

# Le cycle entrepreneurial

Mike Clargo

De nombreuses personnes sont dans l'incapacité de trouver un emploi rémunéré. Le seul moyen de ne pas dépendre de l'aide caritative est alors de générer soi-même sa source de revenu. Dans certains endroits, les gens peuvent cultiver presque tout ce dont ils ont besoin, mais dans la plupart des contextes, ils ont besoin d'un revenu pour acheter ce qu'ils ne peuvent cultiver ni fabriquer, comme les médicaments, les vêtements et le matériel scolaire.

Par conséquent, les tentatives de petites entreprises sont courantes chez ceux qui cherchent à vendre ce qu'ils possèdent contre de l'argent qui leur permet d'acheter ce dont ils ont besoin. Le développement de la « microfinance » et des systèmes « d'épargne et de prêts » a facilité la création de petites entreprises pour ces gens. Cette expansion des micro-entreprises est une très bonne chose. Dans beaucoup d'endroits, c'est l'unique alternative réelle à l'aide caritative. De plus, elle engendre le développement et la dignité. Elle permet aux communautés de devenir fortes et d'avoir une meilleure maîtrise de leur avenir.

Hélas, de nombreuses personnes ne possèdent pas les connaissances nécessaires pour gérer une entreprise, et de petites erreurs peuvent leur coûter très cher. Le travail de Reconnile.org en Afrique et en Asie lui a permis d'entrer en contact avec de nombreuses personnes qui ont perdu leur entreprise parce qu'elles n'en comprenaient pas les principes de base. Entre autres, elles ont choisi la mauvaise activité ; elles ne vendent pas de la bonne manière ; leurs pratiques finissent par leur coûter plus qu'elles ne leur rapportent ; ou encore, elles n'arrivent pas à bien gérer leurs revenus et leurs ressources.

Pour remédier à ces erreurs, Reconnile.org a conçu un matériel simple, facile à utiliser, basé sur la Bible et accessible à tous. Le matériel de formation fait parcourir le cercle externe du diagramme ci-contre, afin d'aider les gens à réfléchir à toutes les décisions importantes concernant leur entreprise avant de se lancer. Ils peuvent ensuite passer au cercle interne et mettre leurs plans à exécution avec l'assurance que leurs idées ont ainsi plus de chances de réussir et qu'ils rencontreront moins de problèmes.

Pour plus d'informations sur Reconnile.org et ce matériel de formation, voir la section Ressources, page 7.

Mike Clargo est bénévole pour Reconnile.org et a utilisé ce matériel de formation dans le monde entier.

Email : mike@reconnile.com

## Étapes

Les étapes de la formation peuvent être suivies aux quatre coins du diagramme.

COMMENCER ICI

### Étape 1

Cette étape vous aide à trouver les points communs entre ce que vous êtes capable de faire et ce que vous aimez faire, et ce dont vos clients potentiels ont besoin et ce qu'ils veulent. Elle vous permet également de tester en quoi ces choses rejoignent la volonté de Dieu pour votre vie. Une fois ces points communs trouvés, vous tenez votre première idée d'entreprise !

Quelle est votre idée d'entreprise ?

- Que savez-vous bien faire ?
- Quelles connaissances et ressources possédez-vous pour bien vous en sortir ?
- De quoi les gens ont-ils besoin ?
- Qu'est-ce que Dieu attend de vous ?

Discutez avec les gens qui seraient susceptibles d'acheter vos produits

### Étape 2

Cette étape vous permet d'explorer votre propre comportement d'achat, et, plus important encore, le comportement d'achat de vos clients potentiels. Si vous savez ce que vos clients recherchent en termes de qualité, de délais, de relations et de coûts, vous pouvez vous assurer de leur procurer des choses qui se vendront.

Qui achèterait vos produits ?

- À qui achèteraient-elles et pourquoi ?
- Pourquoi achèteraient-elles chez vous ?

Notez leurs « raisons d'achat » et réfléchissez à la façon d'en tenir compte

### Étape 5

Si vous pensez que vous pouvez faire des bénéfices, vous êtes prêt à passer au cercle interne et à mettre vos idées en pratique :

- Chercher le prêt dont vous avez besoin.
- Mettre vos plans en œuvre.
- Attirer et servir vos clients.

- Gérer votre argent et vos ressources dans la prière pour pouvoir commencer à rembourser votre prêt et continuer à parcourir le cercle interne avec votre nouvelle entreprise prospère.

### Étape 4

Cette étape vous aide à évaluer si votre idée permet de créer une entreprise viable. Elle vous permet de vérifier que vos recettes couvriront vos frais et vous apporteront assez de revenus pour faire tourner votre entreprise. Dans cette partie du diagramme, vous avez la possibilité d'adapter vos idées et de voir si vous pouvez faire des bénéfices. Si c'est impossible, vous n'aurez perdu de l'argent que sur papier ; vous pouvez alors retourner à l'étape 1, et tester une autre idée d'entreprise.

Est-ce financièrement viable ?

- Quel est votre revenu ?
- Combien devez-vous dépenser pour fournir à vos clients ce qu'il leur faut ?
- Vous restera-t-il assez d'argent pour payer votre salaire, rembourser le prêt et remplacer les choses abîmées ou usées ?
- Savez-vous où vous pouvez emprunter l'argent qu'il vous faut ?

Calculez le coût d'exécution de votre plan

