



Créer une entreprise

Aperçu

Les entreprises permettent à la population de gagner de l'argent et d'améliorer leur qualité de vie. Cet outil offre des conseils sur ce qu'il faut considérer pour démarrer une entreprise.

- Vendre un produit ou un service que les gens achèteront.
- Vendre un produit ou un service différent de celui que la plupart des autres vendent.
- Apprendre la comptabilité de base et comment établir un budget.
- Vendre au bon prix.
- Acquérir les compétences nécessaires pour fabriquer les produits ou fournir le service.
- Garantir des produits et des services de bonne qualité.
- Acquérir les compétences nécessaires pour négocier des affaires et collaborer avec les autres.
- Se préparer à des conflits familiaux possibles au sujet de l'argent.
- Prévoir l'accès aux approvisionnements et au transport.
- Comprendre quelles lois et politiques pourraient affecter votre entreprise.
- Donner la priorité aux personnes vulnérables.
- Prévoir ce que vous ferez si les choses vont bien ou tournent mal. Prévoir les événements tels que des évolutions dans la demande ou une augmentation des coûts d'approvisionnement.

? Pourquoi utiliser cet outil ?

Démarrer une entreprise permet aux gens de gagner de l'argent. Les entreprises peuvent créer des emplois et améliorer la qualité de la vie. Cependant, un grand nombre de bonnes idées échouent si l'on ne prend pas le temps de planifier avant de commencer ou si l'on ne possède pas les connaissances commerciales de base et les informations sur les marchés.

Explication des mots utilisés

Bénéfice – l'argent qui reste après avoir reçu la totalité de votre revenu, payé la totalité de vos frais de fonctionnement et remboursé vos prêts.

Entreprise – la vente de marchandises ou de services dans le but de faire un profit.

Entrepreneur – une personne qui crée une entreprise pouvant générer de l'argent mais comportant aussi des risques.

Moyens de subsistance – les divers moyens employés par les personnes pour gagner de l'argent ou des provisions pour elles-mêmes et leur famille.



Brève description

Conseils sur la création d'une entreprise et recommandations sur la réduction des risques d'échec.



Temps nécessaire

N'importe quelle personne peut commencer à vendre des produits ou des services immédiatement, mais il faut des mois et parfois des années de planification, de pratique et d'apprentissage pour établir une entreprise qui se développera et qui prospérera.



Les clés de la réussite

- **Vendre des produits que les gens achèteront au bon prix.** Avant de décider ce que vous vendrez, déterminez ce qui est demandé. Si trop de personnes vendent le même produit, le prix chutera. Garantisiez des produits et des services de bonne qualité que les gens voudront acheter. Réfléchissez bien à l'emballage.
- Des **compétences en comptabilité de base et en budgétisation** sont essentielles au succès d'une entreprise. Il est important de séparer l'argent de l'entreprise de l'argent personnel.
- **Acquérir des compétences en négociation pour traiter avec les négociants et les « intermédiaires ».** Pourriez-vous créer des coopératives locales avec d'autres petits entrepreneurs pour augmenter votre pouvoir de négociation ?
- **Prévoir l'accès aux approvisionnements et au transport.** Où achèterez-vous vos marchandises ou vos matières premières ? Comment transporterez-vous vos produits au marché pour les vendre ? Les approvisionnements/matières premières seront-ils disponibles à long terme ? Y a-t-il suffisamment de personnes pour faire le travail ?
- **Essayer de prévoir ce qui pourrait arriver.** Pensez aux événements ou aux circonstances qui pourraient se produire et à la façon de vous y préparer.



Que faut-il faire ?

Vous trouverez ci-dessous quelques points importants à considérer, et quelques questions clés à se poser lorsque l'on prévoit de créer une entreprise.

Vendre des produits que les gens achèteront

Il est important de se poser la question suivante : « Les gens voudront-ils acheter les marchandises ou services que nous voulons vendre ? » Avant de décider quels marchandises ou services produire, il est important de déterminer ce qui se vend bien et est toujours demandé. C'est ce que l'on appelle parfois faire une « étude de marché ». Elle ne doit pas nécessairement être compliquée. Encouragez les gens à se rendre dans les villes et marchés environnants pour parler aux propriétaires d'étal et de magasin. Vous pourriez également faire des recherches sur des marchés plus éloignés si nécessaire.

Les types de questions qu'une étude de marché pourrait comporter sont les suivantes :

1. Quels produits sont très appréciés et demandés ?
2. Quel est le prix de vente de ces produits ?
3. Combien de produits sont vendus en une journée ?
4. Qui fabrique déjà ces produits ?
5. Comment et où les vendent-ils ?
6. Seraient-ils prêts à vous acheter des produits ?

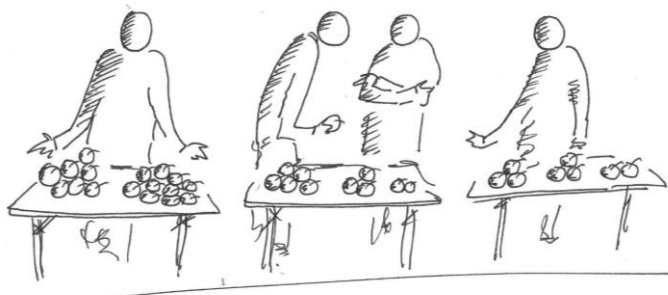
Voir Tearfund (2009) Pas à Pas 80 - *Micro-entreprise* pour plus de renseignements sur les études de marché.

Créer un marché

Et si vous vouliez créer et vendre un nouveau produit qui n'est pas encore demandé sur le marché ? Comment pourriez-vous informer les gens sur votre produit et les encourager à l'acheter ? Comment pouvez-vous faire connaître et promouvoir votre produit ? Selon le produit, pourriez-vous en démontrer l'utilité dans un lieu quelconque ou en donner des échantillons gratuits à tester ?

Vendre des produits différents

Si trop de personnes vendent le même produit, la totalité ne sera pas achetée et le prix chutera. Encouragez la communauté à trouver de nouvelles idées de styles, de services ou de produits alimentaires. Quelles informations pouvez-vous tirer de l'étude de marché ?



Vous pourrez considérer les points suivants lorsque vous étudierez de nouvelles idées :

- Rendez visite à d'autres communautés ou villes pour vous faire une idée de ce qui pourrait se vendre.
- Consultez des livres et des revues s'il y en a de disponibles. Allez dans des magasins de ville si possible.
- Étudiez les produits de tous les jours et demandez-vous comment ils pourraient être modifiés pour les rendre plus intéressants.
- Tournez-vous vers la nature pour y trouver des idées de couleurs, de formes et de textures. Envisagez comment ces idées pourraient être utilisées pour un nouveau produit.
- Reportez-vous toujours à l'étude de marché. Dans la mesure du possible, soyez sûr qu'un nouveau produit se vendra bien avant de le développer.
- Est-il possible de créer des échantillons à distribuer au préalable à des clients potentiels pour les tester ?

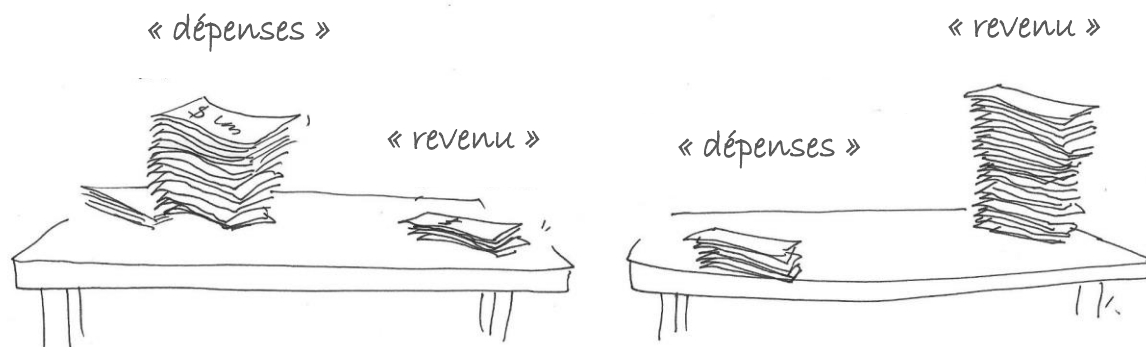
Apprendre la comptabilité de base

Il est important, avant de créer une entreprise, d'avoir des notions de base sur la tenue des registres. Un compte bancaire sera-t-il nécessaire ? Comment séparer l'argent de l'entreprise de l'argent personnel ? À quoi le bénéfice doit-il servir ? Après avoir créé une petite entreprise, un prêt pourrait-il aider à améliorer le bénéfice ? Si les formations sont coûteuses, un groupe de personnes de la communauté pourrait-il aider un individu à acquérir ces compétences ? Celui-ci pourrait ensuite s'en servir pour aider la communauté. Il sera utile d'étudier ces questions lorsque vous créerez votre entreprise ou lorsque vous tenterez d'améliorer une entreprise existante.

Voir Tearfund (2009) Pas à Pas 80 - *Micro-entreprise* pour plus de renseignements sur la comptabilité de base.

Apprendre à établir un budget

Pour le succès d'une entreprise, le « revenu » (l'argent qui entre) doit être supérieur aux « dépenses » ou « frais » (l'argent qui sort).



Il est utile d'établir un budget pour la première année d'exercice afin d'enregistrer les coûts probables et de les comparer au revenu probable. La première année est souvent la plus difficile car elle comprend les frais d'établissement. Quels seront les coûts des matières premières, de la main-d'œuvre, de l'équipement, de l'emballage et du transport ? Faudra-t-il payer le loyer des locaux ? Tous les coûts seront-ils abordables ?

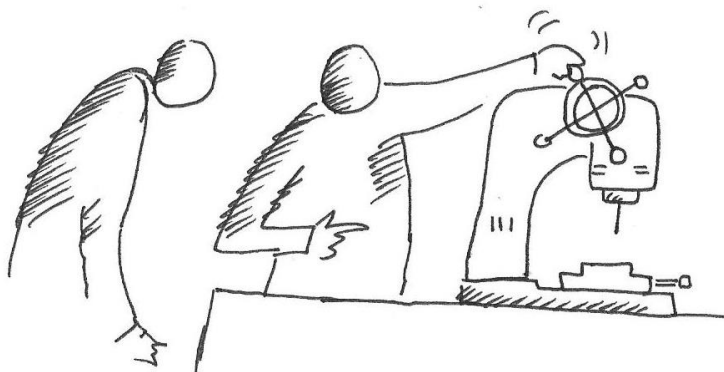
Vendre au bon prix

Il est important de faire en sorte que le produit soit vendu à un prix rentable. Cependant, si le prix d'un produit est trop élevé, il est possible que personne ne veuille l'acheter. Combien coûtera la fabrication du produit ? Quel est le prix de vente fixé par d'autres vendeurs de ce produit (ou de produits similaires) dans la même région ? Ces questions peuvent permettre de déterminer le bon prix.

Acquérir les compétences nécessaires pour fabriquer les produits

Quelles sont l'expérience et l'expertise nécessaires pour créer une entreprise ou fabriquer un produit ? Existe-t-il des programmes de formation organisés par des ONG locales ou des initiatives gouvernementales auxquels il serait possible de participer pour acquérir les compétences nécessaires ? Y

a-t-il des entrepreneurs ou des groupes commerciaux dans votre région qui dirigent des entreprises similaires dont vous pourriez tirer des leçons ? Si vous ne possédez pas les compétences nécessaires pour créer cette entreprise, il vaut peut-être mieux envisager différentes idées d'entreprise.



Garantir des produits et des services de bonne qualité

Comment pouvez-vous garantir que vos produits ou services sont de bonne qualité ? Les produits doivent être stockés dans un lieu sec et propre, où ils seront protégés de tout dommage par l'eau, l'humidité et les insectes et animaux nuisibles, comme les rats ou les charançons. Pensez à l'emballage. Les producteurs y prêtent parfois peu d'attention, mais un emballage de mauvaise qualité peut occasionner la casse ou l'endommagement de produits qui ne pourront être vendus. Un emballage et une présentation de bonne qualité rendent les produits plus attractifs pour la vente.

Acquérir des compétences en négociation pour traiter avec les négociants et les « intermédiaires »

Les produits sont parfois achetés par un négociant qui les revend ensuite à d'autres acheteurs. Quelles sont les normes et coutumes locales en ce qui concerne l'achat et la vente de marchandises ? Pourriez-vous créer des coopératives locales avec d'autres petits entrepreneurs pour augmenter votre pouvoir de négociation auprès des négociants ?



Sensibilisation

Enfants et jeunes

Climat et environnement

Conflits et consolidation de la paix

Gouvernance et corruption

Gestion des risques de catastrophe

Discrimination et inclusion

Alimentation et moyens de subsistance

Égalité des sexes et Violences sexuelles

Santé et VIH

Influencer les décideurs

Migration et traite des personnes

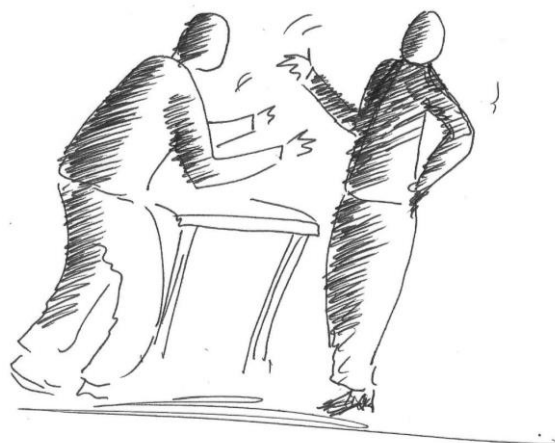
Eau, assainissement et hygiène

Éviter les attentes injustes de marchandises et d'argent de la part de certains membres de la famille

Pour qu'une entreprise prospère, l'argent doit être réinvesti dans l'entreprise. Cependant, il est possible de se sentir obligé de donner des produits ou de l'argent gratuitement aux membres de sa famille. Cela peut entraîner des difficultés ou la faillite de l'entreprise. Il est important de penser au plan de l'entreprise à long terme et d'essayer de l'expliquer aux membres de la famille qui pourraient s'attendre à recevoir gratuitement de l'argent et des produits.

Se préparer à des conflits familiaux possibles au sujet de l'argent

Un manque de franchise concernant l'argent peut conduire à toutes sortes de tension au sein de la famille. Les personnes qui ont des difficultés financières peuvent parfois s'isoler de leurs amis par fierté. Encouragez les gens à être francs avec leur famille et à faire une bonne planification financière. Gérer l'argent avec prudence est une difficulté pour tous les ménages, quel que soit leur niveau de revenu.



Prévoir l'accès aux matières premières et au transport

D'où proviendront les matières premières pour l'entreprise ? Faites en sorte que les matières premières soient gérées de manière responsable et, dans la mesure du possible, de manière durable, afin de réduire les effets sur l'environnement. Vous devrez pour cela veiller à ce que personne ne soit exploité lors de la production des matières premières et à ne pas utiliser trop de ressources naturelles (comme le bois) qui ne pourront pas être remplacées. En effet, abattre tous les arbres pour produire des briquettes de charbon pourra aboutir à la déforestation, à des changements climatiques locaux et à l'érosion du sol.

Comment les matières premières seront-elles achetées ? Comment les marchandises seront-elles transportées jusqu'au marché ? Vous pourriez envisager de rejoindre un groupe d'autres entreprises pour accéder à des matériaux et au transport. Il vous sera peut-être possible d'acheter des matières premières en commun à un prix plus faible ou de partager le coût du transport des marchandises jusqu'au marché.

Planifier à long terme

Encouragez les membres de la communauté à adopter une vue à long terme des actifs, des intrants, des ressources et des marchés possibles. Les questions à poser sont notamment les suivantes :

- Les approvisionnements/matières premières seront-ils disponibles à long terme ?
- Y a-t-il suffisamment de personnes pour faire le travail ?
- Qu'arriverait-il à l'entreprise si vous tombiez malade ? Pourriez-vous former d'autres personnes qui pourraient vous remplacer pendant votre absence ?

C2 CRÉER UNE ENTREPRISE

- Quel sera le niveau de la demande des produits et services ? Les gens en achèteront-ils une fois seulement ou plusieurs fois au fil du temps ?

Créer une entreprise peut être une **rude épreuve**. Il pourrait être difficile d'avoir la discipline et la motivation nécessaires pour fournir des efforts considérables si l'on a de faibles attentes de réussite. Quels sont les modèles d'entreprises prospères dans la communauté ? Comment peuvent-ils aider d'autres personnes à devenir entrepreneurs ?

Sensibilisation

Enfants et jeunes

Climat et environnement

Conflits et consolidation de la paix

Gouvernance et corruption

Gestion des risques de catastrophe

Discrimination et inclusion

Alimentation et moyens de subsistance

Égalité des sexes et Violences sexuelles

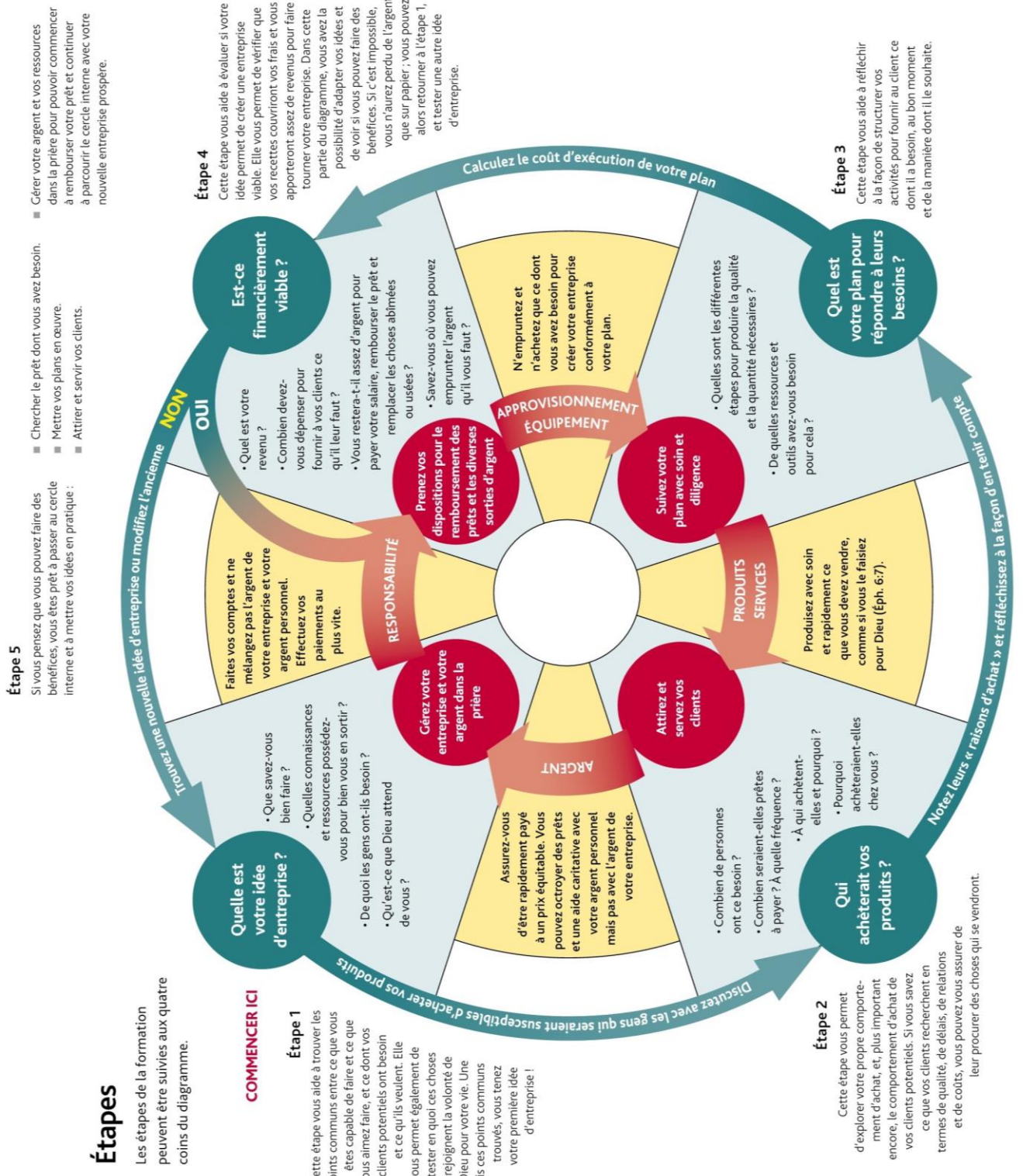
Santé et VIH

Influencer les décideurs

Migration et traite des personnes

Eau, assainissement et hygiène

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|--------------|--|---------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------|-------------------------|-------------------|-----------------|
| Eau, assainissement et hygiène | Migration et traite des personnes | Influencer les décideurs | Santé et VIH | Égalité des sexes et violences sexuelles | Alimentation et moyens de subsistance | Discrimination et inclusion | Gestion des risques de catastrophe | Gouvernance et corruption | Conflits et consolidation de la paix | Climat et environnement | Enfants et jeunes | Sensibilisation |
|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|--------------|--|---------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------|-------------------------|-------------------|-----------------|



Comprendre l'environnement politique

Quelles sont les lois et politiques qui pourraient affecter les petites entreprises de la région ? Pourriez-vous en parler aux représentants du gouvernement local ou aux ONG locales ?

Réfléchir à la vulnérabilité

L'entreprise exclura-t-elle certains groupes de personnes, comme les femmes, les personnes vivant avec le VIH ou les personnes handicapées ? Les nouveaux moyens de subsistance ou les nouvelles opportunités d'affaires aggraveront-ils de quelque façon la vulnérabilité des membres de la communauté ? Pourraient-ils, par exemple, mettre des membres de votre famille en danger face au VIH, à la violence ou au crime ?

Essayer de prévoir ce qui pourrait arriver

C'est ce que l'on appelle parfois la « planification d'urgence ». Qu'arriverait-il si le stock était endommagé ou volé ? L'assurance est-elle une option envisageable ? Serait-il possible de créer une réserve avec un excédent de stock ? Qu'arriverait-il si les locaux de l'entreprise étaient endommagés ? Serait-il possible de passer un accord pour partager d'autres locaux ? Quels autres événements ou circonstances pourraient se produire ? Comment peut-on s'y préparer ?



Pour en savoir plus

- Tearfund (2009) Pas à Pas 80 – *Micro-entreprise*
http://learn.tearfund.org/fr-fr/resources/publications/footsteps/footsteps_71-80/footsteps_80/
- Tearfund (2003) Pas à Pas 57 – *Comment bien gérer son argent*
http://learn.tearfund.org/fr-fr/resources/publications/footsteps/footsteps_51-60/footsteps_57/
- Tearfund et Samaritan's Purse UK (2011) *Pensez moyens de subsistance ! Manuel du facilitateur pour l'adoption d'une optique basée sur les moyens de subsistance dans son travail avec les personnes, les ménages et les communautés touchés par le VIH*
http://learn.tearfund.org/fr-fr/themes/hiv/sustainable_livelihoods/
- Tearfund (2009) Pas à Pas 80 – *Micro-entreprise*, article sur les études de marché :
http://learn.tearfund.org/fr-fr/resources/publications/footsteps/footsteps_71-80/footsteps_80/

Outils complémentaires

- C2 – Associations d'épargne et de crédit [C2: Alimentation et moyens de subsistance-1]
- C2 – L'élevage de volailles [C2: Alimentation et moyens de subsistance-3]
- C2 – Aménager des jardins potagers ruraux [C2: Alimentation et moyens de subsistance-8]
- C2 – Aménager des jardins potagers urbains [C2: Alimentation et moyens de subsistance-9]

| |
|--|
| Sensibilisation |
| Enfants et jeunes |
| Climat et environnement |
| Conflits et consolidation de la paix |
| Gouvernance et corruption |
| Gestion des risques de catastrophe |
| Discrimination et inclusion |
| Alimentation et moyens de subsistance |
| Égalité des sexes et Violences sexuelles |
| Santé et VIH |
| Influencer les décideurs |
| Migration et traite des personnes |
| Eau, assainissement et hygiène |