



Promotion de l'Entreprenariat Agropastoral

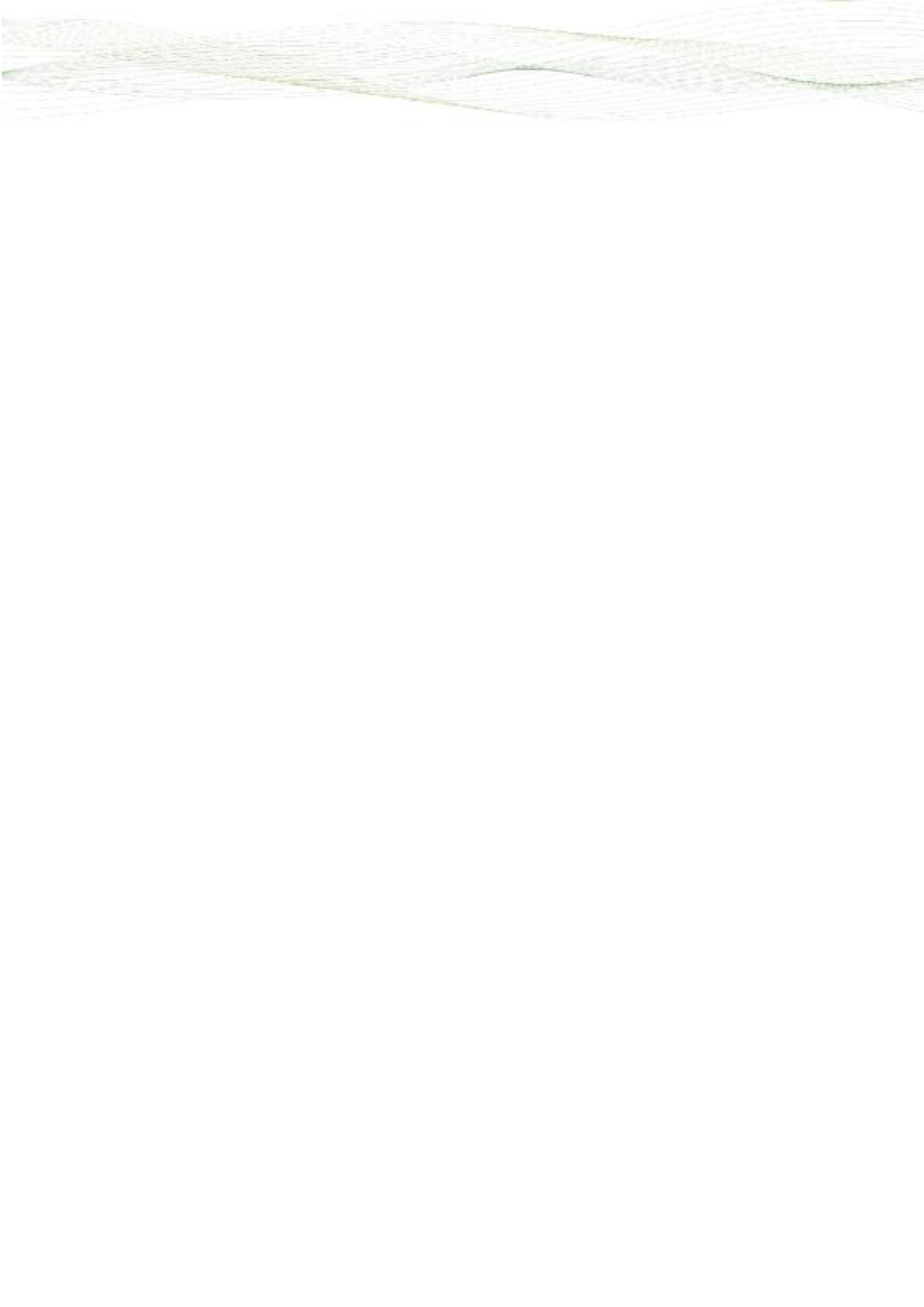
Guide de Facilitation de l'Émergence des Idées d'Entreprises



Programme de Promotion de
l'Entreprenariat Agropastoral des
Jeunes (PEA-Jeunes)



Youth Agropastoral Entrepreneurship
Program (AEP-Youth)



NOTES DE L'AUTEUR :

Le présent Guide est un document qui capitalise l'expérience acquise depuis 2015 à travers la mise en œuvre de ce Programme PEA-Jeunes. Il découle de l'expérimentation de la démarche d'intervention consignée dans le document de conception et les manuels d'exécution technique du Programme. Il rassemble dans une démarche cohérente les «bonnes pratiques» ayant fait la preuve de leur efficacité et intègre plusieurs outils et supports dont la pertinence a été validée.

CONTACT :

PEA-Jeunes, Tel : 222 20 90 90

INITIATIVE ET COORDINATION :

BELA TOMO Alfred, Coordonnateur National du PEA-Jeunes

RÉDACTION :

Le présent Guide a été écrit par l'équipe de spécialistes de l'Unité Nationale d'Appui Conseil du PEA-Jeunes : SONKWE TIWA Alex, Spécialiste en Pédagogie et Ingénierie de la formation avec l'appui de NDAM POUFOUN Olivier Spécialiste en Développement d'Entreprises, FOUNSIE Hyacinthe Spécialiste en Finance Rurale.

L'équipe de rédaction s'est appuyée sur les contributions des collaborateurs du PEA-Jeunes ci-après : ESSOMBA Ernest, NDOMO Josiane, Gilbert MOMO, Claude TAKOUO, Christian NTIECHE NJILOU, AYIO- DJEU Angèle, BOUBA Samuel, YAO NYA Francis, BIDJOH Benjamin, BESSI Hubert, ZOBO Hyacinthe, AWE BAINA Modeste, SEN MABOM Elvire, POUTOUOCHI Ahoudou, BELLA BELLA Dorothée, MINKOUSSE Flore, SAFFANA olivia, DAKOUA Christine, Paule-Vivette MONGO et Platon OTABELA AYISSI.

COMITÉ DE RELECTURE :

Les observations et contributions des personnes ci-dessous, membres de la commission de relecture des guides du PEA-Jeunes ont également été utiles à la finalisation de ce guide : YOSSA Thaddée, BOH Michel, TSOKGNA Jean-Charles, TIDO Simplicite, METSOH Flore Edith.

REMERCIEMENTS :

La production de ce guide n'aurait été possible sans le soutien du Bureau Pays FIDA du Cameroun, et les contributions des partenaires de mise en œuvre incluant particulièrement les staffs d'assistance technique du BIT et de Développement International Desjardins (DID) au Programme ainsi que les superviseurs et facilitateurs des ONG de facilitation intervenant pour le compte du PEA-Jeunes dans les bassins de production.

ÉDITION 2017

■ Table des Matières

Sigles et Acronymes	5
Introduction	6
1 - Généralités sur le PEA-Jeunes	8
1.1 - Contexte et enjeux	9
1.2 - Les cibles du PEA-Jeunes	10
1.3 - Les parcours des jeunes porteurs d'initiatives économiques	10
1.4 - Les activités éligibles	11
1.5 - Principes d'intervention	13
2 - Schéma d'intervention du PEA-Jeunes	14
2.1 - Processus d'intervention	15
2.2 - Composantes du Programme	16
2.3 - Arrangements institutionnels de mise en oeuvre	17
3 - Méthodologie de facilitation	19
3.1 - Objet de la facilitation	20
3.2 - Les séquences de la facilitation	20
3.3 - Démarche de facilitation de l'émergence des idées de projet pour le parcours « créateur »	21
3.3.1 - Phase préparatoire de l'intervention	22
3.3.2 - Information et sensibilisation dans les bassins de production	23
3.3.3 - Animation des séances publiques participatives manifestation d'intérêt	26
3.3.4 - Diagnostic de situation de référence des jeunes PIE	31
3.3.5 - Consolidation des fiches idée de projet et orientation	32
3.4 - Diagnostic de situation de référence des jeunes PIE	35
3.4.1 - Sensibilisation et identification des Porteurs d'Initiative Economique (PIE)	35
3.4.2 - Présélection et constitution du fichier préliminaire jeunes potentiellement éligibles	35
3.4.3 - Préparation de la demande	36
Conclusions générales	41
Annexes : les outils et contenus spécifiques	42

■ SIGLES ET ACRONYMES

- **PEA-Jeunes** Programme de Promotion de L'Entrepreneuriat Agro-pastoral des Jeunes
- **MINADER** Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
- **MINEPIA** Ministère de l'Elevage, des Pêches et des Industries Animales
- **FIDA** Fonds International pour le Développement Agricole
- **SPIF** Spécialiste en Pédagogie et Ingénierie de Formation
- **SDE** Spécialiste en Développement D'Entreprises
- **SFR** Spécialiste en Finance Rurale
- **BIT** Bureau International du Travail
- **DID** Développement International Desjardins
- **TPE** Très Petites Entreprises
- **PE** Petites Entreprises
- **EFA** Écoles Familiales Agricoles
- **BEP** Brevet d'Etudes Primaires
- **PADMIR** Programme d'Appui au Développement de la Microfinance Rurale
- **COFIL** Comité de Pilotage
- **CNCG** Cellule Nationale de Coordination et de Gestion
- **UNAC** Unité Nationale d'Appui Conseil
- **URAC** Unité Régionale d'Appui Conseil
- **PIE** Porteur d'Initiative Économique
- **SIE** Structure d'Incubation Existante
- **BP** Business Plan
- **IFR** Institut de Finance Rurale
- **CREE** Créez votre Entreprise
- **GERME** Gérez Mieux Votre Entreprise
- **CGAP** Consultative Group to Assist the Poor
- **SI** Structure d'Incubation
- **TIC** Technologie de L'Information et de la Communication
- **CRV** Comité Régional de Validation
- **TDR** Termes de Référence

■ INTRODUCTION

Le PEA-Jeunes a pour objectif de soutenir le développement d'entreprises rentables gérées par les jeunes hommes et femmes dans les filières agropastorales porteuses, pour contribuer au développement d'une agriculture performante, lutter contre la pauvreté rurale et améliorer la sécurité alimentaire. De façon spécifique, il s'agit de (i) fournir des appuis financiers et non financiers adéquats pour la création et la gestion des entreprises agropastorales performantes par les jeunes ; (ii) Promouvoir le développement d'un cadre politique, organisationnel et institutionnel favorable à la création et au développement des entreprises agropastorales des jeunes. La stratégie d'intervention se décompose en trois séquences successives (pré-incubation, incubation, post-incubation) qui balisent le parcours du jeune dans le dispositif depuis son identification jusqu'à la consolidation de son entreprise, en fournissant un accompagnement technique, financier, social et commercial.

En amont du processus, au cours de la pré-incubation, le PEA-Jeunes met donc en œuvre des activités de facilitation qui consistent à appuyer les jeunes dans la construction de leurs initiatives économiques et faciliter leur orientation au sein du dispositif d'accompagnement. La facilitation vise explicitement à identifier et intégrer dans le dispositif des jeunes entrepreneurs positionnés sur les métiers agropastoraux porteurs et innovants. Elle se propose également de préparer les jeunes aux étapes ultérieures et à déblayer le chemin, pour que l'incubateur puisse assurer de façon optimale le renforcement des capacités techniques et entrepreneuriales additionnelles du jeune engagé dans le dispositif.

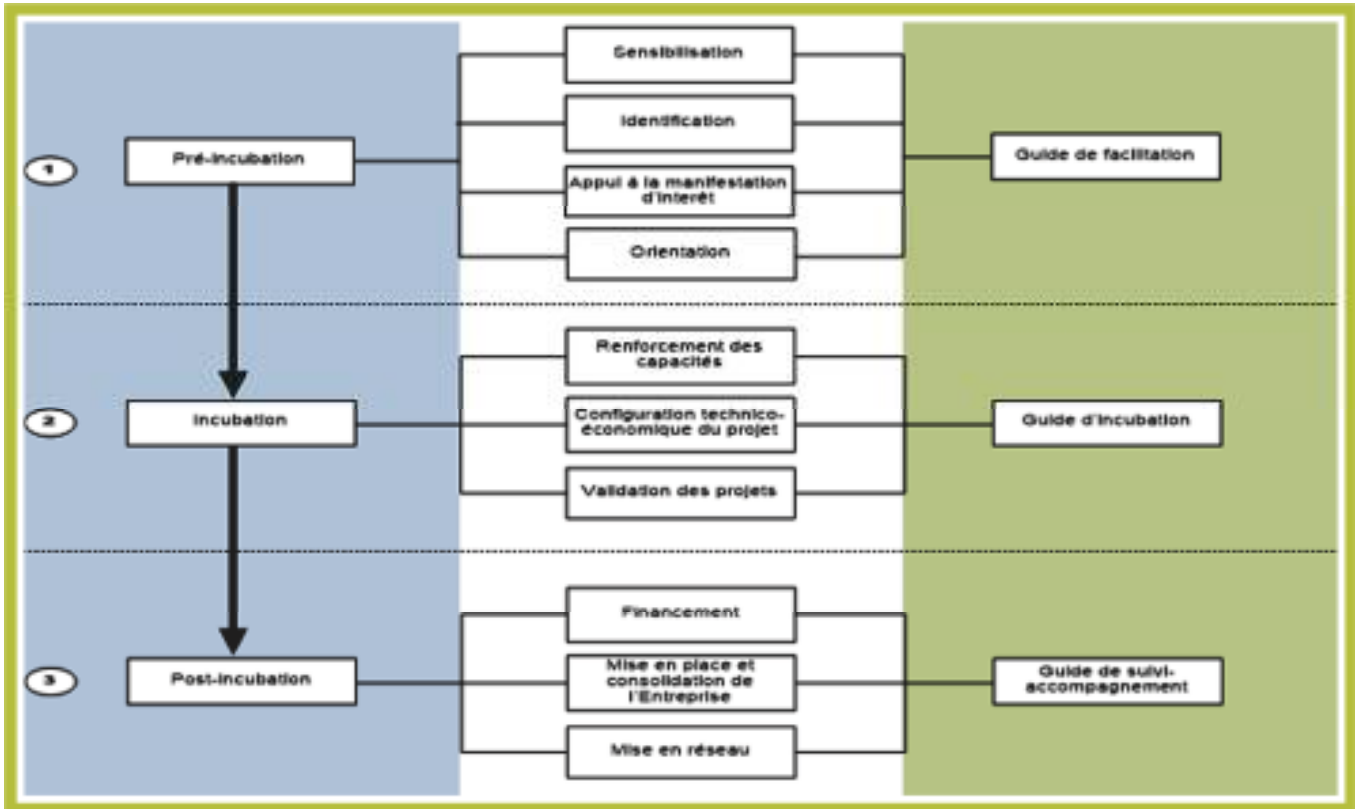
La facilitation est assurée dans les bassins de

production de chaque région par une ONG locale, travaillant en étroite collaboration avec l'Unité Régionale d'Appui Conseil (URAC) pour assurer l'émergence d'idées de projets des jeunes. Ses actions permettent de (i) sensibiliser les bénéficiaires potentiels, (ii) les identifier, (iii) les accompagner dans la formulation et la consolidation de leurs idées de projet, et enfin de (iv) procéder à un diagnostic du potentiel des jeunes en relation avec le projet entrepreneurial envisagé.

Le présent guide est élaboré à l'initiative du Coordonnateur National du PEA-Jeunes par l'équipe des spécialistes de l'Unité Nationale d'Appui Conseil (UNAC). Il fait partie d'une série de trois guides qui servent de support de travail et de boussole à tous les acteurs intervenant dans le processus d'intervention du PEA-Jeunes. Un guide de facilitation destiné aux opérateurs intervenant en pré-incubation, un guide d'incubation qui détaille les interventions lors de la séquence de renforcement des capacités et de configuration technico-économique du projet et trace les grandes lignes du suivi-accompagnement, et enfin un guide de suivi-accompagnement qui présente en détail les activités envisagées lors de la phase de post-incubation des jeunes.

Le guide de facilitation décrit de façon opérationnelle les activités à mener par les facilitateurs dans chaque bassin de production en fonction du profil des cibles, afin de susciter chez eux l'intérêt pour le projet, et les amener à formuler clairement une initiative entrepreneuriale qui se situe sur les créneaux d'affaires éligibles aux appuis du PEA-Jeunes. Ce guide a été élaboré pour servir de cadre de référence à la mise en œuvre efficace et efficiente des activités de facilitation de l'émergence d'idées de projets des jeunes. Il est destiné aux différents intervenants dans le

Figure 1 : Principales séquences d'intervention



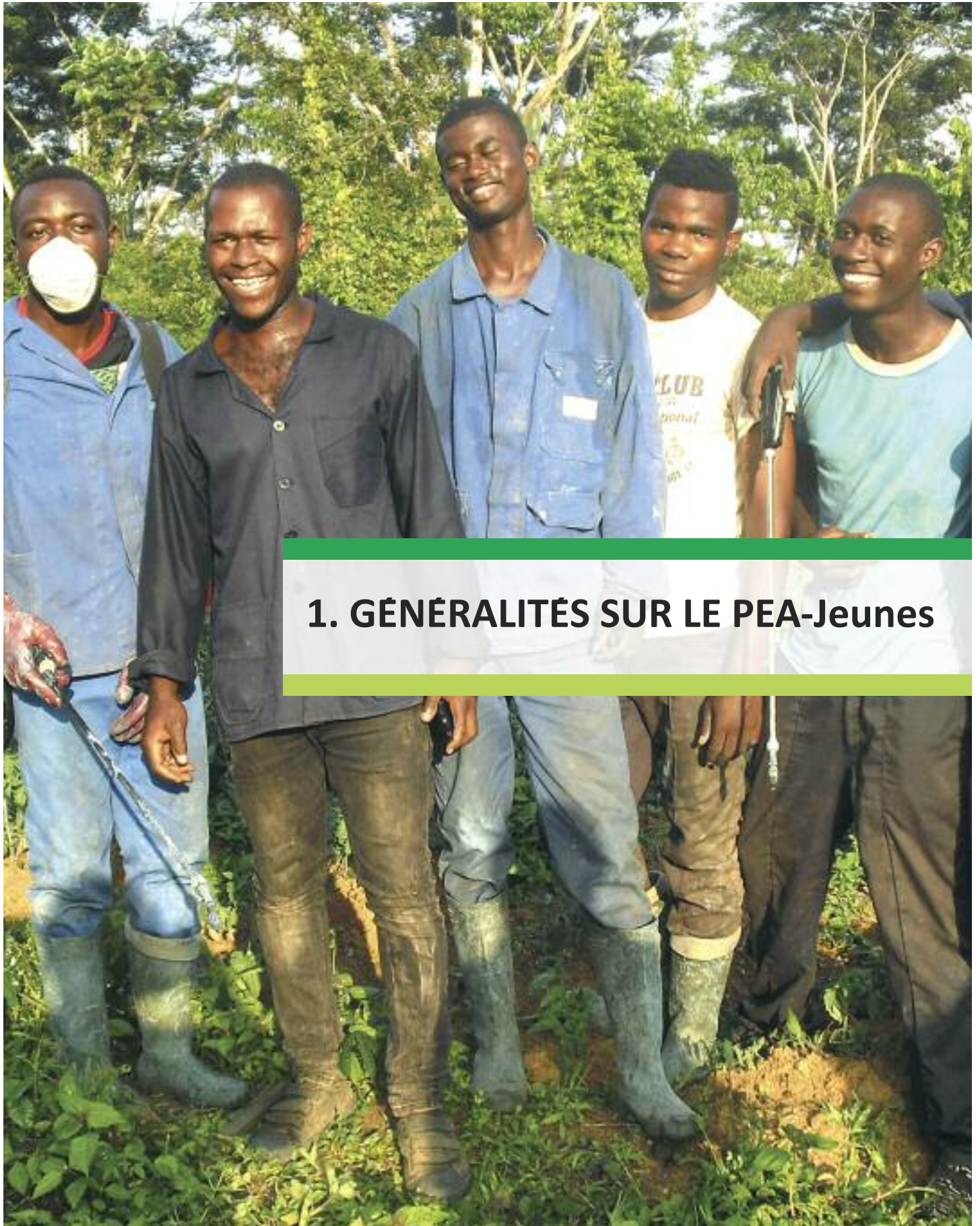
processus de facilitation, notamment les facilitateurs et les conseillers d'entreprises, et permet d'éclairer la stratégie et la démarche à mettre en œuvre.

Il a donc pour objectifs d'aider à :

- Définir et de clarifier de façon intelligible le mécanisme et les outils de mise en œuvre du programme ainsi que les principaux outils d'appui ;

- Harmoniser les pratiques pour tous les acteurs et prestataires du Programme.

Pour parvenir à cette finalité, le document est articulé autour de deux grandes parties : une première consacrée à la présentation générale du PEA-Jeunes et la seconde portant sur la description de la facilitation proprement dite.



1. GÉNÉRALITÉS SUR LE PEA-Jeunes

1.1) CONTEXTE ET ENJEUX

Le PEA-Jeunes est un Programme qui matérialise l'ambition du Gouvernement camerounais de faire de la Jeunesse rurale un maillon social à partir duquel sera enclenché la marche vers l'émergence. Le Cameroun a en effet pris conscience de l'impérieuse nécessité de transformer l'énorme potentiel de cette catégorie sociale afin de développer localement des moyens de subsistance rentables et d'assurer l'avenir des générations futures.

En effet, l'analyse des caractéristiques sociodémographiques du Cameroun révèle d'une part une population essentiellement rurale, jeune et féminine et d'autre part, une jeunesse rurale faiblement éduquée. En effet, plus de 61% de la population camerounaise vit en milieu rural et près de 78% a moins de 34 ans. Sur un total de 6 903 215 jeunes âgés de 15 à 34 ans que comptait le pays en 2010, 54% vivaient en milieu rural. Près de 8 jeunes sur 10 n'ont pas suivi de formation professionnelle. Seulement 6 jeunes sur 10 savent lire et écrire une des deux langues officielles, et 48% des jeunes ont seulement le niveau primaire.

Le diagnostic du secteur agricole au Cameroun relève par ailleurs une dégradation de la production par habitant liée à la faible augmentation des superficies cultivées, la faible productivité et la faible valorisation des produits, la faible capacité d'investissement, et un savoir-faire basé sur des technologies rudimentaires acquises sur le tas. Ces faibles performances s'expliquent en partie par le vieillissement des producteurs du fait de l'exode rural des jeunes vers les villes où ils vivent de petits métiers peu rémunérateurs dans le secteur informel et font face à une crise multidimensionnelle caractérisée par la délinquance, les maladies, le chômage et le sous-emploi.

Face à ce tableau, l'avenir du secteur agropastoral, en tant que pivot de la sécurité alimentaire et de réduction de la pauvreté est compromis du fait que les jeunes ne trouvent pas d'opportunités viables dans le monde rural. La forte proportion des jeunes au sein de la population constitue pourtant un atout que le système économique devrait valoriser et absorber. L'emploi des jeunes de façon générale, et dans le secteur agropastoral en particulier, représente dès lors un enjeu majeur pour la réduction de la pauvreté, la baisse du chômage des jeunes et la préservation de la cohésion et la paix sociale au Cameroun. Cette jeunesse bien orientée et accompagnée constitue une ressource

importante qui contribuera au bien-être futur et à la prospérité du pays. Dans le cas contraire, elle exacerbera les tensions sociales à l'échelle locale ou nationale.

Dans une démarche prospective, le Gouvernement camerounais s'évertue donc à mettre en œuvre des politiques publiques visant à lever les barrières entravant l'accès aux technologies, aux marchés, au financement, à la formation professionnelle et entrepreneuriale afin de permettre la pleine valorisation du potentiel de développement d'entreprises rurales dans le pays ;

Le FIDA pour sa part, depuis le début des années 1990, considère de plus en plus les jeunes comme un sous-groupe cible privilégié dans son action de promotion des possibilités d'emplois durables. Cette évolution coïncide avec la réorientation de ses stratégies vers la diversification des activités rurales favorisant l'entrepreneuriat dans le secteur non agricole et les filières commerciales dans le secteur agricole. A travers cette réorientation, les jeunes ruraux sont de plus en plus encouragés à jouer des rôles clés dans la diversification et la structuration des chaînes de valeur et des économies rurales.

Le PEA-Jeunes, fruit de la coopération Cameroun-FIDA, découle ainsi de la vision partagée selon laquelle l'avenir des jeunes ruraux, de leur famille et de leur communauté dépend de la capacité des interventions publiques à transformer avec rapidité les zones rurales en zones dynamiques et prospères où les jeunes hommes et femmes entrepreneurs gagneront bien leur vie et seront bien intégrés dans le tissu socio-économique.

L'approche par incubation mise en œuvre par le PEA-Jeunes pour accompagner les jeunes dans leurs initiatives entrepreneuriales constitue une démarche innovante à travers laquelle le FIDA et le Gouvernement camerounais envisagent de contribuer à la levée des contraintes qui empêchent aux jeunes de s'investir avec succès dans les chaînes de valeur agricoles. La réussite de sa mise en œuvre dépend de la capacité à intéresser les jeunes aux activités agropastorales.

Il s'agit notamment de démontrer aux jeunes à travers la facilitation que ce secteur regorge de niches d'activités et d'un potentiel de croissance infinis. De mettre en lumière les opportunités entrepreneuriales afin de permettre aux jeunes d'envisager l'initiative économique en milieu rural comme alternative à la migration vers les centres urbains.

1.2) Les cibles du PEA-Jeunes

Le PEA-Jeunes cible les jeunes hommes et femmes âgés de 18 à 35 ans ayant déjà investi ou non dans les activités agropastorales mais porteurs de projets de création ou de développement d'entreprise, essentiellement de très petites et petites entreprises (TPE et PE).

Les appuis apportés sont différenciés selon leurs besoins spécifiques pour atteindre l'objectif de « création » ou de « développement » d'une entreprise. Ces deux types d'initiatives

économiques sont portés par des jeunes aux profils différents selon leur formation et leur expérience entrepreneuriale. Ceci nécessite donc le déploiement d'approches d'interventions différenciées.

Trois catégories de jeunes ciblés suivant des catégories distinctes (C1, C2 et C3), tel que présenté dans le tableau ci-dessous :

Encadré 1 : Caractéristiques des catégories et des groupes cibles

Catégorie	Caractéristiques génériques	Groupes
C1 (70%)	<ul style="list-style-type: none"> - Non scolarisés - Installés dans le milieu rural - Engagés économiquement 	01 groupe homogène (C1) : Manœuvres / ouvriers agricoles, Jeunes engagés dans des activités économiques agropastorales, Jeunes engagés dans des activités économiques non agricoles Jeunes formés dans les Ecoles Familiales Agricoles EFA.
C2 (20%)	<ul style="list-style-type: none"> - Diplômés de l'enseignement technique Agricole ou non de niveau post-primaire secondaire ou supérieur 	(C2.1) Diplômés des centres de formations agropastorales de niveau minimum BEP (C2.2) Diplômés de l'enseignement général pouvant justifier d'une expérience dans l'activité envisagée
C3 (10%)	<ul style="list-style-type: none"> - Jeunes entrepreneurs pleinement engagés dans les activités agropastorales et les métiers connexes dont les entreprises disposent d'un réel potentiel de croissance 	(C3) jeunes entrepreneurs établis

Il convient de relever que la catégorie 2 renferme en son sein deux groupes distincts (C2.1 et C2.2) suivant le type de formation post-primaire.

1.3) Les parcours des jeunes porteurs d'initiatives économiques

Le processus d'appui prend en compte deux parcours, selon qu'il s'agisse d'appuyer la création d'une entreprise ou d'accompagner le développement d'une entreprise existante.

Parcours 1 : Création d'entreprise.

L'appui vise à faire émerger et mûrir une stratégie d'entreprise prenant en compte les enjeux techniques et financiers du projet et à soutenir une capacité de production suffisante permettant d'assurer un revenu régulier à son promoteur (et éventuellement à d'autres employés). Ce parcours est accessible (i) aux jeunes hommes et jeunes femmes en création d'une première activité, suite à

leur formation professionnelle (en centre ou par apprentissage) dans l'un des métiers valorisables dans les filières, (ii) à ceux et celles qui ont déjà une expérience par l'auto-emploi, l'activité salariée ou à la tâche et qui en tirent une idée d'entreprendre ainsi qu'aux (iii) jeunes diplômés (es) en reconversion. (Catégories C1 et C2). L'appui associe professionnalisation, kits d'équipement d'installation et accompagnement. Il s'agit dans un premier temps d'aider les jeunes à confirmer leur idée de projet en relation avec leurs capacités, leurs contraintes et les potentialités de leur environnement. Ils sont ensuite accompagnés dans

la préparation de leur projet d'entreprise dans toutes ses dimensions, avec du conseil, de la formation technique et en gestion selon leurs besoins, la précision de leur besoin en équipements et sont orientés vers une institution de crédit. L'accès au service financier vise la mise en place d'une relation durable avec les Institutions Financières Rurales et prend appui sur la fourniture du kit d'installation. Le plan d'affaire validé et l'accès au financement enclenché, un accompagnement est poursuivi au démarrage de l'activité. Sa durée et ses modalités varient en fonction des caractéristiques de l'entreprise et des besoins en vue de faciliter la consolidation de l'entreprise.

Parcours 2 : Consolidation / développement des entreprises existantes.

Ce parcours est destiné aux jeunes entrepreneurs, déjà engagés dans des activités agropastorales (catégorie C3). Leurs entreprises disposent de réels potentiels de croissance mais ils rencontrent des contraintes techniques ou financières qui limitent

leur développement. L'appui vise à consolider leur stratégie d'entreprise et à accompagner son développement. La relation avec les services financiers engage le promoteur dans le moyen terme, en relation avec sa capacité à mobiliser ses ressources propres. Les formations et appui-conseil portent sur des domaines très diversifiés tels que les techniques et procédés de production, les nouvelles technologies, le renforcement organisationnel de l'entreprise, l'information sur les marchés.

Aussi bien pour le parcours 1 que pour le parcours 2, les appuis prennent en compte les caractéristiques du maillon de la chaîne de valeur où sera - ou est- implantée l'entreprise et notamment les besoins liés à leurs référentiels techniques. Dans le parcours 1, les jeunes promoteurs adoptent dès le départ des itinéraires techniques performants. Pour le parcours 2, l'appui comprend une mise à niveau des entreprises.

1.4) Les activités éligibles

Les projets des jeunes éligibles au financement du programme PEA-Jeunes portent sur des investissements productifs dans les filières agricoles prioritaires dans chaque bassin et pour des activités économiques identifiées au niveau local comme

sources de revenus et de croissance, dans le domaine de la production agropastorale et également en amont, en aval ou dans les activités connexes.

Encadré 2 : Principales séquences d'intervention

Activités de production végétale	Activités de production animale	Activités d'amont et d'aval et connexes
<p>systèmes d'exploitation ayant comme spéculations principales</p> <ul style="list-style-type: none"> o l'ananas, o le maïs, o la banane plantain, o le poivre, o le maraichage o le manioc 	<p>systèmes d'exploitation ayant comme spéculations principales :</p> <ul style="list-style-type: none"> o le porc, o les petits ruminants, o l'aviculture moderne ou traditionnelle améliorée, o ou des élevages non conventionnels 	<ul style="list-style-type: none"> o Fournitures d'intrants, o Transformation des produits o Valorisation et commercialisation o Artisanat rural : fabrication des outils et des équipements o maîtrise de l'eau et énergie o Bâtiment Travaux Publics d'infrastructures rurales o Entretien et maintenance des équipements, outillages et infrastructures o Appui conseil



Encadré 3 : Filières animales et végétales retenues dans les différents bassins d'intervention

R	Département	Bassins	Filières Animales	Filières Végétales
Centre	Mefou Afamba	Awoze		Ananas
		Mfou-Sos Edzendoouang	Porc / Aviculture / Aquaculture	Ananas / Maïs / Manioc
	Mbam et Kim	Ntui Mbangasima	Porc / Petits ruminants	Maïs / Banane plantain / Manioc
	Mfoussi	Périphérie de Yaoundé	Porc / Petits ruminants / Aviculture / Élevage non convert.	
	Lekie savana haute	Obala-Monaké-Elig-Mfomo-Batschenga Mbandjock Saa	Porc / Petits ruminants / Aviculture / Élevage non conventionnel	Maïs
Sud	Mbam et Inoubou	Ombessa Bokito Bafia	Porc / Petits ruminants / Aviculture / Élevage non convert.	Ananas / Maïs / Manioc
	Vallée du Nem	Ambam	Porc / Aviculture / Élevage non convert.	Banane plantain / Manioc
	Douan	Kribi	Porc / Aviculture / Élevage non convert.	Maïs / Manioc / Manioc
Littoral	Mvilia	Nzoulenakong Nyangzi Ebowola	Porc / Aviculture / Aquaculture	Maïs / Banane plantain / Manioc
	Moungo	Njombe PenjaLoum Anjo Nkogsamba Melong	Porc / Aviculture / Élevage non conventionnel	Ananas / Maïs / Banane plantain / porc / Manioc
	Wouri	Périphérie Douala Dibombani	Porc / Aviculture / Élevage non convert.	Manioc
	Savane maritime	Ndom		Banane plantain
Nord-Ouest		Pouma	Porc / Aviculture / Élevage non conventionnel	Maïs / Banane plantain
	Mozam	Santa Bamenda	Porc / Aviculture / Élevage non conventionnel	Maïs / Manioc
	Momo	Batibo Mbengwi	Porc / Aviculture / Élevage non conventionnel	Maïs / Manioc
	Menchum	Menchumvalley		Maïs / Manioc

1.5) Principes d'intervention

La stratégie d'intervention repose sur les principes suivants :

Rentabilité économique des entreprises, qualité et viabilité des systèmes de production.

Le diagnostic initial du projet d'entreprise situe l'initiative économique ou l'entreprise existante dans son système d'activité. Le projet met en relation les capacités techniques et de gestion avec les besoins en moyens de production sur des référentiels technico économiques performants. Le renforcement des compétences vise à structurer et rendre solvable la demande des entreprises en services financiers.

Diversité des projets et des situations des jeunes femmes et des jeunes hommes.

Les modalités d'intervention sont définies selon les projets économiques des demandeurs et s'organisent en deux principaux parcours de (a) création d'une entreprise ou de (b) développement d'une entreprise existante. Le programme met en place des critères précis d'éligibilité des bénéficiaires et veille à la prise en compte plus spécifique des jeunes femmes et des catégories des jeunes plus vulnérables (jeunes non scolarisés, minorités).

Concentration dans des filières porteuses et les zones à fort potentiel de développement économique.

Les jeunes sont maîtres de leurs projets et sont soutenus dans ce sens mais l'information et l'organisation des appuis leur permettent de les concrétiser dans des contextes favorables. Le ciblage du programme retient des filières par bassin de production et pour chaque chaîne de valeur, des créneaux les plus porteurs sont identifiés.

Réponse à une demande éligible et pertinente.

Il s'agit d'encourager le passage d'une logique d'intervention largement basée sur la fourniture de services à une logique de réponse aux demandes des jeunes. Le programme intervient comme facilitateur de l'accès à ces services. Les jeunes sont appuyés dans la formulation d'une demande éligible au dispositif d'appui et pertinente au regard des possibilités de marché.

Approche par incubation.

Cette approche est fondée sur l'idée (i) qu'une initiative économique

ne peut se développer que si son promoteur reçoit des appuis diversifiés et un accompagnement de proximité le long de son cheminement jusqu'à son installation ou la consolidation de son entreprise (ii) et que les interactions entre promoteurs sont favorables à chaque dynamique entrepreneuriale. La mise en relation avec les services financiers s'effectue au cours de l'incubation du projet, en complément des appuis organisationnels, de formation, de conseil et d'un accompagnement individualisé.

Principe du «faire-faire»

Cela consiste à privilégier la contractualisation avec des prestataires publics et privés pour la fourniture de services (information, formation, conseil, accompagnement, financement), assortie d'une professionnalisation de leurs interventions pour une gestion axée sur les résultats. Les capacités d'intervention des prestataires sont renforcées et tous les contrats de prestation de services sont assortis d'obligations de résultats évalués annuellement. Cette approche soutient la construction d'une offre pérenne de services qualifiés pour les besoins du monde rural.

Ancrage et partenariat local.

L'échelle de base du programme est le bassin au sein duquel le dispositif d'incubation regroupe l'ensemble des prestataires de services les plus adaptés à l'accompagnement des jeunes. Les expertises et compétences locales sont valorisées ainsi que le partenariat avec les institutions locales (services déconcentrés, collectivités locales) et les autres partenaires techniques et financiers pour l'ensemble des activités.

Progressivité et flexibilité.

La mise en œuvre du PEA-Jeunes se caractérise par (i) la mise en place du dispositif d'incubation en relation avec le renforcement des capacités des différents prestataires partenaires (ii) la recherche de synergie avec les interventions programmées d'autres projets et programmes ; (iii) l'évolution des flux d'entrée et de sortie des bénéficiaires en fonction de la durée et de la complexité des parcours et (iv) la révision des plans de travail et budget annuels en fonction des réalités locales, du contexte spécifique du projet et de l'évolution des besoins.

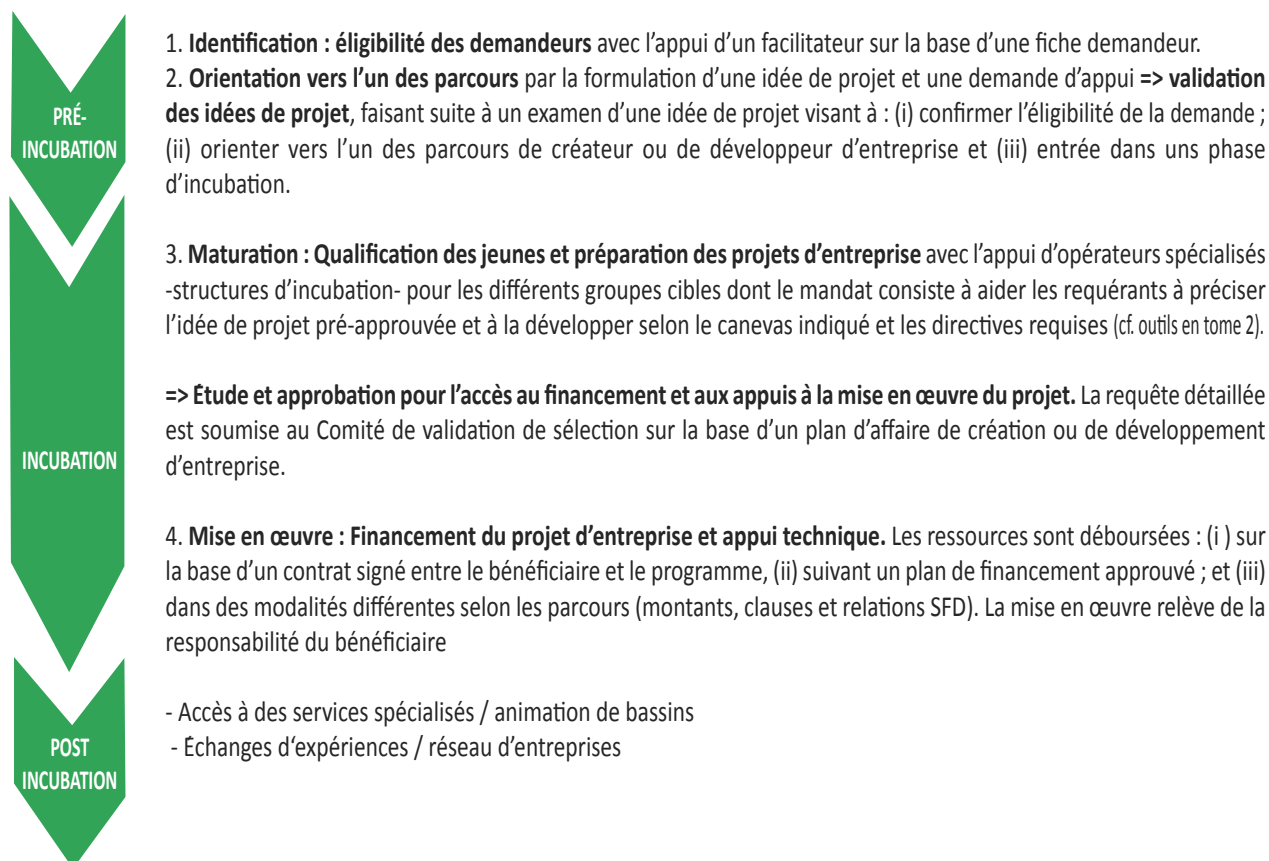


2. SCHEMA D'INTERVENTION DU PEA-Jeunes

2.1) Le processus d'intervention

Le processus d'appui du PEA-Jeunes se déroule selon l'ordre chronologique présenté en figure 1

Figure 2 : Processus d'appui aux projets économiques des jeunes



Période de Pré-Incubation : identification, orientation et validation des idées de projet

Étape 1 : Sensibilisation /identification. Des campagnes d'information et de sensibilisation sont conduites à l'échelle des bassins par des prestataires de proximité qui contribuent à identifier les jeunes éligibles et à faciliter l'expression de leur demande. Les réseaux de jeunes entrepreneurs participent à ces activités. Les jeunes demandeurs sont enregistrés dans les URAC qui vérifieront leur éligibilité aux appuis du programme.

Étape 2 : Émergence des idées de projet et orientation. La facilitation est poursuivie pour l'émergence d'idées de projet, par un appui individualisé à l'expression et à l'orientation de la demande. Cette étape est mise en œuvre par le prestataire qui a assuré la facilitation et des entreprises référentes qui accueillent les jeunes pour une courte immersion professionnelle afin de confronter une ambition à une réalité de terrain. Cet appui permet au demandeur de (i) préciser son idée de projet, (ii) son profil et (iii) sa demande dans une fiche projet selon le format du programme. Cette fiche permet d'orienter le demandeur dans l'un des deux parcours avec des précisions sur son besoin de

renforcement de compétences.

Le comité régional statue sur la décision d'entrée en période d'incubation, sur base de cette fiche projet avec l'orientation vers un parcours et une structure d'incubation.

Période d'Incubation : maturation et mise en œuvre du projet d'entreprise

Étape 3 : Maturation du projet économique. Sur la base d'un diagnostic approfondi, un plan d'accompagnement d'un parcours personnalisé est proposé au demandeur intégrant appui individualisé et participation à des activités collectives dans le bassin. Ce plan d'accompagnement fait l'objet du premier contrat entre le demandeur et la structure d'incubation pour une période variable de 1 à 6 mois selon son profil et ses expériences antérieures. Le plan d'accompagnement intègre formation, appui conseil personnalisé pour la configuration technico-économique du projet, la préparation d'un plan d'affaires et d'une requête de financement adaptée au projet de création ou de développement d'entreprise. Au cours de cette phase, le promoteur entre en relation avec un opérateur de financement en prévision d'un



possible besoin de financement complémentaire. Le comité régional de validation examine les requêtes et décide de l'attribution ou non d'un appui financier au projet d'entreprise. Cet appui se traduira par la mise en place ultérieure d'un kit d'installation ou d'un kit de renforcement.

Étape 4 : Mise en œuvre du projet d'entreprise. Dès que les compétences sont acquises et le plan d'affaire validé, le jeune créateur procède à la mise en place physique de son entreprise et à sa création juridique. Il bénéficie à cet effet de l'accompagnement de la structure d'incubation, dans le cadre d'un second contrat d'appui pour : (i) l'utilisation du financement obtenu; (ii) la réalisation du plan d'investissement; (iii) le suivi du

plan de décaissement du crédit. L'entrepreneur met en œuvre son plan de développement avec un appui similaire dans une perspective de consolidation de l'entreprise.

L'appui conseil consiste également à mettre à la disposition des jeunes, les informations technico économiques et à les aider à accéder aux nouvelles technologies et à s'intégrer aux marchés, moyennant le respect des normes de qualité, l'adaptation des produits, la commercialisation anticipative et l'intégration des filières.

L'appui associe accompagnement individualisé et mise en synergie des différentes initiatives entrepreneuriales à travers des actions collectives et du partage d'expériences.

■ 2.2) Les composantes du Programme

Le Programme est mis en œuvre à travers trois composantes techniques et une composante de gestion :

- A) Développement d'entreprises agropastorales viables;
- B) Accès aux services financiers ;
- C) Amélioration du cadre politique, institutionnel et législatif ;
- D) Coordination, gestion des savoirs et suivi-évaluation.

Composante A : Développement d'entreprises agropastorales viables

Cette composante vise à soutenir le développement d'initiatives économiques locales de jeunes dans les filières agropastorales porteuses de chaque bassin, à travers une offre de services non financiers de qualité, apportés par des prestataires de proximité.

Composante B : Accès aux Services Financiers

L'objectif du PEA-Jeunes à travers cette composante est de promouvoir durablement l'accès des jeunes

entrepreneurs ruraux à des services financiers répondant aux besoins de leurs activités économiques.

Cet objectif est réalisé en mobilisant et en renforçant les acquis du Programme d'appui au développement de la microfinance rurale (PADMIR).

Composante C : Amélioration du cadre organisationnel, politique, institutionnel et législatif

À travers cette composante, il s'agit de créer un environnement favorable au développement des entreprises agropastorales, ce qui implique d'une part la

mise en place et le renforcement des capacités et organes concernés et d'autre part la formulation de politiques adéquates y compris l'accès à la terre et la sécurisation foncière.

Composante D : Coordination et gestion

Cette composante est dédiée à la gestion et au suivi-évaluation du projet. Le programme PEA-Jeunes sera exécuté sur une période de 6 ans. Le MINADER, Agent Principal, est responsable de l'exécution du Programme et assure la Tutelle technique. Le Comité national de pilotage (CNP) est présidé par les secrétaires généraux du MINADER et du MINEPIA. La Cellule Nationale de gestion et de coordination du Programme (CNCG) assure la

Coordination du Programme, la capacités et organes concernés et d'autre part la formulation de politiques adéquates y compris l'accès à la terre et la sécurisation foncière.

gestion administrative et financière, le suivi-évaluation et représente le Programme. Elle est dirigée par un Coordonnateur National et organisée en une Unité Administrative et Financière et une Unité Nationale d'Appui Conseil (UNAC). L'UNAC est l'organe de conception du dispositif de formation et d'appui-conseil. Les unités régionales d'appui conseil (URAC) sont les relais d'exécution du programme dans chacune des régions d'intervention.

2.3) Arrangements institutionnels de mise en œuvre

La structure organisationnelle du programme comprend trois niveaux de responsabilités : (i) un niveau de pilotage et d'orientations stratégiques ; (ii) un niveau de planification, de coordination et de gestion opérationnelle des interventions et (iii) un niveau d'exécution des activités sur le terrain. Le Gouvernement par décision conjointe N° 0098 DC/MINADER- MINEPIA/CAB/2014 du 29 janvier 2015 a mis en place le mécanisme institutionnel de mise en œuvre du programme PEA-Jeunes. Ce mécanisme a déterminé les attributions des organes de pilotage, planification et gestion opérationnelles.

Tutelle : Le projet est placé sous la tutelle du MINADER et du MINEPIA qui en assurent la maîtrise d'ouvrage.

Pilotage et orientations :

Un Comité de Pilotage (COPIL) a été créé. Il est le cadre de concertation et d'orientation des politiques du Programme. Il a pour responsabilité d'ensemble de vérifier globalement et régulièrement que le projet chemine vers ses objectifs et de proposer une réorientation au besoin.

Instances d'orientation / sélection du processus d'appui :

Une instance créée dans chaque région, le comité régional de validation, assure l'examen d'éligibilité et d'orientation vers l'un des parcours d'appui ainsi que la sélection des projets pour l'accès aux financements et aux appuis de mise en œuvre.

Organisation générale de mise en œuvre :

Au niveau national, une Cellule Nationale de Coordination et de Gestion (CNCG) est responsable de la gestion opérationnelle du projet et est dirigée par un coordonnateur national. Elle est organisée en : (i) une Unité administrative et financière et (ii) une Unité nationale d'appui conseil (UNAC). L'UNAC est l'organe de conception du dispositif de

formation et d'appui-conseil. Elle définit les méthodologies et gère leurs applications par les acteurs de terrain sur l'ensemble des zones d'action du Programme. Elle participe à la sélection des prestataires qui sont contractés par la CNCG. Au niveau régional, les Unités régionales d'appui-conseil (URAC) sont les relais de l'UNAC et assurent la conduite des activités opérationnelles de proximité.

L'Unité administrative et financière de la CNCG est appuyée dans ses tâches au niveau régional par un assistant administratif et financier au sein de l'URAC. Les responsabilités la CNCG et des URAC sont définies par décisions conjointes du MINADER et du MINEPIA, selon la décision 0098 du 29 janvier 2014 précédemment mentionnée.

Sur le terrain, les principaux acteurs de la mise en œuvre sont les bénéficiaires eux-mêmes. Ils identifient, préparent et mettent en œuvre leurs initiatives économiques et sont appuyés pour ce faire par des opérateurs de proximité, qui sont des prestataires du programme.

Les prestataires sont des opérateurs qui relèvent des secteurs associatif, public et privé: des centres de formation, d'appui-conseil ou de services aux entreprises, des IMF, des OP ou des bureaux privés, des experts indépendants et des entreprises. Certains de ces prestataires sont érigés en structures d'incubation du programme ou en entreprises référentes.

L'identification de ces opérateurs est faite par l'UNAC, appuyée par les URAC, sur la base de l'évaluation des capacités de ces différentes organisations, au regard des potentialités de chaque bassin d'intervention, des besoins des jeunes entrepreneurs ainsi que de leurs performances en termes de formation et/ou d'insertion des jeunes.

Structures d'incubation :

Dans chacune des régions d'intervention du programme, un ou plusieurs prestataires sont érigés

en structure d'incubation du programme. Le programme appuie également l'émergence d'une structure d'incubation de référence à l'échelle nationale. Sous la responsabilité de l'URAC, dans le cadre d'une convention de partenariat, la structure d'incubation met en œuvre les activités suivantes en mobilisant les prestataires nécessaires complémentaire à son offre en propre : (i) accompagnement individualisé des projets économiques des jeunes orientés par le comité de validation, (ii) formation technique et entrepreneuriale, (iii) éducation financière, (iv) mise en relation avec les partenaires stratégiques du développement des entreprises, (v) activités collectives favorisant leur immersion économique dans les bassins et (vi) participation aux activités d'animation des bassins mises en place par les URAC.

Entreprises de référence :

Des entreprises agropastorales sont érigées en entreprises référentes du programme dans les différents bassins. Sous la responsabilité de l'URAC, dans le cadre d'un contrat de prestation de services, elles participent à la sensibilisation et à l'orientation des jeunes créateurs par leur accueil en stage d'immersion professionnelle. Sous la responsabilité de la structure d'incubation, par contrat de prestation de services, elles participent à la formation technique et entrepreneuriale des jeunes pendant la phase de maturation de leur projet d'entreprise.

Autres prestataires :

La CNCG contracte également d'autres prestataires pour les besoins des autres activités du programme : études et expertise spécifiques, assistance technique, activités de facilitation ou de formation.

Réseaux d'entrepreneurs :

Le programme travaille à promouvoir des réseaux régionaux et un réseau national de jeunes entrepreneurs agropastoraux qui seront progressivement associés aux activités du programme. Sous la responsabilité de l'UNAC ou de l'URAC suivant les activités, et par contrat de prestations de services, ils participeront à (i) la sensibilisation et l'orientation des jeunes, (ii) l'animation des bassins, (iii) l'organisation de foires commerciales et (iv) l'appui-conseil des jeunes entrepreneurs.

La CNCG établit, en rapport avec les URAC, les cahiers des charges et signe les conventions et contrats avec ces opérateurs. Il s'agit de contrats de performance qui précisent les activités à mener, les résultats attendus, les obligations et les droits de chacune des parties, des délais limites d'exécution, les échéances et les indicateurs de suivi et évaluation.





3. METHODOLOGIE DE FACILITATION

■ 3.1) Objet de la facilitation

La facilitation de l'émergence des idées de projet représente le point de départ de l'approche d'accompagnement du PEA- Jeunes. Elle est mise en œuvre par des ONG locales dans les bassins de production avec l'appui des Conseillers URAC. Elle consiste à appuyer les jeunes dans la maturation de leurs idées d'initiatives économiques et faciliter leur orientation vers l'un des parcours.

La facilitation permet d'informer précisément les jeunes sur la stratégie d'intervention du Programme

et aide ceux d'entre-eux qui sont vraiment motivés par l'entrepreneuriat à confirmer leur intérêt. Le facilitateur a donc la double responsabilité d'encadrer le jeune dans le processus de maturation de son idée initiale et ensuite de « traduire » l'idée finale dans un format recevable par le Programme en veillant à ce que tous les éléments d'information permettant de répondre aux critères de recevabilité y figurent.

■ 3.2) Les séquences de la facilitation

La méthodologie de facilitation associe information, aide au diagnostic de la situation du demandeur dans son contexte ainsi que conseil pour la formulation d'une idée de projet. La facilitation comprend deux séquences successives dans l'accompagnement d'un jeune demandeur :

- **Identification** : lors de la sensibilisation, les jeunes manifestent leur intérêt pour les activités du programme et l'expriment à travers une fiche qui présente leur profil selon les critères d'éligibilité. Cette fiche renseignée avec l'appui du facilitateur permet d'identifier les critères sensibles au genre et est enregistrée par l'URAC qui vérifie l'éligibilité, informe de la possibilité d'un appui complémentaire à l'expression de la demande et oriente de nouveau sur le prestataire de la facilitation.

- **Expression de la demande** : les jeunes dont l'éligibilité est validée par l'URAC et qui confirment leur intérêt sont appuyés par le dispositif de facilitation pour approfondir leur idée de projet et préciser leur orientation. Le prestataire de facilitation organise les entretiens de facilitation et les activités de manifestation d'intérêt ainsi que les périodes d'immersion dans les entreprises référentes et en rend compte à l'URAC. Les jeunes présentent leurs idées de projet selon le format du programme.

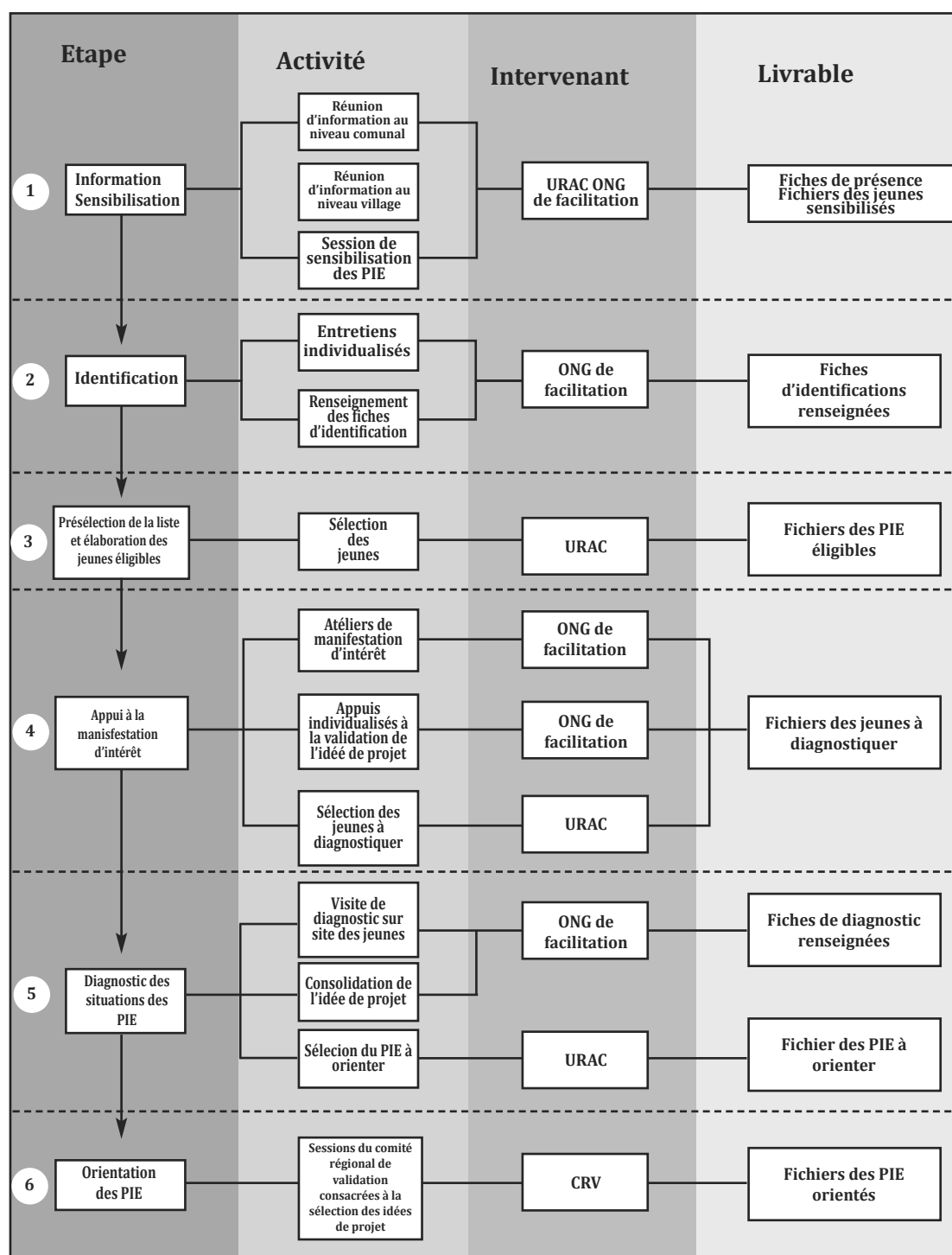
L'ONG de facilitation engagée pour conduire les activités de facilitation agit en étroite collaboration avec l'URAC pour l'enregistrement et l'orientation des demandes ainsi que pour la collaboration avec les entreprises référentes pour l'immersion des jeunes.



3.3) Démarche de facilitation de l'émergence des idées de projet pour le parcours « créateur »

La facilitation pour ce parcours s'exécute en six étapes successives : (i) la réalisation des campagnes d'information et de sensibilisation dans les bassins de production, (ii) l'identification des jeunes, (iii) la présélection des jeunes éligibles (iv) l'appui à la manifestation d'intérêt, (v) diagnostic de situation des PIE, (vi) orientation des PIE.

Figure 3 : La facilitation du parcours créateur, étapes, activités, acteurs



En faisant abstraction des activités d'orientation des jeunes vers le parcours «créateur» ou «développeur» qui se déroulent au niveau des CRV, la campagne de facilitation est conduite par les facilitateurs avec l'appui technique de l'URAC sur une période estimative de deux mois. Au cours

de cette période, les interactions successives entre l'ONG permettent d'opérationnaliser les différents filtres permettant de présélectionner les jeunes remplissant les conditions nécessaires pour franchir les différentes étapes du processus.

Encadré 4 : Calendrier type de la facilitation parcours «créateur»

Phases	Étapes	Durée	Acteurs
0. Préparation de l'intervention	1) Adaptation des supports et outils 2) Elaboration et validation d'un calendrier de descentes	2 jours	UNAC/IURAC/ Facilitateurs
	3) Lancement de la campagne de facilitation		PEA-Jeunes
Durée totale Phase 0 : 2 jours			
1. Campagnes d'information et de sensibilisation dans les bassins de production	4) Prise de contact avec les autorités locales et les acteurs communautaires	2h/réunion	URAC/Facilitateurs
	5) Prise de contact et information/sensibilisation avec les jeunes, les acteurs de proximité (structure de formation, d'accompagnement, organisations des jeunes et des femmes) et les personnes relais. 6) Causeries individualisées et identification		URAC/Facilitateurs
Durée totale de la phase 1 : 7 jours			
2. Appui à la manifestation d'intérêt des PIE	7) Brève présentation du PEA-Jeunes et de son approche d'intervention	7 heures	URAC/Facilitateurs
	8) Animation du module TRIE (Trouver Votre Idée d'Entreprise) intégrant l'approche chaîne de valeur 9) Elaboration des fiches « idée de projet ».		
Durée totale de la phase 2 : 14 jours			
3. Diagnostic de la situation de référence des jeunes	10) Entretiens individualisés et diagnostic de situation des jeunes	4 semaines dans les bassins	URAC/Facilitateurs
	11) Evaluation du potentiel entrepreneurial 12) Immersion des jeunes en cas de besoin chez des référents (3 à 5 jours)		
Durée totale de la phase 4 : 28 jours (4 semaines)			
4. Consolidation des fiches idées de projet	13) Synthèse et consolidation de l'idée de projet selon le format du PEA-Jeunes	1 semaine	URAC/Facilitateurs
	14) Consolidation des dossiers au niveau des URAC		
Durée totale phase 5 : 5 jours			
Durée totale des activités de facilitation : 8 semaines (2 mois)			

Les paragraphes qui suivent permettent de présenter en détail les articulations des activités de la facilitation et fournissent aux différents intervenant les outils d'intervention.

3.3.1) Phase préparatoire de l'intervention

Adaptation des outils et supports d'intervention, validation du calendrier de descentes

Au démarrage de la campagne, les facilitateurs procéderont à l'adaptation des supports et outils d'intervention en fonction des spéculations et maillons privilégiés dans le cadre de la campagne, des bassins et localités choisis.

Par la suite les facilitateurs interagiront avec différents acteurs sur le terrain afin de pouvoir élaborer un projet de calendrier de descentes de terrain qui sera soumis à l'URAC pour validation.

Lancement d'une campagne de facilitation

Quatre (04) campagnes de facilitation seront

organisées chaque année. L'information sur le lancement de la campagne sera diffusée par l'URAC à travers les différents canaux utiles et permettant de toucher le cœur de cible visé par la campagne. La presse locale et les différents créneaux de communication (radio communautaires et médias locaux) pourront être mobilisés avec un message

très ciblé.

L'information diffusée précisera le ciblage économique du Programme, la zone d'intervention, les filières éligibles, les différentes catégories et les critères d'éligibilité des jeunes, les lieux d'enregistrement, les délais etc...

■ 3.3.2) Information et sensibilisation dans les bassins de production

Des campagnes d'information et de sensibilisation sont menées à l'endroit des populations cibles dans les bassins concernés des quatre régions de la Zone d'Intervention du Projet. Ces campagnes visent à donner à toutes les parties prenantes l'information sur les créneaux porteurs dans les filières agropastorales, le mode d'intervention du PEA-Jeunes, et de permettre au public cible de connaître les actions menées à leur endroit et les modalités pour accéder aux appuis du Programme.

Pour s'assurer de toucher les jeunes hommes et femmes entrepreneurs ou potentiellement porteurs d'initiatives économiques, ces campagnes sont menées en collaboration avec les réseaux et structures travaillant de près ou ayant une connaissance plus intime du public cible visé (Centres multifonctionnels de promotion des jeunes (CMPJ), Centre de promotion de la femme (CPF), écoles de formation agricole (EFA), Faculté

d'Agronomie et des Sciences Agricoles (FASA), Ecole de Médecine et des Sciences Vétérinaires, les Centres Nationaux de Formation Zootechniques Vétérinaires et Halieutiques (CNFZVH), associations des jeunes, chambres d'agriculture, églises, mosquées, associations de d'artisans, etc...). Les campagnes s'articulent principalement autour des réunions d'information avec les personnes ressources clés dans les bassins de production et des réunions d'information/ sensibilisation à destination des jeunes qui permettront (a) de préciser l'information sur le PEA-Jeunes et l'appel à collecte d'initiatives économiques, (b) de diffuser l'information de base sur les maillons / créneaux porteurs pour leur positionnement et la création de nouvelles entreprises agropastorales, (c) d'identifier les jeunes potentiellement éligibles, de les enregistrer et les préparer à la suite du processus de facilitation.

Encadré 5 : prise de contact au niveau de la « commune principale » du bassin

Cette étape consiste à introduire l'ONG de facilitation auprès des autorités administratives, communales, des organisations de femmes et de jeunes, des organisations professionnelles agricoles de la commune des centres de formation et structures d'accompagnement, des responsables des projets et programmes intervenant dans la commune. Le projet sera présenté dans ses objectifs, sa démarche et sa zone d'intervention, ses cibles, ses indicateurs clés, ses résultats attendus, etc. L'ONG de facilitation lors du premier contact sera présentée avec ses facilitateurs par l'URAC, les activités à mettre en œuvre seront présentées et expliquées. Le chronogramme de visite des villages et le calendrier de la suite des interventions seront présentés et approuvés consensuellement.

Le résultat attendu est l'adhésion des interlocuteurs et leur engagement à soutenir et accompagner le projet et les jeunes en vue de la pérennisation des actions.

A ce niveau, la contribution des acteurs (notamment, des organisations de femmes et de jeunes, des organisations professionnelles agricoles de la commune des centres de formation et structures d'accompagnement, des responsables des projets et programmes intervenant dans la commune) pour l'organisation des rencontres directes avec les jeunes sera sollicitée.

L'Unité Régionale d'Appui Conseil (URAC) organise cette étape en relation avec l'ONG de facilitation, les Comités Régionaux de Validation et les autorités communales.

Encadré 6 : prise de contact au niveau des « villages » du bassin

Il s'agit de la phase de mise en œuvre du chronogramme dans les villages. Préalablement à la descente dans chaque village, l'équipe prendra attache avec les acteurs des services déconcentrés du MINADER et du MINE-PIA (AVZ, Chefs de postes agricoles, Chefs de centres zootechniques et de contrôle vétérinaires etc...) afin de préparer les réunions d'information dans chaque village (date, heure, lieu, mobilisation des participants etc...). Ces acteurs des services déconcentrés assureront au préalable l'adhésion et la coopération des Chefs de Village au chronogramme d'activités et accompagneront au besoin les facilitateurs sur le terrain.

Le jour prévu pour conduire la sensibilisation au niveau des villages, les facilitateurs sont introduits dans chaque village auprès des autorités traditionnelles et des différentes personnalités auprès desquelles une présentation sommaire du projet et du calendrier d'intervention sont effectués.

Au cours de la session d'information et de sensibilisation, le projet sera présenté à l'ensemble de la communauté y compris les adultes et les jeunes. A ce niveau l'accent sera mis sur les objectifs du projet, sa démarche d'intervention, les activités d'animation, les cibles et les tranches d'âge, les filières éligibles, les maillons porteurs, les types d'appuis, l'identification du/des facilitateurs, le processus de sélection et de validation des projets, le processus de co-construction des projets lors de l'incubation et leur financement, les indicateurs clés du projet ainsi que les résultats attendus.

Le programme et le calendrier de travail des facilitateurs pour la suite du processus sera également présenté et les modalités de sa mise en œuvre déterminées avec les bénéficiaires.

La première présentation du facilitateur s'il n'est pas issu du village peut se faire soit par un responsable de l'ONG, soit par un leader villageois, soit par un agent de service technique, soit par le responsable régional du PEA-Jeunes ayant au préalable fait une rencontre au village, soit par un groupe composé par deux ou plusieurs de ces acteurs.

Le facilitateur utilise lors de ces réunions d'information des fiches préparées en concertation avec l'URAC et adaptées à chaque bassin de production. (cf annexe).

Les fiches porteront notamment sur :

- Le montage institutionnel du Programme ;
- Les composantes et les zones d'intervention ;
- Les groupes cibles du Programme ;
- Le ciblage économique et sectoriel ;
- Les objectifs et les indicateurs d'impact ;
- Les caractéristiques des différents parcours ;
- Les étapes et les acteurs du processus d'appui.

Organisation des réunions d'information auprès des jeunes

Au cours des journées d'intervention au niveau des communes et des villages, des réunions d'information regroupant spécifiquement des jeunes seront planifiées et organisées par les facilitateurs. Les acteurs de proximité et les agents des services déconcentrés du maître d'ouvrage seront mis à contribution pour mobiliser les jeunes et assurer la préparation logistique de ces réunions.

Au cours de cette réunion, les facilitateurs expliquent plus en détail aux jeunes la démarche d'intervention en mettant l'accent sur l'approche entrepreneuriale, la démarche d'incubation préconisée, les informations relatives au mécanisme de financement des projets, les catégories de projets, les maillons porteurs dans le bassin de production, les différents parcours, la nature et la valeur des contributions des bénéficiaires.

Durant ces rencontres, les facilitateurs précisent aux jeunes les prochaines étapes du processus et notamment

les lieux et les modalités de participation à des causeries individuelles en vue de clarifier le besoin du jeune et de procéder à l'identification formelle. Ces entretiens se font sur la base d'une fiche d'entretien et permet de valider la pertinence de la candidature du jeune avant de procéder à son identification.

Séances publiques participatives de manifestation d'intérêt. Enfin, les jeunes renseignent la fiche d'identification et s'inscrivent dans le registre des candidatures ouvert à cet effet et tenu par les facilitateurs. Au terme de cette activité, le facilitateur invitera les jeunes à soumettre formellement leur candidature aux appuis du programme à travers une fiche d'identification, soit directement sur le lieu de déroulement de la séance, soit au niveau de l'URAC soit enfin au niveau de la structure de facilitation.

En tout état de cause, les candidatures enregistrées au niveau de l'URAC sont centralisées et acheminées à l'ONG de facilitation qui est la seule habilitée à attribuer un matricule aux jeunes PIE.

Les conseillers d'entreprises de l'URAC procéderont alors dans un premier temps à la compilation et à l'analyse préliminaire de l'éligibilité des dossiers (essentiellement pour voir s'ils correspondent aux domaines couverts par le programme et si le porteur de projet rentre effectivement dans les catégories visées). Au terme de cette analyse, l'URAC constituera le fichier préliminaire des jeunes éligibles qui sera transmis aux ONG de facilitation pour suite de la procédure de facilitation.

FICHES D'IDENTIFICATION DES DEMANDEURS

Code fiche/Matricule : _____ Date d'enregistrement : _____

LOCALISATION DU DEMANDEUR

Région _____ 1- Centre 2- Littoral 3- Nord-ouest 4- Sud
 Département de résidence _____
 Arrondissement _____
 Bassin _____
 Commune _____
 Localité (hameau /village ou quartier d'implantation du projet du jeune _____

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom du jeune _____		
Sexe 1. Masculin 2. Féminin _____		<input type="checkbox"/>
Date de naissance (jj/mm/aaaa) _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Tel : <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Email : _____		
Niveau d'instruction : Non alphabétisé <input type="checkbox"/> Alphabétisé <input type="checkbox"/> Scolarisé/Niveau 1. primaire 2. sec gén. 1er cycle 3. sec gén. 2nd cycle 4. sec tech 1er cycle 5. sec tech 2nd cycle 6. Supérieur agricole ou élevage ; 7. Supérieur autre qu'agricole ou élevage <input type="checkbox"/> Formation à un métier : 1. aucune 2. en apprentissage 3. en centre de formation <input type="checkbox"/>		Catégorie du Jeune C1 <input type="checkbox"/> C2 <input type="checkbox"/> C3 <input type="checkbox"/>
Êtes-vous encore en formation ou scolarisé ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>		
Votre diplôme le plus élevé ? 1. CEP/SEIC 2. BEPC/CAP/VCEOL 3. Probatoire/BP 4. Baccalauréat/ OCEAL 5. DEUG/BTS/DUT 6. Licence et plus _____		<input type="checkbox"/>
Situation matrimoniale 1. Marié 2. Célibataire 3. Divorcé/veuf 4. Union libre _____		<input type="checkbox"/>
Nombre de personnes à charge :		
Si pas marié, quel est votre lien de parenté avec le chef du ménage où vous vivez ? 1. chef de ménage 2. Conjoint du chef de ménage 3. Fils ou fille du chef ou de son conjoint 4. Autre membre (préciser) _____		<input type="checkbox"/>
Religion 1. Catholique 2. Protestant 3. Autre chrétien 4. Musulman 4. Animiste 5. Autre (préciser) _____ Laquelle ou lesquelles ?) _____		<input type="checkbox"/>
Activité principale : _____ Activité secondaire : _____		
Exercez-vous une activité ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>		
Pouvez-vous préciser les informations suivantes pour votre situation : Aide familial <input type="checkbox"/> En groupement <input type="checkbox"/> Promoteur individuel <input type="checkbox"/> Emplois ponctuels <input type="checkbox"/>		
Quel est votre métier ? _____		
Est-ce que vous voulez changer de métier ? 1. oui <input type="checkbox"/> 2. non <input type="checkbox"/>		
Activité envisagée avec le PEA-Jeunes ? _____		
Localisation (site d'implantation) _____		
Comment avez-vous connu le programme PEA jeunes ? _____		
Qu'attendez-vous du Programme PEA jeunes _____		

Avis du Facilitateur suites à donner

3.3.3) Animation des séances publiques participatives de manifestation d'intérêt

Les jeunes hommes et femmes intéressés par les appuis du programme, formellement identifiés et déclarés éligibles par les URAC sont ensuite conviés à des séances publiques participatives de manifestation d'intérêt organisées par l'ONG de facilitation avec l'appui de l'URAC. La séance publique participative de manifestation d'intérêt se déroule sur une journée pour une durée indicative de sept heures.

A ce stade, la démarche du facilitateur vise l'atteinte de quatre objectifs (i) approfondir les connaissances des jeunes sur le programme, (ii) permettre aux jeunes de s'approprier les contraintes et opportunités au niveau du bassin, (iii) susciter/amplifier l'éveil entrepreneurial,

(iv) consolider l'idée de projet sur une filière et un maillon précis de la chaîne de valeur.

Le facilitateur s'appuie principalement sur l'outil « Générez Votre Idée d'Entreprise » (GVIE) plus connue sous l'appellation générique (TRIE) qui est le premier module de la série GERME adaptée et transférée au PEA-Jeunes dans le cadre d'une convention de partenariat avec le Bureau International du Travail (BIT).

a) Description de l'activité

Chaque atelier regroupera au maximum 25 participants. L'activité s'articulera autour de deux séquences conformément à la programmation indicative ci-après :

Encadré 7 : programme d'un atelier de manifestation d'intérêt

SEQUENCE	Rubrique	Durée	Intervenants
Introduction	<ul style="list-style-type: none"> - Mot de bienvenue - Présentation détaillée du programme, des facilitateurs et des objectifs de l'atelier 	15'	Facilitateurs Participants
Séquence 1 : Informations sur le PEA-Jeunes et la démarche TRIE	Présentation du PEA-Jeunes Informations générales sur le processus, la stratégie d'intervention (facilitation, incubation, approche entrepreneuriale, financement etc...)	30'	Facilitateur jeunes URAC
Séquence 2 : Animation du module « Générez votre idée d'entreprise »	Partie 1 : Êtes-vous prêts à devenir des entrepreneurs	1h	Facilitateur Speaker jeunes
	Partie 2 : Interventions des jeunes entrepreneurs agropastoraux (speaker 1 & 2)	30'	
	Partie 3 : Qu'est-ce qui fait une bonne idée d'entreprises	1h	
	Partie 4 : Comment établir votre liste d'idées d'entreprises	1h30	
	Partie 5 : Quelle est l'idée d'entreprise la plus intéressante à poursuivre	1h30	
Conclusion	<ul style="list-style-type: none"> - Renseignement et collecte des fiches idées de projet - Préparation à la descente de terrain 	45'	Facilitateur jeunes URAC

Durée totale : 7heures (1 journée)

b) Déroulement des séquences

b.1) Introduction

Cette première séquence fait office de brise- glace entre le formateur et les participants d'une part et les formateurs entre eux d'autre part. Au cours de cette séquence, le facilitateur à travers son

animation permettra progressivement aux participants de :

- Faire connaissance avec lui d'une part et faire connaissance entre-eux d'autre part ;
- Comprendre clairement les objectifs et le contenu de la formation ;

Se mettre dans les conditions propices à l'apprentissage ;

- Partager les objectifs d'apprentissage ;
- S'accorder sur le règlement en salle de cours. A partir d'une série d'activités contenues dans le manuel TRIE, le formateur met en lumière la multitude de raisons qui poussent à créer une entreprise. Il relève également le fait qu'il n'est pas facile de devenir un entrepreneur prospère et amène les jeunes à déduire l'importance de la préparation et de l'engagement personnel de l'entrepreneur à cette phase pour la réussite future du projet.

b.2) Informations générales sur le PEA-Jeunes et la démarche TRIE

Le facilitateur procède ensuite à la présentation du PEA-Jeunes. Cette présentation s'effectue à partir des supports de communication préparés par l'UNAC. Au cours de cette séquence, les supports d'information et de sensibilisation (brochures, prospectus, dépliants) sont au besoin distribués aux participants. Le facilitateur approfondira dans cette séquence les thématiques abordées à travers les fiches utilisées lors des séances de sensibilisation et d'information.

Au terme de la présentation, Le facilitateur ouvre une série de Question/réponses avec les jeunes pour un meilleur partage d'information. Les Conseillers d'entreprises de l'Unité Régionale d'Appui-Conseil (URAC) peuvent également intervenir à ce moment pour renforcer la présentation du facilitateur et préciser certains points clés de la communication.

b.3) Animation du module « Générez Votre Idée d'Entreprise »

La deuxième séquence est consacrée à l'animation par le facilitateur du module « Générez Votre Idée d'Entreprise » plus connue sous l'appellation générique TRIE.

La diffusion du module permet aux participants d'atteindre quatre objectifs : (a) Evaluer leurs potentialités de devenir de brillants entrepreneurs, (b) Savoir expliquer clairement toute idée d'entreprise qu'ils envisagent d'implémenter, (c) Pouvoir établir une liste d'idées d'entreprises en

exploitant les différentes sources d'idées d'entreprises, (d) Maîtriser la démarche pour sélectionner les meilleures idées d'entreprises.

La démarche d'animation en cinq parties permet l'atteinte effective des objectifs énumérés moyennant quelques adaptations faites pour le PEA-Jeunes :

- (i) Etes-vous prêts à devenir des entrepreneurs ? (ii) Comment tirer parti et s'inspirer du parcours d'autres entrepreneurs ? ;
- (iii) Qu'est-ce qui fait une idée d'entreprise ? (iv) Comment établir votre liste d'idées d'entreprises ?
- (v) Quelle est l'idée d'entreprises la plus intéressante à poursuivre ?

Partie 1 : Etes-vous prêts à devenir des entrepreneurs ?

A ce niveau, le facilitateur veille à sensibiliser les participants afin que ceux-ci puissent :

- Déterminer ce qu'il faut pour devenir entrepreneur ;
- Expliquer et déterminer les domaines d'affaires dans le secteur agropastoral et spécifiquement dans le cadre du PEA-Jeunes ;
- Evaluer leurs dispositions des jeunes à devenir des entrepreneurs ;

Il s'agit pour d'accompagner les jeunes dans la conduite d'une réflexion permettant tour à tour de savoir :

- S'ils sont effectivement prêts pour devenir des entrepreneurs ;
- Identifier les principales qualités d'un bon entrepreneur ;
- Identifier au travers d'exemples les domaines d'affaires adaptés à leur profil et faire la correspondance avec le type d'entreprise envisageable (adéquation homme/projet) d'une part et les activités économiques porteuses dans le bassin ;
- Comment renforcer leurs capacités et leurs compétences entrepreneuriales

Au terme de cette partie, les jeunes élaborent un plan d'action décrivant comment ils comptent améliorer leurs compétences entrepreneuriales

Encadré 8 : Plan d'action pour l'amélioration des compétences entrepreneuriales

PLAN D'ACTION		
Points à améliorer	Que dois-je faire pour les améliorer	Quand ?

Partie 2 : Comment tirer parti et s'inspirer des parcours d'entrepreneurs ?

Le facilitateur introduit à ce stade un ou deux jeunes entrepreneurs qui interagissent avec les jeunes. Ces échanges d'un quart d'heure au maximum, ont pour but de motiver davantage les entrepreneurs et amplifier l'éveil entrepreneurial.

Il s'agit pour l'ONG de facilitation d'identifier des jeunes promoteurs de très petites entreprises agropastorales positionnées sur les chaînes de valeur des filières éligibles dans le bassin et appartenant à la tranche d'âge des jeunes éligibles aux appuis du programme. Le choix des intervenants privilégiera des jeunes entrepreneurs agropastoraux (JEA) ayant réussi à monter et consolider leur entreprise dans le bassin de production avec l'appui du PEA-Jeunes. Ces entrepreneurs sélectionnés au préalable en fonction de leur parcours, de leur capacité à motiver à travers le discours d'autres jeunes à entreprendre seront mobilisés pour amplifier l'éveil entrepreneurial chez les candidats à la création et de l'opportunité qu'ils offrent aux jeunes de s'identifier à eux. La présentation des « success stories » préparée et animée par le facilitateur se structure autour de six points : (i) la présentation de l'individu et de son environnement familial, (ii) le parcours éducatif/apprentissage, (iii) l'expérience professionnelle, (iv) le « passage à l'acte » entrepreneurial, (v) la situation actuelle, (vi) la vision de l'avenir.

Au terme de la présentation, le facilitateur instaure des échanges entre les jeunes qui

permettent d'approfondir la compréhension du parcours entrepreneurial, les motivations des jeunes à entreprendre et la valorisation du métier d'entrepreneur. A l'issue des échanges, une synthèse est faite par le facilitateur qui valorise le parcours des jeunes et relève les grands marqueurs de la culture et des compétences entrepreneuriales (opportunité d'affaires, orientation marché, innovation, vision etc...).

Partie 3 : Qu'est-ce qui fait une bonne idée d'entreprises

L'animation de cette partie par le facilitateur vise à permettre aux jeunes (i) d'expliquer pourquoi une idée d'entreprise est importante et (ii) d'identifier les cinq éléments sous-tendant une bonne idée d'entreprise. A travers différentes activités, les participants peuvent cerner l'importance de l'idée dans le processus de création d'entreprise ; identifier les cinq éléments constitutifs d'une bonne idée d'entreprises (le besoin, le produit, les clients, le canal de vente, l'incidence sur l'environnement).

Un focus particulier sera mis d'une part sur l'importance de l'identification du besoin et la définition du client dans le processus de génération d'une bonne idée d'entreprises. Le facilitateur permettra également à ce stade aux participants d'établir la différence entre les biens et les services ainsi que les conditions nécessaires à la sélection d'un produit pour une entreprise et l'incidence de cette décision sur le succès futur de l'entreprise.

Encadré 9 : Canevas d'élaboration d'une idée d'entreprise

<p>Mon idée d'entreprise est :</p> <p>.....</p>
<p>Quel bassin de production est le plus adapté ?</p> <p>.....</p>
<p>Quel produit/service vais-je offrir :</p> <p>.....</p>
<p>Qui sera mes clients :</p> <p>.....</p>
<p>Comment vais-je vendre mes produits/services :</p> <p>.....</p>
<p>Dans quel secteur économique se situe-t-elle ? (environnement et dans quelle mesure l'écotourisme) :</p> <p>.....</p>

Partie 4 : Comment établir votre liste d'idées d'entreprises

La démarche du facilitateur vise à ce niveau à faire une présentation permettant d'édifier les jeunes sur les sources et les techniques de recherches d'idées, la démarche à adopter pour transformer les contraintes et les opportunités en idées de projet, les filières agropastorales porteuses et/ou émergentes dans le bassin de production, les maillons structurants etc...

Il sera question à ce niveau d'expliquer pourquoi l'établissement d'une liste d'idées est nécessaire, et quelle est la démarche pour générer des idées. Le facilitateur met un soin particulier à démontrer qu'une liste d'idées est nécessaire afin d'avoir plus d'options et d'augmenter ainsi les chances de succès de son entreprise.

La démarche et le processus de génération des idées d'entreprises seront explorés pour les différentes sources d'idées. Le déroulé de cette séquence prévoit un focus sur la cartographie de la chaîne de valeur qui permet aux jeunes d'identifier les opportunités économiques dans son bassin de production.

Le facilitateur capitalise tous les enseignements

issus de l'étude de caractérisation des bassins pour permettre aux jeunes de s'approprier les informations de base sur les opportunités offertes dans le bassin de production. Le facilitateur procède également à la clarification des concepts clés de l'approche du PEA- Jeunes tels que « filière porteuse », « maillon structurant », « Chaîne de valeur » etc... L'animation de cette séquence privilégiera les réflexions de groupe entre les jeunes intéressés par les différentes filières. Des focus group seront organisés et animés selon une alternance entre inputs du facilitateur, mobilisation des personnes ressources présentes et les réflexions basées sur l'expérience des jeunes pour mieux appréhender les opportunités offertes par les filières éligibles dans le bassin de production, la connaissance du fonctionnement des différents marchés et les stratégies d'adaptation des produits sur les marchés.

Au terme de cette partie, chaque jeune identifiera deux ou trois idées de projet qui présentent un intérêt et un potentiel de réussite dans le bassin.

Encadré 10 : Ma liste d'idées d'entreprises

Ma liste d'idées d'entreprises	
Idées	Description

Partie 5 : Quelle est l'idée d'entreprise la plus intéressante à poursuivre ?

L'animation de cette partie vise à renforcer les capacités des participants afin que ceux-ci soient à mesure de :

- Obtenir davantage d'informations afin de valider ces idées ;
- Utiliser l'analyse SWOT pour identifier l'idée d'entreprise la plus appropriée

Il s'agira donc de permettre aux participants

de disposer des outils et d'une démarche cohérente d'analyse et de sélection d'une idée de projet, de leur expliquer comment préparer une étude de terrain en vue de collecter les informations requises pour la validation de leur idée.

La matrice SWOT (Strengthness-Weakness-Opportunity-Threatness) est utilisée pour identifier le champ de possibilités et les risques susceptibles d'influencer la matérialisation de l'idée de projet.

Encadré 11 : Formulaire d'analyse des idées d'entreprise

FORMULAIRE D'ANALYSE DES IDEES D'ENTREPRISE

Nom de
l'entreprise :

Produit ou service
vendu :

Les clients
principaux :

Quand et pourquoi le propriétaire a-t-il décidé de démarrer cette entreprise ?
.....
.....

Pourquoi le propriétaire pense-t-il que cette idée était la bonne pour commencer ce genre d'entreprises ?
.....
.....

Comment le propriétaire a su que ses potentiels clients voulaient ce produit/service ?
.....
.....

Quels sont les points forts ou les atouts que le propriétaire a employé pour créer son entreprise ?
(par exemple, l'expérience antérieure, la formation, les réseaux sociaux, les contacts, les loisirs)
.....
.....

Quels sont les problèmes envisagés par le propriétaire pour la mise en place de l'entreprise ?
.....
.....

Quel est l'impact de l'entreprise sur l'environnement naturel et la communauté ?
.....
.....

Remarque(s) :
.....
.....

Encadré 12 : Formulaire d'analyse des idées d'entreprise

ANALYSE SWOT	
Idée d'affaires :	
FORCES	FAIBLESSES
OPPORTUNITES	MENACES
Avantages :	
Inconvénients :	

Conclusion de l'atelier

Au terme de cette journée d'activité, le facilitateur prend soin d'accompagner les jeunes dans la formulation des idées de projet selon le modèle et le canevas mis à disposition en veillant à la prise en compte des cinq composantes d'une bonne idée de projet. Dans la perspective de la poursuite du processus, le facilitateur fera un point rapide avec les participants sur les aptitudes internalisées, sur les outils de collecte des données de terrain et leur usage et enfin sur les modalités de mise en œuvre du programme individualisé de renforcement des capacités entrepreneuriales de chaque jeune. Enfin, le facilitateur sensibilisera les participants sur les étapes futures et les conditions de leur réussite. Au terme des ateliers de manifestation d'intérêt, le facilitateur assurera un accompagnement individualisé de chaque jeune afin que celui-ci puisse mener les démarches de terrain lui

permettant de choisir l'idée de projet qu'il souhaite soumettre au Programme.

Le facilitateur consolide le fichier des candidats éligibles assorti des fiches idées de projet formulées par les jeunes et remonte l'ensemble au superviseur qui se charge lui de la compilation des productions de chaque bassin et la transmission à l'URAC. Le superviseur s'assure à ce niveau que le fichier contient au minimum 40% de femmes et que les personnes appartenant aux couches sociales défavorisées ont bien été prise en compte.

Sur cette base, l'URAC en concertation avec l'ONG de facilitation procède à l'analyse des dossiers et établit une liste des jeunes pour lesquels le processus de facilitation devra se poursuivre avec la finalisation du diagnostic de situation et la consolidation des fiches idées de projet assorties de tous les annexes nécessaires à la décision des CRV (fiches de diagnostic, pièces justificatives etc...).

■ 3.3.4) Diagnostic de situation de référence des jeunes PIE

Une fois que la liste des jeunes à diagnostiquer est établie au niveau de l'URAC, les facilitateurs organisent les descentes sur le terrain pour le diagnostic du potentiel de chaque jeune. Cette activité se fera au travers (i) la poursuite des entretiens individualisés avec chaque jeune, (ii) la réalisation du diagnostic de situation et du test d'évaluation du potentiel entrepreneurial de chaque jeune (iii) au besoin l'orientation du jeune vers un

réfèrent pour qu'il puisse découvrir un métier.

Les entretiens individualisés se déroulent sur le site de mise en œuvre du projet du jeune et permettent aux facilitateurs d'approfondir l'identification des jeunes, ses capacités, ses atouts ainsi que les points critiques susceptibles de freiner la mise en œuvre effective du projet. Ces entretiens se font sur la base d'une fiche d'enquête élaborée par l'UNAC qui aborde les points suivants : l'identité du PIE, son

niveau d'instruction, sa situation professionnelle (activité actuelle, activités principales, activités secondaires), sa situation personnelle (lieu d'habitation, nombre de personnes à charge), les relations avec le cercle familial, la disponibilité et les conditions d'accès au foncier, le matériel et les équipements mobilisables pour le projet, la disponibilité des ressources financières, le niveau de maturation du projet etc...

Au cours de l'entretien, le facilitateur évalue le niveau de maturation du projet du jeune, en déduit son engagement pour la réussite du projet à travers le niveau de mise en œuvre des actions programmées lors de l'atelier de manifestation d'intérêt et la clarification de l'idée et du concept projet. Le facilitateur fait donc un point avec le jeune sur les activités mises en œuvre depuis l'atelier de manifestation d'intérêt pour renforcer les compétences entrepreneuriales.

Ce diagnostic de départ permet également d'informer et d'aiguiller des jeunes qui ont un besoin préalable de renforcement de leurs compétences de base (formation à un métier et/ou autres besoins prioritaires, par exemple en alphabétisation fonctionnelle) vers une structure de formation adaptée. Ils pourront présenter de nouveau une demande d'appui au Programme ultérieurement.

Les jeunes seront également invités à faire le point sur leur potentiel entrepreneurial à travers un cas pratique. Un test d'évaluation du potentiel entrepreneurial a été mis au point et transféré dans le cadre du partenariat avec le BIT. Il sera administré à chaque jeune en conformité avec les normes du BIT.

Le facilitateur veille à bien expliquer aux jeunes le principe de ce test qui est une auto-évaluation qui doit permettre d'identifier de manière précise les atouts et les points faibles du jeune pour pouvoir réussir en tant qu'entrepreneur dans le domaine agropastoral. Cette auto-évaluation permettra dès lors de réaliser un bilan des compétences entrepreneuriales du jeune porteur de projet, et de lui proposer un parcours individualisé de formation. Tout en rendant le promoteur acteur de sa propre démarche entrepreneuriale, le diagnostic consistera à accompagner le jeune sur des questionnements clés : « ce dont je dispose », « ce que je sais faire dans mon futur métier » et « ce que je dois savoir-faire, ce dont je dois disposer pour réaliser mon projet d'installation et de création de mon entreprise ».

■ 3.3.5) Consolidation des fiches idée de projet et orientation

Lorsque l'éligibilité d'un jeune est confirmée et que le facilitateur estime que la vision et l'idée de projet sont assez claires, matures, et potentiellement réalisable par le jeune à l'issue du diagnostic de situation ;

Lorsqu'enfin, le jeune confirme définitivement son intérêt pour les appuis du Programme, le facilitateur passe à la finalisation de la fiche idée de projet en présence de ce dernier. Le facilitateur veille à cette étape à retranscrire fidèlement l'idée portée par le jeune dans le format de présentation préconisé par le Programme. Les fiches renseignées sont donc ainsi consolidées à l'issue de l'ensemble du processus de facilitation incluant les activités d'animations collectives et les appuis individualisés tels que décrits ci-dessus.

Les dossiers de candidature ainsi constitués sont assortis des pièces justificatives permettant de valider la candidature du jeune et de le situer dans une des catégories ciblées par le Programme (Pièces d'identification, diplôme, attestations de formation etc...). Les dossiers complets sont ensuite transmis au niveau de l'URAC pour consolidation et synthèse avant leur transmission aux Comités Régionaux de Validation (CRV) qui procèdent à la sélection du jeune PIE et l'orientation vers une structure de renforcement des capacités pour la première séquence d'incubation.

Encadré 13 : La prise en compte du genre dans la facilitation

Dans l'optique d'améliorer ses interventions, et afin qu'au sein du programme, l'égalité entre les sexes soit une des clés de pérennisation de ses acquis et un critère de qualité du travail, le PEA-Jeunes veille à donner aux groupes cibles (hommes et femmes) un accès équitable aux ressources, activités et bénéfices et, s'assure que les jeunes femmes entrepreneures et autres groupes vulnérables accèdent à des postes de responsabilités dans les instances de décision des réseaux dont le programme aura contribué à la mise en place.

Le programme s'est doté d'une stratégie Genre. Celle-ci repose sur la Politique du Gouvernement en matière de genre et s'inscrit parfaitement dans les objectifs stratégiques de la Politique de ciblage et la Politique genre et autonomisation des femmes du FIDA. Elle est également bâtie sur : i) les orientations dégagées dans le Document de Conception du Programme (DCP) ; ii) les acquis et leçons tirés des deux ans et demi de mise en œuvre du programme ; iii) les recommandations des missions de supervision ; iv) les réponses et innovations suggérées par les acteurs pour adresser les défis de ciblage et genre identifiés.

Cette stratégie est articulée autour de quatre axes :

- **Axe 1** : Améliorer le processus de ciblage, d'identification et de sélection des bénéficiaires pour une meilleure prise en compte du genre, des groupes défavorisés et minoritaires.
- **Axe 2** : Développer des approches et des contenus différenciés en phase avec les spécificités de chaque catégorie de bénéficiaires pour un accès plus équitable aux services du programme.
- **Axe 3** : Amender le dispositif de suivi-évaluation pour mieux renseigner le niveau d'atteinte des résultats.
- **Axe 4** : Renforcer les capacités des acteurs, les partenariats institutionnels et les synergies intersectorielles.

De manière plus précise, le programme veille dans ses activités d'information et de sensibilisation à toucher spécifiquement les jeunes femmes, les jeunes handicapés, et les personnes issues des groupes ethniques minoritaires (notamment les bororos dans le Nord-Ouest et les pygmées dans le Sud).

Considérant ces axes stratégiques le Programme et ses parties prenantes lors de l'élaboration de la stratégie genre, se sont engagées au niveau de la facilitation à mettre en œuvre les actions suivantes :

- Atteindre d'ici 2021, au moins 50% des jeunes filles et autres minorités bénéficiant des appuis (progressivement, atteindre au moins 40% à l'évaluation à mi-parcours du programme). La règle d'or est donc de lier la recevabilité, l'examen et l'analyse des listes des bénéficiaires présélectionnés au respect du quota de 40 %, voire 50%. Ce

système de quotas vise à garantir une représentation significative des femmes et des groupes défavorisés. Ces seuils minimums seront appliqués à chacune des étapes de la facilitation.

- Organiser des sessions spécifiques de sensibilisation à destination des époux, conjoints, personnes handicapées, groupes minoritaires ainsi que des journées portes ouvertes à destination des familles des bénéficiaires potentiels ;

- Promouvoir le développement de projets familiaux portés par les couples : Il s'agit d'une réponse pertinente à la question du décrochage de la jeune mère et dans une certaine mesure, une opportunité pour inclure le conjoint dans le projet s'il remplit les critères d'éligibilité.

- Intégrer dans les grilles d'évaluation et de notation des PIE des coefficients de pondération discriminatoires sensibles au genre et à la vulnérabilité ;

Les résultats attendus à terme avec la mise en œuvre de ces actions sont les suivants :

- Atteindre d'ici 2021, au moins 50% des jeunes filles et autres minorités bénéficiant des appuis (progressivement, atteindre au moins 40% à l'évaluation à mi-parcours du programme) ;

- Rendre genre sensibles tous les outils de travail du PEA-Jeunes ;

- Vulgariser la stratégie genre du programme aux parties prenantes ;

- Renforcer les capacités des parties prenantes en genre

Les efforts du facilitateur dans la prise en compte du genre

Le facilitateur durant les séances de sensibilisation et d'information doit accorder une attention particulière aux aspects relatifs au genre. Il est appelé à encourager les femmes et les personnes vulnérables à s'engager dans la mise en place de leurs entreprises. Il doit écouter et répondre à leurs aspirations. Durant les séances d'information et de sensibilisation, le facilitateur mettra en évidence les maillons, segments et filières ou les potentiels des femmes et autres catégories s'expriment le mieux. Il s'assurera que ses messages-clef véhiculent des contenus économiques visant à encourager leur adhésion aux objectifs et activités du programme.

Exemple : *l'analyse des métiers le long de la chaîne des valeurs des différentes filières agropastorales a montré que les femmes ont plus de potentialités à se positionner sur certains segments, notamment la transformation, le conditionnement et la commercialisation. Les personnes à mobilité réduite (les handicapés) peuvent s'orienter dans des activités comme l'aviculture.*

Pour mobiliser plus de femmes et de personnes vulnérables dans les effectifs, le facilitateur organisera des réunions d'informations ciblées au travers des associations de femmes et des centres de promotion féminine, aussi, des sessions spécifiques aux conjoints, époux et personnes vulnérables. Les femmes et autres catégories porteuses d'initiatives réussies seront invitées à témoigner et à participer aux réunions de sensibilisation pour susciter la prise d'initiative.

Dans les zones rurales, l'horaire peut fortement influencer sur la mobilisation des femmes. Elles sont généralement les personnes les plus occupées au village. Le facilitateur doit donc consulter les groupements des femmes pour convenir ensemble de la bonne heure pour les entretenir.

Lorsque le facilitateur utilise un instrument comme la radio, il faut s'assurer que le programme sera diffusé aux heures où les femmes ont du temps pour écouter.

Le facilitateur joue également un rôle clef dans la promotion des projets collectifs et familiaux. Il doit ainsi amplifier la sensibilisation et l'information autour des possibilités et opportunités de création d'entreprises collectives et encourager notamment les jeunes de la Catégorie 1 (C1) qui compte en son sein des jeunes non scolarisés ou faiblement instruits, des jeunes couples en union libre ou mariés, des jeunes mères etc.

Encadré 14 : Modèle de fiche idée de projet

1. SYNTHÈSE PROJET ET DEMANDEUR		
Localisation Du projet	Région /Bassin /Commune/village/hameau	N° Matricule
		Date enregistrement
Promoteur	Nom, coordonnées	Région, Bassin , communes/hameau
	Date de naissance	Niveau de formation et qualification
Entreprise (éventuellement)	Date d'enregistrement	Localisation
Parcours (au choix)	Création d'entreprise <input type="checkbox"/>	Développement d'entreprise <input type="checkbox"/>

Résumé de l'idée d'entreprise (Idée, besoin, produits/services, clients, comment vais-je vendre ?, incidence sur l'environnement):

2. DEMANDEUR			
Situation actuelle	Activités actuelles principales	secondaires	
Expérience			
Bref historique de la situation du promoteur (3 dernières années) :	Périodes et nature des activités		
Expérience de création ou participation à une entreprise ou groupement (le cas échéant)	Brève description de l'activité : production, employés éventuels et apprentis, évolution de l'activité (conditions de création, forces et faiblesses)		
Formation : Éducation de base et/ou alphabétisation	niveau de sortie périodes de formation et date d'interruption		
Formation à visée professionnelle en centres de formation professionnelle et/ou en apprentissage	Métier visé	Période	Lieu et structure de formation (y compris apprentissage)
Appuis dans le cadre de projets (autres que PEA Jeunes ⁹³) Avec périodes	Type d'appuis formation professionnelle et/ou alphabétisation appui entrepreneurial équipements autres appuis	Période	Structure d'appui
Autres appuis : famille ou autres	Type d'appuis passés, présents et éventuellement futurs		

3. PROJET D'ENTREPRISE	
Vision de l'avenir	Brève description de la situation souhaitée à 5 ans
Motivations pour le choix de ce projet et pour le lancer actuellement	
Personnes avec lesquelles ce projet peut être mené	
Besoins d'appui	Besoin en formation technique : Estimation du besoin en équipements Autres besoins d'appui

4. AUTRES INFORMATIONS	
Disponibilités /contraintes	Appréciation des contraintes éventuelles pour participer à une activité d'incubation en situation résidentielle
Connaissance du PEA-Jeunes	Structures d'incubation et entreprises référentes déjà éventuellement connues
Prise en compte des préoccupations environnementales dans le projet	Les enjeux environnementaux du Projet Les stratégies de mitigation des risques environnementaux

DATE ET SIGNATURE DU DEMANDEUR

■ 3.4) Facilitation de l'émergence des idées de projet pour le parcours « développeur »

La démarche d'accompagnement pour cette catégorie nécessite des appuis adaptés aux spécificités et aux contraintes d'entrepreneurs en activité. A cet effet, la facilitation s'appuiera sur le dispositif mis en place pour le parcours « créateur » mais intégrera les spécificités liées au profil de la cible. Elle sera articulée autour de trois (03) étapes : (i) la sensibilisation et l'identification

des bénéficiaires potentiels, (ii) la présélection des candidats, (iii) la préparation de la demande, La démarche de facilitation pour cette catégorie met en place les mécanismes nécessaires à l'identification à l'échelle locale des initiatives des jeunes et leurs besoins potentiels afin de les orienter vers les appuis du programme.

■ 3.4.1) Sensibilisation et identification des Porteurs d'Initiatives Economiques (PIE)

Campagne d'information

Le processus s'amorce par des campagnes d'information et de sensibilisation conduites à l'échelle des bassins par les facilitateurs et qui contribuent à identifier les jeunes promoteurs dont les initiatives entrepreneuriales sont susceptibles de répondre aux critères d'éligibilité.

Cette campagne de sensibilisation permet de mobiliser les acteurs dans les bassins, de préparer les jeunes à saisir l'opportunité offerte par le Programme, de les informer sur la nature et les conditions d'accès aux appuis et enfin d'identifier et documenter les cibles privilégiées du Programme.

Appel à collecte d'initiative économique (Appel à projet)

Au terme de cette campagne de sensibilisation, un appel à collecte d'initiative économique est lancé officiellement pour inviter les entrepreneurs intéressés à soumettre formellement leurs demandes d'appui. L'appel à collecte d'initiative économique lancé par le Coordonnateur National précise les délais, les critères d'éligibilité, les modalités de soumission des candidatures et

précise les conditions de la mise à disposition des différents formulaires et supports de candidature. Les URAC qui assurent le relai de l'information veillent à ce que les candidats présentant le profil recherché et pré-identifiés lors des campagnes d'information et sensibilisation soient effectivement touchés et qu'ils puissent ainsi monter leurs dossiers de candidature dans les délais.

Les candidatures sont déposées soit au niveau des ONG de facilitation, soit au niveau de l'URAC. En tout état de cause au terme de la période de validité de l'appel à collecte d'initiatives économiques, les dossiers de candidatures comprenant entre autres la fiche

d'identification, et la fiche idée de projet sont consolidés et transmis à l'ONG de facilitation qui seule est habilitée à codifier les fiches en attribuant à chaque candidat un numéro matricule.

Les dossiers de candidature ayant respecté les conditions et les délais prescrits par l'appel à collecte d'initiatives économiques, codifiés au niveau de l'ONG de facilitation sont ensuite transmis à l'URAC qui assure la compilation et la constitution du fichier des candidats potentiels dans chaque région

■ 3.4.2) Présélection et constitution du fichier préliminaire des jeunes potentiellement éligibles

Chaque URAC procédera à la consolidation du fichier préliminaire des jeunes entrepreneurs potentiellement éligibles en collaboration avec les ONG de facilitation. Il s'agira à ce stade pour l'URAC d'établir une short-list constituée des candidats qui remplissent entièrement les critères d'éligibilité pour bénéficier des appuis dans le cadre du parcours

« développeur » au PEA-Jeunes.

Au terme de cette analyse, l'URAC établit le fichier préliminaire et les candidats retenus sur ce fichier sont réorientés vers l'ONG de facilitation afin que celle-ci les accompagne dans la préparation et la mise en forme de leur demande

■ 3.4.3) Préparation de la demande

L'étape suivante du processus consiste à accompagner le promoteur dans la préparation de sa demande en montant le dossier de candidature qui sera soumis à l'appréciation du CRV.

En cohérence avec la démarche d'appui/financement d'une entreprise existante, la démarche comporte deux étapes : (i) un diagnostic rapide de l'entreprise, (ii) la formulation d'un projet de développement.

Diagnostic rapide de l'entreprise (diagnostic express)

Le processus de préparation de la demande du candidat démarre par un diagnostic rapide de l'entreprise. Il permet de bien connaître celle-ci, de comprendre ses besoins, ses objectifs, ses capacités et ainsi de proposer un projet de développement adapté. Le but visé est d'obtenir une vision large de l'existant en un temps réduit.

Dans la pratique, le facilitateur procèdera au quadrillage méthodique du périmètre de l'entreprise (son vécu, son organisation, le système de production, de gestion, les processus, les outils, la stratégie marketing et commerciale, les ressources humaines, les avantages concurrentiels, etc...)

L'analyse permet donc de savoir à terme dans quelle direction orienter la stratégie de développement de l'entreprise et identifier les besoins en renforcement spécifiques (technique, entrepreneurial, organisationnel). La démarche sera associée à un test d'évaluation du potentiel entrepreneurial.

Une formation sera délivrée aux facilitateurs dédiés à cette activité et permettra leur mise à niveau pour qu'ils puissent conduire efficacement un tel diagnostic. L'ingénierie de cette formation sera assurée par l'UNAC avec éventuellement l'appui du BIT ou d'un autre consultant.

Encadré 15 : Fil conducteur pour un diagnostic d'entreprises

DIAGNOSTIC EXPRESS D'ENTREPRISES	
Informations générales sur l'entreprise	
Nom de l'entreprise :	
Nom du dirigeant :	
Secteur d'activités :	
Activités/produits :	
Adresse/contact :	
Site web/Email :	
Effectif de l'entreprise :	
Chiffre d'affaires de l'exercice précédent :	
Etendue du diagnostic	
Présentation de l'entreprise et vision du manager	
Positionnement stratégique de l'entreprise	
Diagnostic de la fonction commerciale	
Diagnostic de la fonction marketing	
Diagnostic de la fonction technique	
Diagnostic du management des ressources humaines et du système d'information	
Diagnostic de la situation financière	
Diagnostic de l'impact environnemental	

- Formulation d'un projet de développement

Faisant suite au diagnostic, le facilitateur définit en concertation avec le promoteur, le projet de développement de l'entreprise qui fera l'objet de la demande d'appui soumise au Programme.

L'objectif est de structurer le projet du candidat de manière à ce que les objectifs généraux, les forces, les faiblesses, les opportunités, les menaces, le business model, et les principales activités à mettre en œuvre soient clarifiés.

Les critères de choix sont entre autres l'impact du projet sur l'évolution de l'entreprise, l'incidence sur la dynamique économique de la filière et du bassin, l'originalité et la pertinence du positionnement sur la chaîne de valeur, le caractère innovant etc...

Le facilitateur appuyé par les conseillers URAC accompagne le promoteur à l'élaboration d'un document permettant de comprendre le modèle économique du projet et comporte les rubriques suivantes : (i) l'orientation stratégique du développement de l'entreprise, (ii) le concept projet et la proposition de valeur, (iii) les segments de clientèle visés, (iv) les canaux de distribution et (v) la relation clientèle envisagée, (vi) les activités principales, (vii) les ressources clés et (viii) les partenariats stratégiques à mobiliser, l'évolution de (ix) la structure des coûts et (x) des revenus engendrés par la mise en œuvre du projet et enfin (xi) la pertinence financière du modèle.

Encadré 16 : Canevas de formulation du projet d'entreprise

Les orientations stratégiques pour le développement de l'entreprise :

Le concept projet et la proposition de valeur :

Les segments de clientèle visés :

Les canaux de distribution :

La relation envisagée avec la clientèle :

Les activités principales à mettre en œuvre :

Les ressources clés à mobiliser :

Les partenariats stratégiques à mobiliser :

L'évolution de la structure des coûts/charges :

Les revenus générés par le projet :

La pertinence financière du modèle :



■ Conclusions générales

La jeunesse camerounaise constitue le « fer de lance » de la nation et la réussite de la stratégie d'émergence repose sur la capacité à intégrer cette jeunesse dans le circuit économique en lui permettant de contribuer significativement à la création de richesses et d'emplois. Cependant, malgré la croissance régulière affichée au niveau des statistiques de l'économie nationale une frange importante de cette jeunesse reste relativement en marge de la vie économique de la nation et continue de souffrir de taux anormalement élevés de chômage, d'emplois précaires ou de pauvreté. La plupart des jeunes camerounais ainsi marginalisés habite dans les zones rurales à faible développement.

Le secteur agricole constitue de l'avis de tous un levier important sur lequel le Cameroun devra s'appuyer pour résorber le problème d'emploi de cette jeunesse. Mais ce levier ne sera opérationnel et efficace que si (i) les appuis aux jeunes dans le secteur agricole sont envisagés dans une approche globale qui prend en compte une logique de valorisation des chaînes de valeur agricoles d'une part et si (ii) les jeunes réellement motivés sont accompagnés dans la mise en œuvre des activités entrepreneuriales à fort potentiel de croissance d'autre part.

La démarche de « facilitation de l'émergence des idées de projet » du PEA-Jeunes est envisagée dans cette double perspective. Elle doit permettre d'identifier les filières d'activité à fort potentiel de croissance dans les bassins de production, les créneaux porteurs et en faire leur promotion auprès des jeunes afin que ceux-ci puissent s'y intéresser et mettre en place une démarche cohérente pour saisir les différentes opportunités entrepreneuriales. Elle doit également veiller à cibler les jeunes qui ont un ancrage réel dans le milieu rural afin que ceux-ci contribuent à son développement à travers la création d'entreprises performantes créatrices de richesses et d'emplois.

Ce guide décrit une démarche structurée et donne aux utilisateurs un cadre et des outils opérationnels pour qu'ils soient en mesure de conduire le processus d'un bout à l'autre pour les différentes catégories de bénéficiaires.

Toutefois, son efficacité et l'optimisation de son impact dépend fortement de la capacité des acteurs à faire preuve d'agilité, de créativité afin de pouvoir adapter la démarche aux réalités locales, d'individualiser les interventions pour les coller aux besoins particuliers et de promouvoir auprès des jeunes des activités en connexion avec leur temps et qui peuvent avoir un effet multiplicateur sur le développement des filières agricoles.

Il est donc question pour les différents intervenants de s'inspirer de ce guide et de s'appuyer sur :

- Un ciblage affiné pour pouvoir toucher les jeunes susceptibles d'insuffler par leurs initiatives une nouvelle dynamique dans les bassins de production,
- L'identification et la promotion auprès des jeunes des activités économiques innovantes à travers notamment la promotion des activités positionnées originalement sur la chaîne de valeur ou exploitant les nouveaux canaux de développement d'affaires tels que les TIC.

Il est enfin important de situer l'intervention du PEA-Jeunes dans une démarche intégrée et cohérente d'appui aux jeunes qui est absolument indispensable en vue de surmonter les enjeux majeurs que rencontrent les jeunes qui se lancent dans l'agriculture. Le facilitateur se doit donc d'inscrire son action en cohérence avec les dynamiques d'appuis multiformes mis en place par l'état à travers divers projets et programmes. Il doit pour cela travailler en étroite collaboration avec les parties prenantes publiques ou privées intervenant dans les bassins de production et ayant le même but.

C'est au prix de cette mise en contexte de la démarche, de la nécessaire adaptation des outils et de l'interaction harmonieuse entre les différents intervenants que la méthodologie de facilitation de l'émergence des idées de projet décrite dans ce guide produira les résultats espérés et permettra au PEA-Jeunes de contribuer significativement au développement des chaînes de valeurs agricoles, du monde rural et des jeunes agripreneurs.



1. ANNEXES : LES OUTILS ET CONTENUS SPECIFIQUES

- Annexe 1 : Modèle de fiche de diagnostic de situation des PIE
- Annexe 2 : Modèle idée de projet
- Annexe 3 : Modèle formulaire d'analyse d'idée d'entreprise (P27)
- Annexe 4 : Exemple d'analyse SWOT

Annexe 1 : Formulaire de diagnostic de situation de référence des jeunes PIE

REPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix-Travail-Patrie

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DU DÉVELOPPEMENT RURAL

MINISTÈRE DE L'ÉLEVAGE, DES PÊCHES
ET DES INDUSTRIES ANIMALES

Programme de Promotion de l'Entreprenariat
Agropastoral des Jeunes (PEA-Jeunes)

E-mail : pea-jeunes@yahoo.fr



REPUBLIC OF CAMEROON
Peace-Work-Fatherland

MINISTRY OF AGRICULTURE
AND RURAL DEVELOPMENT

MINISTRY OF LIVESTOCK, FISHERIES
AND ANIMAL INDUSTRIES

Youth Agropastoral Entrepreneurship
Program
(AEP-Youth)

Tel. :222 20 90 90

FICHE DE DIAGNOSTIC DE LA SITUATION DE REFERENCE DES JEUNES PIE PARCOURS CREATEUR

Noms et Prénoms	
Matricule	
Bassin	
Localisation du projet dans le bassin	
Personne de Contact (noms & contact)	



Informations personnelles sur le promoteur	
Noms et prénoms	
Sexe	
Age	
Inventaire des compétences du promoteur	
Niveau d'études académique	
Compétences acquises en formation de base	
Formation professionnelle (spécialité et durée)	
Stages effectués (domaine, durée, nature des activités)	
Situation professionnelle	
Activité principale (Nature, temps consacré)	
Activités secondaires	
Si Activité agropastorale quel est le cheptel/superficie	
Autres sources de revenus réguliers	
Situation personnelle	
Lieu de résidence	
Objectifs et ambitions personnelles	
Atouts	
Faiblesses	

Environnement socio-culturel du promoteur			
Situation matrimoniale			
Nombre de personnes à charge			
Description de l'état des relations du promoteur avec sa famille (préciser les contraintes et les hypothèques éventuelles sur le projet) ** Discuter avec le promoteur et un ou deux membres influents de son entourage immédiat			
Faisabilité technique du projet			
Titre du projet/ activité envisagée			
Formation en lien avec le projet envisagé			
Description de l'expérience du promoteur en lien avec un tel projet (expérience de production autonome, nombre de cycles de production etc...)			
Capacité du promoteur a mobiliser l'apport personnel			
Disponibilité du site de production et statut		Disponibilité du bâtiment	
Description sommaire du site d'activité			
Actions à entreprendre pour assurer la disponibilité du site et modalités (sécurisation, aménagements et investissements nécessaires)		Adéquation du bâtiment avec l'activité	
Liste des équipements agricoles mobilisables pour le projet			



FORCES	FAIBLESSES
OPPORTUNITES	MENACES

FACTEURS CLES DE SUCCES

PRINCIPALES RECOMMANDATIONS

Annexe 2 : Exemple de fiche idée de projet

Formulaire d'idées d'entreprises

Mon idée d'entreprise est : Service d'emballage et de transport de produits agricoles

- **Quel besoin mon entreprise va-t-elle satisfaire ?** toutes les personnes à qui je parle conviennent que l'emballage des produits agricoles faciliterait leur transport jusqu'au marché. Il n'existe aucune société dans la région. Par conséquent, si j'offre ces services, mon entreprise bénéficiera d'un soutien continu
- **Quel produit / service vais-je fournir ?** j'ai l'intention d'offrir des services d'emballage et de transport des produits agricoles. Même si je n'ai pas d'expérience dans la gestion de ce type d'entreprise, j'ai une certaine expérience dans la manipulation, l'entreposage et le transport des marchandises. J'ai appris ces choses quand j'ai travaillé dans une société qui cultivait et vendait des tomates. Je peux demander à mon frère qui est très bon en gestion de processus de planifier l'opération. En outre, je peux utiliser un fournisseur de transport fiable qui travaille souvent pour la boutique de ma tante.
- **Qui seront mes clients ?** j'ai l'intention de commencer par offrir mes services à tous les agriculteurs de mon village. Je vais ensuite étendre mes activités et faire la publicité dans toute la région.
- **Comment vais-je vendre mon service ?** je peux vendre mon service directement aux clients. Au début, je vais présenter le service à mes anciens employeurs, et tous les entrepreneurs du PEA-Jeunes. Ensuite, je vais élargir mon marché et accrocher des affiches autour des zones où il y a beaucoup d'agriculteurs et à la chambre d'agriculture.
- **Dans quelle mesure mon entreprise dépendra-t-elle de l'environnement et dans quelle mesure l'affectera-t-elle ?** mon entreprise réutilisera le carton et l'emballage plusieurs fois afin d'éviter la production des déchets. Par ailleurs avec mon service il y'aura moins de détritres et des déchets qui polluent l'environnement.

Annexe 3 : Exemple de formulaire d'analyse d'idée d'entreprise

Formulaire d'analyse d'idée d'entreprise

Nom d'entreprise : ZOA Emballage et transport

Produit ou service rendu : Services de d'emballage et transport de produits agricoles

Le client principal : les agriculteurs et éleveurs des environs de Bafia qui ont besoin de transporter leurs productions vers les marchés.

Quand et pourquoi les produits ont-ils décidés de démarrer cette entreprise ?

ZOA a commencé son activité en 2015, quand il avait besoin de gagner un revenu supplémentaire. Lorsqu'il a été en train d'aider sa tante à emballer les tomates de son champ pour les transporter au marché d'Obala, il a constaté que cette activité était une tâche ardue et qu'il n'y avait aucune entreprise qui offrait ce service dans sa région. En outre, il avait une certaine expérience dans la manipulation, le stockage et le transport des produits agricoles qu'il avait acquises en travaillant pour sa tante et pour d'autres agriculteurs de son village

Pourquoi le propriétaire pense-t-il que cette idée était la bonne pour commencer ce genre d'entreprise ?

ZOA a fait une étude de marché et appris qu'un nombre considérable d'agriculteurs de son village devaient transporter leurs produits vers le marché d'Obala. Ils se plaignaient tous des difficultés qu'ils avaient à trouver un moyen de transport et des pertes qu'ils subissaient du fait du mauvais conditionnement des produits avant le transport. Il a également constaté qu'il n'y'avait aucune entreprise qui assurait ce service dans son village

Comment le propriétaire a su ce que ses clients potentiels voulaient ?

ZOA a parlé a beaucoup d'amis, d'agriculteurs et d'éleveurs de son village.

Quels sont les points forts ou les atouts que le propriétaire a employé pour créer son entreprise ?

(Par exemple, l'expérience antérieure, la formation, les réseaux sociaux, les contacts, les loisirs)

ZOA a une tante cultivatrice qu'il aide souvent lors des périodes de récolte, elle était prête à l'aider pour lancer son activité. Il avait acquis une expérience dans l'emballage, le stockage et le transport des produits agricoles. Il a aussi un frère qui l'a aidé à organiser l'opération.

Quels sont les problèmes rencontrés par le propriétaire pendant la mise en place de l'entreprise ?

ZOA ne savait pas grand-chose sur le marketing, c'est difficile au début de faire connaitre son service

Est-ce que la marchandise ou le service a change au fil du temps ?

L'entreprise de ZOA a grandi. Il a maintenant son propre fourgon et envisage d'en acheter un autre et de recruter plus de personnel l'année prochaine.

Quel est l'impact de l'entreprise sur l'environnement naturel et la communauté ?

ZOA réutilise les cartons d'emballage et les matériaux au moins deux ou trois fois avant de les vendre au centre de recyclage local. Par conséquent, il économise les couts et il réduit également les déchets. Son entreprise crée des emplois pour les gens de sa communauté. Les gens moins instruits sont également en mesure d'obtenir un emploi dans son entreprise comme il leur confie des tâches de bas niveau. Enfin, à travers son service les agriculteurs ont amélioré leurs revenus parce qu'ils ont moins de pertes post-récolte

Annexe 4 : Exemple d'analyse SWOT

ANALYSE SWOT

Idée d'affaires : Unité de production de jus d'ananas

FORCES

J'ai une certaine expérience en matière de vente de jus de fruits.
J'aime le commerce.
Je peux reconnaître des jus de bonne qualité
J'aime rencontrer les gens
Je sais où m'approvisionner en ananas en quantité suffisante

FAIBLESSE

Je n'ai pas un local disponible pour monter l'entreprise (je dois louer un site de production)
Je n'ai pas plusieurs sources pour me procurer les ananas de bonne qualité.
Je n'ai aucune expérience dans la gestion du personnel.
Je n'ai aucune expérience dans la gestion du stock.

OPPORTUNITÉ

Il n'y a aucune autre entreprise de production de jus de fruits dans la ville.
Les jus importés sont chers et ne sont pas à la portée de la majorité des clients.
Il y a une grande base de clients parmi les élèves et la population de classe moyenne.
Il y a une forte production d'ananas dans la zone
Il existe une tendance croissante de consommation de produits naturels.

MENACES

Les gens ont tendance à préférer les ananas en fruits aux jus.
L'affaire est facilement copiable.
Je perdrais des parts de marché si d'autres entreprises ouvrent dans le même secteur.
Le coût de location du local est très élevé.
Les pertes dues au vol sont un problème majeur dans notre communauté.

AVANTAGES :

- Il y a un potentiel de clientèle énorme parmi les étudiants et la classe moyenne. Les gens ne veulent plus boire des jus importés qu'ils considèrent pleins de produits chimiques. Je suis capable de produire des jus qui répondent à leurs exigences.
- Je suis bon dans la vente et je connais beaucoup de boutiquiers qui peuvent vendre mes jus d'ananas, ainsi je pourrais assurer une production régulière et la disponibilité des produits. Les gens seront heureux de trouver des jus à des prix raisonnables et à proximité de chez eux.
- L'affaire correspond à la tendance croissante de valorisation des produits locaux.

INCONVENIENTS :

- Sans sources multiples de matière première (ananas) de bonne qualité et aux normes, il me sera difficile de choisir les meilleurs fruits pour assurer une production uniforme. Je dois m'approvisionner auprès de plusieurs fournisseurs dans ma région et les accompagner pour améliorer la qualité de leur production.
- Tous les coûts augmentent (électricité, transport, etc...), aussi je ne peux pas faire un grand bénéfice si je ne fais pas attention. Je dois contrôler le stock et le prix de vente avec assez de marge pour couvrir mes coûts croissants. Je devrais m'inscrire à un cours de formation en gestion ou m'associer à un ami qui sait comment gérer le stock pour qu'il m'aide.
- Je dois toujours améliorer la qualité de mon produit pour faire face à la concurrence.

