BRIDGING GAPS

Entrepreneuriat et microfinance: Cahier de travail

UNHCR The UN Refugee Agency
AFRI YOUTH NETWORK
3ZERO CLUB™
AFEMINE MALI
YUNUS FRANCE
AMANI INSTITUTE
HODARI
athari group
SOCIAL ENTERPRISE ETHIOPIA
THE GRAMEEN CREATIVE LAB
yyventures
VIACERO

Comment fonctionne Bridging Gaps en quelques mots :

Etapes par étapes:

1. *Des personnes ayant besoin de microcrédits participent à un atelier, développent leurs idées commerciales et forment des groupes au sein de leurs communautés pour demander un prêt.*
2. *Chaque membre du groupe remplit le cahier de travail et demande un microcrédit via le formulaire Google. Grâce à cette demande, le projet sera visible sur le site web de Bridging Gaps.*
3. *Bridging Gaps collecte des fonds pour votre entreprise.*
4. *Le projet choisi reçoit le microcrédit*
5. *Le prêt est utilisé pour développer l'idée d'entreprise*
6. *Quand vous avez économisé le montant du prêt, l'argent est versé au membre suivant de votre groupe et sera utilisé pour le projet suivant.*

1. Dons

Des particuliers et des entreprises du pays de Nord mondial font des dons à Bridging Gaps.
Les donateurs peuvent en savoir plus sur les projets et les propriétaires d'entreprises sur le site web.

2. Mise en relation

Sur notre site web, les donateurs peuvent choisir un pays, un sujet, un entrepreneur ou un atelier.

3. Financement réussi

Le don est transformé en microprêt dans la communauté locale.

4. Lancement d'entreprise sociale

L'entrepreneur local lance son entreprise avec le soutien du microprêt.
Chaque entreprise a une composante sociale pour soutenir davantage les communautés locales.

5. Mentorat et coaching

Les entrepreneurs sont associés à un mentor local et reçoivent un soutien à long terme des ONGs locales pour garantir un taux de réussite élevé pour les nouvelles entreprises.

6. Transmettre à la personne suivante

Une fois que l'entrepreneur a économisé suffisamment d'argent pour rembourser le microprêt, celui-ci est dirigé vers la prochaine personne de la même communauté. De cette façon, l'argent reste dans le même pays et soutient l'économie locale.

7. Formation à l'entrepreneuriat

Bridging Gaps organise régulièrement des formations à l'entrepreneuriat à la fois avec les bénéficiaires
de microprêts et les futurs entrepreneurs intéressés pour établir leurs plans d'affaires et financiers.

7. Groupes de prêt communautaire

Dans chaque communauté locale, plusieurs groupes de prêt communautaire sont établis.
Ceux-ci se composent d'entrepreneurs et de bénéficiaires de microprêts.
Les microprêts sont rétrocédés au sein de ces groupes. Une fois que tous les membres du groupe ont reçu leur prêt,
d'autres membres de la communauté peuvent être ajoutés au groupe. Cela crée un effet d'entraînement positif et
établit de nouvelles structures financières localement.

Remarques importantes avant de commencer

Ce cahier d'exercices propose un processus étape par étape, de la compréhension des défis à la définition de votre solution entrepreneuriale.

Avant de commencer l'atelier, veuillez lire ce formulaire Google.

https://forms.gle/dM4ZGonjgtsMvWH1A

(Suivez le lien ou scannez le code QR)

Vous devrez le remplir à la fin de l'atelier pour demander votre microcrédit.

Avant de plonger dans le contenu, prenons des photos (vous en aurez besoin pour le formulaire Google). Elles doivent vous montrer, ainsi que tout ce qui a trait à l'entreprise que vous envisagez de créer, et être de bonne qualité.

Tous les projets doivent être conformes à ces 4 piliers du développement durable de Bridging Gaps:

Merci de veiller à ce que le plan de votre projet soit conforme aux piliers et principes ci-dessous. Notre équipe se fera un plaisir de vous conseiller sur la manière de les intégrer si nécessaire.



Pillar 1:

Environnement et écosystèmes protégés

Nous voulons nous assurer que les projets « Bridging Gaps » ne nuisent pas à l'environnement, aux écosystèmes naturels ou ne contribuent pas au changement climatique. Tous les projets qui soutiennent des écosystèmes plus sains ou qui protègent l'environnement sont vivement encouragés.



Pillar 2:

Systèmes alimentaires sains

Les systèmes alimentaires touchent à tous les aspects de notre être, ils peuvent poser des défis et apporter des solutions. Nous voulons nous assurer que les projets « Bridging Gaps » ne contribuent pas à des pratiques de masse ou à l'utilisation de pratiques non durables. Tout projet soutenant des systèmes alimentaires plus sains est vivement encouragé.



Pillar 3:

L'avenir à base de plantes

Nous pensons que les plantes ont un pouvoir et qu'elles offrent de nombreuses solutions. Nous voulons nous assurer que les projets « Bridging Gaps » ne contribuent pas à des pratiques qui utilisent des animaux comme produits ou qui leur font du mal de quelque manière que ce soit. Tout projet soutenant des solutions basées sur les plantes ou protégeant les droits des animaux est vivement encouragé.



Pillar 4:

Des communautés heureuses, en bonne santé et autonomes

Le concept « Bridging Gaps » commence par les communautés. Nous voulons nous assurer que les projets Bridging Gaps n'ont pas d'effet négatif sur les communautés qu'ils visent à soutenir. Tout projet visant à renforcer les communautés est vivement encouragé.

Quel est le problème que vous souhaitez résoudre avec votre entreprise ?

Quel est le problème que vous voulez résoudre ? Vous pouvez l'expliquer en l'écrivant, en le dessinant, en le prenant en photo ou en le filmant.

Quel est le lien avec l'organisation qui accueille votre atelier (travaillez-vous avec des réfugiés, protégez-vous la faune, utilisez-vous des données pour résoudre un problème, etc.)

Voici deux examples:

Je veux créer une ferme pour cultiver des légumes
afin de arrêter la faim
pour Les gens de ma communauté, ma famille et moi-même

Je veux créer une solution
afin de trouver des emplois
pour les jeunes de ma communauté

Je veux créer _____
afin de _____
pour _____

Je veux créer _____
afin de _____
pour _____

Je veux créer _____
afin de _____
pour _____

Vous pouvez également illustrer votre solution.

Voyage imaginaire

Fermez les yeux et écoutez votre animateur lire le texte ci-dessous, afin que vous puissiez l'imaginer et vous le représenter directement. Après cette activité terminée, utilisez la page suivante pour écrire ou dessiner tout ce que vous avez vu.

Il est dans 10 ans. Vous avez résolu avec succès le problème que vous aviez entrepris de résoudre il y a 10 ans. Vous vous réveillez après une bonne nuit de sommeil.

Regardez autour de vous - où êtes-vous ?

Avec qui es-tu ?

Comment vous sentez-vous ?

Vous vous levez et vous vous promenez. Où êtes-vous ?

Qui d'autre est là ?

Que vois-tu ?

Quelles sont les odeurs qui t'entourent ?

Comment l'air se sent-il sur ta peau ?

Tu sors, tu visites ta communauté, tes voisins, ta famille, tes amis. Comment sont-ils ?

Quelles histoires partagent-ils ?

À quoi ressemble ton lieu sans le défi ?

Qu'est-ce qui a changé depuis 10 ans ?

En prenant tout cela en compte, repense à il y a quelques années. Quels pas as-tu franchis ?

Qu'était-il nécessaire de faire pour résoudre ce défi ?

Qui t'a aidé ?

Comment as-tu fait ?

Rappelle-toi du tout début. Quels ont été tes premiers pas ?

Que doit-il changer ?

Votre Vision

Écrivez ou dessinez votre vision ici :

Votre idée d'entreprise

Comment transformer votre défi en une idée ! (La prochaine activité doit être réalisée en groupe.)

Pensez à COMMENT vous pouvez résoudre le problème que vous avez défini au début et que vous souhaitez résoudre grâce à votre entreprise...

- *en tant que service que vous pouvez offrir*
- *en développant un produit*
- *en créant une salle locale*
- *en créant une salle virtuelle*
- *en créant un produit virtuel*

Notez toutes les idées que vous avez. Peut-être pouvez-vous les combiner en une grande idée ? Commentez les idées des autres en faisant circuler vos cahiers de travail. Soyez positif : Il n'y a pas de mauvaises idées. Sélectionnez une idée que vous souhaitez développer.

Canvas de modèle d'impact

Le "canvas du modèle d'impact" sur la page suivante est votre plan d'affaires. Vous pouvez y rassembler toutes vos idées. Remplissez les détails suivants sur la page suivante :

Vision de l'entreprise et impact :
Résumez la vision de la page 5 en une phrase !
Comment votre entreprise aidera-t-elle votre communauté ou l'environnement ?

Votre challenge:
Répétez votre énoncé de problème de la page 3.

Votre solution:
Comment votre entreprise résout-elle le problème pour votre communauté, pour l'environnement ou pour les animaux ? Répétez votre solution de la page 7.

Point de vente unique :
Y a-t-il quelqu'un qui travaille sur la même idée ? Qu'est-ce qui vous rend différent ?

Audience cible:
Qui sont vos clients ? Qui utilisera votre service ou achètera votre produit ?

Canaux:
Comment vos clients vont-ils entendre parler de votre entreprise ? Comment pouvez-vous les atteindre et faire connaître votre entreprise ?

La proposition de valeur:
Imaginez que vous avez un stand de limonade. La proposition de valeur consiste à dire aux gens pourquoi ils devraient acheter votre limonade. Créez un message court et accrocheur qui dit que votre limonade est la meilleure - comme "La limonade la plus délicieuse en ville - garantie pour vous faire sourire !" Il s'agit de créer quelque chose d'extraordinaire et de le dire aux gens pour qu'ils aient envie de l'essayer !

Structure des coûts :
Imaginez que vous possédez une plantation de thé. La "structure des coûts" consiste à déterminer combien d'argent vous devez dépenser pour des éléments fixes, comme le terrain et les plants de thé, ainsi que pour des éléments variables qui varient en fonction de la quantité de thé que vous produisez, tels que des graines supplémentaires et l'embauche d'aides pendant la récolte. Cela vous aide à planifier et à vous assurer que vous pouvez vendre votre thé à un prix qui couvre tous ces coûts et vous assure un certain profit.

Sources de revenus:
Comment votre entreprise va-t-elle gagner de l'argent ? Imaginez que votre entreprise soit entièrement dédiée à aider la planète. Les "flux de revenus" sont les différentes façons dont vous gagnez de l'argent pour votre mission écologique. Vous pouvez vendre des produits écologiques, proposer un service d'abonnement pour un soutien régulier et organiser des événements pour développer vos revenus tout en améliorant le monde !

Opportunités d'apprentissage :
Y a-t-il des domaines de votre projet où vous souhaitez améliorer vos compétences ? Si oui, lesquels ?

Prochaines étapes
Quelles sont les prochaines étapes que vous prendrez une fois que vous aurez finalisé votre plan d'affaires ?

Votre modèle d'entreprise

Le "canvas du modèle d'impact" sur la page suivante est votre plan d'affaires. Vous pouvez y rassembler toutes vos idées. Remplissez les détails suivants sur la page suivante :

Vision de l'entreprise et impact :

Votre challenge:

Votre solution:

Point de vente unique :

Audience cible:

Canaux:

La proposition de valeur:

Structure des coûts :

Sources de revenus:

Opportunités d'apprentissage :

Prochaines étapes

Coûts

Plongeons dans la structure des coûts. À partir de la page 9 (trame du modèle économique), prenez la structure des coûts et tous les éléments que vous avez ajoutés là-bas. Maintenant, nous leur attribuons des numéros.

Délai 1 an

Coûts initiaux d'investissement (uniques, par exemple l'achat d'un panneau solaire)

Objet	Coût
Total	

Coûts opérationnels mensuels (chaque mois, par exemple le loyer)

Objet	Quantité	Coût
Total mensuel		

Total pour un an

Revenu

Délai: 1 an

Qu'attendez-vous de gagner par mois ? Veuillez énumérer ci-dessous :

Mois	Revenu
Total	

Vos besoins en microprêt (selon le cadre temporel ci-dessus)

Mois	Coût
Coûts totaux initiaux de l'investissement (montant calculé à la page 11)	
Coûts opérationnels mensuels pour un an (montant calculé à la page 11)	
Total	

Votre microprêt

Délai 1 an

Quand est-ce que votre entreprise aura-t-elle gagné assez d'argent pour couvrir tous ses coûts (seuil de rentabilité)? Voir un exemple ci-dessous :

Mois	Coûts d'investissement	Coûts opérationnels	Revenu de l'entreprise	Microprêt	Total
1	-300	-25	0	+500	+175
2		-25	+20		+180
3		-25	+50		+205
4		-25	+100		+280
5		-25	+300		+555
6		-25	+300		+830



Prêt à payer cela en avant !

Remboursement du microprêt

Ce plan vous aidera à estimer quand vous pourrez transmettre le prêt au prochain membre de votre groupe. Nous n'appliquons aucun intérêt sur les prêts, donc vous remboursez simplement le montant que vous avez reçu.

Total des besoins en microprêt

Période de remboursement (maximum 12 mois)

Début de la période de remboursement

Fin de la période de remboursement

Plan d'épargne (quand rembourserez-vous votre microprêt).
Pour celui-ci, utilisez le tableau de synthèse pour comprendre les bénéfices de votre entreprise, mais considérez également le montant d'argent que vous dépenserez pour les dépenses familiales/ personnelles chaque mois pour établir un calendrier réaliste.

Mois	Bénéfices de l'entreprise (page 12)	Besoin financier personnel et dépenses	Bénéfices moins dépenses (le montant que vous pouvez épargner chaque mois)

Total

Organisation de votre groupe de prêt communautaire

Nous vous recommandons de former un groupe de prêt communautaire de 5 à 10 personnes en qui vous avez confiance.
Chaque personne démarrera sa propre entreprise et recevra son propre microprêt (une fois sélectionnée sur le site web). Les prêts peuvent arriver à différents moments.
Une fois que le premier bénéficiaire a gagné assez d'argent avec l'entreprise, le prêt passe au membre suivant du groupe, afin qu'il puisse également démarrer son entreprise.
Si vous recevez des prêts en même temps, vous pouvez commencer vos projets en même temps.

Ci-dessous, vous trouverez des rôles de groupe spécifiques. Une fois que vous avez trouvé votre groupe, attribuez les rôles. Quand tous les membres du groupe ont reçu un prêt, vous pouvez commencer à inviter d'autres membres de la communauté à rejoindre votre groupe de prêt communautaire, afin que les prochains prêts leur soient attribués. De cette manière, de nombreux projets ayant un impact peuvent être lancés et vous renforcez la personne suivante.
(Une personne peut avoir plusieurs rôles selon les préférences du groupe.)



1. **Comptable**

   Cette personne tient des registres détaillés du prêt, de son évolution éventuelle et de son réduction, ainsi que de qui en est actuellement responsable.



2. **Raconteur d'histoires**

   Cette personne est chargée de recueillir les photos, les vidéos et les mises à jour des membres du groupe.



3. **Liaison avec les ONG:**

   Cette personne est chargée d'informer l'organisation (Remember Youth for Change) de toute mise à jour importante.



4. **Coordinateur:**

   cette personne organise des réunions entre les membres du groupe pour s'informer mutuellement.

Votre réseau

Comptable : Pour mener à bien votre projet, un réseau est très important. Pour le microprêt, nous vous demandons d'être soutenu par une ONG locale ou une organisation à but non lucratif de votre région. Si vous suivez déjà cette formation avec une organisation, vous êtes couvert. Si vous le faites individuellement, n'hésitez pas à contacter Bridging Gaps si vous ne connaissez pas d'ONG dans votre région.

Mentor : Nous vous demandons également de trouver un mentor, soit en groupe soit individuellement. Ces mentors devraient être des personnes ayant lancé avec succès un projet dans votre communauté. Réfléchissez de qui vous pouvez apprendre, qui pourrait avoir un public ou un produit similaire.

Bridging Gaps : Nous vous invitons à parcourir notre site web où vous trouverez tous les projets et partenaires. N'hésitez pas à contacter d'autres groupes ou projets si vous êtes intéressé par un échange de connaissances.

Demandez un microprêt ici :

Scannez le code QR ou saisissez cette URL :
https://forms.gle/dM4ZGonjgtsMvWH1A

Suivez ou contactez Bridging Gaps :

Bridging Gaps

@bridginggaps_org

Site web: www.bridging-gaps.org
E-Mail: info@bridging-gaps.org