

SOUTIEN AUX CAPITAUX DES MOYENS D'EXISTENCE À TRAVERS DE ME

Le soutien aux ME renforce directement les différents capitaux décrits dans le Cadre des Moyens d'Existence Durables (MED).

CAPITAL HUMAIN

améliorer les capacités et les compétences des bénéficiaires par la formation.

CAPITAL SOCIAL

lorsqu'ils sont complétés par la création de liens avec le marché, la participation à des groupes d'épargne

CAPITAL FINANCIER

une augmentation des revenus accroît également la capacité d'épargne.

ACTIFS DES MOYENS D'EXISTENCE

CAPITAL PHYSIQUE

en fournissant des actifs ou des subventions de démarrage

CAPITAL NATUREL

en promouvant les entreprises vertes et l'accès à la terre.

TYPES D'ENTREPRISES DE MICRO-ENTREPRENEURIAT

Définition et caractéristiques communes aux ME

Petite entreprise

- ▶ Actifs liquides et immobilisés dont la valeur va de quelques milliers à plusieurs centaines de milliers d'USD.
- ▶ Plus de 10 salariés
- ▶ Licence officielle et activités opérationnelles formelles.



Micro-entreprise

- ▶ Actifs liquides et immobilisés dont la valeur va de quelques centaines à plusieurs milliers d'USD.
- ▶ 1 à 10 salariés.
- ▶ N'a pas toujours de licence officielle, mais a souvent une adresse et des horaires fixes.



Activité génératrice de revenus (AGR)

- ▶ Pas ou peu d'actifs immobilisés, actif total de 30 à 1 000 USD.
- ▶ Le travail peut être à temps partiel ou sporadique, éventuellement effectué au domicile. Travail indépendant, avec différentes façons de gagner des revenus.

Production de subsistance

- ▶ Proche de la génération de revenus mais avec un manque d'expérience de l'économie monétaire ou des difficultés d'accès à celle-ci.
- ▶ Principalement axée sur l'autoconsommation et l'échange.

CARACTÉRISTIQUES PARTAGÉES PAR LES PROGRAMMES DE ME HABITUELLEMENT SOUTENUS PAR LA CR/CR

Il s'agit de caractéristiques communes avant que l'intervention n'ait lieu.



Principale source de revenus

Pour la plupart des gens, les ME sont une forme de travail indépendant et la principale source de revenus de la famille, et non un simple supplément de revenu.

Environnement économique imprévisible et fluctuation saisonnière des revenus

La répartition inégale des revenus au cours de l'année est souvent liée aux fortes fluctuations saisonnières des recettes et des dépenses. La production est souvent tributaire des conditions climatiques, surtout en zone rurale.¹

Non officiels

Souvent, les ME ne sont pas officiellement enregistrés et ne paient pas d'impôts, etc. Cela réduit les coûts de mise en place mais les rend plus vulnérables aux chocs. Si, par exemple, le gouvernement indemnise les entreprises enregistrées après une catastrophe, les ME peuvent être exclus de cette aide.

Aversion au risque

Les ME ont tendance à être très conservateurs. Par exemple, ils ne profitent pas (ou n'assument pas le risque) des possibilités de vendre davantage. Ils produisent une quantité limitée d'un produit par jour, qu'il s'agisse d'un jour de marché ou non. Leur principal objectif est de vendre tous les produits fabriqués.

Horizon à court et à très court terme

Ils peuvent être créés sans grande planification et peuvent apparaître et disparaître du jour au lendemain.

Actifs immobilisés limités

Les frais de démarrage sont souvent faibles. Ils peuvent avoir besoin d'actifs de base tels que des meubles, des casseroles, des réfrigérateurs, du bétail ou des graines, etc.

Faible réinvestissement

Bien souvent, les propriétaires des ME ne sont pas tournés vers la croissance et n'investissent que le minimum dans l'entreprise.

CARACTÉRISTIQUES PARTAGÉES PAR LES PROGRAMMES DE ME HABITUELLEMENT SOUTENUS PAR LA CR/CR

Il s'agit de caractéristiques communes avant que l'intervention n'ait lieu.



Savoir-faire traditionnels

Les micro-entrepreneurs acquièrent souvent des compétences grâce à l'auto-apprentissage par la pratique.

Technique traditionnelle

Les ME ont généralement recours à une technique simple ou traditionnelle.

Travail en famille

Si le micro-entrepreneur a besoin de main-d'œuvre supplémentaire, elle fait généralement appel à un membre de la famille plutôt qu'une personne employée (rémunérée).

Mêlé à l'économie du ménage

Les micro-entrepreneurs ont tendance à ne pas faire de distinction entre le budget de leur entreprise et celui de leur ménage. Si eux-mêmes ou un membre de leur famille ont besoin d'argent pour acheter de la nourriture ou des médicaments, ils-elles le prennent directement des bénéfices du ME.

Analphabètes ou semi-alphabètes

Les propriétaires de ME ne savent pas toujours lire ou écrire.

Diversification des produits ou ajout de valeur négligeable

Les micro-entrepreneurs ont tendance à vendre des produits identiques à beaucoup d'autres sur le marché.

Comptabilité limitée

La plupart des propriétaires de ME ne tiennent pas de registres écrits. Ils font de la « comptabilité de la main à la main ». Ils ne savent pas toujours si leur ME est rentable.

Aucun accès au crédit ou aux assurances

De nombreux micro-entrepreneurs n'ont pas accès aux mécanismes formels d'ajustement des revenus tels que le crédit et/ou les assurances. Cette situation est souvent attribuée à l'absence d'établissements formels proposant de tels services, en particulier dans les zones reculées, et au fait que les ménages qui ont peu de patrimoine ne sont pas jugés solvables par de nombreuses institutions.²

¹ Source : Manuel des initiatives microéconomiques.

² Source : Adapté du Manuel des initiatives microéconomiques.

Analyse **SWOT** des programmes de **ME**

FORCES

- ▶ Respect de la dignité de la personne bénéficiaire
- ▶ Forte appropriation et pérennité.
- ▶ Convient aux ménages vulnérables, nécessitant de la motivation et des compétences de base.
- ▶ Apportent une solution pour les contextes urbains et périurbains.
- ▶ Adaptable à différentes activités axées sur les moyens d'existence.
- ▶ Réalisable au cours des phases de relèvement et de développement.

FAIBLESSES

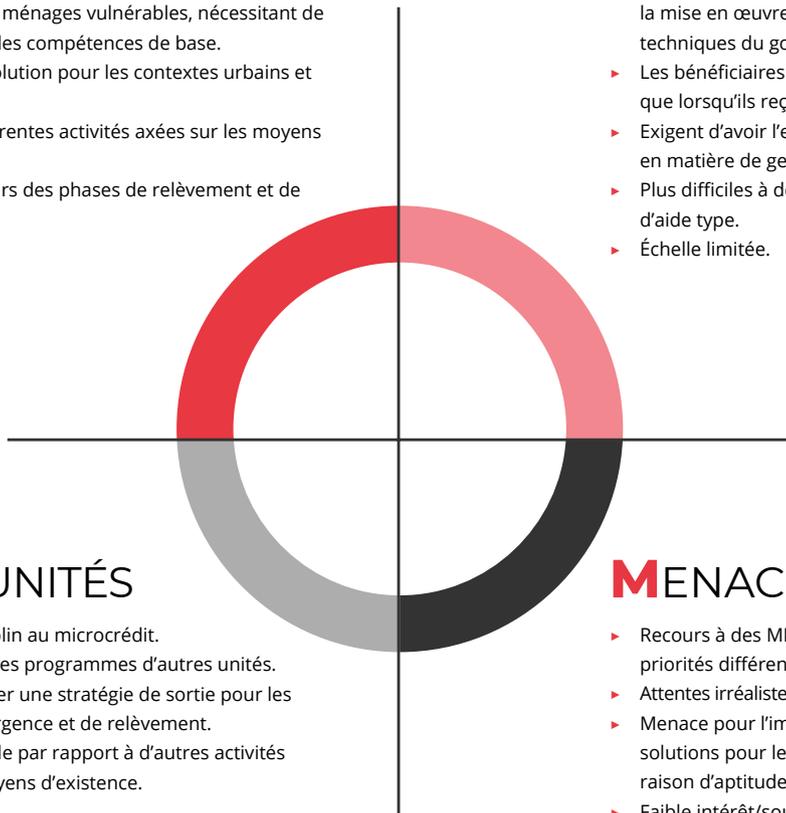
- ▶ Intenses en ressources financières et humaines.
- ▶ Exigent des capacités techniques de la part de l'équipe pour la mise en œuvre et/ou une forte connexion avec les unités techniques du gouvernement ou des organisations externes.
- ▶ Les bénéficiaires ont moins de responsabilité et d'appropriation que lorsqu'ils reçoivent des microcrédits.
- ▶ Exigent d'avoir l'esprit entrepreneurial et des compétences de base en matière de gestion.
- ▶ Plus difficiles à déployer et mettre en œuvre que les programmes d'aide type.
- ▶ Échelle limitée.

OPORTUNITÉS

- ▶ Servent de tremplin au microcrédit.
- ▶ Intégration avec les programmes d'autres unités.
- ▶ Peuvent constituer une stratégie de sortie pour les programmes d'urgence et de relèvement.
- ▶ Approche rentable par rapport à d'autres activités axées sur les moyens d'existence.

MENACES

- ▶ Recours à des ME lorsque les individus ont des besoins ou des priorités différents.
- ▶ Attentes irréalistes des personnels qui n'ont pas d'expérience des ME.
- ▶ Menace pour l'image de la CR/CR s'ils n'offrent pas d'autres solutions pour les ménages vulnérables qui ont été exclus en raison d'aptitudes ou de motivation insuffisantes.
- ▶ Faible intérêt/soutien de la part des conseils de direction de la SN, car le soutien au ME requiert des compétences plus techniques que les distributions.



DÉFINIR L'OBJECTIF ET LA PORTÉE DE L'IDENTIFICATION

Avant de procéder à l'identification des opportunités de ME

DÉFINIR :

- ✓ OBJECTIFS
- ✓ RÉSULTATS ATTENDUS
- ✓ LA PORTÉE DE L'IDENTIFICATION

CONSIDÉREZ :



La zone cible (rurale, urbaine ou périurbaine)



L'approche du programme



Le calendrier de l'identification



Le rapport coût/bénéfice de l'activité d'identification par rapport à la portée du programme de ME.

MILIEU :

RURAL



- ▶ L'identification des opportunités aura une forte composante liée aux activités primaires existantes et, par conséquent, aux chaînes de valeur/ systèmes de marché.
- ▶ Le succès d'un ME dépend dans une large mesure de l'offre et de la demande existantes de produits et de services, ainsi que des ressources disponibles.

URBAIN

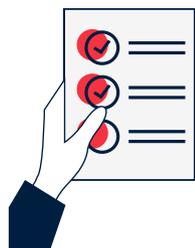


- ▶ Les opportunités sont liées aux secteurs de la transformation, de l'artisanat et des services.
- ▶ Le succès d'un ME dépend beaucoup de la valeur ajoutée qu'il offre (par rapport à la concurrence).

FAISABILITÉ D'UN PROGRAMME DE ME

CHECKLIST

vous aidera à décider si un programme de ME est une option viable :



- ✓ **Des marchés qui fonctionnent.**
- ✓ **La population cible** doit être en mesure de couvrir ses besoins de base pendant le cycle du programme de ME, jusqu'à ce que leurs ME soient rentables.
- ✓ **Harmonisation avec les politiques publiques.** Le soutien au ME à la population cible doit être harmonisé avec les politiques publiques nationales.
- ✓ **Préférences du bénéficiaire.** Le ME doit faire partie des activités économiques qui intéressent et motivent la population cible.
- ✓ Les gens ont besoin **d'un certain niveau de stabilité** pour démarrer le ME.
- ✓ **Durée du programme.** Les programmes relatifs aux ME doivent être d'une durée suffisante pour soutenir la création ou le rétablissement des ME et leur accompagnement ou leur encadrement.

Autres considérations :

- ✓ En accord avec les dynamiques traditionnelles (communautaires).
- ✓ Capacité de l'organisation à mettre en œuvre les programmes de ME.

CRITÈRES DE SÉLECTION



VULNÉRABILITÉ :

telle que l'absence de sources de revenus, la perte d'actifs de production, les ménages dont tous les membres adultes sont au chômage, etc.



MOTIVATION :

motivation du bénéficiaire à entreprendre l'activité prévue.



COMPÉTENCES ET CONNAISSANCES :

les compétences existantes de la personne (langue, etc.) nécessaires à l'exercice de l'activité proposée et sa connaissance du marché.



EXPÉRIENCE :

l'expérience des bénéficiaires pour exercer l'activité proposée.



CONDITIONS PRÉALABLES :

l'existence de conditions et de ressources élémentaires pour assurer la réussite du programme.

En outre, lors de la définition des critères, il peut y avoir :

- ▶ Critères d'exclusion et/ou d'inclusion qui déterminent l'admissibilité.
- ▶ Des critères de priorités, qui peuvent être pondérés.

PHASE DE DÉMARRAGE

ACTIVITÉS

La phase de lancement est la première étape pour “**vérifier la réalité**” de **l’approche du programme proposé** avec les parties prenantes et les participants au projet, et pour obtenir l’approbation du plan de travail et du budget.



ÉTABLIR DES RELATIONS

AVEC LES PARTENAIRES LOCAUX ET/OU LES PRESTATAIRES DE SERVICES

- ▶ Des ateliers pour diffuser le programme, les objectifs et les résultats auprès des autorités locales et des parties prenantes concernées.
- ▶ À ce stade, dans de nombreux contextes, un comité de programme, un organe représentatif de la communauté où le programme sera mis en œuvre, est créé.



ÉVALUATION DES OPPORTUNITÉS DE ME

- ▶ Il est possible de procéder à cette évaluation lors de la conception du programme de ME et/ou pendant cette phase de démarrage.



SELECTION FINALE

DES SITES CIBLES



RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

DU PERSONNEL ET DES VOLONTAIRES



MÉCANISMES DE COORDINATION ET DE SUPERVISION

DE L’ADMINISTRATION, DES FINANCES ET DE LA LOGISTIQUE



ÉLABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE

STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET MATÉRIELS DE SENSIBILISATION

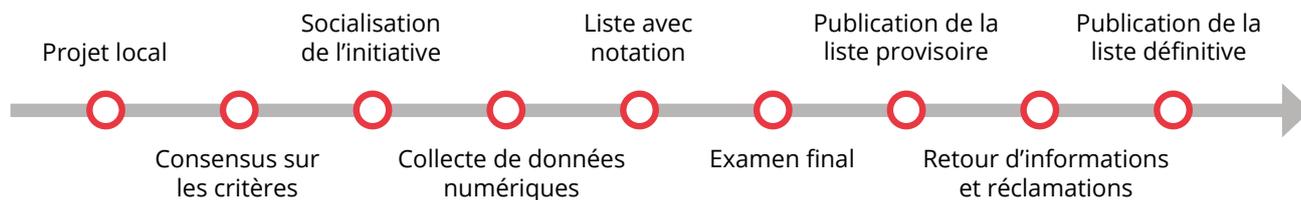
SÉLECTION DES BÉNÉFICIAIRES

EXEMPLES → De mécanismes de ciblage

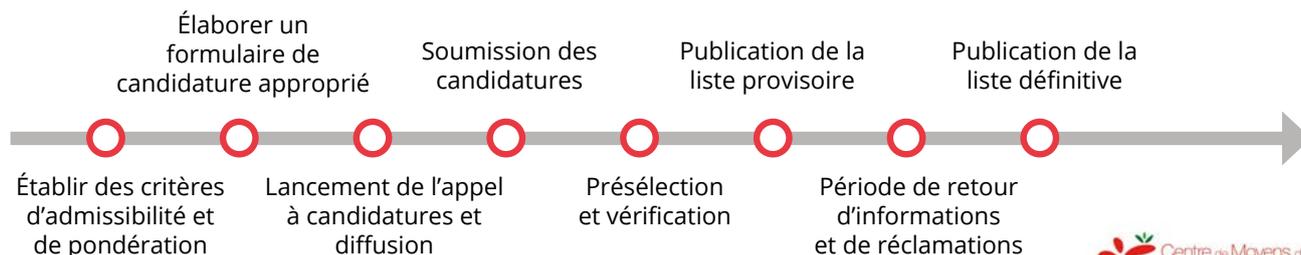
1 MÉCANISME DE CIBLAGE COMMUNAUTAIRE/ADMINISTRATIF



2 MÉCANISME DE CIBLAGE DE FICHES D'ÉVALUATION



3 MÉCANISME D'AUTO-CIBLAGE



FORMATION DES BÉNÉFICIAIRES

CONTENU PRINCIPAL

Une formation à l'entrepreneuriat peut aider les bénéficiaires à planifier et à gérer leur ME.



DÉFINIR L'IDÉE D'ENTREPRISE

IDENTIFIER LES ATOUTS ET LES FAIBLESSES, AINSI QUE LES OPPORTUNITÉS ET LES RISQUES que présente leur idée de d'entreprise

DECOUVRIR L'IMPORTANCE DU MARKETING et élaborer un plan marketing simple

APPRENDRE À RÉALISER UNE ÉVALUATION DU MARCHÉ afin de recueillir les informations nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre leur idée d'entreprise

ESTIMER LE REVENU, LES COÛTS ET LE BÉNÉFICE de leur idée d'entreprise

DÉTERMINER LE CAPITAL dont ils ont besoin pour démarrer l'entreprise

APPRENDRE A TENIR UNE COMPTABILITE SIMPLE

INTEGRER TOUTES LES INFORMATIONS OBTENUES à un business plan simplifié

INFORMATIONS ESSENTIELLES DANS UN BUSINESS PLAN

AU MOINS

Un business plan doit inclure des informations sur :



L'IDEE D'ENTREPRISE : type de produit ou de service à offrir. Réfléchissez à la valeur ajoutée et à ce qui la différencie de la concurrence

BUDGET DE DÉMARRAGE

PLAN FINANCIER : estimation des revenus, dépenses et bénéfices potentiels (cycle économique - hebdomadaire, mensuel, annuel), coûts d'investissement et d'amortissement, coûts fixes, coûts variables, prix, prévisions de ventes, etc.

RESSOURCES ESSENTIELLES : ressources humaines, biens, machines, espace physique, etc.

PRINCIPAUX PARTENARIATS A ÉTABLIR : autorités, prestataires, clients, etc.

PLAN OPERATIONNEL DE BASE DE L'ENTREPRISE

PLAN MARKETING DE BASE

LES FORCES ET LES FAIBLESSES AINSI QUE LES OPPORTUNITÉS ET LES RISQUES associés à leur idée d'entreprise

CALCUL DU MONTANT DES SUBVENTIONS

SUBVENTIONS

L'un des défis de la conception d'un programme de ME est de **DETERMINER LE MONTANT APPROPRIÉ** de la subvention.



LE MONTANT MOYEN REQUIS POUR LANCER UN ME VARIE CONSIDÉRABLEMENT D'UN CONTEXTE À L'AUTRE OU D'UN TYPE D'ACTIVITÉ À L'AUTRE et dépend d'autres facteurs comme les restrictions imposées par les donateurs, les exigences du programme.

L'octroi d'un **MONTANT DE SUBVENTION INSUFFISANT PEUT ENTRAVER CONSIDÉRABLEMENT L'EFFICACITÉ DU PROGRAMME**, tandis qu'un montant **TROP GÉNÉREUX** peut avoir un **IMPACT NÉGATIF SUR SON UTILITÉ**.

IL EST SOUHAITABLE DE CALCULER UN COUT MINIMUM POUR LE DÉMARRAGE qui puisse varier et être liée au business plan. D'autres micro-entrepreneurs, les institutions de microfinance, les établissements de formation professionnelle, les autorités locales et d'autres organisations mettant en œuvre des programmes de ME dans la région peuvent vous aider à calculer le montant minimum des subventions.

RECOMMANDATIONS POUR LE SUIVI DES PROJETS DE ME

SUIVI

Concerne la collecte et l'analyse systématiques d'informations permettant de suivre les progrès réalisés et de vérifier la conformité aux normes établies.



Le suivi de la ME **DOIT ÊTRE FAIT PÉRIODIQUEMENT** - étroitement dans les premiers mois de mise en œuvre et se poursuivre pendant au moins six mois à un an - en fonction du type de programme, du profil de l'entrepreneur, de la disponibilité de l'équipe et du calendrier.



Il peut aider les micro-entrepreneurs à adapter leur activités, **EN INTRODUISANT DES MISES À JOUR** basées sur les changements de prix, les déviations des bénéfices du ME, les changements dans la chaîne d'approvisionnement, etc.

ASPECTS À SUIVRE :

- ▶ Nombre de candidatures reçues.
- ▶ Nombre et type d'entreprises sélectionnées.
- ▶ Nombre de personnes formées.
- ▶ Statut des entreprises prises en charge: entièrement opérationnelle, partiellement opérationnelle, en arrêt, pas encore lancée.
- ▶ Défis et perspectives d'avenir.
- ▶ Progrès dans la mise en œuvre du programme par rapport aux prévisions du plan de travail (indicateurs de suivi).

PROTECTION, GENRE ET INCLUSION PGI

PGI



Lors de la conception des activités de ME, **il faut tenir compte de l'analyse du genre, de l'âge et de la diversité**, en répondant à la manière dont le genre influence l'accès aux ressources économiques, les capacités, les risques et les vulnérabilités, en garantissant la précision, l'appropriation et la durabilité.

COLLECTER DES INFORMATIONS POUR LES HOMMES ET POUR LES FEMMES SÉPARÉMENT (filles et garçons), notamment le temps consacré au travail non rémunéré.

INTERVIEWER LES FEMMES ET LES HOMMES DE TOUS LES ÂGES séparément, en accordant une attention particulière aux groupes vulnérables, afin de déterminer leurs besoins, capacités et défis spécifiques.

GARANTIR QUE TOUTES LES ACTIVITÉS SOIENT ÉGALEMENT ACCESSIBLES À TOUS et tenez compte de facteurs tels que le contrôle et la prise de décision.

S'ASSURER QUE LES MÉCANISMES DE DISTRIBUTION SONT SENSIBLES AU GENRE (technologie, points de distribution - emplacement, temps, questions de sécurité, contraintes culturelles).

ENVISAGER DES MESURES SPÉCIFIQUES liées à la lutte contre la violence sexiste.

L'ASPECT PSYCHOSOCIAL doit être pris en compte.