

Renforcer les PEP en entrepreneuriat

Exemple de Waste

Cette présentation a été précédée d'un jeu sur les 4P du marketing. Ce jeu et la présentation sont des exemples d'outils et de réflexions qui peuvent être menées afin de renforcer les PEP sur la création, le développement et la gestion de leur entreprise.

Intervenant : Nathalie Agathos, consultante junior, WASTE

Documents annexes : Présentation PPT

I. Présentation

Se référer au document Power point.

La démarche du vidangeur manuel Bandé a permis d'illustrer les quatre phases à suivre pour commencer une entreprise qui sont :

i. L'idée

Il faut avoir une idée claire et concise sur ce qu'on veut faire. Quelle est votre idée et quelles sont ses qualités? Pourquoi commencer?

Bandé avait déjà une activité dans la vidange manuelle. Il a voulu développer et améliorer ses activités par la réalisation d'une fosse dans laquelle il puisse déverser les eaux usées des ménages de son quartier.

ii. L'analyse de la demande

Lorsque nous avons l'idée d'entreprendre, il faudra se poser les questions suivantes : qui va acheter nos produits? qu'est-ce qui peut influencer la demande de nos produits?

Pour mieux analyser la demande, Bandé a fait une enquête porte-à-porte dans son quartier auprès de 80/85 ménages pour savoir à quel prix ils étaient prêts à payer le service de vidange.

iii. La planification

Cette phase nous permettra de définir un plan de marketing, un plan opérationnel c'est-à-dire le choix de la technologie, l'hygiène dans le lieu de travail et aussi et surtout d'élaborer un plan financier qui nous permettra de lever des fonds et de bien gérer notre entreprise.

Appuyé par la Maison de l'Entreprise, Bandé a élaboré un business plan. Peut-être un peu complexe, ce document peut-être réalisé plus simplement afin d'être plus facilement présenté et défendu.

iv. La réalisation

Dans cette dernière phase il s'agit entre autre de définir le type d'entreprise (entreprise individuelle, par action...). C'est dans cette phase également que devons rechercher les moyens (matériels, financiers et humains) pour le démarrage des activités de l'entreprise.

Bandé en est à ce niveau. L'atelier est aussi une possibilité pour lui d'échanger avec d'autres professionnels de l'assainissement et de développer son réseau.

II. Les débats

1. *Quels sont les besoins en formation des PEP ?*

Afin d'optimiser leurs actions pour une viabilité économique du secteur, les participants pensent que les PEP ont besoin d'être formés en entrepreneuriat. Ils doivent savoir bien gérer leur entreprise, le personnel et mieux comprendre les enjeux du marché. Cette formation leur permettra également de bien communiquer avec les institutions financières pour pouvoir financer leurs activités.

2. *Est-ce que tous les PEP ont besoin de la formation ?*

Tout entrepreneur a besoin d'un renforcement de ses compétences pour pouvoir faire face à ses concurrents, quelque soit la taille de son entreprise. Il faut identifier le type de formation qui peut augmenter ses performances.

3. *Comment peut-on créer une entreprise dans le domaine de l'assainissement ?*

Comme toute autre entreprise, la création d'une entreprise dans l'assainissement part d'abord d'une idée. Il faut faire ensuite une analyse de la demande du produit ou du service que l'on veut produire puis planifier les activités et enfin il faut passer à la réalisation. Bien évidemment la frontière entre ces étapes n'est pas tangible.

4. *Y a-t-il un Business Plan standard pour les entrepreneurs ?*

Non. Le plan d'affaire dépend de la personne : il doit être capable de l'expliquer. Bien que certaines institutions financières aient des canevas (cas au Burkina par exemple), l'entrepreneur doit se l'approprier pour pouvoir le défendre.

5. *Comment peut-on réaliser un Business Plan lorsque l'on n'est pas instruit ?*

L'expérience de WASTE est illustrative : elle accompagne des petits entrepreneurs à réaliser leur Business Plan à partir de leurs connaissances. Le manuel réalisé à cette fin leur permet de définir un plan d'affaire simple et pratique, qu'ils sont capables de défendre devant une institution bancaire.

Certains participants ont réagi à ce sujet en se demandant si tous les établissements financiers accepteraient ce format.