

# PAS À PAS

2018 • NUMÉRO 103

[learn.tearfund.org](http://learn.tearfund.org)

L'ENTREPRENEURIAT



## DANS CE NUMÉRO

- 3 Qu'est-ce qui fait le succès d'une entreprise ?
- 6 Choisir une bonne idée d'entreprise
- 10 Pourquoi les femmes gagnent-elles moins ?
- 14 Transformer les déchets en richesse
- 16 La comptabilité pour les débutants
- 18 Rédiger un projet d'entreprise

**tearfund**

### ARTICLES

- 3 Qu'est-ce qui fait le succès d'une entreprise ?
- 5 Mon Église soutient le développement d'entreprises
- 6 Choisir une bonne idée d'entreprise
- 8 Ajouter de la valeur à vos produits
- 10 Pourquoi les femmes gagnent-elles moins ?
- 11 Renforcer le pouvoir d'action des femmes au Brésil
- 14 Transformer les déchets en richesse
- 16 La comptabilité pour les débutants
- 18 Rédiger un projet d'entreprise
- 20 Protéger les moyens de subsistance des catastrophes
- 21 Groupes d'entraide : générer du capital ensemble

### RUBRIQUES RÉGULIÈRES

- 5 ÉTUDE BIBLIQUE : Gérer les affaires selon Dieu
- 17 LE COIN DES ENFANTS
- 22 RESSOURCES
- 23 COMMUNAUTÉ
- 24 INTERVIEW : Repenser la gestion des déchets en RDC

### PRATIQUE

- 12 POSTER : Comment établir un prévisionnel de trésorerie

Il y a quelques années, lorsque j'ai commencé à travailler à Tearfund, mon département a participé à une initiative de collecte de fonds. Nous devons vendre des produits ou des services aux autres membres du personnel pour collecter de l'argent pour le travail de secours et de développement de Tearfund.

Mon équipe a constaté que le personnel de Tearfund aimait bien les gâteaux. Nous avons donc décidé de proposer une sélection de gâteaux que les gens pourraient commander.

Sur le moment, cela paraissait être une bonne idée, mais nous avons rencontré de nombreux problèmes. Les ingrédients nécessaires pour réaliser chaque gâteau coûtaient cher, et nous ne faisons que très peu de bénéfiques. Nous n'avions pas non plus pris en compte le temps qu'il fallait pour faire les gâteaux. Je me souviens avoir veillé une fois jusqu'à minuit pour terminer une commande !

Une autre équipe qui participait à l'initiative de collecte de fonds avait été plus maline. Eux aussi avaient remarqué que le personnel de Tearfund aimait les gâteaux. En revanche, ils savaient qu'ils n'auraient pas suffisamment de temps pour les préparer. Ils ont trouvé une entreprise qui vendait des donuts en gros, et ont décidé de les revendre un peu plus cher. Ils ont fixé des jours précis pour les vendre, ont fait une bonne publicité, et pris les commandes à l'avance. Avec un minimum d'efforts, cette équipe a gagné bien plus d'argent que la nôtre. Elle avait fait preuve de sagesse en analysant ses actifs, en identifiant sa clientèle, en achetant en gros, en étudiant le prix de son produit et en faisant sa publicité.

Cet exemple est tout simple. La création d'une véritable entreprise peut s'avérer difficile, mais elle peut également être une source de gains importants sur le plan social et financier. Ce numéro de *Pas à Pas* traite de l'entrepreneuriat. Il aborde les questions pratiques suivantes : comment trouver une bonne idée d'entreprise (pages 6-7), comment gérer ses finances (pages 12-13 et 16) et comment rédiger un projet d'entreprise (pages 18-19). Il explore également certaines questions difficiles comme les obstacles à l'émancipation économique des femmes (page 10) et comment protéger les moyens de subsistance contre les catastrophes (pages 20-21). Vous y trouverez également différentes études de cas inspirantes d'entrepreneurs du Kenya, du Guatemala, du Nigeria, de la République démocratique du Congo, du Brésil, du Népal et du Pakistan.



Zoe

Zoe Murton – Rédactrice

Photo de couverture : une femme vend des anguilles et d'autres poissons à Hsipaw, Myanmar. Photo : Andrew Philip



Claire Hancock

# QU'EST-CE QUI FAIT LE SUCCÈS D'UNE ENTREPRISE ?

*Tout le monde mérite d'avoir la possibilité de gagner sa vie, de pourvoir aux besoins de sa famille et de soutenir sa communauté. Le travail et les opportunités économiques jouent un rôle déterminant pour pouvoir s'extraire de la pauvreté. Créer sa propre entreprise peut renforcer le pouvoir d'action de bien des gens et transformer leur vie. Pour autant, le talent et les bonnes intentions ne garantissent pas toujours le succès d'une entreprise.*

## QU'EST-CE QU'UNE ENTREPRISE PERFORMANTE ?

Une **entreprise** est une organisation qui fabrique des produits ou fournit des services. Il existe de nombreux types d'entreprises. Cela va de la petite entreprise possédée et gérée par une seule personne, à la grande entreprise qui emploie des milliers

de membres du personnel dans le monde. Un **entrepreneur** est une personne qui crée une entreprise.

Un des aspects les plus importants de la réussite d'une entreprise consiste à dégager un bénéfice. Le bénéfice, c'est l'argent qu'il vous reste lorsque vous avez reçu la totalité de votre revenu, payé tous vos frais de fonctionnement et remboursé vos prêts sur une certaine période. Les petites entreprises qui ne font pas de bénéfices finiront par fermer. Toutefois, le succès d'une entreprise ne se limite pas à un simple rendement financier.

Certaines entreprises sont des entreprises sociales, c'est-à-dire qu'elles génèrent des bénéfices sociaux et financiers. Ces entreprises acceptent souvent un rendement financier inférieur si elles peuvent avoir un

impact social plus important. L'entreprise Sanergy, par exemple, a adopté une approche entrepreneuriale pour répondre à la crise de l'assainissement au Kenya et fournir des toilettes hygiéniques abordables et accessibles dans les bidonvilles de Nairobi.

Le succès d'une entreprise se juge également par son comportement sur le plan éthique. Les entreprises peuvent choisir d'adopter des pratiques responsables sur le plan environnemental et d'offrir des salaires équitables et de bonnes conditions de travail à tous leurs employés.

## QUE FAUT-IL À UNE ENTREPRISE POUR RÉUSSIR ?

Les entrepreneurs ou entreprises qui réussissent ont un certain nombre de compétences et d'attributs en commun :

- **Motivation et attitude** : Il faut du temps et des efforts pour créer une entreprise et commencer à faire des bénéfices. Il est important que vous compreniez clairement pour quelle raison vous souhaitez monter une entreprise, et que vous ayez la passion et le positivisme nécessaires pour rester motivé et voir votre projet prospérer.
- **Projet d'entreprise (Business plan)** : Une entreprise performante doit avoir un plan clair, qui décrit le projet de manière générale et la façon dont les objectifs seront atteints. Il doit être simple et concis, et s'appuyer sur une bonne compréhension du marché (p. ex. à qui vous vendrez vos produits et le nombre d'entreprises qui vendent déjà des produits similaires). Il doit également expliquer comment l'entreprise prévoit de faire de l'argent, et sur quelle période.
- **Bien gérer sa comptabilité** : Pour savoir si votre entreprise est sur la voie du succès, il est important de bien tenir votre comptabilité. Ces registres vous aideront à gérer votre entreprise au quotidien et à identifier les problèmes éventuels.



Comment comptez-vous vous démarquer par rapport à la concurrence ? Photo : Andrew Philip

- **Organisation** : Une bonne organisation vous aidera à rester concentré et à exécuter les tâches qui doivent être accomplies pour que votre entreprise prospère.

- **Gestion des risques** : Votre entreprise peut être menacée par des conditions météorologiques imprévisibles ou d'autres facteurs qui échappent à votre contrôle. Renseignez-vous sur les risques auxquels vous êtes susceptible d'être confronté et la façon dont vous pouvez les réduire ou les gérer (voir page 20). Cela vous aidera à réduire les dommages qu'ils pourraient causer à votre entreprise.

- **Connaître la concurrence** : Vous devez comprendre le marché sur lequel vous opérez. Vous serez en concurrence avec d'autres entreprises. Soyez ingénieux et réfléchissez à la façon dont vous pourriez vous démarquer par rapport aux autres.

- **Qualité constante des biens ou des services** : Les clients veulent savoir que vous leur fournirez la même qualité de produits ou de services chaque fois qu'ils feront appel à votre entreprise. Si c'est le cas, vous augmentez les chances qu'ils fassent appel à vous la fois suivante !

### POURQUOI CERTAINES ENTREPRISES ÉCHOUENT-ELLES ?

Le simple fait d'avoir une bonne idée et de la motivation ne peut en aucun cas garantir votre réussite. Voici quelques causes d'échec courantes pour les entreprises :

- **Manque de compétences en gestion financière** : Il est important de séparer l'argent personnel de celui de l'entreprise. L'argent de l'entreprise doit être géré à part pour que vous sachiez si votre entreprise fait des bénéfices et prospère. Avec ces bénéfices, vous pourrez vous accorder de l'argent pour les dépenses de votre ménage, comme la nourriture et les frais scolaires.

- **Manque de fonds** : Certains entrepreneurs sous-estiment parfois le montant dont ils ont besoin pour démarrer leur entreprise, d'autant plus qu'il faut parfois une année ou deux à la plupart des entreprises pour commencer à faire du bénéfice. Certaines personnes ont parfois des attentes peu réalistes concernant les bénéfices qu'elles vont faire, surtout au début, et sont donc obligées d'arrêter avant même d'avoir eu la possibilité de réussir. Il est donc important de procéder à une évaluation réaliste de la somme nécessaire au lancement de votre entreprise (le « capital »), de la source de ce financement

et de son coût. Cela doit faire partie de votre projet d'entreprise.

- **Mauvaise compréhension du marché** : Il peut être tentant de vous lancer dans la création de l'entreprise que vous avez toujours rêvé d'avoir sans trop réfléchir, ou de reproduire ce que font les autres sans comprendre le marché ou savoir si votre projet a de réelles chances de réussir. Cela peut vite mener à l'échec. Pour réussir, vous devez identifier un besoin ou un manque sur le marché, auquel vous pouvez répondre en proposant un produit ou un service.

- **Incapacité à s'adapter ou à innover** : Bien que votre entreprise puisse dans un premier temps sembler florissante, il est important de vous tenir continuellement au courant des conditions du marché, de savoir si certaines circonstances ont changé et si vous devez adapter ou faire évoluer votre entreprise en tenant compte de nouvelles conditions.

- **Lieu** : Parfois il ne suffit pas d'avoir la bonne idée. Il faut avoir la bonne idée au bon endroit. Il peut s'avérer désastreux de se trouver au mauvais endroit, même pour l'affaire la mieux gérée. Voici quelques facteurs à prendre en compte au moment de décider de l'endroit où installer votre activité : le lieu où se trouvent vos clients potentiels, son accessibilité, le lieu où se trouvent vos concurrents et le type de local qu'il est possible de louer pour votre entreprise.

- **Une expansion trop rapide** : Beaucoup d'entreprises échouent lorsqu'elles tentent de se développer ou de s'agrandir trop rapidement. Si vous souhaitez développer

vos activités, il est important d'avoir au préalable élaboré un plan pour gérer ce processus. Vous devez veiller à ce que votre entreprise soit en mesure de répondre à la demande du nombre croissant de clients. Il est également probable que vous ne puissiez pas tout faire vous-même si votre activité se développe. Vous devrez donc envisager d'embaucher et de former du personnel pour soutenir l'activité.

- **Absence de soutien ou de mentorat** : Beaucoup de nouveaux entrepreneurs gagneraient à être accompagnés ou soutenus de manière suivie par d'autres entrepreneurs ou du personnel de projet qui possèdent des compétences dans ce domaine.

Si vous avez conscience des difficultés éventuelles et si vous pouvez les réduire, votre entreprise aura d'autant plus de chances de réussir. Mais bien entendu, il n'y a aucune garantie ! Si vous échouez, ce sera néanmoins une excellente opportunité d'apprendre de vos erreurs et de mettre à profit les leçons que vous en aurez tirées, afin de mieux faire la prochaine fois. Les études menées sur les chefs d'entreprise qui ont réussi montrent qu'ils attribuent une grande partie de leur succès aux enseignements tirés des échecs précédents. Avant de finir par atteindre son but, Thomas Edison, qui a inventé l'ampoule, a dit : « Je n'ai pas échoué. J'ai simplement trouvé 10 000 solutions qui ne fonctionnent pas. »

.....  
*Claire Hancock est responsable internationale des moyens de subsistance à Tearfund.*

*E-mail : [claire.hancock@tearfund.org](mailto:claire.hancock@tearfund.org)*



Certaines entreprises échouent parce qu'il n'y a pas de demande pour le produit sur le marché.

# MON ÉGLISE SOUTIENT LE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES



*Nous vivons dans une communauté rurale, située dans les collines du volcan Poas au Costa Rica. En 2009, un tremblement de terre a dévasté la région. Avant le séisme, il y avait 12 000 employés dans cette zone ; aujourd'hui, il en reste moins de 1 000.*

Mon Église a décidé d'intervenir de deux manières. Premièrement, nous avons créé un service de recrutement. Les gens qui avaient besoin de personnel nous envoyaient leurs offres de travail et nous les diffusions. Grâce à cela, des centaines de personnes ont trouvé du travail. Et deuxièmement, nous avons nous-mêmes entrepris de fournir du travail au gens. Nous nous sommes lancés dans la culture et la vente de fraises, de salades et de coriandre, et disposons désormais de 32 000 plants de fraises. Nous avons également lancé un service de restauration, un mini-marché et une cafétéria, ainsi qu'un service de location de matériel (chaises, tables, etc.) pour des fêtes et d'autres événements. Nous fournissons actuellement du travail à 35 personnes.

## TROIS BONNES RAISONS DE NOUS IMPLIQUER

Tout d'abord, mon Église s'investit dans des activités commerciales car nous voulons voir l'économie rachetée par les valeurs du royaume de Dieu. Cela implique d'offrir des salaires équitables, de bonnes conditions de travail, des produits de qualité qui répondent aux normes d'hygiène sanitaire, d'excellents services et des prix raisonnables aux clients.

Deuxièmement, nous voulons que notre Église soit viable. Nous avons plusieurs projets communautaires et ne pouvons pas dépendre de la générosité de nos seuls membres pour les financer. Par exemple, nous gérons un centre d'accueil de jour pour personnes âgées et un centre de soutien et de formation pour les femmes survivantes de violence conjugale.

Troisièmement, nous avons des activités commerciales parce que nous ne voulons pas que les gens se sentent obligés de donner à

l'Église. Nous désapprouvons fortement le fait d'enseigner aux gens que les dons sont une sorte de transaction et qu'ils recevront quelque chose de miraculeux en retour. Nous considérons cela comme une distorsion de la Bible. Nous croyons plutôt que toutes nos ressources appartiennent à Dieu et que nous devons donner généreusement par gratitude.

Tout cela nous motive à poursuivre nos activités commerciales en tant qu'Église et à produire des revenus pour pouvoir être sel et lumière dans notre communauté.

*Roy Soto est pasteur de l'Église Shalom au Costa Rica et a suivi le programme Inspired Individuals de Tearfund.*

Site internet : [www.shalomcr.org](http://www.shalomcr.org)  
E-mail : [soto.roy@gmail.com](mailto:soto.roy@gmail.com)

## ÉTUDE BIBLIQUE

### GÉRER LES AFFAIRES SELON DIEU

#### ÊTRE PRÉPARÉ

Lisez Proverbes 31:10-31.

Dans ce passage, nous découvrons la description d'une épouse affairée qui craint Dieu. Elle travaille dur, elle cultive des aliments, gère ses terres et fabrique du tissu, des vêtements, de la literie. Elle ne gère pas une seule affaire, mais plusieurs. Elle n'a pas peur de ce que l'avenir peut apporter car elle s'y est préparée. Elle est également attentionnée, aimante et très respectée. Quel exemple !

- Que pouvons-nous apprendre de ce portrait ?

- Comment pouvons-nous aider nos familles et nos communautés à mieux se préparer à un avenir incertain ?

#### LA BONNE ATTITUDE ENVERS L'ARGENT

La Bible contient de nombreux enseignements sur l'argent. Il n'est certainement pas interdit de faire de l'argent. Paul nous dit que nous devons travailler dur pour pourvoir à nos besoins et à ceux de nos familles. Dans le Nouveau Testament, nous pouvons lire l'histoire de différentes personnes qui craignaient Dieu et qui prospéraient dans

leurs affaires, comme Lydie, qui était marchande de pourpre (voir Actes 16:14).

1 **Timothée 6:6-12** parle avec beaucoup de sagesse de la nécessité de savoir se satisfaire de ce que nous avons et d'avoir une attitude appropriée envers les choses matérielles. Ce passage ne dit pas qu'il est mal de gagner de l'argent et d'en faire bon usage. Il est important au contraire de tirer pleinement parti de nos ressources et de nos capacités. Nous devons néanmoins veiller à ne pas aimer l'argent plus que Dieu. C'est donc notre attitude qui compte, lorsque nous essayons de développer notre entreprise.

- Comment s'assurer d'avoir la bonne attitude à l'égard de l'argent ?

*Adapté de « Pensez moyens de subsistance ! ». Pour plus d'informations, voir la page Ressources.*



Helen Munshi

# CHOISIR UNE BONNE IDÉE D'ENTREPRISE

*L'un des aspects les plus importants de votre aventure en tant qu'entrepreneur consiste à trouver une idée d'entreprise. Beaucoup de gens négligent cette étape, pourtant il vaut la peine de prendre le temps de vous assurer que votre idée a toutes les chances de réussir.*

Il existe essentiellement deux manières de trouver une idée : d'abord en étudiant le marché autour de vous, et ensuite en examinant vos propres centres d'intérêt et savoir-faire. Les deux sont importants. Vous devez offrir des biens ou des services pour lesquels il y a une demande, que vous aurez la capacité de livrer et que vous vous engagerez à fournir.

## MÉTHODE 1 : LE MARCHÉ

Le premier moyen de trouver une idée d'entreprise est d'étudier le marché. Il est impératif de vendre des biens ou des services pour lesquels il y a une demande tout au long de l'année.

### DEMANDE SUR LE MARCHÉ

- **Considérez la demande autour de vous.** Qu'est-ce que l'on peut trouver sur

les marchés avoisinants mais qui n'est pas proposé localement ? Visitez le secteur, parlez aux clients et observez ce que les gens achètent et vendent.

- **Pensez à l'évolution de la demande.** Quelle est la prochaine étape logique d'un produit ou d'un service ? Par exemple, si quelqu'un vend des aliments frais sur le marché local, pourriez-vous proposer de les livrer à domicile ?
- **Lisez les magazines ou les journaux** pour comprendre ce qui se vend en ce moment et prendre connaissance des nouvelles tendances sur le marché.

### RÉSOLVEZ UN PROBLÈME

- **Examinez vos propres habitudes de consommation.** Réfléchissez aux biens ou aux services que vous aimeriez pouvoir vous procurer. Dans quel domaine rencontrez-vous actuellement des problèmes ? Pourriez-vous trouver une solution à ces problèmes ? Vous pouvez également discuter avec votre famille, vos amis et les gens qui vous entourent des problèmes qu'ils voudraient voir résolus et de ce qu'ils aiment acheter.

- Les biens ou les services que vendent les entreprises locales posent-ils parfois problème ? Pourriez-vous résoudre un de ces problèmes ?

### ÉTUDIEZ LA CONCURRENCE

- **Promenez-vous dans votre ville ou votre village** et discutez avec les propriétaires de boutiques ou de stands. Posez-leur des questions d'étude de marché de base comme « Qu'est-ce qui se vend bien ? », « Combien en vendez-vous par jour ? », « Avez-vous beaucoup de concurrence ? ». Vous pouvez également obtenir ces informations en observant les habitudes de consommation des clients et les autres entreprises de la région.

- **Pouvez-vous partir d'une idée de commerce déjà existante ?** Au lieu d'étudier les problèmes que rencontre une entreprise spécifique, prenez des entreprises que vous admirez et qui fonctionnent bien. Pourriez-vous faire encore mieux ? Pourriez-vous offrir un meilleur service ou un service plus accessible ?

Vous n'êtes pas obligé de proposer une idée d'entreprise totalement nouvelle. En fait, si les gens gagnent déjà de l'argent avec une idée spécifique, c'est bon signe : cela prouve qu'il y a de la demande. Il est néanmoins important d'essayer de faire une proposition légèrement différente pour ne pas inonder le marché avec le même produit ou service. Si un trop grand nombre d'entreprises vendent la même chose, les clients pourront négocier pour tirer les prix vers le bas, car l'offre sera supérieure à la demande.

## MÉTHODE 2 : VOS COMPÉTENCES, RESSOURCES ET CENTRES D'INTÉRÊT

La deuxième façon de trouver une idée d'entreprise consiste à tenir compte de vos savoir-faire, ressources et centres d'intérêt. De nombreuses personnes pensent que tant qu'il y a une demande pour un produit ou un service, c'est une bonne idée. C'est en partie

📷 Pourriez-vous acquérir une nouvelle compétence pour développer un projet professionnel ? Photo : Andrew Philip



exact, mais vous devez également trouver l'idée qui vous correspond, personnellement.

Le plus souvent, **les compétences** s'acquièrent ; s'il vous manque une aptitude importante pour gérer votre activité, vous pouvez donc l'acquérir. Voici certaines des principales compétences requises pour gérer une affaire : vente, marketing, négociation (avec les clients et les fournisseurs), comptabilité, organisation et compétences techniques spécifiques comme par exemple la menuiserie ou la confection. Pour des tâches comme la comptabilité, vous pourriez peut-être embaucher quelqu'un pour vous aider.

**Les ressources** dont il est question ici sont celles que les gens utilisent pour produire leurs moyens de subsistance et faire face aux crises. Elles peuvent être réparties en six catégories principales :

- humaines et spirituelles (p. ex. éducation, foi, santé, compétences)
- sociales (p. ex. famille et amis, groupes religieux)
- politiques (p. ex. la capacité de mener un plaidoyer auprès des décideurs)
- physiques (p. ex. maison, équipement, véhicules)
- financières (p. ex. espèces ou objets comme des bijoux, qui peuvent facilement être vendus contre des espèces)
- naturelles (p. ex. sol, eau, arbres).

Dressez une liste des ressources dont vous disposez ou auxquelles vous avez accès. Vous pourrez alors utiliser cette liste pour trouver des idées d'entreprise. Par exemple, si vous avez accès à des terres, réfléchissez à la manière dont vous pourriez les utiliser pour générer un revenu.

Vous pouvez également examiner vos **centres d'intérêt** et vous en servir pour trouver une idée d'entreprise. Réfléchissez aux questions suivantes :

- Quel type d'entreprise trouvez-vous intéressante ? Si vous pouviez gérer une entreprise qui existe déjà, laquelle choisiriez-vous et pourquoi ?
- Quels chefs d'entreprise admirez-vous et pourquoi ? Pourquoi leurs biens et leurs services vous plaisent-ils à ce point ?
- Qu'aimez-vous faire pendant votre temps libre ? Pourriez-vous en faire votre activité ?

## ÉTUDE DE MARCHÉ

*Une fois que vous avez trouvé votre idée d'entreprise, il est important d'effectuer une étude de marché pour vous assurer qu'il y a suffisamment de demande pour votre produit ou service.*



### Enquêtes de terrain

Réalisez un simple sondage pour savoir ce que veut votre clientèle cible, avec dix questions maximum. Pour que votre sondage soit fiable, il vous faut entre 30 et 60 répondants. Utilisez le sondage auprès de personnes qui représentent votre clientèle potentielle. Choisissez des personnes que vous ne connaissez pas.

### Groupes de discussion

Réunissez quelques-uns de vos clients cibles pour discuter de votre idée d'entreprise. Vous pouvez leur poser des questions approfondies, comme par exemple leur demander chez qui ils achètent actuellement et ce qui les amènerait à aller chez un concurrent.

### Tester le marché

Il est souhaitable de tester vos produits pour savoir si leur qualité est acceptable, si leur prix est juste et si le lieu de vente est approprié. Pour cela, mettez à disposition des échantillons gratuits, ou essayez de vendre des échantillons. Dans la mesure du possible, demandez aux clients de vous donner leurs impressions, en vous disant par exemple s'ils changeraient quelque chose au produit ou au service.

.....  
*Dans Pas à Pas 65 : Comment valoriser davantage les aliments, vous trouverez un article détaillé sur l'étude de marché. Allez sur [www.tearfund.org/footsteps](http://www.tearfund.org/footsteps) pour en télécharger un exemplaire gratuit.*

- Qu'aimiez-vous faire lorsque vous étiez plus jeune ?
- Quel style de vie souhaiteriez-vous avoir ? Par exemple, souhaitez-vous avoir à faire des livraisons à pied ? Aimeriez-vous discuter avec vos clients toute la journée, ou préféreriez-vous avoir votre propre espace et du temps pour vous ?

### PRODUIT OU SERVICE ?

Le dernier aspect à considérer consiste à vous demander si vous préférez offrir un produit ou un service. Proposer un produit nécessite généralement plus d'investissement financier au départ et il faut souvent compter plus de temps pour atteindre l'étape de la vente. Vous devrez contacter des fournisseurs et éventuellement des fabricants, développer le produit, puis l'acheminer à vos clients. Cela peut néanmoins s'avérer très rentable. Si vous fournissez un service, vous n'avez pas besoin de passer par ces étapes, et bien souvent, les activités de service nécessitent moins d'investissement. Toutefois, étant donné que vous échangez votre temps contre

de l'argent, il y aura une limite à ce que vous pourrez gagner, car votre temps est limité. Dans ce cas, pour développer votre activité, il vous faudra embaucher du personnel.

Trouver une idée d'entreprise peut sembler être un processus difficile. Mais chaque idée, aussi petite ou bête semble-t-elle, est utile, car elle peut en générer d'autres. Emportez toujours avec vous un cahier et notez vos idées au fur et à mesure. Bientôt, partout où vous irez, vous aurez des idées d'entreprise !

.....  
*Helen Munshi est conseillère en stratégie d'entreprise et en formation. Elle a travaillé avec des organisations au Malawi et en Inde, et rédigé un manuel de formation au travail indépendant pour les entrepreneurs de Tanzanie.*

Site internet :  
[www.linkedin.com/in/helenmunshi](http://www.linkedin.com/in/helenmunshi)

E-mail : [helenmunshi9@gmail.com](mailto:helenmunshi9@gmail.com)

# AJOUTER DE LA VALEUR À VOS PRODUITS

*Vous êtes-vous jamais demandé pourquoi la confiture coûte généralement bien plus cher que les fruits frais ? Ou pourquoi les paniers tressés sont plus chers que les roseaux ?*

Il existe différentes étapes pour transformer des matières premières en un produit fini, prêt à la vente. Ce processus porte le nom de chaîne de valeur. À chaque étape du processus, le produit prend de la valeur (voir le diagramme ci-dessous).

En étudiant la chaîne de valeur, on peut trouver des moyens d'ajouter de la valeur aux produits que l'on vend. Par exemple, le lait peut être transformé en beurre et en fromage. Différents produits peuvent être combinés pour réaliser un produit de plus grande valeur, comme du pain ou des plats vendus dans la rue. Tant que le coût de transformation est inférieur à la valeur ajoutée, le bénéfice devrait augmenter.

Parfois il est aussi possible d'augmenter les bénéfices sans transformer le produit. Par exemple, en supprimant un des maillons de la chaîne ou en faisant progresser plus efficacement le produit le long de celle-ci. En se regroupant pour acheter les matières premières ou pour vendre leurs produits, les producteurs peuvent obtenir de meilleurs prix et ainsi augmenter leurs bénéfices. Ou simplement en stockant les matières premières pendant un certain temps, le vendeur peut obtenir un bien meilleur prix pour son produit hors saison.

Le lieu de vente a également une incidence sur la valeur du produit. Vendre sur d'autres marchés (généralement plus éloignés) permet parfois d'augmenter les bénéfices de manière significative.

## ACTIVITÉ : ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

*Cette activité peut être effectuée avec un petit groupe.*

Dressez ensemble une liste des produits ou services disponibles dans votre région : p. ex., café, produits laitiers, coiffure, maïs, perles, lapins ou papayes. Notez-les sur une grande feuille de papier.

Y a-t-il beaucoup de demande pour ce produit ou ce service ? Entourez tous ceux pour lesquels il existe un marché. Choisissez-en trois qui représentent différents types de produits ou services (vous pouvez suggérer de vous répartir en trois groupes.)

Sur une feuille de papier, représentez les personnes et les entreprises de la chaîne de valeur (voir le diagramme ci-dessous) : les fournisseurs d'intrants, les producteurs, les transformateurs, les acheteurs/vendeurs et les consommateurs finals. Réfléchissez à l'évolution du prix du produit à mesure qu'il passe par les différentes étapes de la chaîne de valeur, puis quand il est vendu dans différents endroits.

Déterminez alors si la chaîne de valeur pourrait devenir plus efficace en répondant aux questions suivantes :

- Pouvez-vous augmenter votre production (qualité, quantité) ?
- Est-il possible d'ajouter de la valeur en transformant (davantage) le produit ?
- Les prix du marché varient-ils en fonction des saisons ? Si oui, pourriez-vous améliorer les conditions de stockage et vendre le produit plus tard, à la saison où les prix sont plus élevés ?
- Le prix varie-t-il en fonction du lieu de vente ? Si oui, comment pouvez-vous accéder à d'autres lieux de vente ?
- Pourriez-vous vous associer à d'autres producteurs pour vendre collectivement vos produits, ou partager les frais de transport ?
- Pourriez-vous trouver d'autres acheteurs ?

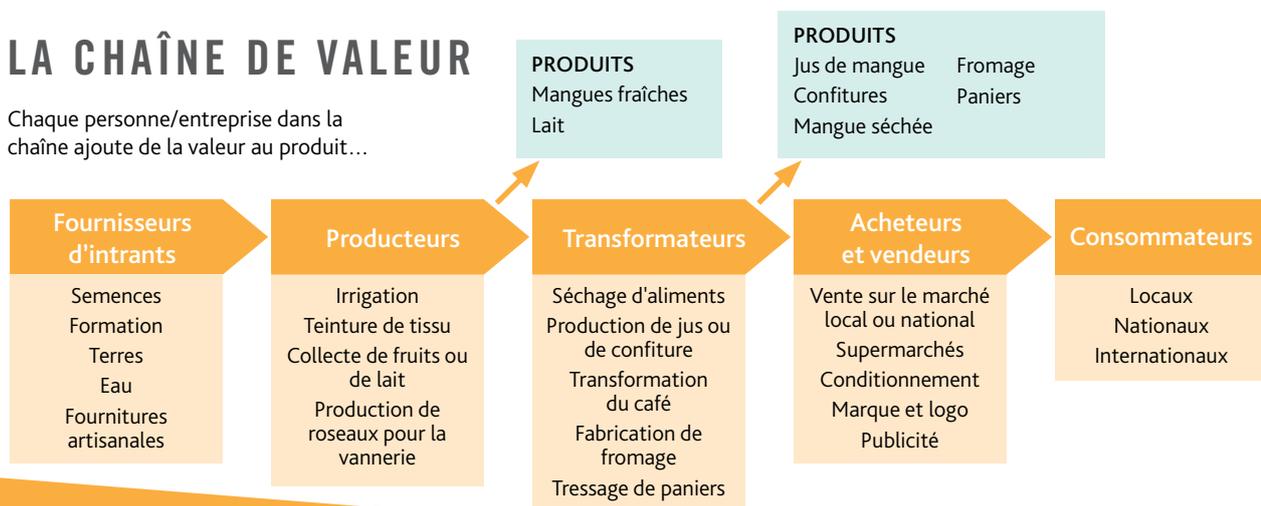
Si vous avez répondu « oui » à l'une de ces questions, vous pouvez faire une étude de la chaîne de valeur pour augmenter votre production ou vos bénéfices. Essayez de trouver des personnes à qui vous pourriez demander de l'aide pour analyser la chaîne de valeur plus en détail. (Cet exercice n'est pas une étude complète de la chaîne de valeur. Les vulgarisateurs agricoles, les ONG ou d'autres organisations devraient pouvoir vous aider à effectuer une analyse complète.)

Une fois que vous avez analysé la chaîne de valeur de façon approfondie, vous pourrez déterminer la meilleure façon d'augmenter votre revenu.

.....  
Cet article a été adapté de « Pensez moyens de subsistance ! ». Pour plus d'informations, voir la page Ressources.

## LA CHAÎNE DE VALEUR

Chaque personne/entreprise dans la chaîne ajoute de la valeur au produit...





## ÉTUDE DE CAS : CHAÎNE DE VALEUR AU KENYA



avec **Bertha Chunda**

*L'organisation Farm Concern International (FCI) est spécialisée en analyse des chaînes de valeur et aide les agriculteurs à accéder aux marchés. Elle encourage les gens à produire ce qui se vend, au lieu de se contenter de vendre ce qu'ils ont toujours produit.*

Dans le sous-comté de Marsabit, au nord du Kenya, les sécheresses fréquentes et les mauvaises infrastructures ont contribué à accroître la pauvreté. FCI a travaillé avec les communautés de Marsabit pour les aider à trouver le moyen d'augmenter leurs revenus.

FCI a commencé par analyser le marché local pour connaître les produits qui faisaient l'objet d'une forte demande et ceux susceptibles d'apporter le plus de bénéfices aux agriculteurs. Une fois ces produits recensés, elle a analysé les chaînes de valeur pour savoir ce qu'on pourrait changer pour ajouter de la valeur aux produits.

### CHANGEMENT DE CULTURES

FCI a constaté que de nombreux agriculteurs cultivaient et vendaient des haricots et du maïs, alors que ces cultures ne poussent pas bien dans les zones à faibles précipitations. En outre, le maïs ne se vendait qu'à 46 shillings kényans (KSH) par kilo sur les marchés. Pourtant, il y avait une forte demande de haricots mungo, une culture résistante à la sécheresse, bien adaptée au climat de Marsabit. Le prix du marché des haricots mungo en pleine saison était de 70 KSH par kilo. Les agriculteurs ont rapidement compris qu'il serait plus rentable de cultiver des haricots mungo.

### NOUVEAUX PRODUITS ET SOLUTIONS DE TRANSPORT

Un autre produit identifié par FCI était le lait de chamelle. Les familles de Marsabit produisaient plus de lait de chamelle que ce dont elles avaient besoin, et elles gaspillaient l'excédent. FCI savait que le lait de chamelle était très demandé et que ce serait une bonne source de revenu.

Auparavant, les commerçants n'avaient pas accès au lait de chamelle de cette région, car ce dernier risquait de tourner pendant sa

collecte auprès des différents éleveurs. Mais FCI a aidé les éleveurs à mettre en place un point de collecte central. Elle a appris aux éleveurs à stocker le lait dans des récipients propres en acier inoxydable, car dans les récipients en plastique, le lait tournait avant d'atteindre le marché.

### RAPPROCHER ÉLEVEURS ET COMMERÇANTS

La troisième chaîne de valeur que FCI a trouvée à améliorer était celle des chèvres et des moutons. Le marché au bétail était situé à deux jours de route, et les animaux perdaient du poids pendant le voyage. Les éleveurs avaient donc un faible pouvoir de négociation et acceptaient de vendre leur bétail à des prix très bas. Sur le marché, ils devaient vendre par l'intermédiaire de courtiers, qui prenaient une commission au passage.

FCI a incité les communautés de Marsabit à créer des « villages commerciaux », où ils pourraient commercialiser leurs produits ensemble et augmenter leur pouvoir de négociation. Par l'intermédiaire de ces villages commerciaux, FCI a organisé des réunions entre les éleveurs et les commerçants locaux. Les éleveurs ont accepté d'amener leur bétail dans un lieu central de leur communauté, où les commerçants pouvaient se rendre pour faire leurs achats. Cela a permis aux éleveurs et aux commerçants d'économiser du temps et des efforts, et les éleveurs ont pu vendre à des prix raisonnables.

### PARTENARIATS POUR LE CHANGEMENT

Par le biais des villages commerciaux, FCI a également mis les membres de la communauté en contact avec d'autres organisations. Elle a par exemple invité des banques dans les villages pour expliquer à la population comment ouvrir un compte et l'importance de l'épargne. Et le ministère de l'Agriculture a dispensé une formation sur les techniques agricoles.

### UNE COMMUNAUTÉ TRANSFORMÉE

Le projet a apporté un véritable changement dans la vie des gens. Les niveaux de revenu des ménages ont considérablement augmenté. Dans un village, les revenus des femmes sont passés de moins d'un dollar par jour à au moins 10 dollars par jour, parfois

même jusqu'à 30 dollars, grâce à la vente de lait de chamelle.

Cette région avait toujours été connue pour ses conflits tribaux. Mais le fait de travailler ensemble sur le projet a amélioré les relations entre les tribus et les groupes religieux, et entre les hommes et les femmes. Les taux de criminalité ont également chuté dans la région. Les jeunes s'emploient activement à gagner leur vie et sont moins tentés d'adopter des comportements préjudiciables, comme la consommation de drogue.

Plusieurs participants ont dit : « FCI nous a fait prendre conscience de la valeur de ce que les gens avaient déjà. La plupart des ONG apportent des choses, mais ça ne peut pas nous transformer. FCI a renforcé notre pouvoir d'action. »

*Cette étude de cas a été compilée à l'aide de recherches par Bertha Chunda, conseillère mondiale en sécurité alimentaire chez Tearfund.*

Site internet : [www.farmconcern.org](http://www.farmconcern.org)  
E-mail : [bertha.chunda@tearfund.org](mailto:bertha.chunda@tearfund.org)



Le revenu de Hakule Dida a augmenté quand elle a commencé à cultiver des haricots mungo au lieu du maïs et des haricots.  
Photo : Farm Concern International (FCI)

# POURQUOI LES FEMMES GAGNENT-ELLES MOINS ?

À travers le monde, de nombreux obstacles empêchent les femmes de s'investir dans le domaine de l'entrepreneuriat et des affaires. Les femmes gagnent généralement moins que les hommes, ont moins de contrôle sur les ressources et moins de pouvoir de décision en ce qui concerne l'argent. Comment cela se fait-il ? Quels sont les obstacles à l'émancipation économique des femmes, et comment ceux-ci peuvent-ils être surmontés ?

Il existe de nombreux facteurs corrélés et souvent complexes qui favorisent ou empêchent l'émancipation économique des femmes. L'accès des femmes et des filles à l'éducation et à la formation joue un rôle clé. Malgré les progrès réalisés dans ce domaine au cours des dernières années, encore aujourd'hui, et dans de nombreux pays, les filles ont moins de chances que les garçons de poursuivre leurs études secondaires et de les terminer. Le manque d'accès aux ressources financières comme les crédits et l'épargne, et aux biens matériels comme la terre et la propriété, représente également un obstacle majeur.

Derrière beaucoup de ces obstacles se cachent des normes sociales et sexospécifiques préjudiciables, qui régissent les comportements acceptables au sein d'un groupe ou d'une société. Ces normes déterminent les rôles qui sont considérés comme appropriés pour les femmes et les hommes, les filles et les garçons. Bien souvent, il incombe aux hommes de pourvoir aux besoins de leur famille, alors que les femmes sont chargées des tâches ménagères, comme la collecte de l'eau et du combustible, la cuisine et le ménage. Cela implique que les femmes et les filles

ont moins de temps pour gagner leur vie et participer aux projets et aux processus décisionnels.

Il existe également de nombreux facteurs structurels, comme des règlements, des lois ou des politiques gouvernementales qui peuvent favoriser ou freiner l'émancipation économique des femmes.

## QUE PEUT-ON FAIRE ?

L'émancipation économique des femmes nécessite des changements et des mesures dans tous les domaines : sur le plan individuel, des ménages, des communautés, des institutions, des ONG, du secteur privé et des gouvernements. Mais aucun changement ne pourra, à lui seul, faire tomber tous les obstacles. Si l'on veut aider les communautés à élaborer des programmes de moyens de subsistance, il est important de tenir compte de tous les obstacles qui peuvent limiter la participation des femmes.

De nombreuses mesures positives peuvent être prises. En voici quelques exemples :

- s'intéresser aux normes sociales et sexospécifiques préjudiciables grâce à la formation communautaire
- réduire le fardeau que représente le travail domestique non rémunéré en améliorant certaines choses, par exemple les fourneaux et l'accès à l'eau potable et à l'assainissement
- mener un plaidoyer pour que les femmes qui ont un travail rémunéré aient un salaire minimum adéquat, un contrat et des conditions de travail sûres



Les tâches ménagères sont souvent considérées comme incombant aux femmes.

- aider les femmes à accéder à une formation à l'alphabétisation et à d'autres savoir-faire
- promouvoir des groupes d'épargne et de crédit et des groupes d'entraide (voir page 21)
- mener un plaidoyer pour changer les lois, les politiques et les pratiques qui limitent les opportunités offertes aux femmes
- aider les filles à s'inscrire à l'école et à terminer leur scolarité. Pour cela, il sera peut-être nécessaire de remettre en cause certaines normes sociales et de s'attaquer au problème du manque d'installations sanitaires dont les filles ont besoin pour fréquenter l'école lorsqu'elles ont leurs règles.

Lorsque les femmes ne sont pas autonomes sur le plan économique la communauté entière est touchée. En revanche, lorsque le pouvoir d'action économique des femmes est renforcé, les familles sont plus heureuses et en meilleure santé, les relations sont meilleures, la productivité augmente et la pauvreté recule dans l'ensemble de la communauté.

Mari Williams est chercheuse et auteure. Elle travaille avec l'équipe technique de Tearfund.

E-mail : [mari.williams@tearfund.org](mailto:mari.williams@tearfund.org)

Révéler, une des ressources de Tearfund, contient de nombreux outils sur les questions abordées dans cet article ([www.tearfund.org/Reveal/FR](http://www.tearfund.org/Reveal/FR)).

## MON PROGRAMME DE MOYENS DE SUBSISTANCE EST-IL ADAPTÉ AUX FEMMES ?

Voici quelques exemples de questions à se poser :

- Comment prévoyez-vous de consulter les femmes et les hommes pour la conception du programme ? Par exemple : allez-vous organiser des groupes de discussion séparés pour les hommes et pour les femmes ?
- Est-ce que certaines activités pour les femmes fonctionneraient mieux si elles étaient encadrées par des membres féminins du personnel de programme ?
- Les femmes peuvent-elles assister aux formations, etc. ? Faudra-t-il leur fournir un moyen de transport ou les aider à faire garder leurs enfants ?
- Quel est le niveau d'alphabétisation des femmes et des hommes, et comment pourriez-vous adapter vos documents en conséquence ?
- Quel sera l'impact du projet sur les femmes et les hommes à court et à plus long terme (sur le plan social, économique et politique) ? Comment pourriez-vous en réduire les éventuels effets négatifs ?

# RENFORCER LE POUVOIR D'ACTION DES FEMMES AU BRÉSIL



☐ Diaconia a aidé des femmes à créer des entreprises communautaires comme des boulangeries.  
Toutes les photos : Diaconia

*La vie est parfois difficile dans la région semi-aride du Nord-Est du Brésil, surtout pour les femmes. Le manque d'accès à l'eau et à la terre fait qu'il est souvent difficile de vivre de l'agriculture. Beaucoup d'hommes et de jeunes émigrent dans les villes en quête de travail. La société est dominée par les hommes, et les femmes ont traditionnellement peu de chances de gagner leur vie ou de s'exprimer.*

Diaconia, un partenaire de Tearfund, a créé un projet de trois ans pour aider les femmes de cette région à réussir d'un point de vue économique et renforcer leur pouvoir d'action sur le plan social et politique.

## UNIR ET ÉMANCIPER LES FEMMES

Diaconia a encouragé les femmes à se réunir dans le cadre de groupes de femmes communautaires. Les membres du personnel de projet ont formé les femmes à de nouvelles techniques agroécologiques (méthodes agricoles durables et respectueuses de l'environnement). Ils leur ont également appris à valoriser leurs produits en confectionnant de la pulpe de fruit, des bonbons, des gâteaux et du pain. Ils ont aidé les femmes à créer ensemble des entreprises communautaires, comme des boulangeries, par exemple. Ils ont également organisé des visites d'échange entre les différentes communautés pour que les femmes puissent partager tous les enseignements tirés de leurs succès et de leurs échecs.

Les membres du personnel de Diaconia ont dispensé aux femmes une formation approfondie en gestion d'entreprise, en production et en marketing. Ils ont aidé les femmes à accéder aux marchés où elles pourraient vendre leurs produits de façon plus rentable, notamment les foires agroécologiques. Ils ont également sensibilisé les femmes à deux politiques gouvernementales : le Programme d'acquisition d'aliments et le Programme national d'alimentation scolaire. Par le biais de ces programmes, le gouvernement achète des aliments auprès de fermes

familiales pour les hôpitaux, les écoles et les établissements de soins publics.

Grâce à cette formation, Diaconia a aidé les femmes à mieux connaître leurs droits et les a encouragées à participer aux décisions publiques. Les femmes ont commencé à adhérer à des associations communautaires locales et à des syndicats ouvriers, en prenant souvent des postes à responsabilité. Dans bien des cas, la performance des organisations en a été améliorée.

## RELATIONS TRANSFORMÉES

Le projet a permis d'améliorer considérablement l'autonomisation des femmes. Leurs revenus ont sensiblement augmenté, et certaines familles ont pu acheter un réfrigérateur ou une moto. Certaines ont pu payer les études supérieures de leurs enfants.

Le fait que les femmes contribuent désormais au revenu du ménage a changé les relations au sein des familles. Lorsque les hommes ont constaté les avantages que cela présentait pour leur famille, ils se sont mis à soutenir leur épouse dans leurs nouvelles activités. Pendant que les femmes faisaient des visites d'échange pour apprendre auprès d'autres communautés, leurs maris assumaient les corvées quotidiennes dans la maison, malgré une certaine réticence initiale.

Tout cela ne s'est pas fait sans effort. « Les débuts ont été très difficiles, car le machisme était très ancré, explique Maria Dilvânia Fernandes. Les maris ne voulaient pas que leur épouse assiste aux groupes de femmes ou aux formations. Mais nous n'avons pas baissé les bras. Celles qui pouvaient participer aux réunions ont réclamé la liberté et l'égalité pour les autres. »

.....  
*Étude de cas compilée à l'aide d'informations gracieusement fournies par Diaconia.*

Site internet : [www.diaconia.org.br](http://www.diaconia.org.br)  
E-mail : [comunicacao@diaconia.org.br](mailto:comunicacao@diaconia.org.br)

## GÂTEAU MOELLEUX À LA PAPAYE



### Ingrédients

- 1 tasse de sucre
- 1 tasse d'huile
- 2 tasses de farine de blé
- 1 tasse de jus de papaye
- ½ tasse de lait concentré
- 3 œufs
- 1 cuillère à soupe de levure chimique

### Réalisation

Dans un bol, mélangez tous les ingrédients à l'aide d'une cuillère. Versez la pâte dans un moule graissé et fariné et enfournez à 180 degrés pendant 40 minutes, jusqu'à ce que le dessus soit doré.

## BISCUITS AU SÉSAME



### Ingrédients

- 1 tasse de sésame grillé et moulu
- 1 tasse de sucre
- 250 g de farine de maïs
- 250 g de farine de blé
- 100 g de margarine
- 2 cuillères à café de levure chimique
- 3 œufs
- 1 cuillère à café de sel
- graines de sésame pour la décoration

### Réalisation

Battez la margarine et le sucre jusqu'à obtention d'un mélange crémeux. Ajoutez les œufs, le sésame, la farine de maïs, la levure chimique, le sel et la farine de blé. Mélangez de façon à obtenir une boule de pâte ferme. Étalez la pâte et découpez en petits carrés, puis saupoudrez de graines de sésame pour décorer. Enfournez à température moyenne. Vous obtiendrez 500 g de biscuits.

# COMMENT ÉTABLIR UN PRÉVISIONNEL DE TRÉSORERIE

Helen Munshi

Pour assurer le succès d'une entreprise, il est indispensable d'en comprendre les rouages financiers. Le flux de trésorerie est une synthèse mensuelle de l'argent qui entre et sort d'une entreprise. Il indique si l'entreprise fait des bénéfices et s'il y a assez d'argent pour couvrir les frais chaque mois.

Il existe deux types de flux de trésorerie :

- un prévisionnel de trésorerie, basée sur des projections
- et un flux de trésorerie réel, qui indique les revenus et coûts réels chaque mois

Vous trouverez ci-dessous un exemple de prévisionnel de trésorerie pour les six premiers mois d'une entreprise.

5

Cette colonne indique le **total** de chaque type de revenu et de dépense pour la période de flux de trésorerie. Cela permet de voir où va l'essentiel des dépenses et si vous devez faire des économies dans un domaine spécifique.



1

Notez le **nom des mois**. Cet exemple inclut un premier mois avant que l'entreprise n'ait commencé à vendre des produits ou des services. En effet, la plupart des entreprises dépensent et reçoivent de l'argent avant de lancer les ventes. Numérotez les mois : le mois 1 correspond au mois où vous lancez les ventes.

2

La section sur les **sources de revenu** montre toutes les sommes qui entrent. Cela comprend le revenu des ventes (c.-à-d. combien gagne l'entreprise de la vente des marchandises ou des services) et les éventuels crédits en cours. Vous pouvez calculer votre chiffre d'affaires mensuel en multipliant le prix de votre produit/service par le nombre de produits ou services que vous comptez vendre chaque mois. Votre étude de marché devrait vous aider à faire ce calcul (voir pages 7 et 19).

3

Sur cette rangée, **totalisez le revenu mensuel** généré par les entrées d'argent.

4

Cette section indique toutes les **dépenses** de l'entreprise. Énumérez chaque coût sur une ligne distincte. Incluez les coûts de fabrication du produit ou de fourniture du service. Énumérez tous les coûts fixes comme le loyer, l'électricité et les impôts. Vous devez également mentionner combien vous devez vous octroyer pour vivre : votre « budget de survie personnel ». Chaque mois, mettez de côté une somme pour les imprévus. Cet argent pourra servir à couvrir si nécessaire des frais que vous n'aviez pas anticipés.

TRÉSORERIE PRÉVISIONNELLE JUIN - NOVEMBRE 2017

Numéro de mois		1	2	3	4	5	6	Total pour cette période
Nom du mois	Avant de commencer	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	
<b>SOURCES DE REVENU</b>								
Chiffre d'affaires	0	300	500	550	600	600	500	3 050
Crédit	800	0	0	0	0	0	0	800
<b>Total revenu mensuel</b>	<b>800</b>	<b>300</b>	<b>500</b>	<b>550</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>500</b>	<b>3 850</b>
<b>DÉPENSES</b>								
Matières premières	0	60	100	110	120	120	100	610
Équipement	200	0	0	0	0	100	0	300
Emplacement de l'étal du marché	0	80	80	80	80	80	80	480
Électricité	0	10	10	10	10	10	10	60
Marketing	20	0	0	0	20	0	0	40
Remboursements crédit	0	0	0	0	0	0	20	20
Imprévus	0	10	10	10	10	10	10	60
Budget de survie personnel	0	200	200	200	200	200	200	1 200
<b>Total coûts mensuels</b>	<b>220</b>	<b>360</b>	<b>400</b>	<b>410</b>	<b>440</b>	<b>520</b>	<b>420</b>	<b>2 770</b>
<b>SOLDES</b>								
Solde de ce mois	580	-60	100	140	160	80	80	1 080
Solde d'ouverture	0	580	520	620	760	920	1 000	0
Solde de clôture	580	520	620	760	920	1 000	1 080	1 080

6

Cette section indique les **soldes** de l'entreprise. Le solde est le montant dont l'entreprise dispose au début et à la fin du mois.

**Solde de ce mois** : Pour calculer le solde, prenez la somme gagnée pendant le mois et soustrayez le total dépensé au cours du mois ( $\text{solde du mois} = \text{total des revenus du mois} - \text{total des frais du mois}$ ). Si ce chiffre est positif, l'entreprise a gagné plus qu'elle n'a dépensé. S'il est négatif, l'entreprise a dépensé plus qu'elle n'a gagné.

**Solde d'ouverture** : Il est toujours de 0 le premier mois précédant le lancement des ventes, car nous présumons qu'il n'y a pas d'argent dans l'entreprise au moment de sa création. Pour les autres mois, le solde d'ouverture sera le même que le solde de clôture du mois précédent. Il indique combien de liquidités possède l'entreprise en début de mois.

**Solde de clôture** : Il indique la somme dont dispose l'entreprise à la fin du mois. Il est calculé en ajoutant le solde d'ouverture du mois au solde du mois ( $\text{solde de clôture} = \text{solde du mois} + \text{solde d'ouverture}$ ). Si ce chiffre est négatif, vous manquez d'argent et devez trouver des financements supplémentaires ou réaliser davantage de ventes pour pouvoir couvrir tous vos frais.

# TRANSFORMER LES DÉCHETS EN RICHESSE

*Dans les pays en développement, la gestion des déchets est un problème considérable et croissant. Actuellement, 9 millions de personnes meurent chaque année à cause de la mauvaise gestion des déchets et des polluants. C'est 20 fois plus que le nombre de victimes du paludisme. En réglant le problème des déchets, nous pourrions sauver des vies et créer des emplois.*

L'économie circulaire est une nouvelle manière de penser le monde. La façon actuelle de faire les choses est linéaire : nous prenons des ressources naturelles, nous produisons des objets, nous les utilisons, puis nous les jetons. Au final, toute l'énergie, toute l'eau et tous les matériaux utilisés pour fabriquer les objets sont également gaspillés. L'économie circulaire, en revanche, utilise les ressources le plus longtemps possible. De nombreux objets, comme les voitures, peuvent être réparés ou reconstruits au lieu d'être détruits lorsqu'ils ne fonctionnent plus. Cette approche crée de nouvelles opportunités d'emploi et réduit la quantité de déchets dangereux pour la santé.

Pour plus d'informations sur l'économie circulaire, allez sur [www.tearfund.org/circular](http://www.tearfund.org/circular).

Les deux pages suivantes présentent des entreprises de différentes régions du monde qui transforment les déchets en richesse.



## QUESTIONS POUR LA DISCUSSION

- Que deviennent les déchets dans nos communautés ?
- Pourrions-nous transformer certaines ressources considérées comme des « déchets » en opportunités commerciales ?

*Richard Gower est associé principal pour l'économie et les politiques chez Tearfund.*

E-mail : [richard.gower@tearfund.org](mailto:richard.gower@tearfund.org)



☑ Terra Coco propose toute une gamme de produits à base de restes de noix de coco. Photo : Terra Coco

## TERRA COCO, GUATEMALA

### Mario Morales



*En 2010, il y a eu une inondation sur la côte sud du Guatemala, près d'où je vis. Les Églises locales se sont réunies pour réfléchir à la façon dont nous pourrions soutenir les communautés touchées. Nous avons alors réalisé que nous avions une ressource juste sous nos yeux : la noix de coco. Il y avait des cosses de noix de coco partout autour de nos villages, surtout après les inondations. Les noix de coco étaient très peu utilisées, et pourtant elles ont des qualités biologiques exceptionnelles.*

Dès le début, j'ai vraiment cru au potentiel de ce produit, qui était souvent tout simplement jeté. J'ai créé une entreprise sociale nommée Terra Coco pour produire une gamme de produits respectueux de l'environnement à base de noix de coco. Nous utilisons la fibre de coco pour faire des chaussures, des sandales, des sacs à main et des filets de protection des sols pour limiter l'érosion. Le processus d'extraction des fibres produit un paillage riche en nutriments, qui est répandu dans les jardins communautaires.

« L'explosion » du marché écologique est une formidable opportunité pour Terra Coco. Les gens sont favorables aux produits

écologiques, biodégradables, éthiques, et en plus, beaux. Un nouveau débouché important qui se présente à nous est l'huile de noix de coco. C'est une excellente opportunité sur le plan commercial, car l'huile pure et le savon et le shampooing qui en sont dérivés sont très appréciés. Nous produisons de l'huile et sommes en train de développer les savons et les shampooings.

À Terra Coco, nous employons des familles vulnérables qui ont besoin de travailler, notamment des femmes et des jeunes. Dieu veut que nous annonçons un Évangile concret. Nous ne voulons pas créer une entreprise pour le plaisir de créer une entreprise. Nous voulons créer une entreprise qui incarne les valeurs de Christ.

*Mario Morales a suivi le programme Inspired Individuals de Tearfund.*

Site internet : [www.facebook.com/terracocho](http://www.facebook.com/terracocho)  
E-mail : [ccapoyo@gmail.com](mailto:ccapoyo@gmail.com)

## JOS GREEN CENTRE, NIGERIA



**Ben Osawe**

**Le chômage des jeunes est un énorme problème au Nigeria. La moitié de la population du pays a moins de 30 ans, et le secteur public ne peut absorber le nombre considérable de personnes sans emploi.**

Au bureau de Tearfund au Nigeria, nous avons voulu trouver une solution à ce problème. Dans le cadre de nos discussions sur le changement climatique, nous avons décidé d'examiner différentes manières de « transformer les déchets en emplois ». On trouve une quantité impressionnante de déchets dans les centres urbains du Nigeria, et plus particulièrement des déchets plastiques.

### INSPIRER LES JEUNES

En 2015, nous avons commencé à travailler avec un groupe de jeunes, car les jeunes ne sont pas aussi attachés à certaines manières de faire que le sont les adultes. Il leur est plus facile d'explorer et d'innover, et ils n'ont pas peur de l'échec. Ensemble, nous avons créé le Jos Green Centre. Il s'agit d'un centre qui promeut l'auto-entrepreneuriat, et plus particulièrement les entreprises tournées vers les questions écologiques, les énergies renouvelables et tout ce qui est respectueux de l'environnement. Soixante-dix personnes fréquentent maintenant le Jos Green Centre, et nous avons créé des centres similaires dans toutes les zones géopolitiques du Nigeria.

Lorsque les jeunes viennent, nous ne nous contentons pas de les mettre au travail : pour commencer, nous leur proposons de

suivre un cours conçu par Micah Challenge, « Vivre avec justice ». Ils prennent ainsi connaissance du fondement biblique de ce qu'ils font et de l'importance du plaidoyer et de la justice. Cela contribue à façonner leurs valeurs, car le travail n'est pas une fin en soi : nous voulons employer des jeunes animés par certaines valeurs, qui amèneront la société à mieux fonctionner.

Les jeunes sont motivés avant même d'avoir terminé le cours Vivre avec justice. Ils disent que cela leur ouvre les yeux. Je vois la même chose se produire chaque fois, et ça me réjouit toujours. Ils font preuve d'originalité dans leur manière d'aborder les questions environnementales et autres.

Nous avons organisé plusieurs expositions où les jeunes ont présenté les produits qu'ils avaient réalisés à partir de déchets. Le but était de montrer aux gens ce qui était possible. Nous avons emmené ces produits dans des ateliers et à des événements, et les bracelets ont notamment eu beaucoup de succès. Nous allons bientôt former les jeunes à la gestion des cycles de projet et à l'élaboration de propositions pour qu'ils puissent créer leurs propres entreprises.

### MOTIVER LES DÉTENTEURS DU POUVOIR

Les jeunes sont allés voir les autorités locales pour leur demander la permission

de collecter les bâches publicitaires usagées dans les rues afin de les transformer en sacs plastiques pour les provisions. Lorsqu'ils ont montré aux fonctionnaires les sacs qu'ils avaient déjà réalisés, ils ont immédiatement reçu la permission demandée. Les fonctionnaires étaient vraiment impressionnés. Ils ont même proposé d'offrir aux jeunes un espace dans leur bureau.

Les gens sont vraiment épatés de voir comment un groupe de jeunes peut unir ses forces pour réaliser quelque chose à partir de presque rien. Nous avons expliqué aux autorités que nous prévoyons de mettre en place ce que nous appelons un Pôle d'innovation sur le climat. Ce sera un endroit où les jeunes pourront travailler sur les questions liées à l'écologie et créer des produits. Pour cela, les autorités ont décidé de mettre à notre disposition des terrains et 1,5 million de naira (environ 4 800 dollars).

D'après les jeunes, le processus a jusqu'ici été une expérience absolument fantastique ! Ils sont surpris, mais au-delà de ça, ils croient désormais qu'ils sont capables de faire quelque chose par eux-mêmes. Ils peuvent être indépendants et faire entendre leur voix.

.....  
*Pour télécharger le cours Vivre avec justice de Micah Challenge, allez sur [www.tearfund.org/livejustly](http://www.tearfund.org/livejustly)*

*Ben Osawe est directeur du plaidoyer de Tearfund pour le Nigeria.*

*Site internet : [www.facebook.com/Josgreencentre](https://www.facebook.com/Josgreencentre)  
E-mail : [ben.osawe@tearfund.org](mailto:ben.osawe@tearfund.org)*

## RÉALISER UN BRACELET À PARTIR D'UNE BOUTEILLE EN PLASTIQUE

Il vous faut :

- une bouteille plastique vide
- des ciseaux
- du tissu
- de la colle

1. Découpez des anneaux dans la bouteille en plastique.
2. Mesurez et coupez une longue bande rectangulaire de tissu. En fonction du style voulu, vous pouvez soit a) mesurer le même tissu en faisant deux fois le tour extérieur de l'anneau soit b) découper différents bouts de tissu que vous assemblerez et assortirez, en faisant avec chacun une fois le tour extérieur de l'anneau en plastique.

3. Repliez légèrement une longueur du morceau de tissu rectangulaire, de façon à ce que le bord soit bien net.

4. Prenez le haut de la largeur du morceau de tissu et collez-le à l'intérieur de l'anneau en plastique.

5. Commencez ensuite à enrouler le tissu autour de l'anneau en plastique, en vous assurant d'utiliser le côté avec le rebord plié pour cacher l'autre. Continuez jusqu'à ce que l'anneau soit entièrement recouvert.

6. Coupez l'excès de tissu et repliez ce qui reste, en le collant à l'intérieur de l'anneau.



7. Laissez la colle sécher pendant 40 minutes à 1 heure. Votre bracelet est prêt !

# LA COMPTABILITÉ POUR LES DÉBUTANTS

## QU'EST-CE QUE LA COMPTABILITÉ ?

La comptabilité (que l'on appelle parfois la tenue des livres comptables) consiste simplement à consigner tout l'argent qui entre et qui sort de l'entreprise. C'est indispensable, car il est très difficile de se souvenir des transactions si elles ne sont pas notées. Vous aurez besoin de ces registres pour vos déclarations d'impôts. Ils vous permettront également de voir comment se porte votre entreprise et quels produits ou services se vendent le mieux.

Il existe plusieurs méthodes pour tenir la comptabilité. Vous trouverez ci-dessous une approche simple et facile.

## ENREGISTRER LES OPÉRATIONS

- Achetez un simple cahier ligné pour noter vos opérations.
- Notez toujours les sommes qui entrent dans l'entreprise (recettes) sur une page

distincte de celle où vous notez les sommes qui sortent de l'entreprise (dépenses/frais).

- Chaque fois qu'il y a une transaction, que ce soit de l'argent que vous avez gagné ou dépensé, vous devez noter ce qui suit :

- La référence : donnez à chaque opération un numéro de référence, puis notez-le sur le reçu ou la facture avant de le/la classer pour pouvoir facilement trouver les documents correspondants.
- La date de l'opération.
- La description de ce qui a été acheté ou vendu et (si vous le savez) le nom du client ou du fournisseur.
- Comment l'argent a été encaissé ou payé (liquide, paiement électronique ou par téléphone portable) et le montant.
- La catégorie : chaque opération doit être consignée dans une catégorie : matières premières, loyer, ventes, etc.



## CONSEILS POUR LA COMPTABILITÉ

- Séparez toujours les finances personnelles et professionnelles. Conservez l'argent dans des comptes bancaires ou des portefeuilles séparés et tenez des comptabilités distinctes.
- Chaque jour, gardez les reçus ou notez tout ce que vous dépensez et gagnez au lieu d'essayer de vous en souvenir plus tard.
- Prévoyez chaque jour ou chaque semaine un moment précis pour faire votre comptabilité. Plus vous la ferez régulièrement, plus vous vous familiariserez avec ce processus, et plus vous repérez rapidement les éventuels problèmes financiers.

Helen Munshi est conseillère en stratégie d'entreprise et en formation.

E-mail : [helenmunshi9@gmail.com](mailto:helenmunshi9@gmail.com)

Dans Pas à Pas 11 : Comptabilité et tenue des livres, vous trouverez un article sur la méthode plus complexe de comptabilité à double entrée. Pour en télécharger un exemplaire gratuit, allez sur [www.tearfund.org/footsteps](http://www.tearfund.org/footsteps).

## ENTRÉES DANS LE JOURNAL DE CAISSE (RECETTES)

A	Référence	Date	Description de l'opération	D				TOTAL	E	
				Comment l'argent a été reçu					Ventes	Prêt officiel
				Espèces	Carte de débit	Virement bancaire	Paiement par téléphone			
B	A001	25/05/2017	Crédit accordé par une société de microfinancement			800,00		800,00		800,00
	A002	02/06/2017	Client AA a acheté 1 douzaine d'œufs et 1 litre de lait	3,25				3,25	3,25	
	A003	02/06/2017	Client BB a acheté 2 douzaines d'œufs	4,00				4,00	4,00	
			TOTAL	7,25	0,00	800,00	0,00	807,25	7,25	800,00

## SORTIES DE CAISSE (DÉPENSES)

A	Référence	Date	Description de l'opération	D			TOTAL	E				
				Comment l'argent a été payé				Marketing	Matières premières	Téléphone	Assurances	Loyer
				Espèces	Carte de débit	Paiement par téléphone						
B	B001	27/05/2017	300 dépliant publicitaires	20,00			20,00	20,00				
	B002	01/06/2017	Payé le loyer de juin pour le stand sur le marché à la municipalité			80,00	80,00					80,00
			TOTAL	20,00	0,00	80,00	100,00	20,00	0,00	0,00	0,00	80,00



## UTILISER NOS DONS POUR DIEU

Dieu nous a donné toutes sortes de savoir-faire et de qualités pour le servir. Tu es peut-être très doué(e) dans une certaine matière à l'école. Ou tu sais peut-être réconforter les autres lorsqu'ils se sentent tristes. Ou alors tu es peut-être très doué(e) pour réparer les choses cassées. Nous pouvons utiliser nos dons pour rendre le monde meilleur.

### MOI, QUAND JE SERAI GRAND(E)

Dans l'espace ci-dessous, dessine ce que tu voudrais être quand tu seras grand(e) (par exemple, un agriculteur, un agent de santé, un parent, un homme ou une femme d'affaires... ou autre chose de complètement différent !). Autour de ton dessin, écris certaines des qualités dont tu auras besoin.

### UNE POÉSIE SUR TES DONS

Prends une feuille de papier et note ton nom à la verticale sur le côté gauche. Écris ensuite des choses que tu sais bien faire en commençant par chaque lettre de ton nom.

Par exemple, Ajit pourrait donner :

**A**ime chanter

**J**oyeux

**I**ntelligent

**T**olérant



### LE DÉFI DES VERSETS BIBLIQUES !

Pas besoin d'attendre d'être grand(e) pour utiliser tes dons pour Dieu. Tu peux l'honorer dans tout ce que tu fais : à l'école, en aidant tes parents, en étant gentil avec les autres ou même en faisant du sport.

Peux-tu apprendre ce verset biblique par cœur ?  
« Tout ce que vous faites, faites-le de tout votre cœur, comme pour le Seigneur et non pour des hommes. » (Colossiens 3:23)

# RÉDIGER UN PROJET D'ENTREPRISE

*Un projet d'entreprise (en anglais, business plan) est un document qui décrit ce que votre entreprise a prévu de faire et comment elle le fera. Il fait généralement 4 à 20 pages, en fonction de la complexité de votre entreprise.*

*Rédiger un projet d'entreprise vous aide à réfléchir à toutes les étapes nécessaires pour lancer votre activité. Il peut vous aider à déterminer si une idée vaut la peine d'être mise en œuvre. Si vous demandez un financement pour votre entreprise, l'organisation sollicitée souhaitera le plus souvent consulter votre projet. Vous trouverez ci-dessous un exemple de structure de projet d'entreprise.*

## SECTION 1 – RÉSUMÉ OPÉRATIONNEL

Ici, récapitulez les principaux éléments de l'activité prévue. Cette section ne doit pas faire plus d'une page. Elle doit fournir au lecteur toutes les informations importantes qu'il doit connaître sur l'activité. Listez :

- le produit ou le service que l'entreprise prévoit de vendre
- le marché cible
- les choses qui vous différencient de la concurrence
- le but de l'entreprise
- qui va gérer l'entreprise

- le nombre de ventes prévues
- les bénéfices prévus pour la première année
- si vous avez besoin d'un prêt. Si oui, de combien avez-vous besoin et à quoi servira cet argent ?
- les principales réalisations à ce jour (p. ex. ventes réalisées, fournisseurs contactés, personnel embauché, marché-test, etc.)

## SECTION 2 – À PROPOS DE VOUS

Dans cette section, décrivez qui vous êtes, votre expérience et pourquoi vous souhaitez créer cette entreprise. Mentionnez :

- les compétences et l'expérience que vous possédez qui vous aideront à gérer l'entreprise
- les formations utiles que vous avez suivies
- vos savoir-faire dans la vie quotidienne. Par exemple, la gestion du foyer permet d'acquérir des compétences dans les domaines de l'organisation, de la budgétisation et de la gestion du temps.
- l'expérience que vous possédez qui vous aidera à gérer l'entreprise. Il peut s'agir d'un travail, d'une expérience professionnelle ou de bénévolat dans la communauté.
- les raisons pour lesquelles vous souhaitez gérer votre propre entreprise

- les raisons pour lesquelles vous pensez qu'il s'agit d'une bonne idée d'entreprise pour vous
- les compétences, le soutien, le capital et les ressources dont vous disposez et qui vous aideront

## SECTION 3 – DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Dans cette section, expliquez ce que vous allez vendre et à quel prix. Si vous proposez plus d'un produit ou service, vous devez tous les décrire. Mentionnez :

- le détail de tous les produits ou services proposés.
  - À quoi ressemble le produit ou le service ?
  - À quoi sert-il ?
  - Qu'apportera ce produit/service au client ?
  - Qu'inclut le produit/service ?
  - Combien coûte-t-il ?
- une description détaillée de ce qui différencie le produit ou le service de ceux que l'on trouve déjà sur le marché

## SECTION 4 – MARCHÉ CIBLE

Dans cette section, décrivez les personnes les plus susceptibles d'acheter chez vous.

- Vos produits/services sont-ils destinés aux particuliers ou aux entreprises ?
- Quel âge ont vos clients ?
- Sont-ils plutôt des femmes ou des hommes ?
- Où vivent-ils ?
- Quel est leur métier ?
- Où font-ils leurs achats et à quelle fréquence ?
- Ont-ils une famille ? Si oui, quels sont les membres de leur famille ?
- À quoi accordent-ils de l'importance ?
- Quel est leur mode de vie ?
- Qu'attendent-ils du produit ou du service ?

## CONSEILS POUR RÉDIGER UN PROJET D'ENTREPRISE

- Commencez par la section « À propos de vous » car il est plus facile de parler de vous.
- Laissez le résumé opérationnel pour la fin. Il est plus facile de résumer le projet une fois qu'il est écrit.
- Soyez simple. Inutile d'utiliser le jargon des affaires. Rédigez le projet avec

vos propres mots pour que le lecteur comprenne qui vous êtes.

- Expliquez clairement les termes techniques.
- Demandez à quelqu'un qui ne vous connaît pas, ou qui ne connaît pas votre projet, de lire le projet d'entreprise et de vous donner son avis. Cette personne comprend-elle le but de l'entreprise et la façon dont celle-ci prévoit de l'atteindre ?

- Avez-vous des clients qui attendent de pouvoir acheter votre produit ou de bénéficier de votre service ? Précisez.

## SECTION 5 – ÉTUDE DE MARCHÉ

Dans cette section, décrivez le marché, vos principaux concurrents et l'incidence que la concurrence pourrait avoir sur votre activité. Mentionnez :

- le marché sur lequel l'entreprise mènera son activité
- la taille du marché (ventes par an, nombre de clients)
- les dernières tendances sur le marché
- les facteurs qui influencent le marché (p. ex. saisons, météo, tendances, politique)
- une synthèse des résultats de l'étude de marché locale, comme des sondages ou des entretiens avec les clients potentiels (voir page 7)
- une synthèse des conclusions du marché-test :
  - Combien avez-vous vendu ?
  - Qu'avez-vous appris ?
  - Que feriez-vous différemment suite à ce test ?
- une synthèse de la façon dont vous avez analysé vos concurrents :
  - Qui sont vos principaux concurrents ?
  - Que vendent-ils et à quel prix ?
  - Où vendent-ils ?
  - À qui vendent-ils ?
  - Quelles sont leurs forces ?
  - Quelles sont leurs faiblesses ?
  - Comment votre entreprise les concurrencera-t-elle ?

## SECTION 6 – PLAN DE VENTE

Ici, expliquez comment vous allez faire connaître votre produit ou service à vos clients potentiels. Pour chaque méthode de marketing utilisée, répondez aux questions suivantes :

- Comment cette méthode fera-t-elle connaître votre entreprise aux clients ?
- Pourquoi utilisez-vous cette méthode ?
- Combien coûtera-t-elle ?
- Quand et où cette méthode sera-t-elle utilisée ?
- Quels résultats comptez-vous obtenir ?

## SECTION 7 – PLAN DES OPÉRATIONS

Dans cette section, décrivez le fonctionnement quotidien de l'entreprise et comment vous allez fournir les produits ou les



Les groupes d'entraide ou les organisations de microfinance voudront peut-être voir un projet d'entreprise avant de vous accorder un prêt. Photo : James Morgan/Tearfund

services. Ne remplissez que les sections qui concernent votre entreprise :

- **Matériel.** De quel matériel avez-vous besoin pour votre entreprise ? Où l'obtiendrez-vous ? Allez-vous l'acheter ou le louer ? Combien cela coûtera-t-il ?
- **Paiement.** Comment allez-vous faire payer vos clients ? Où conserverez-vous les espèces ? À quelle fréquence ferez-vous votre comptabilité ?
- **Production.** Détaillez chaque étape de la réalisation de votre produit.
- **Fournisseurs.** Auprès de qui vous fournissez-vous ? Avez-vous un fournisseur de secours ? Combien les payerez-vous ? Comment encaissent-ils les paiements ?
- **Transport.** Quelle méthode de transport utiliserez-vous ? Combien cela coûtera-t-il ?
- **Stockage.** Où stockerez-vous vos produits et votre équipement ? Combien cela coûtera-t-il ?
- **Livraison au client.** Comment allez-vous acheminer le produit ou fournir le service au client ? Combien de temps cela prendra-t-il ? Où vendrez-vous ? Combien coûtera la livraison ?
- **Assurance.** De quelle assurance avez-vous besoin ? Où l'obtiendrez-vous ? Combien cela coûtera-t-il ?
- **Personnel.** Si vous avez besoin de personnel, précisez ce que les employés feront dans l'entreprise et combien vous les payerez.
- **Locaux.** Où sera basée l'entreprise ? Quel sera le montant du loyer si vous louez des

locaux ? Quels sont les termes du contrat de location ?

## SECTION 8 – PLAN FINANCIER

Dans cette section, expliquez le rendement financier de l'entreprise. Donnez une estimation des coûts de fourniture du produit/service, des ventes que vous comptez réaliser, et une prévision du flux de trésorerie (voir pages 12–13). Mentionnez :

- les hypothèses qui vous ont permis de faire vos prévisions de ventes, de coûts et de flux de trésorerie
- les choses qui auront une incidence sur les résultats financiers de l'entreprise et la façon dont vous comptez éviter ces risques
- quel salaire vous devez vous verser pour vivre
- les chiffres-clés pour la première année (chiffre d'affaires, coûts et bénéfice)
- de combien d'argent vous avez besoin pour lancer l'activité et d'où vient l'argent
- ce pour quoi vous allez utiliser les fonds de démarrage
- comment et quand vous allez rembourser les fonds de démarrage

.....  
Helen Munshi est conseillère en stratégie d'entreprise et en formation.

E-mail : helenmunshi9@gmail.com

# PROTÉGER LES MOYENS DE SUBSISTANCE DES CATASTROPHES



Après le séisme au Népal, Kopila a mis sur pied une entreprise de confection florissante. Photo : missionFACTORY Suisse

*Les catastrophes ont une incidence sur quasiment tous les aspects de la vie, mais surtout sur les moyens de subsistance. Parfois l'anéantissement des capacités des personnes à pourvoir à leurs besoins est plus grave que les dommages matériels ou les blessures physiques. S'ils retrouvent rapidement une source de revenu, les survivants pourront pourvoir à leurs autres besoins. Vous trouverez ci-dessous des conseils que les ONG et les agents communautaires peuvent donner aux personnes qui vivent dans des zones sujettes aux catastrophes.*

Une première étape utile consiste à recenser les risques les plus courants dans votre secteur, comme par exemple les inondations, les ouragans, les sécheresses ou les incendies. Deuxièmement, dressez une liste des différents risques que ces aléas présentent pour votre moyen de subsistance.

Troisièmement, essayez de trouver des façons de réduire cet impact, ou des mesures que vous pourriez prendre pour protéger tout ce qui est lié à vos moyens de subsistance. Voici quelques idées :

- **Protégez vos biens les plus importants.** Dans une zone sujette aux inondations, mettez vos outils, vos semences et les produits prêts à la vente à l'abri dans un endroit surélevé de votre maison, si possible enveloppés ou scellés dans des sacs plastiques. Vous pouvez également emballer vos articles dans deux couches de plastique et les enterrer. Trouvez un lieu sûr pour attacher solidement les choses de plus grande taille, comme les bateaux par exemple.
- **Évacuez les lieux.** En cas d'alerte aux inondations ou au cyclone, déplacez votre bétail vers des terrains plus en hauteur.

Évacuez également votre famille et autant de biens nécessaires à vos moyens de subsistance que vous pourrez emporter.

- **Diversifiez-vous.** Faites en sorte de ne pas dépendre d'une seule activité génératrice de revenus ou d'une seule récolte. Utilisez une partie des terres dont vous disposez pour produire une autre culture vivrière ou commerciale, qui poussera de préférence en dehors de la saison des catastrophes. Lancez-vous dans une nouvelle activité, comme l'élevage de poulets, de canards ou autres petits animaux, la culture de légumes, ou une activité non agricole comme la coiffure ou la couture.
- **Faites des économies.** Lorsque vous avez de bons revenus, mettez chaque semaine un peu d'argent de côté sur un compte d'épargne ou par le biais d'un groupe d'épargne. Cet argent fructifiera progressivement et produira du capital que vous pourrez utiliser pour acheter de l'équipement de rechange, des semences, etc. au cas où votre famille serait touchée par une catastrophe.

• **Trouvez des alternatives.** Essayez constamment de trouver d'autres sources de matières premières ou d'autres endroits pour vendre vos produits au cas où vous seriez obligé de vous fournir ou de vendre ailleurs.

• **Adaptez vos pratiques agricoles.** Sollicitez les conseils d'un expert sur d'autres variétés de cultures, et essayez des cultures qui seront plus résistantes aux aléas comme la sécheresse (p. ex. cultures résistantes à la sécheresse : millet, sorgho, manioc et haricots mungo). Vous pouvez aussi faire pousser plusieurs cultures ensemble dans un même champ, ou adopter des méthodes agricoles de conservation. Des fonctionnaires ou des membres d'ONG pourront vous conseiller à ce sujet.

## RELANCER UNE ENTREPRISE SUITE À UNE CRISE

### Dora Piscoi

Lorsqu'une catastrophe frappe, les gens sont souvent obligés de vendre leurs possessions afin de pourvoir à leurs besoins essentiels, tels que la nourriture et les médicaments. Tant que ces premiers besoins ne sont pas satisfaits, ils ne pourront pas relancer leur entreprise. Ils doivent néanmoins aussi pouvoir retrouver leur source de revenus pour continuer à pourvoir aux besoins de leur famille.

Par conséquent, une première étape importante consiste à limiter la nécessité de vendre les biens matériels dont les gens ont besoin pour s'assurer un revenu (comme le bétail ou l'équipement agricole) ou de dépenser l'argent dont ils ont besoin pour investir dans leurs moyens de subsistance. Si c'est déjà fait, on peut apporter un soutien aux familles

en les aidant à la fois à satisfaire leurs besoins les plus pressants et à remplacer ces biens essentiels.

Si l'économie locale le permet, un des meilleurs moyens de procéder consiste à fournir des dons en espèces. Lorsque les gens ont des espèces, ils peuvent décider eux-mêmes de la façon de les dépenser. Ils peuvent par exemple les utiliser pour payer leur loyer et ainsi rester en toute sécurité dans leur maison avant de réinvestir dans leurs affaires. Le fait d'avoir une marge de manœuvre et un pouvoir de décision permet aux gens de vivre dans la dignité.

.....  
*Dora Piscoi est conseillère pour les aides en espèces de Tearfund.*

*E-mail : dora.piscoi@tearfund.org*

.....  
*Bob Hansford a été conseiller en réduction des risques de catastrophe pour Tearfund.*

*E-mail : bob.hansford27@gmail.com*



## ÉTUDE DE CAS : UNE MACHINE À COUDRE AU NÉPAL

**Rolf Gugelmann**

*Le moment n'aurait pas pu être plus mal choisi. Une semaine avant le séisme de 2015 au Népal, Kopila Shresta et son mari avaient quitté leur village pour la capitale, Katmandou. Kopila avait suivi une formation de couturière et voulait partir gagner sa vie à la ville. Lorsque le tremblement de terre a frappé, elle a perdu tous ses biens, y compris sa précieuse machine à coudre.*

Kopila était désespérée, mais elle a commencé à suivre une formation en création de petite entreprise dispensée par l'organisation suisse missionFACTORY. Les mentors de missionFACTORY l'ont aidée à réfléchir soigneusement à son idée de création d'entreprise de couture. Kopila ne

savait ni lire ni écrire (à l'exception de son prénom et des chiffres), mais son mentor l'a aidée à rédiger un projet d'entreprise. Grâce à cela, elle a pu accéder à des fonds de démarrage, qu'elle a utilisés pour acheter deux nouvelles machines à coudre et du matériel.

Au mois d'août 2016, avant le plus grand festival du pays, Kopila a créé sa propre entreprise de couture. Le premier mois, elle a fait un bénéfice de 15 000 roupies (environ 145 dollars). Le deuxième mois, son bénéfice a atteint 20 000 roupies (environ 194 dollars). Puis, remarquant qu'il existait une demande, elle a proposé à d'autres femmes de les former à la couture. Cela lui apporte un revenu supplémentaire.

« Je suis très heureuse et soulagée, dit Kopila. Cette activité me permet d'être indépendante. La formation m'a aidée à systématiquement surveiller et contrôler mes finances et à comprendre l'importance d'un bon service à la clientèle. » Mais plus que tout, c'est son estime de soi que Kopila a redécouverte. « J'ai accompli quelque chose par moi-même ! » dit-elle.

*Rolf Gugelmann est chef de projet pour missionFACTORY Suisse.*

*Site internet : [www.mf-ch.org](http://www.mf-ch.org) (en allemand)  
E-mail : [r.gugelmann@mf-int.org](mailto:r.gugelmann@mf-int.org)*

## GROUPES D'ENTRAIDE : GÉNÉRER DU CAPITAL ENSEMBLE



*Un groupe d'entraide (GE) est un groupe de 15 à 20 personnes qui se réunissent chaque semaine pour se soutenir financièrement et s'encourager mutuellement. Les GE sont incroyablement efficaces pour aider les gens à s'extraire de la pauvreté.*

### ÉPARGNE ET CRÉDIT

Les membres des GE sont souvent les personnes les plus pauvres et les plus vulnérables de la communauté lorsqu'ils arrivent dans le groupe. Ils commencent par régulièrement mettre de petites sommes de côté, puis bénéficient de petits prêts à court terme, à faible taux d'intérêt. Ils utilisent souvent l'argent pour créer ou développer leur propre entreprise. Ils reçoivent également une formation à la gestion d'une petite entreprise.

*« L'entreprise nous apporte un revenu stable. Comme je peux pourvoir aux*

*besoins de ma famille, je ne dépends plus des autres. »*

Sahra, Somaliland

### RELATIONS DE SOUTIEN

Les membres des GE estiment qu'ils en retirent bien plus qu'un bénéfice financier. Les groupes mettent l'accent sur l'importance d'établir de solides relations de confiance entre les membres. Beaucoup de groupes sont uniquement composés de femmes, mais certains sont mixtes.

*« Je n'ai pas de mots pour exprimer ce que représente mon groupe à mes yeux. Ce sont mes sœurs : nous nous soutenons en toutes choses. »*

Meseret, Éthiopie

### AUTONOMISATION

Le fait d'appartenir au groupe aide les membres à réaliser qu'ils ont la capacité et les ressources nécessaires pour améliorer

leur situation. Ils acquièrent de l'assurance et le pouvoir de s'exprimer. Beaucoup de femmes disent que leurs relations avec les hommes se sont améliorées dans leur foyer et au sein de leur communauté. Au Myanmar, The Leprosy Mission, un partenaire de Tearfund, utilise les GE pour transformer la vie des personnes en situation de handicap.

*« Avant, les personnes handicapées devaient se cacher. Nous étions seuls. Mais aujourd'hui, nous pouvons sortir et vivre parmi les autres. Nous avons retrouvé notre dignité. »*

U Soe Win, Myanmar

*Pour en savoir plus sur la création des GE, lisez Releasing potential d'Isabel Carter. Allez sur [www.tearfund.org/shgs](http://www.tearfund.org/shgs) pour en télécharger un exemplaire gratuit (en anglais uniquement).*



## ANCIENS NUMÉROS DE PAS À PAS

- PAS À PAS 94 : La valorisation des aliments
- PAS À PAS 93 : Mobiliser les ressources locales
- PAS À PAS 80 : Micro-entreprise
- PAS À PAS 65 : Comment valoriser davantage les aliments
- PAS À PAS 35 : Micro-entreprise
- PAS À PAS 26 : Les systèmes de crédits
- PAS À PAS 11 : Comptabilité et tenue des livres

Pour télécharger un exemplaire gratuit, allez sur [www.tearfund.org/footsteps](http://www.tearfund.org/footsteps) ou contactez-nous pour commander des exemplaires imprimés



## PILIERS : CRÉDITS ET PRÊTS POUR LES PETITES ENTREPRISES

*Isabel Carter*

Les Guides PILIERS de Tearfund proposent un apprentissage pratique, basé sur la discussion. Ce guide explore différentes manières d'obtenir un crédit ou un prêt, et présente des bonnes pratiques en matière de comptabilité. Il est disponible en français, anglais, espagnol et portugais. Pour télécharger un exemplaire gratuit, allez sur [www.tearfund.org/pillars](http://www.tearfund.org/pillars) ou contactez-nous pour commander un exemplaire imprimé (au prix de 8 £).

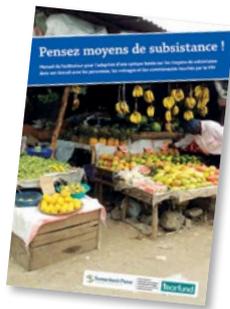


## PENSEZ MOYENS DE SUBSISTANCE !

*Kara Greenblott, Isabel Carter et Debora Randall*

Il s'agit d'un manuel qui vise à aider les personnes et les communautés touchées par le VIH à améliorer leurs moyens de subsistance. L'essentiel des informations qu'il contient est néanmoins utile pour n'importe quel programme de moyens de subsistance. Il contient des études de cas, des exercices d'entraînement et des réflexions bibliques.

Allez sur [www.tearfund.org/livelihoods](http://www.tearfund.org/livelihoods) pour télécharger gratuitement la trousse à outils *Pensez moyens de subsistance !* en français, anglais, kiswahili et portugais. Contactez-nous pour commander un exemplaire imprimé en anglais (6 £).



## SETTING UP A BIBLICALLY BASED BUSINESS

*Michael Clargo*

Ce manuel aide les gens à réfléchir à toutes les étapes de la création d'une entreprise performante. Il contient des explications simples et des exercices.

Vous pouvez télécharger un exemplaire gratuit depuis [www.reconxile.org](http://www.reconxile.org) ou aller sur [www.amazon.co.uk](http://www.amazon.co.uk) pour acheter un exemplaire imprimé au prix de 8,50 £. Disponible en anglais uniquement.



## SITES INTERNET UTILES

Sauf indication contraire, ces sites internet sont en anglais uniquement.

### [www.reconxile.org](http://www.reconxile.org)

Le site internet Reconxile contient des guides sur la création et la gestion d'une entreprise performante, et un manuel pour celles et ceux qui souhaitent former d'autres personnes.

### [www.chalmers.org](http://www.chalmers.org)

Le Chalmers Center fournit des ressources pour démarrer des groupes d'épargne et gérer les finances des entreprises. Cliquez sur Ressources (Ressources), puis sur User Portal (Portail utilisateur), pour créer un compte et accéder aux ressources en français, anglais et espagnol.

### <https://answers.practicalaction.org>

Practical Action fournit des instructions pratiques sur de nombreux sujets liés aux moyens de subsistance, notamment la transformation des aliments et la gestion du bétail.

### [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org)

Contient des informations sur la microfinance, dont une liste d'organisations de microfinance dans différents pays. Contenu disponible en français, anglais, arabe, espagnol.

### [www.vsla.net](http://www.vsla.net)

VSL Associates propose des formations et un soutien aux ONG internationales et locales qui promeuvent la microfinance gérée par les communautés.

### [www.tearfund.org/circular](http://www.tearfund.org/circular)

Contient des ressources de Tearfund sur l'économie circulaire (voir page 14). Certaines des ressources sont également disponibles en portugais.



## DES CONSERVES PARFAITES !

Je souhaite partager l'histoire d'un entrepreneur inspirant de Sindh, au Pakistan. Ladha Ram a créé une entreprise de conserves dans les années 1990. Avant cela, sa famille ne savait jamais si elle aurait suffisamment à manger. Puis, un jour, une équipe de SSEWA-Pak, un partenaire de Tearfund est arrivée dans son village et a encouragé Ladha Ram et son épouse à se joindre au nouveau groupe d'épargne du village.

SSEWA-Pak a dispensé une formation professionnelle aux membres du groupe, et Ladha Ram a appris à faire des conserves au vinaigre. Il était ravi quand il a vendu ses premiers 10 kg de conserves au vinaigre dans le village. Il a réinvesti ses bénéfices et a progressivement augmenté la quantité de production et de vente.

Il a rencontré de nombreuses difficultés. Il lui a fallu du temps pour mettre au point la meilleure recette de conserves au vinaigre, et il a dû jeter de nombreux lots. Au début,



Photo : SSEWA-Pak

ses installations d'entreposage n'étaient pas adaptées, et les fortes pluies ont endommagé ses conserves. Certains commerçants refusaient d'acheter sa production parce qu'il n'était pas du même groupe religieux. Mais il n'a jamais baissé les bras, et il a progressivement surmonté tous ces obstacles. L'année dernière, sa plus grande fierté a été d'annoncer qu'il avait vendu 10 000 kg de conserves. Aujourd'hui, il a toutes sortes de clients, dont plus de 100 commerçants.

Ladha Ram est une inspiration pour celles et ceux qui veulent faire quelque chose d'extraordinaire. Son activité continue à se développer et à prospérer.

ASHRAF MALL, REPRÉSENTANT DE  
TEARFUND AU PAKISTAN



## PROBLÈME ÉPINEUX

**Question :** « Comment trouver l'argent nécessaire pour créer ou développer mon activité ? »

**Réponse :** La première source de financement que vous devez envisager pour votre activité, c'est votre épargne personnelle, ou l'argent que vous allez pouvoir collecter en vendant des choses que vous n'utilisez pas. La deuxième source de financement à considérer, c'est votre famille et vos amis, et leurs économies. En effet, les taux d'intérêt sur des petits crédits peuvent être très élevés, et pourraient être un fardeau considérable pour vos affaires au cours des premiers mois. Emprunter auprès de sa famille et de ses amis peut permettre d'économiser beaucoup d'argent.

Sinon, vous pouvez également avoir recours à des systèmes d'épargne et de crédit. Il s'agit de groupes locaux de 15 à 20 personnes environ, où tous les membres mettent en commun leurs économies. Le groupe accorde ensuite des prêts à ses membres, et les intérêts sont conservés par le groupe pour augmenter les montants disponibles en vue d'accorder des prêts à d'autres membres. Les groupes élisent leurs propres dirigeants,

rédigent leurs propres règlements et fixent leurs propres conditions de prêt.

Les banques ne sont probablement pas la meilleure option, car de manière générale, elles ne sont pas adaptées à la gestion des petits crédits que vous envisagez. Les organisations de microfinance sont la principale alternative au financement des familles ou aux groupes d'épargne et de crédit. Ces organisations sont faites pour proposer des petits crédits et d'autres services financiers aux personnes à faibles revenus. Vérifiez néanmoins les taux d'intérêt et les conditions de remboursement pour vous assurer que ceux-ci sont raisonnables. Pour plus d'informations sur les organisations de microfinance dans votre région, allez sur [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org).

Quelle que soit la source de financement que vous choisissez, votre projet d'entreprise vous aidera à planifier vos revenus, mais aussi à savoir comment et quand rembourser les emprunts.

*Réponse adaptée de Setting up a biblically based business de Michael Clargo. Pour plus d'informations, voir la page Ressources.*

*Envoyez-nous vos problèmes épineux aux adresses ci-dessous.*

## PAS À PAS

ISSN 1350 1399

*Pas à Pas* est une publication reliant ceux qui travaillent pour le développement et la santé dans le monde entier. C'est un moyen d'encourager les chrétiens de toutes les nations alors qu'ils travaillent ensemble pour créer une harmonie dans nos communautés.

*Pas à Pas* est gratuit pour les agents de développement communautaire et les responsables d'Église. Les personnes qui sont en mesure de payer peuvent souscrire à un abonnement en contactant la rédactrice. Cela nous permet de continuer à fournir des exemplaires gratuits à ceux qui en ont le plus besoin.

Nous invitons nos lecteurs à nous envoyer leurs points de vue, articles, lettres et photos. *Pas à Pas* est également disponible en anglais (*Footsteps*), en espagnol (*Paso a Paso*) et en portugais (*Passo a Passo*). Également disponible en hindi.

Rédactrice : Zoe Murton

Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Royaume-Uni

Tél : (44) 20 89 77 91 44

Fax : (44) 20 89 43 35 94

E-mail : [publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org)

Internet : [learn.tearfund.org](http://learn.tearfund.org)

Rédactrice multilingue : Helen Machin

Tous nos remerciements à Claire Hancock, responsable internationale des moyens de subsistance à Tearfund, pour sa contribution à ce numéro.

Comité d'édition : Barbara Almond, J Mark Bowers, Mike Clifford, Jude Collins, Steve Collins, Paul Dean, Helen Gaw, Alice Keen, Ted Lankester, Melissa Lawson, Liu Liu, Roland Lubett, Ildephonse Nzabahimana, Amos Oumounabidji, Naomi Sosa, Shannon Thomson, Rebecca Weaver-Boyes, Joy Wright

Conception : Wingfinger Graphics, Leeds

Illustrations Sauf indication contraire, les illustrations sont de Petra Röhr-Rouendaal, *Where there is no artist* (deuxième édition)

Sauf mention contraire, texte biblique de la Bible Version Segond 21 Copyright © 2007 Société Biblique de Genève. Reproduit avec aimable autorisation. Tous droits réservés.

Imprimé sur papier recyclé à 100 pour cent et en utilisant des procédés respectueux de l'environnement.

Traduction : B Clark, I Deane-Williams, P Gañez, M Machado, W de Mattos Jr, M Sariego, S Tharp

Abonnement : Contactez-nous par courrier postal ou par courriel aux adresses ci-dessus, en nous expliquant succinctement votre travail et en nous précisant la langue dans laquelle vous souhaitez recevoir *Pas à Pas*. Vous pouvez aussi suivre les instructions ci-dessous pour vous abonner à e-pas à pas, en cochant la case correspondante pour recevoir des exemplaires imprimés.

e-Pas à Pas : Pour recevoir *Pas à Pas* par courriel, veuillez vous abonner via le site internet Tearfund Apprentissage (voir ci-dessus). Suivez le lien « S'abonner au magazine Pas à Pas » sur la page d'accueil.

Changement d'adresse : Veuillez nous communiquer votre nouvelle adresse en indiquant votre numéro d'abonné figurant sur l'enveloppe d'envoi.

Copyright © Tearfund 2018. Tous droits réservés.

Les textes de *Pas à Pas* peuvent être reproduits à des fins de formation, à condition que les documents soient distribués gratuitement et d'en mentionner la source (Tearfund). Pour toute autre utilisation, veuillez contacter [publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org) pour obtenir une permission écrite.

Les opinions et points de vue exprimés dans les lettres et articles ne représentent pas nécessairement le point de vue de la rédactrice ni de Tearfund. Tout renseignement technique est vérifié aussi rigoureusement que possible mais nous déclinons toute responsabilité en cas de problème.

Tearfund est une organisation chrétienne de développement et de secours, visant à établir un réseau mondial d'Églises locales pour contribuer à l'éradication de la pauvreté.

Publié par Tearfund. Une société limitée par garantie. Enregistrée en Angleterre 994339. Œuvre n° 265464 (Angleterre et pays de Galles) Œuvre n° SC037624 (Écosse).

Veuillez écrire à : The Editor, Footsteps, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Royaume-Uni

✉ [publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org) [www.facebook.com/tearfundlearn](http://www.facebook.com/tearfundlearn) [www.twitter.com/tearfundlearn](http://www.twitter.com/tearfundlearn)



# INTERVIEW

## REPENSER LA GESTION DES DÉCHETS EN RDC

*Joël Tembo Vwira a mis sur pied la première entreprise de gestion des déchets de la ville de Goma, en République démocratique du Congo (RDC). Dans cette interview, il nous parle du développement étonnant de son entreprise...*

**Quelle était la situation à Goma avant que vous ne démarriez votre entreprise ?**

En 2008, Goma était une ville de 600 000 habitants en pleine expansion, sans aucun système de gestion des déchets. Il y avait des montagnes de déchets presque partout. Depuis tout jeune, je m'intéresse à l'hygiène et à l'entrepreneuriat, alors j'ai eu envie de trouver une solution.

**Comment avez-vous créé votre entreprise de collecte de déchets ?**

Nous avons tout d'abord fait une étude de marché. Dix volontaires ont entrepris de demander à environ 500 ménages et 50 entreprises s'ils seraient prêts à payer pour la collecte de leurs déchets. Je me suis ensuite rendu à Nairobi, au Kenya, pour apprendre comment la collecte de déchets peut se faire dans une ville. Puis nous avons mis au point un projet de ramassage des déchets pour Goma, que nous avons présenté aux autorités locales. Nous avons prévu la création d'une décharge officielle où les déchets pourraient, dans la mesure du possible, être triés et recyclés.

Nous avons sensibilisé la communauté à l'aide de sketches diffusés à la radio, de dépliants, de réunions et de conférences dans les Églises. Pour collecter de l'argent pour la création de l'entreprise, nous avons vendu des parts de la compagnie aux personnes intéressées, essentiellement des membres de mon Église.

En août 2008, nous avons commencé par seulement 13 ménages, mais quelques mois plus tard, début 2009, plus de 500 ménages et 20 entreprises avaient recours à nos services.

Aujourd'hui, notre entreprise dessert plus de 1 000 ménages et 100 entreprises.

**Parlez-nous des difficultés rencontrées et de vos réussites.**

Certains membres de la communauté ont été lents à réagir. Nous manquons d'infrastructures de base, comme de bonnes routes. Nous avons peu de finances pour acheter le matériel dont nous avons besoin.

Nous avons toutefois bénéficié du soutien des universités locales, qui ont envoyé des étudiants pour les former à nos activités. Les médias locaux, nationaux et internationaux ont parlé de nous. Nous avons pu nous associer à certaines initiatives comme le programme Inspired Individuals de Tearfund, le réseau Creation Care Network et Connective Cities (une organisation qui met en contact des Allemands et des Africains qui veulent améliorer les conditions de vie dans leur ville).

**Pourquoi avez-vous décidé de mettre l'accent sur le recyclage ?**

Au bout de huit ans, environ dix autres sociétés de collecte de déchets avaient vu le jour à Goma, inspirées par notre initiative. À cette époque-là, j'avais pris connaissance des possibilités de recyclage dans d'autres villes du monde, grâce à Connective Cities. J'ai pensé que ce serait une bonne idée de se lancer dans le recyclage des déchets, car cela ne se faisait pas beaucoup dans les villes africaines.

J'ai créé une nouvelle entreprise, Great Vision Business, et j'ai commencé à chercher des entreprises de recyclage qui avaient besoin de matières premières (papier, plastiques, piles, etc.). J'ai alors signé des contrats avec ces entreprises en tant que fournisseur.

Notre entreprise a sensibilisé les populations à la protection de l'environnement par la valorisation des déchets. Grâce à notre travail,



Joël Tembo Vwira a créé la première entreprise de gestion des déchets de Goma. Photo : Business and Services Company

de nombreuses écoles et grandes sociétés ont adopté une politique de recyclage du papier. J'ai le sentiment que nous avons créé une nouvelle culture.

**Pour vous, que signifie être un entrepreneur chrétien ?**

Le fait d'être chrétien m'incite à gérer les affaires différemment. En dehors du fait de travailler dur pour réaliser des bénéfices (comme tous les entrepreneurs), ma priorité consiste à m'assurer que mon entreprise propose une solution à un problème communautaire. Certaines entreprises maximisent leurs bénéfices en esquivant les impôts ou en étant malhonnêtes, mais en tant que chrétiens, nous devons rester droits, quitte à parfois subir des pertes.

Nous avons également le devoir de redonner à la communauté, en partageant une partie de nos revenus par le biais de projets de développement communautaire. Dans le cycle de production, nous devons penser au bien-être des hommes et des femmes et protéger l'environnement. Pour encourager cela, j'ai créé une école commerciale, Kivu Entrepreneurs, qui vise à réduire le chômage des jeunes par l'entrepreneuriat. Nous proposons une formation de trois mois et un accompagnement personnel.

E-mail : [joelvwira@gmail.com](mailto:joelvwira@gmail.com)

Site internet : [www.greatvisionbusiness.com](http://www.greatvisionbusiness.com)  
[www.kivuentrepreneurs.com](http://www.kivuentrepreneurs.com)