

YALI ENTREPRENEURS PREMIER CAHIER D'ACTIVITÉS:

Trouver l'entrepreneur qui sommeille
en vous



YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS

#YALIENTREPRENEURS



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



QU'EST-CE QUE YALIENTREPRENEURS?

YALIENTREPRENEURS est une initiative dont le but est de vous aider à concrétiser votre idée d'entreprise. En remplissant chacun des trois cahiers d'activités YALIENTREPRENEURS, vous serez en mesure d'identifier les compétences, les intérêts et les grandes idées dont vous avez besoin pour concrétiser vos projets d'entreprise. Vous suivrez les différentes étapes du processus de planification de votre activité, en étudiant les principales dispositions à prendre pour qu'une entreprise voie le jour et devienne prospère. Vous pourrez aussi mettre au point votre business plan qui vous aidera à présenter votre idée à des investisseurs potentiels, des partenaires et d'autres parties intéressées.

CAHIER D'ACTIVITÉS UN YALIENTREPRENEURS | TROUVER L'ENTREPRENEUR QUI SOMMEILLE EN VOUS

Bienvenue au Cahier d'activités Un YALIENTREPRENEURS | Trouver l'entrepreneur qui sommeille en vous. Dans ce cahier, vous allez découvrir les ressources et les informations nécessaires pour vous permettre de créer des perspectives économiques dont vous et votre communauté pourrez bénéficier. Ce Cahier d'activités vise à vous aider à découvrir l'entrepreneur qui sommeille en vous, en identifiant des solutions, des compétences et des intérêts qui méritent qu'on y consacre des efforts. Êtes-vous prêt ?

TROUVER L'ENTREPRENEUR QUI SOMMEILLE EN VOUS

Les gens pensent souvent que l'on naît entrepreneur et pas qu'on le devient. N'en croyez pas un mot ! Il n'est pas indispensable de naître avec la bosse de l'entrepreneuriat pour démarrer une entreprise prospère. Il est possible d'acquérir les connaissances et les compétences pour transformer votre idée en une entreprise qui permettra de subvenir aux besoins de votre famille et de vous-même. Les étapes qui suivent vous aideront à développer l'état d'esprit et les compétences nécessaires pour concrétiser vos projets d'entreprise.

1. Sélectionner une compétence ou un intérêt que vous êtes prêt à utiliser pour créer des opportunités économiques dans votre communauté. Listez quatre compétences ou intérêts que vous possédez et qui méritent d'être poursuivis.
(Ex. l'agriculture et les arts culinaires)

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____

2. Listez quatre problèmes auxquels votre communauté est confrontée, pour lesquels vous souhaiteriez trouver une solution. (Ex. manque d'appui à l'égard des élèves agriculteurs locaux)

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____

Comment pouvez-vous tirer parti de ces compétences et de ces intérêts pour trouver une solution à un problème que vous avez identifié dans votre communauté?

- a. En utilisant mon intérêt pour/ma compétence en _____ (ici le intérêt/la compétence), pour résoudre _____ (ici le problème que vous avez identifié) mon idée commerciale est la suivante _____.(ici votre idée commerciale)
- b. En utilisant mon intérêt pour/ma compétence en _____ (ici le intérêt/la compétence), pour résoudre _____ (ici le problème que vous avez identifié) mon idée commerciale est la suivante _____.(ici votre idée commerciale)
- c. En utilisant mon intérêt pour/ma compétence en _____ (ici le intérêt/la compétence), pour résoudre _____ (ici le problème que vous avez identifié) mon idée commerciale est la suivante _____.(ici votre idée commerciale)
- d. En utilisant mon intérêt pour/ma compétence en _____ (ici le intérêt/la compétence), pour résoudre _____ (ici le problème que vous avez identifié) mon idée commerciale est la suivante _____.(ici votre idée commerciale).

3. Parmi ces quatre idées, laquelle avez-vous le plus envie de mener à bien? Pourquoi?

PROCHAINES ÉTAPE:

Vous avez désormais déterminé vos compétences, vos intérêts et vos idées commerciales qui méritent d'être menées à bien. Tout entrepreneur doit se poser cinq questions avant de s'engager sur une idée et de lancer son activité.

ASTUCE:

Si vous constatez que vous ne pouvez pas répondre à toutes les questions, ne vous inquiétez pas ! Prenez du temps pour étudier la question et réfléchir. Ces questions ont pour objectif de vous préparer pour la phase deux de YALIEntrepreneurs, qui porte uniquement sur le choix d'une de vos idées commerciales pour créer un plan d'affaires stratégique (business plan).

1. Quel problème solutionnez-vous?

Il est important que vous soyez capable de répondre à cette question avec conviction. La capacité de votre activité à résoudre un problème ou à fournir une fonctionnalité est ce qui déterminera la valeur commerciale de votre entreprise.

Mon activité permettra de résoudre...

2. De quelles ressources financières et de quels moyens avez-vous besoin pour démarrer votre entreprise?

Par exemple, si vous rêvez d'ouvrir un magasin pour vendre votre célèbre riz gras (jollof), vous aurez besoin de beaucoup d'argent au préalable, surtout si vous n'avez pas testé le concept. En revanche, il pourrait s'avérer plus faisable de vendre votre riz gras sur des marchés éphémères ou de fournir localement un service de traiteur. Il faudra établir un plan dès le début pour utiliser le moins de ressources financières que possible, tout en réfléchissant à ce qui est indispensable pour démarrer votre activité, et non à ce que vous souhaiteriez avoir dans l'idéal sur votre compte bancaire. Le montant dont vous avez besoin pour commencer est peut-être inférieur à ce que vous croyez!

J'ai absolument besoin de...

3. Qui sont vos principaux concurrents?

Difficile d'entrer dans le jeu si vous ne connaissez pas les autres joueurs! Une simple recherche sur Google ou une discussion en petit groupe avec vos amis vous aidera à déterminer qui d'autre fait ce que vous faites. Mais n'oubliez pas, ce n'est pas uniquement parce que quelqu'un vend du riz gras au marché que vous ne pouvez pas le faire aussi. L'astuce consiste à trouver ce que vos concurrents font et voir si vous pouvez proposer mieux!

Mes principaux concurrents sont

4. Qu'est-ce qui vous distingue de vos concurrents?

Identifier ce qui compose votre «sauce spéciale», ou ce qui procure à votre idée commerciale un avantage sur la concurrence, vous donnera une chance de réussir tandis que vous déploierez vos efforts pour atteindre la durabilité et la longévité. Mark Cuban, l'un des animateurs de Shark Tank, l'émission américaine de télé-réalité, définit cette «sauce spéciale» comme le petit plus qui fait sortir votre entreprise du lot. Souvenez-vous, votre sauce spéciale pourrait être le lieu où votre produit est fabriqué, la façon dont il est fabriqué, voire même l'endroit d'où il provient. Par exemple, si vous trouvez tous les ingrédients de votre célèbre riz gras auprès des étudiants en agroalimentaire de votre communauté, cela pourrait représenter une incitation supplémentaire pour vos clients car, en achetant votre riz, ils apporteraient également un soutien financier aux étudiants.

Une caractéristique qui me distingue de mes concurrents est...

5. De quelles ressources disposez-vous actuellement pour démarrer?

Ne passez pas le plus clair de votre temps à penser à ce qui vous manque, en revanche, évaluez ce dont vous disposez et comment vous pouvez en tirer parti le mieux possible. Prenez le temps de dresser une liste de tout ce qui pourrait éventuellement vous aider pour aller de l'avant: les personnes que vous connaissez, l'argent dont vous disposez ou que vous pouvez mobiliser et les compétences que vous pourriez aisément acquérir. Vous serez étonné de constater combien vous pouvez faire preuve d'ingéniosité!

Voici cinq ressources à ma disposition pour m'aider à lancer mon affaire dès maintenant:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

PROCHAINES ÉTAPE:

Il est temps de créer des objectifs SMART pour votre idée commerciale, qui vous permettront de réussir. Suivez le schéma ci-dessous pour créer vos propres objectifs SMART et vous préparer à réussir votre carrière d'entrepreneur.

ASTUCE:

Un objectif SMART est:

- **SPÉCIFIQUE (PRÉCIS):** Définissez votre objectif en détail. Il est difficile d'atteindre un objectif qui est vague!
- **MESURABLE:** Identifiez les paramètres que vous emploieriez pour déterminer si vous atteignez vos objectifs.
- **ATTEIGNABLE (RÉALISABLE):** Veillez à ce que votre objectif puisse être accompli de façon réaliste. Vous ne pouvez peut-être pas mettre un terme à la pauvreté tout seul, mais si vous créez des possibilités d'emploi pour des jeunes défavorisés dans votre communauté, vous pourriez aller dans ce sens.
- **RÉALISTE:** Votre objectifs devrait prendre en compte situation pratique dans laquelle vous travaillez ainsi que ce qui est faisable dans cette situation.
- **DANS LE TEMPS:** Se fixer des délais à l'atteinte de vos objectifs contribuera à vous motiver.

Lorsque vous rédigez vos objectifs, testez-les. Sont-ils spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et assortis de délais dans le temps ? S'ils répondent à ces critères, il est clair que vous poursuivez un objectif significatif.

DÉFINISSEZ VOS OBJECTIFS À LONG TERME

Les objectifs commerciaux à long terme sont les grands objectifs que vous vous fixez, tels que l'ouverture d'un magasin, bénéficier des avantages afférents aux accords de l'AGOA et exporter vos produits vers les États-Unis, ou encore recruter cinq collaborateurs. Quand vous déterminez des objectifs, il est important de définir également les modalités selon lesquelles vous mesurerez votre réussite. Par exemple, si vous souhaitez ouvrir un magasin pour vendre du riz gras, une mesure pertinente pourrait être si l'entreprise existe toujours au bout d'un an.

DÉFINISSEZ VOS OBJECTIFS À COURT TERME

Les objectifs à court terme vous guident sur la bonne voie pour réaliser vos objectifs à long terme. Si votre objectif à long terme est d'ouvrir un magasin, vos objectifs à court terme pourraient consister à mener des études de marché, établir un plan d'affaires stratégique, rencontrer un mentor, etc.

Selon le résultat obtenu pour réaliser un objectif à court terme, il peut s'avérer nécessaire de réévaluer votre objectif à long terme. Lorsque vous élaborerez votre plan d'affaires, vous vous apercevrez peut-être que l'ouverture de votre magasin coûtera plus cher que prévu. Ceci pourrait entraîner la modification de votre objectif à long terme ou vous contraindre d'ajouter des objectifs à court terme supplémentaires. Réévaluer vos objectifs à long terme à mesure que vous atteignez vos objectifs à court terme est donc essentiel pour rester sur la bonne voie. Et souvenez-vous qu'il est inutile que les objectifs à court terme soient aussi ambitieux que vos objectifs à long terme.

IDENTIFIEZ LES RESSOURCES NÉCESSAIRES POUR RÉALISER VOS OBJECTIFS

Une fois vos objectifs définis, dressez une liste des ressources dont vous aurez besoin pour atteindre chaque objectif. Il peut s'agir de faire des recherches et de trouver des informations, d'argent ou d'appui financier, ou encore de solliciter l'aide de tiers, des proches, amis ou membres de votre communauté. Si vous avez une liste de ce dont vous avez besoin, vous saurez vers qui vous tourner pour obtenir de l'aide. Une fois que vous avez défini vos objectifs et déterminé les ressources dont vous avez besoin pour les atteindre, veillez à les passer en revue régulièrement de façon à rester sur la bonne voie. La meilleure méthode consiste à tout noter.

DÉFINISSEZ VOTRE OBJECTIF À LONG TERME:

(Ex. être propriétaire d'un magasin de vente de riz gras s'inspirant de plusieurs cultures, et fournir localement des services de traiteur à Abuja, au Nigeria, d'ici octobre)

COMMENT ALLEZ-VOUS MESURER LA RÉUSSITE DE CET OBJECTIF?

(Ex. je mesurerai la réussite de cet objectif en évaluant si oui ou non j'ai été en mesure de gérer un commerce rémunérateur pendant au moins un an d'ici décembre)

VOTRE OBJECTIF EST-IL SMART?

Remplissez le tableau pour veiller à ce que votre objectif soit un objectif SMART. Fournissez des précisions pour chaque catégorie. Par exemple, si vous avez pour objectif de créer une activité commerciale, vous pouvez en préciser le type dans la partie « Spécifique » et lister les compétences pertinentes que vous possédez actuellement dans la partie « Atteignable ». Si vous rencontrez des difficultés pour ajouter des précisions, réévaluez votre objectif pour voir si vous pouvez apporter des modifications de façon à vous assurer qu'il soit SMART.

Catégorie SMART	Détails
<p>Spécifique (précis)</p> <p><i>(Ex. être propriétaire d'un magasin de vente de riz gras s'inspirant de plusieurs cultures, et fournir des services de traiteur)</i></p>	
<p>Mesurable</p> <p><i>(Ex. bénéfices dégagés et aptitude à exploiter le magasin pendant une année)</i></p>	
<p>Atteignable (réalisable)</p> <p><i>(Ex. trouver de l'argent par un financement communautaire (crowdfunding) pour ouvrir un magasin. Suivre plusieurs cours de gestion du réseau YALI en ligne)</i></p>	
<p>Réaliste</p> <p><i>(Ex. je fais déjà des bénéfices en vendant des plats à l'église, je peux commencer à fournir un service de traiteur lors de la réunion mensuelle des femmes)</i></p>	
<p>Temps (se fixer des délais)</p> <p><i>(Ex. le magasin sera opérationnel d'ici octobre)</i></p>	

Quels sont les objectifs à court terme qui vous aideront à réaliser votre objectif à long terme? Veuillez à inclure une liste des ressources dont vous avez besoin pour atteindre chacun de ces objectifs. Si un type de ressource ne s'applique pas, ne remplissez rien ou inscrivez S/O pour «Sans objet».

OBJECTIF 1	OBJECTIF 2
<p>Titre de l'objectif (Ex: économiser 1000 dollars)</p>	
<p>Description de l'objectif en une ou deux phrases (Ex: économiser la somme initiale nécessaire pour payer le magasin)</p>	
<p>Ressources nécessaires: humaines (Ex: trouver un partenaire potentiel qui accepterait d'investir la moitié du financement de démarrage)</p>	
<p>Ressources nécessaires: financières (Ex: économiser 80 % de la somme souhaitée sur les ventes du service de traiteur et au marché)</p>	
<p>Ressources nécessaires: informations ou recherche (Ex: chercher 2 ou 3 apporteurs de capitaux possibles (prêts bancaires, investisseurs, etc.))</p>	
<p>Ressources nécessaires: autres (Ex: S/O)</p>	
<p>Estimation du temps nécessaire à la réalisation (Ex: 7 mois)</p>	
<p>Avancement (Ex: phase de démarrage)</p>	

OBJECTIF 3**OBJECTIF 4****Titre de l'objectif**

(Ex: économiser 1000 dollars)

**Description de l'objectif
en une ou deux phrases**

(Ex: économiser la somme initiale
nécessaire pour payer le magasin)

**Ressources nécessaires:
humaines**

(Ex: trouver un partenaire potentiel
qui accepterait d'investir la moitié
du financement de démarrage)

**Ressources nécessaires:
financières**

(Ex: économiser 80 % de la somme
souhaitée sur les ventes du service
de traiteur et au marché)

**Ressources nécessaires:
informations ou recherche**

(Ex: chercher 2 ou 3 apporteurs de
capitaux possibles (prêts bancaires,
investisseurs, etc.))

**Ressources nécessaires:
autres**

(Ex: S/O)

**Estimation du temps
nécessaire à la réalisation**

(Ex: 7 mois)

Avancement

(Ex: phase de démarrage)

PROCHAINES ÉTAPES:

Vous aurez peut-être remarqué que nous ne vous avons pas demandé de réfléchir à la question «Est-ce le bon moment pour lancer mon activité?» Il y a une raison pour ça. En vérité, il n'y aura jamais de moment idéal. Et il est connu que, si on veut vraiment quelque chose, on trouvera le temps de le faire en toute circonstance. Lancer une activité n'a rien à voir avec réunir toutes les conditions en votre faveur et vous sentir 100% sûr de vos compétences. C'est une affaire de passions et d'enthousiasme qui dépassent vos craintes et vos doutes.

Félicitations, vous avez fini le Cahier d'activités Un ! N'oubliez pas de vous rendre sur yali.state.gov/entrepreneurs pour remplir les Cahiers d'activités Deux et Trois! Souvenez-vous, vous n'êtes pas seul dans cette aventure. Vous en rêvez, alors pour pouvez y arriver. Faites-nous part de vos expériences sur les réseaux sociaux en utilisant le hashtag **#YALIENTREPRENEURS!**