



FORMATION PROFESSIONNELLE DANS UNE ENTREPRISE  
SOCIALE

GUIDE DE L'ENTREPRENEUR

PREMIER EDITION

## AVANT-PROPOS

### VOULEZ-VOUS DONC ÊTRE UN ENTREPRENEUR SOCIAL?

Ce cours vous aidera à développer vos compétences d'entrepreneur et commencer une affaire qui pourrait vous donner une vie, qui peut vous supporter et votre famille. Votre affaire contribuera à l'activité économique dans votre communauté et vous pouvez même donner de l'emploi aux autres. En plus de ça, vous mettez les produits ayant un impact sur la santé à la disposition de la communauté; lesquels amélioreront la santé des gens de votre entourage.

La plupart des gens qui aimeraient travailler pour eux-mêmes le trouvent difficile de décider quel type d'affaire pour commencer. Si vous souhaitez choisir une affaire qui vous convient, vous devriez commencer à penser à votre personne. Vous avez des connaissances et des compétences dont la communauté et l'affaire ont besoin. Heureusement, Healthy Entrepreneurs est disposé à travailler en partenariat avec vous dans le commerce social. Ce cours vous aidera à raffiner vos compétences sur comment organiser un commerce social avec Healthy Entrepreneurs.

Comme son propre employeur-homme d'affaires indépendant, vous serez responsable de vous même. Healthy Entrepreneurs attend que vous utilisiez votre jugement et votre sens de ce qui est bon et mauvais. Vous avez une responsabilité à votre communauté pour être un entrepreneur juste. Vous travaillez avec Healthy Entrepreneurs mais vous restez responsable pour le travail que vous faites en tant qu'entrepreneur. Healthy Entrepreneurs est là pour vous soutenir dans le processus d'affaire .

Cette classe vous implique personnellement et vous devez être un participant actif pour bénéficier complètement de cette affaire. Quand vous voulez contribuer avec vos idées et vos points de vues, c'est également important d'écouter vos camarades de classe avec un esprit ouvert et respectueux.

Vous êtes encouragés à penser positivement comment ce cours peut vous aider à accomplir vos aspirations de la carrière. Souvenez-vous, seules les chances rencontrent ceux qui sont préparés!

Bonne chance!

## LISTE DU CONTENU

<b>LECON 2: LES COMPÉTENCES POUR UN ENTREPRENEURIAT SOCIAL .....</b>	<b>5</b>
<b>LECON 3: DES IDÉES D'UNE AFFAIRE SOCIALE .....</b>	<b>6</b>
<b>LECON 4: VENDRE .....</b>	<b>7</b>
<b>LECON 5: TIREZ UN PROFIT, RÉINVESTISSEMENT &amp; REMBOURSER LE PRET .....</b>	<b>9</b>
<b>LECON 6: LA TENUE DU LIVRE DE CAISSE .....</b>	<b>10</b>
<i>LIVRE DE CAISSE .....</i>	<i>10</i>
<i>LIVRE DES CREANCIERS .....</i>	<i>11</i>
<i>LIVRE DES RECETTES ET DEPENSES .....</i>	<i>11</i>
<i>ENREGISTREMENT DES BENEFICES ET DES PERTES.....</i>	<i>11</i>
<i>RESUME D'UN PRO- FORMA DU BILAN .....</i>	<i>12</i>
<b>LECON 7: PLAN D'AFFAIRES .....</b>	<b>13</b>

## LECON 1: L'ACCUEIL INTRODUCTIVE

Dans cette leçon, vous connaîtrez le groupe. Cet exercice pourra aider à commencer à construire la confiance entre les participants et créer une atmosphère de dialogue. Nous créons conscience de nos propres compétences et apprenons comment les utiliser pour prendre part à une petite affaire.

**Question:** Pourquoi est-ce que j'assiste à ce cours?

**Question:** Qu'est-ce que j'attends de ce cours?

**Question:** Qu'est-ce que je peux contribuer à la discussion?

**Question:** Comment est-ce que je vais interagir avec mon animateur?

**Question:** Comment est-ce que je vais interagir avec mes collègues?

## LECON 2: LES COMPÉTENCES POUR UN ENTREPRENEURIAT SOCIAL

La diversité dans ce groupe de participants apporte beaucoup de variétés de compétences et expériences antérieures. Nous sommes ici pour apprendre de l'un et l'autre, mais aussi apprendre au sujet de nos propres compétences. Le talent inhérent à un individu combiné avec l'initiative et travail difficile et quelques entrées externes, peut produire une entreprise d'affaire vigoureuse.

**Question:** Dans chacun des groupes des compétences suivants, mes propres compétences sont:

Ma conduite

Penser

Interagir avec les gens

Ma sécurité et survie

Les choses que je peux faire?

**Question:** Comment avez-vous appris ces compétences?

**Question:** Je les utilise pour faire quoi?

**Question:** Combien de fois j'utilise ces compétences?

## LECON 3: DES IDÉES D'UNE AFFAIRE SOCIALE

Vous venez des communautés différentes. Vous savez et avez observé quels types d'affaires et services manquent dans votre région spécifique. Ces besoins de votre région sont la base pour toute idée d'affaire. Dans cette leçon, nous pensons au sujet de ces besoins et essayons de trouver comment l'affaire sociale de Healthy Entrepreneurs peut aller parfaitement dans votre région.

**Question:** Quels sont les besoins que je connais dans ma communauté?

**Question:** Qu'est-ce qui peut être fait pour satisfaire ces besoins?

**Question:** Lequel de mes compétences peut être utilisé pour satisfaire ces besoins? Et comment?

**Question:** Lequel de ces besoins mes collègues et moi pouvons développer en une idée d'affaire?

## LECON 4: VENDRE

Les entreprises fonctionnent en vendant un produit ou un service à son marché. Si une personne ou un groupe de personnes a besoin d'un produit ou d'un service, il y a une demande. Les gens qui ont besoin du produit ou du service et qui sont disposés à le payer sont des clients ou clients potentiels. Le nombre (possible) de clients dans la communauté représente le marché pour un service ou un produit. Les hommes d'affaire qui fournissent des produits ou des services semblables sont des concurrents.

Tout ces concepts sont discutés dans cette leçon.

Utiliser votre idée d'affaire, répondez aux questions suivantes:

**Question:** Qui est intéressé à (besoin de ) mon produit ou mon service?

**Question:** Comment pensez-vous que Healthy Entrepreneurs peut être activement représenté dans la communauté où vous vivez?

**Question:** Pourquoi est-ce qu'ils aiment ou détestent mon produit ou mon service?

**Question:** Veulent-ils l'acheter (donnez argent ou contre un autre produit)?

**Question:** Voudront-ils acheter le produit régulièrement ou saisonnièrement (soutenable)? Ou ils cesseront de l'acheter complètement (insoutenable)?

**Question:** Combien de mon produit ou heures de mon service auront-ils besoin?

**Question:** Où est-ce que le produit devrait être disponible (emplacement des points de vente)?

## LECON 5: TIREZ UN PROFIT, RÉINVESTISSEMENT & REMBOURSER LE PRET

Chaque affaire doit apporter un profit. Une affaire doit être capable de rembourser le prêt. Et une affaire doit produire assez de profits pour les buts du réinvestissement. Les profits du commerce social du Health Entrepreneurship sont fixés à l'avance.

**Question:** Consultez la liste des prix et discutez en groupes comment vous pouvez faire des profits, rembourser le prêt et réinvestir dans la croissance de votre entreprise tout en gardant à l'esprit que vous devez être à mesure de rembourser le prêt dans les 12 mois. Réfléchissez sur les différentes sources de prêt et appréciez les avantages et les inconvénients de chacun.

Source de prêt	Avantages	Inconvénients
Les économies personnelles		
Les fonds familiaux		
Les organisations coopératives communautaires		
Les organisations micro-finances		
Les associations d'épargne et de prêt		
Les Banques commerciales		

## LECON 6: LA TENUE DU LIVRE DE CAISSE

Les entités exercent des activités. Certaines activités rapportent de l'argent alors que d'autres activités rapportent de l'argent. Il est important pour les entités commerciales de tenir des registres de tout l'argent gagné et tout l'argent dispensé pour se rassurer que les documents connexes de l'entreprise sont conservés en toute sécurité et méthodiquement ; nous devrions avoir un système de classement. Chaque type de document doit être conservé dans un fichier séparé (par exemple des copies des reçus dans un fichier, les commandes dans un autre fichier) dans l'ordre alphabétique. Cela nous aidera à trouver les documents dont nous avons besoin rapidement et facilement.

**Question:** Pourquoi dois-je suivre mon argent?

### LIVRE DE CAISSE

**Question:** Listez 3 articles qui apportent de l'argent dans votre entreprise et 3 articles pour lesquels vous dépensez de l'argent.

**Question:** Dessinez un livre de caisse simple en utilisant les informations de la liste.

Côté gauche	Reçus (Entrees)		Paiements (sorties)		Côté droit
Date	Détails	Montant reçu	Date	Détails	Montant payé

### LIVRE DES DEBUTEURS

Fifi Products Ltd a un client régulier. Ce client est appelé Impact Ltd. Utilisez le tableau.

- Le 07/07/08: Impact Ltd achète 2 000 téléphones à 50.000 Francs chacun par crédit.
- Le 15/07/08: Impact Ltd effectue un paiement partiel de 20 000 Francs. Le même jour, Impact Ltd achète 500 tasses à 50.000 Francs chacune par crédit encore.
- Le 30/07/08: Impact Ltd paie toutes les dettes restantes.

**Question:** Gardez le livre du débiteur pour votre entreprise et listez la personne à qui vous avez vendu vos produits / services.

Date	Détails	Quantité	Montant vendu par crédit	Montant reçu	Différence	Signé


### LIVRE DES CREANCIERS

Fifi Products Ltd achète généralement des produits de soins de santé d'une même entreprise (Social Impact) sur crédit et paie les dettes après la vente des produits.

- Le 15/7/08: Il a acheté 8 des lunettes de lecture aa 1 500 chacune"
- Le 17/7 /08: Il a acheté 20 lunettes de lecture à 1 500 chacune."
- Le 18/7/08: Il a payé 100 000 Francs Combien d'argent Fifi Healthcare Products Ltd doit à Social Impact?

Date	Les détails	Montant vendu sur crédit	Montant reçu	Différence	Signé

### LIVRE DES RECETTES ET DEPENSES

Divisez votre livre en deux colonnes.

**Question:** Listez tous les éléments qui apportent de l'argent à votre entreprise (Revenu)

**Question:** Listez tous les éléments d'affaires pour lesquels vous dépensez votre argent (Dépenses)

Revenu	Dépenses
TOTAL _____ Francs	TOTAL _____ Francs

### ENREGISTREMENT DES BENEFICES ET DES PERTES.

Vérifiez si vous avez eu des bénéfices ?

**Question:** Ecrivez combien d'argent souhaiteriez-vous recevoir à la vente de vos biens (revenu) et combien vous pouvez dépenser!

Les détails	Montent en Francs
-------------	-------------------

<b>Revenu</b>	
Les ventes	
<b>Les dépenses:</b>	
Les Dépenses directes (Achats)	
<b>Profit de l'Exercice</b>	

**Question:** Vérifiez si vous faites un profit ou une perte.

#### RESUME D'UN PRO- FORMA DU BILAN

Déterminez votre situation financière

**Question:** Écrivez sur la fiche gauche tout vos atouts

**Question:** Écrivez sur le dossier du côté droit toutes vos responsabilités et capital.

**Question:** Additionnez pour les deux côtés. Le total du côté gauche doit automatiquement être égal au total du côté droit. Si cela n'est pas le cas, il montre que quelques transactions ont été omises dans les calculs.

**Question:** Les totaux font référence à la valeur de l'affaire ou de la valeur ou de la situation financière. Quelle est votre bénéfice total?

<u>Atouts</u>	<u>Équité &amp; Responsabilités</u>
<b>Des atouts non-courants</b>	<b>Équité</b>
Le matériel & Accessoires	Le capital des propriétaires (Tirez un profit moins de dessins de l'argent)
<...>	Responsabilités à long terme <Emprunts>
<b>Des atouts courants</b>	Responsabilités Courantes
Le stock	<Créanciers>
Les débiteurs	
La banque	
L'argent	
<b>TOTAL DES ATOUTS</b>	<b>TOTAL D' EQUITE &amp; RESPONSABILITES</b>

## LECON 7: PLAN D'AFFAIRES

Cette leçon explique que tout ce qui a été appris dans les leçons précédentes vont faire un plan d'affaires. Un plan d'affaires est un résumé de ce que l'entreprise a l'intention de vendre, les ressources dont il a besoin et comment il prévoit de les acquérir, qui gèrera l'entreprise et quels bénéfices peut-elle attendre. Un plan d'affaire contient les composantes suivantes:

- Page de titre (nom proposé pour l'entreprise, le nom de l'entrepreneur, l'adresse de contact et autres coordonnées);
- Résumé des objectifs d'affaires;
- Table des matières;
- Structure de l'entreprise proposée;
- Produit ou service prévu qui doit être vendu;
- Plan de marketing (basé sur une simple étude du marché);
- Plan financier (y compris le paiement de prêt et de réinvestissement de l'argent);
- Les remboursements anticipés;
- Autres documents à l'appui tel que lettres de recommandation;
- Les certificats d'études et formations faites, attestation de services rendus à la communauté etc.

Demandez au participants de former plusieurs petits groupes et demander à chaque groupe de préparer un plan d'affaires.

**Question:** Faites votre propre plan d'affaires. Utilisez le format ci-dessus et ci-dessous comme un outil pour faire votre propre plan d'affaires.