



Doc 3.4. Outil et formulaires d'enquête sur les opportunités de marché

Indications pour l'utilisation du formulaire d'enquête sur les opportunités de marché pour les producteurs

1. Introduction

Deux formulaires différents ont été développés pour l'enquête sur les opportunités de marché : un pour les producteurs et un pour les commerçants car les questions à leur poser sont légèrement différentes. D'abord le questionnaire d'enquête sur les opportunités de marché

2. Objectifs d'information

Le formulaire Enquête sur les opportunités de marché - Producteurs fournit des informations sur la situation des producteurs de biens/services particuliers, qui ont été identifiés par l'enquête sur la demande communautaire.

Les résultats de l'enquête sur les opportunités de marché pour les producteurs fourniront les informations suivantes :

- Raisons pour lesquelles les producteurs locaux n'approvisionnent pas/ne peuvent pas approvisionner adéquatement les consommateurs de la communauté.
- Si les producteurs pensent que la production locale pourrait être élargie/améliorée.
- Quelles sources de soutien technique et de crédit sont disponibles auprès des différents organismes pour les producteurs.

3. Traitement des données

Des entretiens sont menés avec les producteurs à l'aide d'un questionnaire standard [voir 2.2 ci-dessous].

4. Sélection des personnes interrogées

Les personnes interrogées à sélectionner doivent être des producteurs locaux qui vendent des biens/services pour lesquels une demande insatisfaite des consommateurs a été trouvée dans l'outil d'enquête sur la demande des consommateurs et pour lesquels il existe un potentiel de création d'emplois

Le propriétaire de l'entreprise ou quelqu'un au sein de l'entreprise qui a une bonne connaissance de ses opérations devrait être la personne interrogée. Il devrait y avoir deux ou trois producteurs-répondants pour chaque produit faisant l'objet de l'examen.

5. Traitement des données

Lorsque tous les entretiens ont été réalisés, les données de l'enquête sur les opportunités de marché sont résumées à l'aide du formulaire ci-dessous.

6. Analyse et interprétation des données



I. Demande de produits insatisfaite

Un faible niveau de production est une raison évidente de l'incapacité à répondre aux demandes des acheteurs locaux. Il se peut que l'entreprise n'ait que quelques clients réguliers, auquel cas le propriétaire peut penser que tous ses clients sont satisfaits.

Souvent cependant, le producteur dira qu'il est "incapable de satisfaire toutes les demandes des clients". Dans ce cas, il doit être invité à estimer la demande non satisfaite. (ce qui donne une idée de la quantité de production qui pourrait encore être augmentée.

Si l'aide financière est la seule raison de la faible production de l'entreprise, ce problème doit d'abord être résolu avant que de nouveaux emplois puissent être créés au sein de cette entreprise (soit des employés supplémentaires de une entreprise existante ou une nouvelle entreprise produisant le même produit). Les problèmes financiers seuls ne sont pas une raison appropriée pour un cours de formation TREE. Le responsable de la formation TREE devrait alors examiner d'autres produits avec une demande insatisfaite où les cours de formation potentiels sont le problème.

II. Potentiel d'expansion/d'amélioration de la production locale

Certains propriétaires d'entreprises souhaitent limiter leurs opérations pour n'employer que des membres de leur famille : ils ne veulent pas embaucher (et payer) des travailleurs de l'extérieur. Beaucoup pensent qu'ils ne maximiseraient pas les revenus de l'entreprise s'ils commencent à payer des salaires aux étrangers. Si l'emploi est envisagé par le biais de l'expansion d'une entreprise existante, il est donc important de savoir d'abord si le propriétaire est prêt à étendre ses activités. Si tel est le cas, l'augmentation ciblée de la production doit être liée à la demande estimée des consommateurs non satisfaite.

Si le propriétaire veut développer son entreprise, ce qu'il fera, par exemple le marketing et le financement, l'augmentation de la main-d'œuvre, aura une incidence directe sur ce que TREE devrait faire. Si de telles actions n'augmentent pas la main-d'œuvre nécessaire, il est inutile d'organiser un cours de formation professionnelle. Si, d'autre part, des travailleurs supplémentaires sont nécessaires, cela guidera TREE dans l'identification du type de cours de formation professionnelle nécessaires et du nombre de stagiaires susceptibles d'être employés à la fin de la formation.

III. Sources d'assistance financière et technique

L'absence d'assistance financière et technique peut être la raison pour laquelle une entreprise ne peut pas satisfaire la demande de ses produits. Ceci est important pour évaluer l'expansion potentielle d'une entreprise.

Les informations contenues dans cette section montreront quelle aide financière et technique est disponible et où elles peuvent être trouvées. Cette information est très importante si l'on veut encourager la création de nouvelles activités d'emploi (indépendant).

IV. Autres producteurs de produits similaires Des

informations sur d'autres producteurs de produits similaires peuvent donner une image plus générale de cette entreprise. L'existence de problèmes communs donnera au programme TREE une bonne idée du potentiel de création d'emplois salariés/indépendants dans la zone considérée.



Formulaire d'enquête sur les opportunités de marché pour les producteurs

Village/Communauté : _____

District : _____ Province : _____

Date de l'entretien : _____ Nom de l'enquêteur : _____

Producteur : _____ **Produit(s):** _____

I. Demande non satisfaite des consommateurs locaux

A. Quel est le **volume de production moyen de** _____ (type de produit) par jour/semaine/mois/cycle ?

_____ **par** _____

B. Demande non satisfaite pour ce produit

Existe-t-il des situations dans lesquelles vous n'êtes pas en mesure de répondre à la demande de certains de vos clients actuels ou potentiels pour le produit ?

___ **Non**

(Si le répondant répond immédiatement non, demandez-lui de penser aux dernières semaines ou cycles. Si la réponse est toujours aucun ou plus, passez à la Section II) ;

___ **Oui**

Lequel des types spécifiques suivants de demande(s) des clients pour votre produit n'êtes-vous pas en mesure de satisfaire ?

- ___ quantité demandée ;
- ___ qualité inférieure à ce que veulent les clients ;
- ___ design/style inapproprié ;
- ___ prix trop élevés ;
- ___ autres (précisez) :

(Si le répondant a plus d'une réponse, demandez-lui de mettre les réponses dans l'ordre de 1 à 5, **1** étant la raison la plus courante.)

C. Raisons de l'incapacité à satisfaire demande

Quelle(s) raison(s) voyez-vous pour laquelle vous n'êtes pas en mesure de répondre aux demandes de tous vos clients actuels ou potentiels ?



- manque de matières premières :
- pas assez de sources pour acheter plus
- manque de financement pour acheter plus
- difficulté à transporter les matières premières
- manque d'outils/équipements :
- obsolètes/vieux
- pas assez d'outils pour produire plus :
- pas de sources pour acheter plus
- manque de moyens financiers pour acheter plus
- a besoin de plus de travailleurs (précisez le type) :

- technologie obsolète/inefficace
- produits de mauvaise qualité
- coût de production élevé
- conception et/ou le style sont inappropriés
- autres (précisez) :

(Si plus d'une raison est donnée, demandez au répondant de classer les réponses de 1 à 5, **1** étant la plus importante.)

II. Potentiel d'extension/d'amélioration de la production

A. Volonté d'étendre/d'améliorer la production :

Avez-vous l'intention d'étendre ou d'améliorer votre production ?

- Non (Passez à la Section III)
- Oui (Passez à B.)

B. Pourcentage d'augmentation si la production est élargie/améliorée

Si vous élargissez/améliorez votre production, de quel pourcentage augmenteriez-vous le module de votre produit par jour/semaine /mois/cycle ?

% d'augmentation de la production par .

C. Actions à entreprendre pour assurer le succès de l'expansion de la production

Si vous poursuivez l'expansion/l'amélioration de votre production, quelles actions allez-vous entreprendre pour réussir ?



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

(Reportez-vous à la section IC et examinez si les mesures à prendre correspondent aux raisons invoquées pour l'incapacité à répondre à la demande. Si aucune mesure n'est donnée pour un ou plusieurs des problèmes mentionnés dans la section IC, demandez au répondant ce qu'il compte faire à propos de ces problèmes et ajoutez les réponses à la liste ci-dessus

D. Besoin de travailleurs en cas d'expansion/amélioration

Si vous continuez et développez/améliorez votre production , aurez-vous besoin :

- ___ de travailleurs supplémentaires ;
- ___ pour former vos travailleurs actuels ;
- ___ pas de travailleurs supplémentaires ou de formation des travailleurs actuels ?
(passez à la section III)

Si vous embauchez des travailleurs supplémentaires, combien et quel type de travailleurs pensez-vous besoin ?

<u>Nombre</u>	<u>Type de travailleur</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Si vos travailleurs actuels ont besoin de formation, quel type de compétences doivent-ils acquérir et combien d'entre eux seront formés ?

<u>Nombre</u>	<u>Type de compétence</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

III. Sources de financement/Assistance technique

A. Sources de financement

1. Si cela ne vous dérange pas, quelles sont les sources de financement de votre entreprise ?



(Demandez les pourcentages seulement après que le répondant ait mentionné toutes les sources de financement de l'entreprise)

%	Source	Lieu
_____	Moi-même : _____	_____
_____	Famille : _____	_____
_____	Parents : _____	_____
_____	Amis : _____	_____
_____	Coop : _____	_____
_____	Banque rurale : _____	_____
_____	Autres (précisez) : _____	_____
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____

2. (Si plus d'une source de fonds)

Vous avez indiqué _____ comme sources de financement. Quelle est votre estimation du pourcentage que chaque source contribue au financement total de votre entreprise ?

B. Sources d'assistance technique

Pour améliorer les opérations de votre entreprise, obtenez-vous des conseils de quelqu'un ? :

	source	Emplacement
1.	Organisme gouvernemental :	
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
2.	ONG :	
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
3.	Autres	
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____

IV. Autres producteurs de produits similaires

A. Estimation du nombre de producteurs dans la communauté



1. Y a-t-il d'autres producteurs de votre produit dans cette communauté ?

- Non
- Oui
- Environ combien ?

2. Si vous connaissez des producteurs, pouvez-vous me dire le nom de certains d'entre eux et où les trouver ?

<u>Nom du producteur</u>	<u>Localisation</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

B. Problèmes courants des producteurs relatifs à l'incapacité de répondre à la demande des acheteurs locaux

Plus tôt, vous avez donné quelques raisons pour lesquelles vous n'êtes pas en mesure de répondre à toutes les demandes de certains de vos clients. Selon vous, lesquelles de ces raisons sont des problèmes que les autres producteurs ont également ?

- manque de matières premières
- pas assez de sources
- manque de fonds pour acheter plus
- manque d'outils/d'équipement
- obsolètes/vieux
- pas assez d'outils pour produire plus
- pas assez de fournisseurs pour acheter
- pas assez de fonds pour acheter plus
- besoins plus de travailleurs (précisez le type) :

- technologie obsolète/inefficace
- coût de production élevé
- mauvaise qualité des produits
- la conception et/ou le style sont inappropriés
- autres (précisez) :

(Si plus d'un problème est donné , demandez au répondant de mettre les réponses dans l'ordre de 1 à 5, 1 étant la plus grave.)

V. Potentiel de création d'emplois



A. Suggestion pour l'utilité des matières premières inutilisées/abondantes

1. Il existe un certain nombre de matières premières inutilisées/sous-utilisées disponibles dans la communauté. A votre avis, quels produits pourrait-on en faire ?

en matières premières
(liste du CP)

Produit(s) potentiel(s)

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

2. Si vous deviez démarrer une autre entreprise, lesquels des deux produits que vous avez mentionnés ci-dessus fabriqueriez-vous ?

Produit

Pourquoi ?

_____	_____

_____	_____

B. Autre(s) nouveau(x) produit(s) pouvant être fabriqué(s) de manière rentable ?

Indépendamment de l'origine des matières premières et/ou de l'emplacement du marché, quels autres nouveaux produits pourraient être fabriqués dans la communauté ?

Produit

Pourquoi est-il nécessaire ?

_____	_____

_____	_____

_____	_____



Enquête sur les opportunités de marché pour les commerçants

Lignes directrices pour l'utilisation du formulaire d'enquête.

1. Introduction

Comme mentionné précédemment, deux formulaires spécifiques pour l'enquête sur les opportunités de marché ont été développés : un pour les producteurs et un pour les commerçants. Les formulaires sont similaires, mais certaines des questions à leur poser sont différentes. Cette section couvre l'enquête sur les opportunités de marché pour les commerçants.

2. Objectifs d'information

Le formulaire d'enquête sur les opportunités de marché - commerçants fournit des informations sur la situation des commerçants de biens/services particuliers, qui ont été identifiés par l'enquête sur la demande communautaire.

Les résultats de l' **enquête sur les opportunités de marché pour les commerçants** fourniront les informations suivantes :

- Les raisons pour lesquelles les commerçants locaux n'approvisionnent pas/ne peuvent pas approvisionner adéquatement les consommateurs de la communauté.
- Des solutions qui, selon les commerçants locaux, peuvent être envisagées pour répondre à la demande des consommateurs.
- Suggestions d'opportunités d'emploi dans la communauté.

3. Traitement des données

Comme pour l'enquête d'enquête sur les opportunités de marché pour les producteurs, d'enquête sur les opportunités de marché pour les négociants est réalisée par le biais d'entretiens individuels auprès des commerçants à l'aide d'un questionnaire standard (ci-dessous).

4. Sélection des personnes interrogées

Les personnes interrogées à sélectionner doivent être des commerçants qui vendent des biens pour lesquels une demande insatisfaite des consommateurs a été trouvée dans l'outil d'enquête sur la demande des consommateurs et pour lesquels il existe un potentiel de création d'emplois tel que constaté par le CP.

Les personnes interrogées sélectionnées doivent connaître la situation des producteurs locaux.

Le propriétaire de l'entreprise ou quelqu'un au sein de l'entreprise qui a une bonne connaissance de ses opérations devrait être la personne interrogée. Il devrait y avoir 2 ou 3 commerçants répondants pour chaque produit examiné.

5. Traitement des données



Lorsque tous les entretiens sont terminés, les données de l'Enquête sur les opportunités de marché - Commerçants sont résumées à l'aide du formulaire ci-dessous.

6. Analyse et interprétation des données

I. Demande de produits insatisfaite

abond, les informations sur la quantité des ventes du produit spécifique examiné doivent être liées à la demande insatisfaite du produit. De faibles ventes peuvent signifier soit qu'il y a très peu de demande pour le produit dans la communauté, soit qu'il n'y a pas une offre suffisante. Il se peut que, comme pour les producteurs, le commerçant ait quelques clients réguliers et ait ainsi le sentiment que les demandes de ses clients sont toutes satisfaites.

Souvent cependant, le commerçant dira qu'il n'est pas en mesure de satisfaire tous les clients, auquel cas il faut lui demander d'estimer la demande non satisfaite (ce qui donne une idée de l'augmentation possible de l'activité).

Les commerçants peuvent également avoir une bonne idée de la nature du ou des problèmes des producteurs/fournisseurs locaux, ce qui aidera à décider s'il y a ou non un besoin de formation pour répondre à une demande insatisfaite.

II. Potentiel d'expansion/d'amélioration de la production locale Les

commerçants sont souvent bien placés pour savoir ce que veulent les clients et ce qui cause leur insatisfaction vis-à-vis des produits. Leurs suggestions sur la manière dont la production des producteurs locaux peut être élargie ou améliorée seront très utiles pour déterminer si le programme TREE aura un rôle à jouer.

III. Potentiel de création d'emplois

En tant qu'hommes d'affaires locaux, les commerçants peuvent avoir des idées intéressantes sur d'autres activités potentielles de travail salarié/indépendant qui pourraient être entreprises avec succès dans la communauté.

Les informations de l'Enquête sur les opportunités de marché - Commerçants seront déclarées de la même manière que celles de l'Enquête sur les opportunités de marché pour les producteurs [voir ci-dessus].

Formulaire d'enquête sur les opportunités de marché pour les commerçants

Village/Communauté : _____

District : _____ Province : _____

Date de l'entretien : _____ Nom de l'enquêteur : _____

Commerçant : _____ **Produit(s) :** _____



I. Demande insatisfaite des consommateurs locaux

A. Quelle est la **moyenne des ventes** pour _____ (type de produit) par jour/semaine/mois/cycle ?

___ par ___

B. Demande non satisfaite pour ce produit

Existe-t-il des situations dans lesquelles vous n'êtes pas en mesure de répondre à la demande de certains de vos clients actuels ou potentiels pour le produit ?

___ **Non**

(Si le répondant répond immédiatement aucun, demandez-lui de penser aux dernières semaines ou cycles. Si la réponse est toujours aucun ou plus, passez à la Section II).

___ **Oui**

Lequel des types spécifiques suivants de demande(s) des clients pour votre produit n'êtes-vous pas en mesure de satisfaire ?

- ___ quantité demandée
- ___ qualité inférieure à ce que les clients veulent
- ___ design/style inapproprié
- ___ prix trop élevés
- ___ autres (précisez) :

(Si le répondant a plus d'une réponse, demandez-lui de mettre les réponses dans l'ordre de 1 à 5, **1** étant la raison la plus courante.)

C. Raisons de l'incapacité à satisfaire la demande

Quelle(s) raison(s) voyez-vous pour votre incapacité à répondre aux demandes de tous vos clients actuels ou potentiels ?

- ___ pas assez de stocks disponibles
- ___ Les sources ne peuvent pas fournir les quantités commandées
- ___ Manque de financement pour acheter plus de stocks
- ___ sources ne peuvent pas fournir un produit de meilleure qualité
- ___ sources ne peuvent pas fournir le design/style souhaité
- ___ les coûts d'achat auprès des fournisseurs sont élevés



___ manque de moyens de transport pour amener le produit sa source dans la communauté ;

___ autres (précisez) :

(Si plus d'une raison est donnée, demandez au répondant de mettre les réponses dans l'ordre de 1 à 5, 1 étant la plus importante.)

D. Sources (fournisseurs) du produit

De où ou à qui achetez-vous la plupart des stocks du produit ?

- ___ producteurs locaux
- ___ grossiste/détaillant local
- ___ villes voisines/capitale provinciale
- ___ centre commercial régional
- ___ capitale nationale.

II. Potentiel de production locale

A. Actions que les producteurs locaux pourraient entreprendre pour améliorer la production

1. Comment pensez-vous que les producteurs locaux pourraient améliorer leur production ? (S'il n'y a pas de producteurs locaux, passez à la section III)

- ___ augmentation de la disponibilité des matières premières
- ___ meilleurs et/ou plus d'outils/d'équipement
- ___ meilleure technologie de production
- ___ plus et/ou de meilleurs travailleurs qualifiés
- ___ conception et/ou style mis à jour
- ___ autres (précisez) :

2. Si le ou les problèmes de production du nombre actuel de producteurs locaux sont résolus, pensez-vous que leur production combinée totale du produit sera :

- ___ suffisante pour satisfaire la demande locale
- ___ plus que suffisante pour satisfaire la demande locale
- ___ pas assez pour satisfaire la demande locale

III. Création potentielle d'emplois

A. Suggestion d'utilisation de matières premières inutilisées/abondantes



1. Il existe un certain nombre de matières premières inutilisées/sous-utilisées dans la communauté. À votre avis, quels produits pourraient en être fabriqués pour lesquels il y aurait une demande?

<u>matières premières</u> (liste du CP)	<u>Produit(s) potentiel(s)</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

2. Si vous deviez démarrer une entreprise de type production, lesquels des deux produits que vous avez mentionnés ci-dessus fabriqueriez-vous ?

<u>Produit</u>	<u>Pourquoi ?</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____

B. Autre(s) nouveau(x) produit(s) pouvant être fabriqué(s) de manière rentable ?

Indépendamment de l'origine des matières premières et/ou de l'emplacement du marché, quels autres nouveaux produits peuvent être fabriqués dans la communauté ?

<u>Produit</u>	<u>Pourquoi vaut-il la peine d'être produit ?</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Les nouvelles activités économiques potentielles suggérées à partir des enquêtes TNO ci-dessus doivent ensuite être résumées comme suit : (Ce formulaire est la base du rapport sur les enquêtes TNO)

Nouvelles activités économiques

I. potentielles

1 une copie de cette section doit être remplie pour chaque entreprise proposée



A. Description de l'activité économique

B. Nature de l'activité économique

- nouveau sur le site du programme, mais présent dans les villages adjacents ;
- nouveau sur le site du programme et non présent dans les villages adjacents ;

C. Justification de base de la recommandation

il existe une forte demande pour le(s) bien(s) ou service(s) dans la communauté qui n'est pas satisfaite par les fournisseurs et/ou les producteurs ;

il y a une forte demande pour le(s) bien(s) ou service(s) dans les villages/districts voisins qui ne sont pas satisfaits par les fournisseurs et/ou les producteurs ;

les matières premières peuvent être régulièrement mises à la disposition du site du programme et à des prix raisonnables ;

autres (précisez) :

D. Source(s) d'information

Source spécifique

Personne à contacter, le cas échéant

1. Agence

2. Entreprise(s) commerciale(s)

3. Autres :

Es) d'activité économique recommandé(s)



Quelles seront les meilleures zones du site du programme pour implanter l'activité économique ?

Zones recommandées

Pourquoi ?

_____	_____
_____	_____
_____	_____

II. MARKETING

A. Produit

1. Quels types spécifiques de biens ou de services seront produits par l'activité économique recommandée ?

2. Qui seront les principaux **utilisateurs finaux** du/des bien/s ou service/s à produire ?

- individus/familles (utilisateurs finaux)
- bureaux
- établissements commerciaux de production
- autre, (préciser) :

3. Qui seront les principaux **acheteurs cibles** du ou des biens ou services à produire par l'entreprise économique proposée ? activité?

- individus/familles
- établissements commerciaux de production
- traitants
- intermédiaires¹:
 - intermédiaires
 - grossistes
 - détaillants
 - autre (précisez) :

¹ Many enterprises sell their goods or services to different channels of marketing, such as intermediaries, who in turn sell the products to the ultimate users.



4. Où sont situés les principaux acheteurs cibles ?

<u>Zone</u>	<u>Emplacement spécifique</u>
<input type="checkbox"/> communauté locale	_____
<input type="checkbox"/> communautés environnantes	_____
<input type="checkbox"/> capitale du district	_____
<input type="checkbox"/> villes adjacentes	_____
<input type="checkbox"/> capitale provinciale	_____
<input type="checkbox"/> centre commercial régional	_____
<input type="checkbox"/> régions adjacentes	_____
<input type="checkbox"/> autres, (précisez) :	_____
_____	_____
_____	_____

5. Si le produit est fabriqué ou transformés dans d'autres régions, pourquoi les acheteurs ciblés achèteront-ils le(s) bien(s) ou service(s) auprès de nouveaux producteurs sur le site du programme ?

B. Concurrents

Les producteurs actuels du/des bien/s ou service/s sont originaires de :

<u>Zone</u>	<u>Emplacement spécifique</u>
<input type="checkbox"/> communauté locale	_____
<input type="checkbox"/> communautés environnantes	_____
<input type="checkbox"/> capitale du district	_____
<input type="checkbox"/> villes adjacentes	_____
<input type="checkbox"/> capitale provinciale	_____
<input type="checkbox"/> centre commercial régional	_____
<input type="checkbox"/> régions adjacentes	_____
<input type="checkbox"/> autres, (précisez) :	_____
_____	_____

III. Production

A. Matières premières/intrants de production

1. Quelles sont les matières premières et/ou les intrants de production nécessaires pour produire le produit et où seront leurs principales sources ?

<u>Entrée nécessaire</u>	<u>Source principale</u>	<u>Emplacement spécifique, disponible</u>
--------------------------	--------------------------	---



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

2. Outils/équipement :

Article

Source

a. Outils :

b. Équipement :

c. Pièces de rechange :

d. Service de réparation/maintenance : _____

B. Sources d'assistance technique en production

1. Quels sont les différents types de compétences nécessaires à la production et leur disponibilité sur le site du programme ?

Compétences requises

Disponibilité locale

Oui Non

_____	___	___
_____	___	___
_____	___	___
_____	___	___
_____	___	___
_____	___	___

2. Si des compétences sont disponibles localement :

a. Y a-t-il des chômeurs possédant les compétences qui peuvent être embauchés pour de nouvelles entreprises ?

___ Oui ___ Non

Si oui, quels types de travailleurs sont disponibles :



b. Si c'est le cas, y a-t-il des compétences disponibles localement qui ont besoin d'être améliorées ?

C. Identification du produit

1. En utilisant essentiellement les mêmes matières premières, outils et équipements nécessaires pour produire le(s) bien(s) ou service(s) proposé(s), existe-t-il d'autres types de produits qui peuvent être fabriqués ?

___ Oui ; ___ Non

Si oui, qu'est-ce que c'est/qu'est-ce que c'est ?

IV. Financement

A. Sources de financement

En dehors de l'autofinancement, quelles sont les sources alternatives de financement dans et autour du site du programme ?

<u>Financement Source</u>	<u>Localisation</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

V. Personnel/Direction

A. Type de

structure organisationnelle La forme d'organisation la plus appropriée recommandée pour l'entreprise (activité économique) à créer est la suivante :

<u>Type</u>	<u>Raison principale de la recommandation</u>
___ individuel	_____
___ familial	_____
___ groupe	_____



_____	coopérative	_____
_____	autres (préciser)	_____
_____		_____

B. Difficultés potentielles

Quelles sont les principales difficultés susceptibles de réussir à créer et exploiter une entreprise du type proposé ?

1 _____

 2 _____

 3 _____

 4 _____

 5 _____

Résumé des nouvelles activités économiques proposées

Nouvelle activité économique	Principale raison de la recommandation	formation professionnelle nécessaire ? O/N
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Types possibles d'organisation d'entreprise de groupe

i) Coopératives

Les coopératives sont de loin le type d'entreprise de groupe le plus populaire. Il existe de nombreux types de coopératives : par exemple, les coopératives de consommation, les coopératives de production, les coopératives de commercialisation, les coopératives de crédit, les coopératives de services, les coopératives de transport et les coopératives polyvalentes.



Les coopératives sont conçues principalement pour aider les gens à faire ensemble ce qu'ils ne peuvent pas faire seuls. This can make the cooperative an appropriate group working arrangement for projects for those less capable of working on their own or for enterprises which cannot be carried out by one person.

ii) Associations de production

Certaines entreprises commerciales commencent comme de petites entreprises entre deux ou plusieurs amis, parents, voisins, etc. qui partagent une vision et des intérêts communs. Pour diverses raisons, telles que leur petit nombre, leur manque d'intérêt, le fait qu'ils ne soient pas en mesure de remplir toutes les obligations légales requises, ils ne s'enregistrent pas en tant que coopérative, mais commencent à fonctionner en tant que groupe ou association informelle.

Il s'agit souvent d'une phase intermédiaire de développement. Certains de ces groupes grandissent et finissent par devenir de grandes entreprises, tandis que d'autres peuvent devenir plus tard des coopératives formelles.

Dans certains pays, les associations peuvent également bénéficier du soutien du gouvernement et des établissements de crédit. Pour les banques et autres organismes de crédit, elles présentent des avantages, tels que la pression des pairs et la responsabilité du groupe, qui peuvent remplacer les garanties et réduire leur risque de crédit. Les unités plus grandes ont aussi souvent une meilleure gestion. Pour les services d'appui, il est aussi un avantage évident de pouvoir traiter avec un petit nombre de grandes unités plutôt qu'avec de nombreuses petites unités ou individus.

Dans le cadre de la formation TREE, il peut être décidé de former les diplômés en groupes ou associations informels. Cela signifierait qu'ils doivent recevoir une formation à la fois sur la façon de gérer un projet commun générateur de revenus et sur la façon de travailler ensemble en tant que groupe.

iii) Projets de capital-risque

Les projets de capital-risque sont conçus pour réunir des groupes de travailleurs, qui sont à la recherche de revenus et d'opportunités d'emploi, et des investisseurs en capital à la recherche d'idées commerciales pour placer leur argent. Il existe plusieurs variantes :

a) Sous-traitance de la main-d'œuvre

Ici, un groupe organisé de personnes qualifiées (par exemple, des diplômés de TREE) conclut un contrat de production avec un investisseur en capital-risque.

Les termes de l'accord dépendent de la nature du projet. Parfois, il ne concerne que le paiement de la main-d'œuvre, dans d'autres cas, il implique la main-d'œuvre plus d'autres coûts. Ce type d'accord élimine (du moins pour l'instant) la nécessité pour les diplômés de trouver des capitaux pour lancer une entreprise/un projet. Cependant, un programme d'épargne devrait également être introduit afin que le groupe puisse éventuellement réunir ses propres besoins en capital et devenir indépendant.

b) Projets d'ancrage



Les projets d'ancrage font référence aux entreprises de production qui sont techniquement rattachées à une autre entreprise, comme celles qui produisent des intrants pour les industries manufacturières ou les usines de transformation des produits agricoles. L'existence du groupe de fournisseurs dépend de l'entreprise de commercialisation, mais au moins le marché, et parfois les problèmes de technologie et de produit des groupes de producteurs sont pris en charge.

c) Partenariats industriels

Il s'agit d'entreprises commerciales formellement organisées par des investisseurs et des groupes de travailleurs, qui ont convenu de mettre en commun leurs ressources en travail et en capital à des fins économiques. Les bénéfices qui en résultent sont distribués en conséquence.

Dans le cadre des programmes de formation TREE, il est possible d'utiliser tous ces types d'entreprises rurales, ainsi que d'autres, pour assurer un emploi à leurs diplômés. Cependant, certains points importants doivent être pris en compte si ce type d'arrangements est prévu pour les diplômés de TREE :

- Des éléments spéciaux tels que la formation de groupes et le développement de l'entrepreneuriat associatif devraient être inclus dans les programmes de formation.
- Des plans d'épargne de groupe et d'accumulation de capital devraient également être inclus dans le cours, afin d'assurer l'autonomie future des diplômés.
- Les entreprises/individus partenaires doivent comprendre l'approche TREE selon laquelle, bien que des dispositions provisoires puissent être prises, les stagiaires sont censés décider à terme des modalités de travail selon leurs propres termes et peuvent décider de devenir indépendants de l'entreprise partenaire.
- Les groupes doivent être formés et s'habituer à une épargne régulière avant de commencer le stage.