Au niveau de mon personnel	
Au niveau de la gestion de mes clients	

10. L'organisation de la production

- La localisation de mon entreprise :

- L'approvisionnement en matières premières :

Matières premières	Lieu d'approvisionnement

- La durée du cycle et fréquence de production :

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Cochez les mois de production												
Nombre de mois de production dans l'année												
Fréquence de production	Par jour <input type="checkbox"/> Chaque 3 jours <input type="checkbox"/> Chaque semaine <input type="checkbox"/> Chaque deux semaines <input type="checkbox"/> Chaque mois <input type="checkbox"/>											

- Les quantités de produits ou services :

Produits ou services	Fréquence de production	Unité (carton, sachet, bouteille,...)	Quantité par production	Quantité par mois	Quantité par an

11. Le personnel à recruter

Personnel permanent

Poste	Effectif	Travail à faire	Salaire mensuel

Personnel temporaire

Poste	Effectif	Travail à faire	Rémunération

12. Détermination du coût de mon projet

A. Les investissements existants (disponibles)

Désignation	Préciser (superficie, caractéristiques)	Valeur /montant	Durée de vie	Amortissement
Terrain				
Bâtiment				
Matériel de production				
•				
•				
•				
•				
•				
Autres matériels				
•				
•				
•				
TOTAL (A)				

B. Les investissements nouveaux (à réaliser)

Désignation	Préciser (superficie, caractéristiques)	Valeur/ montant	Durée de vie	Amortissement
Terrain				
Bâtiment				
Matériel de production				
•				
•				
•				
•				
•				
Autres matériels				
•				
•				
•				
TOTAL B				

C. Les besoins en frais de fonctionnement

Désignation	Préciser l'unité	Quantité	Prix unitaire	Montant total
Matières premières				
•				
•				
•				
•				
•				
Autres frais pour le cycle				
•				
•				
•				
TOTAL C				

Total coût du projet

	Montant total	Ma contribution	Crédit/ prêt
Total A : investissements existant			
Total B : investissement à réaliser			
Total C : frais de fonctionnement			
TOTAL			

13. Estimation des ventes et des dépenses de l'année 1

D. Détermination des ventes de l'année 1

Produits ou services	Unité	Quantité vendue/ mois	Quantité vendue/ an	Prix de vente unitaire	Montant
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
Total Vente (V)					

E. Détermination des dépenses de l'année 1

Désignation	Unité	Quantité /mois	Quantité /an	Prix unitaire	Montant
Matières premières					
Emballages et autres fournitures					
Electricité					
Eau					
Emballage 1(carton)					
Emballage 2(bouteille)					
Emballage 3 (pot, papier)					
Etiquette					
Autres :					
Personnel					
Taxes					
Communication					
Transport					
Divers					
Total dépenses d'exploitation (D)					

F. Calcul du résultat/bénéfice

	Montant
Total ventes (V)	
Total dépenses d'exploitation (D)	
Bénéfice brut ou résultat brut (RB = V – D)	
Amortissement (A)	
Frais financiers (F)	
Prélèvement du promoteur/promotrice (P)	
Bénéfice net ou résultat net (RN = RB – A – F - P)	

Nota Bene :

- les frais financiers représentent les intérêts payés si vous avez pris un crédit, et les frais de tenue de compte ;
- le prélèvement du promoteur ou de la promotrice représente le montant du salaire dans l'année que vous vous êtes fixé pour vos propres dépenses. Déterminer le montant par mois pour faciliter le calcul pour l'année.

PROJET DE GROUPE / ASSOCIATION

Idée du projet

--

Stade du projet :

- Création/ Démarrage
 Renforcement

Localisation

Région	
Ville	
Village/ secteur	

Représentant(e) du groupe/association

Nom et prénom (s)	
Tél.	

Année :

14. Présentation des promoteurs/promotrices

	Nom et prénom (s)	Sexe	Age	Contact/ téléphone
1				
2				
3				
4				
5				

15. Présentation de l'entreprise (s'il y a en)

Entreprise (nom)	
Date de création	
Activités	
Localisation	Région : Ville : Village/secteur :

16. Description du projet

--

17. La différence ou le plus qu'apporte mon projet

--

18. Les produits ou services à proposer

Produits ou services	Caractéristiques ou présentation

19. Les clients visés

Types de clients visés	Leur nombre

20. Les types de marchés visés

Types de marchés	Citez les noms et leur localisation

21. Les futurs concurrents

Liste des concurrents	Forces	Faiblesses
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

22. Ma stratégie pour me différencier des concurrents

Au niveau de la qualité des produits ou des services	
Au niveau des prix	
Au niveau de l'emplacement de mon entreprise	
Au niveau de la distribution ou de la promotion	
Au niveau de mon personnel	
Au niveau de la gestion de mes clients	

23. L'organisation de la production

- La localisation de mon entreprise :

- L'approvisionnement en matières premières :

Matières premières	Lieu d'approvisionnement

- La durée du cycle et fréquence de production :

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Cochez les mois de production												
Nombre de mois de production dans l'année												
Fréquence de production	Par jour <input type="checkbox"/> Chaque 3 jours <input type="checkbox"/> Chaque semaine <input type="checkbox"/> Chaque deux semaines <input type="checkbox"/> Chaque mois <input type="checkbox"/>											

- Les quantités de produits ou services :

Produits ou services	Fréquence de production	Unité (carton, sachet, bouteille,...)	Quantité par production	Quantité par mois	Quantité par an

24. Le personnel à recruter

Poste	Effectif (nombre)	Travail à faire	Salaire mensuel

25. Détermination du coût de mon projet

G. Les investissements existants (disponibles)

Désignation	Préciser (superficie, caractéristiques)	Valeur /montant	Durée de vie	Amortissement
Terrain				
Bâtiment				
Matériel de production				
•				
•				
•				
•				
•				
Autres matériels				
•				
•				
•				
TOTAL (A)				

H. Les investissements nouveaux (à réaliser)

Désignation	Précisez (superficie, caractéristiques)	Valeur/ montant	Durée de vie	Amortissement
Terrain				
Bâtiment				
Matériel de production				
•				
•				
•				
•				
•				
Autres matériels				
•				
•				
•				
TOTAL B				

I. Les besoins en frais de fonctionnement

Désignation	Préciser l'unité	Quantité	Prix unitaire	Montant total
Matières premières				
•				
•				
•				
•				
•				
Autres frais pour le cycle				
•				
•				
•				
TOTAL C				

Total coût du projet

	Montant total	Ma contribution	Crédit/ prêt
Total A : investissements existants			
Total B : investissements à réaliser			
Total C : frais de fonctionnement			
TOTAL			

26. Estimation des ventes et des dépenses de l'année 1

➤ Détermination des ventes de l'année 1

Produits ou services	Unité	Quantité vendue/ mois	Quantité vendue/ an	Prix de vente unitaire	Montant
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
Total Vente (D)					

➤ Détermination des dépenses de l'année 1

Désignation	Unité	Quantité /mois	Quantité /an	Prix unitaire	Montant
Matières premières					
Emballages et autres fournitures					
Electricité					
Eau					
Emballage 1(carton)					
Emballage 2(bouteille)					
Emballage 3 (pot, papier)					
Etiquette					
Autres :					
Personnel					
Taxes					
Communication					
Transport					
Divers					
Total dépenses d'exploitation (D)					

J. Calcul du résultat/bénéfice

	Montant
Total ventes (V)	
Total dépenses d'exploitation (D)	
Bénéfice brut ou résultat brut (RB = V – D)	
Amortissement (A)	
Frais financiers (F)	
Prélèvement des promoteurs/promotrices (P)	
Bénéfice net ou résultat net (RN = RB – A – F - P)	

Consignes :

- les frais financiers représentent les intérêts payés si vous avez pris un crédit, et les frais de tenue de compte ;
- le prélèvement des promoteurs ou promotrices représente le montant du salaire dans l'année que vous vous êtes fixés pour vos propres dépenses. Déterminer le montant par mois et par promoteur/promotrice pour faciliter le calcul pour l'année.

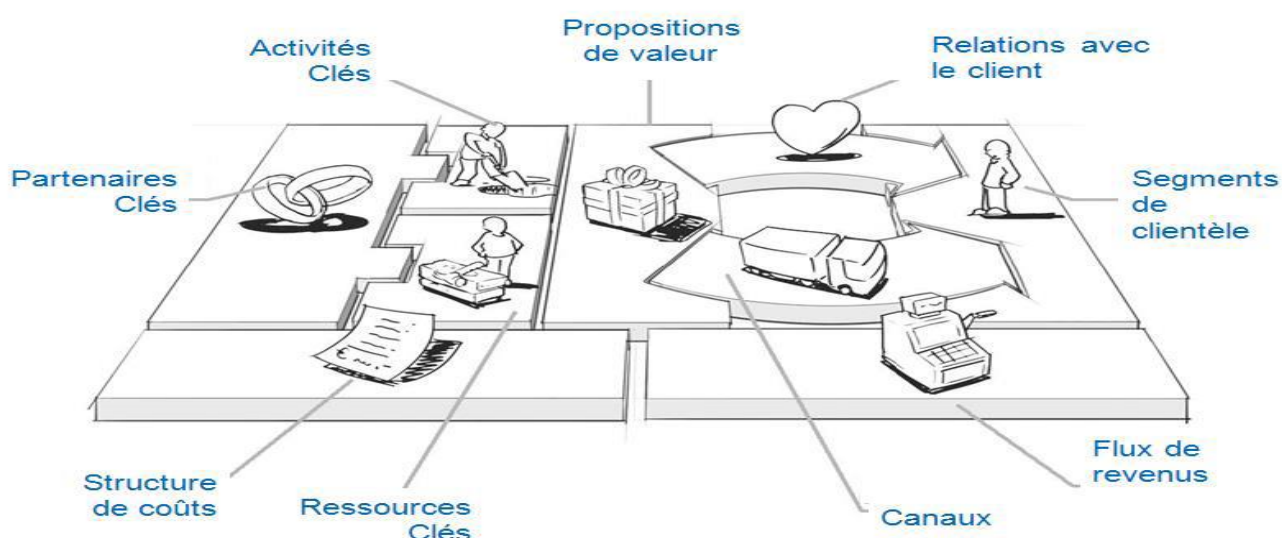
Séance 9 : le modèle économique ou le business model canvas (BMC)

1.1. Notion du modèle économique

Le modèle économique est une représentation visuelle de la façon dont une entreprise gagne de l'argent.

C'est la synthèse des informations contenues dans la présentation du projet élaboré ci-dessous.

Les neuf cases du modèle économique se décrivent ainsi :



Les neuf cases du **Business Model Canvas** se décrivent ainsi :

1. **la proposition de valeur** qui décrit les solutions que l'entreprise va apporter aux clients, de même que ses points forts par rapport à la concurrence,
2. **la segmentation des clients** qui consiste à définir les clients ciblés en fonction de chaque service ou produit,
3. **les canaux de distribution**, qu'ils soient directs ou qu'ils soient en ligne, etc.,
4. **la relation client** qui consiste à décrire les moyens mis en œuvre par l'entreprise pour communiquer avec ses clients ou ses prospects,
5. **les sources de revenus** de l'entreprise sur les produits concernés par le BMC,
6. **les ressources clés** dont la case correspond aux ressources humaines et matérielles utilisées par l'entreprise pour le projet,
7. **les partenaires clés** de l'entreprise pour le lancement du produit. Ils peuvent notamment être les prestataires, les fournisseurs, etc. Dans cet exercice, il est surtout important de définir les attentes de l'entreprise de chaque partenariat, que ce soit pour l'optimisation financière, la réduction des risques ou pour réaliser certaines économies, entre autres,
8. **les activités principales** dont la case décrit les moyens entrepris pour que le modèle économique génère des effets positifs (moyens informatiques, logistiques, etc.),
9. **la structure des coûts**. Cette case va décrire toutes les dépenses et tous les coûts engendrés par le projet (charges directes, indirectes, coûts fixes et variables, etc.)

Activité 8.2 : élaboration du modèle économique (travail individuel)

A partir des informations sur la fiche de présentation de votre projet, remplissez les 9 cases du modèle économique

Fiche : présentation de mon modèle économique

<p><u>Qui vous aide</u></p> <p>Les partenaires clés qui se mettent au service des activités-clés</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p><u>Ce que vous faites</u></p> <p>Les activités-clés qui sont nécessaires à produire l'offre</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p><u>Votre contribution</u></p> <p>La proposition de valeur c'est-à-dire l'offre (le produit et/ou service de l'entreprise)</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p><u>Comment vous interagissez</u></p> <p>La nature de la relation client, qui doit être favorable aux clients et à l'entreprise</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p><u>Qui vous aidez</u></p> <p>Les segments de clients (individus ou organisations cibles)</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>
	<p><u>Vous et les moyens dont vous disposez</u></p> <p>Les ressources</p> <p>-</p> <p>-</p>		<p><u>Comment vous diffusez votre offre</u></p> <p>Les canaux de distribution qui permettent de relier l'offre aux différents segments-clients</p> <p>-</p> <p>-</p>	
<p><u>Ce que vous donnez</u></p> <p>La structure des coûts nécessaires pour pouvoir délimiter l'offre</p> <p>-</p> <p>-</p>		<p><u>Ce que vous recevez</u></p> <p>La structure des revenus générés par les segments de clients</p> <p>-</p> <p>-</p>		

Séquence 2 : collecte d'informations individuelle pour renseigner la fiche de description du projet et du modèle économique

Séquence 2

Module 4 : collecte d'informations individuelle pour renseigner la fiche de description du projet et le modèle économique

Module 4 : collecte d'informations individuelle pour renseigner la fiche de description du projet et le modèle économique

Séance 10 : collecte individuelle d'informations

A la fin de la séquence 1, le promoteur ou la promotrice dispose de trois à sept jours pour collecter et compléter les informations sur la fiche de description du projet et le modèle économique.

Une interaction peut être faite avec le formateur en cas de difficultés et ce, à travers les réseaux sociaux (WhatsApp).

Séquence 3 : consolidation des outils, SyGab et éducation financière et pistes d'opportunités

Séquence 3

Module 5 : consolidation des outils de création

Module 6 : approche Synergie Genre et Agro-business (SyGAb)

Module 7 : éducation financière

Module 8 : opportunités de financement de la localité

Séance 12 : le concept genre

Activité 12.1 : différences entre genre et sexe

Sketch possible sur les réalités de la division sociale du travail dans la famille

Échanges sur les réalités dépeintes par le sketch et confrontation avec les déclarations ci-dessous.

Déclarations	Genre	Sexe
a. Les hommes devraient gagner plus d'argent que les femmes parce qu'ils sont les principaux soutiens financiers de leur famille.		
b. Les femmes donnent la vie à des bébés, les hommes non.		
c. Les bébés sont la responsabilité des femmes, car elles doivent les allaiter.		
d. Les hommes prennent des décisions familiales importantes.		
e. Les voix des hommes muent généralement à la puberté, celles des femmes non.		
f. La cuisine est une activité naturelle pour les femmes.		
g. Les femmes entretiennent et prennent soin du foyer.		
h. Les femmes ont un meilleur sens des affaires parce qu'elles sont attentives aux détails.		
i. En général, les hommes ont naturellement plus de testostérone que les femmes.		
j. Les femmes ne devraient pas gérer une entreprise parce qu'elles sont trop émotives		

Séance 14 : mes comportements face à l'argent

Activité 14.1 : exercice sur le comportement face à l'argent

Exercice (individuel) :

Consignes :

- a) cocher les éléments qui correspondent le plus à leur comportement face à l'argent selon les lettres A, B et C.
- b) dénombrer les différentes lettres cochées (le nombre de A, B ou C)

Fiche de renseignement sur le comportement des participant(e)s

Quelques comportements typiques	A	B	C
j'ai la facilité à économiser ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J'arrive à mettre de l'argent de côté (boîtes, enveloppes, comptes, etc.) ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j'aime voir mes économies augmenter ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je n'aime pas dépenser pour des choses inutiles ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j'ai une tendance à ne rien dépenser lorsque j'estime la dépense inutile;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je m'énerve dès que je vois les dépenses augmenter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je m'énerve vite quand un proche à la dépense facile selon mes critères (particulièrement la personne avec qui je partage ma vie et mes enfants) ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je n'aime pas payer à boire ou à manger à tout le monde dans les lieux de distraction, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j'aime bien m'assurer que chacun contribue ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je désire toujours plus d'argent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je manque de rigueur dans la facturation de mes services ou de mes produits (autrement dit, je ne facture pas ou avec beaucoup de retard) ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je ne contrôle pas les entrées dans ma caisse ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j'ai tendance à ne pas bien évaluer la valeur de mon travail ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je propose de la gratuité ou baisse les prix de manière répétée, sans que le client ne me le demande ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j'attire plus les clients qui n'ont pas l'argent ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je choisis (inconsciemment) des métiers dont les rémunérations sont basses ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je suis régulièrement moins bien payé que mes collègues et ne fais rien pour changer cela ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je ne fais que des activités gratuites (je n'ai rien contre le bénévolat, bien au contraire, mais c'est intéressant de voir de quel endroit intérieur part ce désir d'en faire) ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je refuse tout soutien financier, même quand on m'en offre ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je place mes économies auprès de quelqu'un qui est d'une moralité un peu douteuse et qui va me faire perdre de l'argent ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je fais des dépenses sans réflexion préalable ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je choisis immédiatement les mauvais investissements	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J'accepte les propositions attirantes faites par téléphone, qui vont s'avérer plus tard être un piège ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j'ai tendance à choisir le mauvais partenaire qui va gaspiller l'argent de l'entreprise ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je donne volontiers de l'argent à gauche et à droite (en m'oubliant complètement) ;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
je prête de l'argent dont je ne réclamerai pas le remboursement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Séance 15 : l'épargne

Activité 15.1 : comment choisir le meilleur mécanisme d'épargne ?

Exercice : brainstorming:

1. Donner quelques exemples des façons par lesquelles vous ou d'autres personnes mettent de l'argent de côté ?

2. Répondre aux questions :

- ✓ *Pour quelles raisons avez-vous décidé d'épargner (de mettre de l'argent de côté) ?*
Lister les différents services d'épargne que ces participant(e)s connaissent à l'aide du tableau suivant :

<i>Types d'épargne</i>	<i>Conditions</i>
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Activité 15.2 : bonnes pratiques d'épargne

Exercice : une histoire d'une mauvaise pratique d'épargne.

Karim a constamment du mal à faire face à toutes les dépenses relatives aux besoins de sa famille chaque mois. Il ne reste jamais d'argent et plusieurs fois Karim a dû en emprunter pour payer les frais de scolarité, pour certains besoins de son exploitation agricole, et pour nourrir sa famille. Après les récoltes, Karim et sa famille achètent un grand nombre de choses qu'ils désiraient déjà pendant toute l'année. Ainsi il ne reste jamais beaucoup d'argent. Karim met de côté cet argent à la maison, quand il le peut, même si lbré, son fils, sait où l'argent est caché et l'utilise pour acheter certaines choses de temps en temps. Cette année, Karim n'a pas été en mesure de trouver l'argent nécessaire pour les frais de scolarité des enfants quand il devait s'en acquitter.

Consignes : après avoir lu et traduit l'histoire, demander aux participant(e)s de se répartir en petits groupes de cinq personnes. Poser ensuite les questions suivantes aux participant(e)s :

1. **pourquoi est-ce que Karim n'a pas été en mesure de payer les frais de scolarité de ses enfants ?**
2. **pourquoi est-ce qu'il est difficile d'épargner ?**
3. **qu'est-ce que vous pouvez suggérer à Karim de faire pour qu'il soit en mesure de payer les frais de scolarité de ses enfants à l'avenir ?**

Activité 15.3: créer un plan d'épargne

Exercice : brainstorming (en groupe de 5 personnes)

1. Demander à chaque groupe de penser à un objectif d'épargne. Les Laisser échanger pendant un certain temps. Attribuer à chaque groupe un objectif d'épargne à partir des idées qu'ils viennent de donner.
2. **Dire : travaillez ensemble pour répondre à ces sept questions sur les plans d'épargne :**
 - ✓ Q1 : de combien avez-vous besoin pour cet objectif d'épargne ?
 - ✓ Q2 : quand voulez-vous réaliser cet objectif ?
 - ✓ Q3 : combien de temps y-a-t-il entre maintenant et ce moment ?
 - ✓ Q4 : quand devrez-vous finir d'épargner pour pouvoir réaliser cet objectif ?
 - ✓ Q5 : combien devez-vous épargner ?
 - ✓ Q6 : d'où est-ce que cet argent proviendra ?
 - ✓ Q7 : y-a-t-il quelque chose que vous devriez sacrifier à court terme pour atteindre cet objectif ?

Faites ensemble un exemple avec les participants. **Dire : par exemple, « Je veux acheter un broyeur, une décortiqueuse ou une charrue. »**

1. **Combien est-ce que cela coûte ?**
Réponses : Prix de l'équipement : 500.000 F
2. **Quand est-ce que j'aurai besoin de cet équipement ?**
Réponses :
3. **Combien de semaines faudra-t-il pour épargner suffisamment d'argent ?**
Réponses :
4. **Combien devons-nous épargner chaque semaine ?**
Réponses :
5. **D'où est-ce que cet argent proviendra ?**
Réponses :
6. **Quelles sont les sources possibles d'épargne ?**
Réponses :

Modèle d'un plan d'épargne :

Le plan d'épargne se présente de la façon suivante :

Objectifs d'épargne	Montant total	Echéance	Epargne par

Quand tout le monde a compris l'exercice, dire : **maintenant réessayons la même chose. Dites-moi ce qui vous vient en tête quand je dis le mot « prêt » ?**

2. Noter les idées de quatre ou cinq participant(e)s sur un papier pour tableau à chevalet. Examiner leurs réponses et **dire** :

- **partant de ces idées, quelle est la définition du prêt ?**
- **noter sur des cartes les différents mots déterminants dans la définition du prêt puis définir le prêt à travers ces cartes ou images ou encore utiliser les images** (quelque chose, prêteur, remboursement...)
- **affichez** ensuite la définition du prêt :

Prêt : *un prêt est quelque chose – de l'argent ou un autre article – qu'une personne emprunte, pour l'utiliser temporairement, et qu'il s'engage à rembourser. Après une période de temps bien définie, l'argent ou les biens (tels que des semences) sera (ont) remboursé(s) au prêteur, avec généralement des intérêts ou des frais facturés pour l'utilisation de l'argent.*

3. **Qui peut être le prêteur ?**

4. **Pourquoi est-ce que vous empruntez de l'argent ?**

Activité 16.2 : familiarisation des participants aux concepts liés à l'emprunt

Exercice :

1. Définir les concepts récurrents associés au prêt : **le capital, les intérêts, la garantie, un garant ou un cosignataire, la durée de prêt ; un défaut de remboursement de prêt, le décaissement de prêt, le remboursement de prêt, la période de grâce.**

Le capital :

Les intérêts :

La garantie :

Un garant ou un cosignataire :

La durée de prêt :

Un défaut de remboursement de prêt :

Le décaissement de prêt :

Le remboursement de prêt :

La période de grâce.

Résumé :

- ✓ Pour résumer, un prêt occasionne beaucoup de coûts. Il y a les montants que vous payez directement pour le capital, les intérêts, et d'autres frais. Il y a les coûts qui apparaissent autrement et qui peuvent ne pas nécessiter de déboursier d'argent, à remettre directement au prêteur, tels que votre temps, le temps où vous devez fermer votre entreprise, ou les frais de transport pour se rendre aux réunions. Même si ces coûts supplémentaires ne font pas partie des paiements en espèces, ils sont réels et doivent être pris en considération quand vous choisissez un prêteur.
- ✓ Souvent, nous avons besoin de plus d'argent pour satisfaire nos besoins de base, la scolarité de nos enfants, et d'autres choses que nous désirons. Les investissements faits en vue d'améliorer nos moyens de production, tels que l'expansion de notre production agricole, ou le démarrage d'une nouvelle activité économique, nécessitent de l'argent pour investir. Nous devons faire attention à notre niveau d'endettement. Si nous n'empruntons jamais, nous ne ferons pas beaucoup de progrès. Mais, si nous empruntons trop, nous ne serons pas en mesure de rembourser. Nous allons jouer un petit jeu pour faire la synthèse de tout ce que nous avons appris

Les bonnes questions à se poser avant de prendre un prêt

1. Quelle est la fréquence de remboursements ? (ex : par semaine, par mois, etc.)
2. Est-ce qu'il y a une période de grâce ? S'il n'y a pas de période de grâce, quand est-ce que cet investissement va commencer à me générer des revenus ?
3. Quel est le montant à rembourser pour le capital ?
4. Quel est le montant à payer pour les intérêts ?
5. Combien est-ce que je dois payer à chaque échéance (capital et les intérêts à payer) ?
6. Quel est le montant total des intérêts à payer ?
7. Quand est-ce que je recevrai l'argent (ou quand est-ce que l'argent sera décaissé) ?
8. Est-ce que ce calendrier convient à mon besoin en argent ? Est-ce que c'est trop tôt ? Trop tard ?
9. A partir de quelles sources de revenus ou d'épargnes est-ce que je vais rembourser le prêt ?
10. Si j'emprunte pour acheter un outil ou une pièce d'équipement, est-ce que la durée de vie et d'utilisation de l'objet dépasse la durée du prêt et est-ce qu'il continuera à créer des profits ?
11. Est-ce que je peux facturer un prix assez élevé (surfacturer) pour les biens que j'achète avec le prêt afin de rembourser le prêt et créer un profit ?
12. Est-ce que je dois garantir le prêt par un nantissement ? Si oui, quoi ?
13. Quelles seront les conséquences si je n'arrive pas à rembourser ?
14. Si c'est un prêt collectif, quelles seront les conséquences si d'autres membres du groupe n'arrivent pas à rembourser ?

15. Qui est-ce qui m'accorde le prêt ?
16. Combien est-ce que je dois emprunter ?
17. Quel est le coût total du prêt ?
18. Quel est le montant total des frais ?
19. Quels sont les autres coûts ?
20. Est-ce qu'emprunter est la meilleure solution pour moi ?
21. Quelles sont les autres alternatives que j'ai pour emprunter cet argent ?
- 22. Est-ce que j'aurai l'argent nécessaire pour rembourser le prêt ?**

--	--

Activité 17.2 : élaboration de budget

A retenir : élaborer un budget consiste à déterminer leurs revenus et leurs dépenses actuelles.

1. Exemple de fiche de budget suivant :

Budget pour la semaine prochaine	
Revenus (Entrée d'argent)	
Source de revenus	Prévision des revenus (Montant qui devrait être gagné)
Vente d'attiéké	10 000F
Vente de poulets	5 000F
Vente de bétails	15 000F
Vente de légumes	6 000F
Argent reçu de la famille ou d'un tiers	15 000F
REVENUS TOTAUX	186 000F
DEPENSES (Sortie d'argent)	
Unités téléphoniques	5000F
Fournitures scolaires	10 000F
Nourriture	15 000F
Boissons	5 000F
Transport en destination et en provenance du marché	2000F
Epargne	5000F
DEPENSES TOTALES	42 000F
Surplus ou déficit (Revenus-Dépenses)	+144 000F

Exercice (repartir en différents groupes):

2. Proposer un budget sur la base de leur propre exemple.

Budget pour la semaine prochaine	
Revenus (Entrée d'argent)	
Source de revenus	Prévision des revenus (Montant qui devrait être gagné)

Séance 19 : le comportement de l'acheteur averti

Activité 19.1 : le comportement de l'acheteur averti

Exercice :

1. **Consigne** : lire et cochez la lettre A, lettre B ou la lettre C selon leur réaction en lisant l'énoncé.

Quel type d'acheteur êtes-vous ? Encerclez votre réponse.
Avant d'effectuer un achat important, je fais des recherches sur le produit, sur l'entreprise qui le fabrique et je trouve des commentaires de gens qui l'ont acheté. A) Toujours B) Parfois C) Jamais
J'apporte ma liste lorsque je vais au marché pour éviter d'acheter des articles dont je n'ai pas besoin. A) Toujours B) Parfois C) Jamais
Je vérifie la politique de retour et de remboursement d'un commerçant avant d'y faire mes achats. A) Toujours B) Parfois C) Jamais
Je fais des provisions d'articles ou de produits dont j'ai besoin s'ils sont en solde ou en abondance A) Toujours B) Parfois C) Jamais
Si je ne suis pas satisfait du produit acheté, je le retourne pour le remplacer ou me faire rembourser. A) Toujours B) Parfois C) Jamais
Lorsque j'achète des aliments, je compare la quantité au prix (le prix unitaire) pour m'assurer que j'obtiens la meilleure aubaine. A) Toujours B) Parfois C) Jamais
J'essaie de ne pas faire d'achats impulsifs, ni d'acheter des articles sur le coup de l'émotion, comme me dire « Je le mérite ! ». A) Toujours B) Parfois C) Jamais
Je compare les produits avant de les acheter pour trouver le meilleur prix. A) Toujours B) Parfois C) Jamais
Si j'ai une question au sujet d'un produit, je la pose au vendeur jusqu'à ce que j'obtienne une réponse satisfaisante. A) Toujours B) Parfois C) Jamais
Je conserve mes reçus pour faire un suivi de mes achats, ce qui me permet de les retourner au besoin. A) Toujours B) Parfois C) Jamais
Les noms de marque n'influencent pas mes choix. J'achète le produit qui offre le meilleur rapport qualité/prix. A) Toujours B) Parfois C) Jamais

2. Compter le nombre de A, B ou C

Nombre de A	
Nombre de B	
Nombre de C	

Séance 20.b : présentation des informations sur les conditions de création d'entreprise

Activité 20.2 : présentation des informations sur les conditions de création d'entreprise

Présenter les fiches ci-dessous portant sur les conditions de création d'entreprise (personne physique et personne morale)

POUR LES PERSONNES PHYSIQUES

Formalités à accomplir :

- 1- REGISTRE DU COMMERCE ET DU CREDIT MOBILIER (RCCM) ;
- 2- DECLARATION D'EXISTENCE FISCALE ET NUMERO DE L'IDENTIFIANT FINANCIER UNIQUE (IFU) ;
- 3- CARTE PROFESSIONNELLE DE COMMERÇANT (CPC) ;
- 4- NOTIFICATION EMPLOYEUR (CNSS).

LISTE UNIQUE DES PIECES REQUISES A FOURNIR AU CEFORE POUR L'ENSEMBLE DES FORMALITES

- 1 photocopie légalisée de la pièce d'identité ou du passeport du promoteur ;
- **1 fiche de déclaration sur l'honneur dûment signée par le promoteur (formulaire disponible au CEFORE et sur le site de la MEBF : www.me.bf) ;**
- 1 extrait de casier judiciaire (Bulletin N°3) de moins de 3 mois du promoteur. Les personnes ne pouvant pas établir leurs casiers judiciaires à Ouagadougou disposent de 75 jours pour l'apporter au CEFORE afin de compléter leur dossier ;
- 1 copie de l'acte de mariage (s'il y a lieu) ;
- 1 certificat de résidence de l'année en cours (paiement de la taxe de résidence au domaine, et établissement du certificat de résidence à la mairie ou au commissariat de police) ;
- L'un des documents suivants au nom du créateur d'entreprise :
1 Contrat de bail à usage commercial enregistré, un titre foncier, un Permis Urbain d'Habiter, une attestation d'attribution de parcelle, une facture d'eau ou d'électricité ;
- 2 photos d'identité du promoteur ;
- **1 formulaire de demande de la carte professionnelle de commerçant à payer sur place à la MEBF au coût de 500 F CFA ;**
- **1 fiche de localisation visée par le service des impôts dont relève l'entreprise**

1. *Lors de l'accomplissement de vos formalités, il vous sera demandé des Informations relatives au chiffre d'affaires prévisionnel annuel, au nom commercial, à l'activité commerciale, à l'adresse complète (téléphone, boîte postale), à la date de début d'activité le nombre d'employés prévu afin de faciliter l'enregistrement et le traitement de votre dossier*
2. *Pour les étrangers, il convient d'adresser une demande d'autorisation d'exercer le commerce au Ministre en charge du Commerce :
Cette demande comporte les éléments suivants : une demande timbrée à 1 000 F, un casier judiciaire de moins de trois mois, le passeport légalisé ou un document d'identité, une fiche de renseignement coûtant 1210 F CFA et timbrée à 10 000 F CFA. Le dépôt se fait au niveau de la Direction du Centre de Guichets Uniques.*
3. *La Maison de l'Entreprise vous offre gratuitement deux formations : une formation sur la création d'entreprise et une formation sur le management de la nouvelle entreprise. Par ailleurs elle vous donne des facilités d'ouverture de comptes bancaires dans ces locaux.*

Frais d'accomplissement des formalités de création d'entreprise: 40 000 F CFA

Seuls les dossiers complets seront réceptionnés

Date de mise en circulation : 01/10/2014

**POUR LES PERSONNES MORALES
(SA_SARL_GIE)**

Formalités à accomplir :

1. REGISTRE DU COMMERCE ET DU CREDIT MOBILIER (RCCM);
2. DECLARATION D'EXISTENCE FISCALE ET NUMERO DE L'IDENTIFIANT FINANCIER UNIQUE (IFU);
3. NOTIFICATION EMPLOYEUR (CNSS).

LISTE UNIQUE DES PIECES REQUISES A FOURNIR AU CEFORE POUR L'ENSEMBLE DES FORMALITES

- 1 photocopie de la pièce d'identité ou du Passeport du ou des gérants et de l'un des associés ;
- **1 fiche de déclaration sur l'honneur dûment signée par le ou les gérants (formulaire disponible au CEFORE et sur le site de la MEBF : www.me.bf) ;**
- 1 extrait de casier judiciaire (Bulletin N°3) de moins de 3 mois du ou des gérants. Les personnes ne pouvant pas établir leurs casiers judiciaires à Ouagadougou disposent de 75 jours pour l'apporter au CEFORE afin de compléter leur dossier;
- 1 exemplaire des statuts de la société;
- 1 exemplaire du Procès Verbal de l'assemblée générale constitutive;
- 1 exemplaire de la déclaration de souscription et de versement du capital (DSV) et/ou la déclaration de régularité et de conformité (DRC);
- L'un des documents suivants au nom de la société :
1 Contrat de bail à usage commercial enregistré aux impôts, un titre foncier, un Permis Urbain d'Habiter, une attestation d'attribution de parcelle, une facture d'eau ou d'électricité ;
- 4 exemplaires du formulaire M0 ;
- 2 actes de dépôt au moins.
- **1 fiche de localisation visée par le service des impôts dont relève l'entreprise**

1. Pour les étrangers, il convient d'adresser une demande d'autorisation d'exercer le commerce au Ministre en charge du Commerce :

Cette demande comporte les éléments suivants : une demande timbrée à 1 000 F, une copie des statuts de la société, une fiche de renseignement coûtant 1210F et timbrée à 20 000 F CFA.

2. La Maison de l'Entreprise vous offre gratuitement deux formations : une formation sur la création d'entreprise et une formation sur le management de la nouvelle entreprise. Par ailleurs elle vous donne des facilités d'ouverture de comptes bancaires dans ces locaux et aussi une annonce légale sur son site internet www.me.bf. Pour visualiser les annonces légales sur le site, allez à téléchargement et saisissez la dénomination sociale de votre entreprise.

Frais d'accomplissement des formalités de création de la société : 47 500 F CFA

Seuls les dossiers complets seront réceptionnés

Date de mise en circulation : 01/10/2014

Conclusion

Ce guide de formation en entrepreneuriat permet de renforcer les compétences des jeunes pour une meilleure employabilité dans les modèles d'affaires ciblés. Le manuel est structuré en huit (8) modules et organisé en trois (3) séquences mettant en exergue un mode d'apprentissage innovant basé sur le faire-faire et la valorisation des expériences des apprenant.e.s. L'apprenant.e est au cœur de la démarche d'apprentissage.

Ce contenu complète la formation des apprenant(e)s à travers une méthodologie et des outils adaptés visant à stimuler la création d'emplois et de micros/petites entreprises durables.

Références

Consortium GEFAK- Andreas HermesAkademie, Approche formation b|u|s, Formation en Entrepreneuriat Agro-alimentaire « *manuel du formateur pour les modules 1, 2 et 3* », avril 2000

Eva Majurin, Gérez Mieux Votre Entreprise (GERME), « Guide de mise en œuvre », OIT, 2014

Rachel YE/SAWADOGO & Karim OUEDRAOGO, Adaptation du « Guide de Formation allégé sur le P3 et la SyGAb », Juillet 2021

GIZ/ProFina, le cycle financier des agriculteurs « guide du formateur », 2000

GIZ/ProFina, le cycle financier des agriculteurs « cahier du participant », 2000

Equipe de coordination

N°	Nom & Prénom (s)	Qualité
1	Monsieur YEYE Abdoulaye	Chef de Projet
2	Madame WROBEL Lena	Coordinatrice de l'équipe GFA ProEmploi
3	Madame Alimata ZOUNGRANA/KONATE	Cheffe d'équipe GFA ProEmploi
4	M. Mahamadi ILBOUDO	Expert technique national
5	M. ZONGO Housséini Jim	Expert technique national en charge du programme

Equipe de rédaction

N°	Nom & Prénom (s)	Qualité
1	Monsieur OUEDRAOGO Boubakar	Economiste / Ingénieur en formation
2	Monsieur TAMINI Dofini Damou	Sociologue/Formateur BUS