



A.F.I.D.I.R.

Association de Formation et d'Information pour le Développement d'Initiatives Rurales
N° Récépissé n°2006127/MATD/RHBS/PHUE/ HCBDSL/SVG/DAG
IFU N° 00051326T Journal Officiel du FASO N°49 du 5 décembre 2013
BP 2238 Bobo-Dioulasso Tél. : (+ 226) 20 96 54 25 Cél : (+ 226) 70 42 96 77 / 76 42 72 17
E-mail : [afidir bf@yahoo.fr](mailto:afidir_bf@yahoo.fr) Site : www.afidir-cfea.com

RAPPORT DE FORMATION

ACTIVITES GENERATRICES DE REVENUS (AGR) ET VIE ASSOCIATIVE DES ACTEURS DU SECTEUR INFORMEL DANS LE CADRE DE LA REPONSE A LA CRISE ALIMENTAIRE CLUSTER BOBO OUEST

Du 21 au 22 Décembre 2022



Formateurs :
DOUMBIA Ibrahim et ZOUMANA Nombre

Décembre 2022

Table des matières

INTRODUCTION	3
I - LES OBJECTIFS DE LA FORMATION	3
II - LES PARTICIPANTS A LA FORMATION	3
III - LA METHODOLOGIE ADOPTEE	4
IV - LES MODULES ENSEIGNES	5
1 - MODULE 1 : Définition et Objectifs d'une AGR.....	5
2 – MODULE 2 : L'idée de mise en place d'une AGR.....	6
3 – MODULE 3 : La gestion d'une AGR.....	6
4 – MODULE 4 : Les stratégies de marketing.....	6
5 – MODULE 5 : La comptabilité simplifiée des AGR	7
6 – MODULE 6 : L'éducation financière	7
V - CONNAISSANCE DE LA VIE ASSOCIATIVE/COOPERATIVE	8
1 – Objectifs d'une Association / Coopérative.....	8
2 – Connaissance des textes régissant la vie des Associations	9
3 – Rôles et responsabilités des membres des Associations	9
4 – Organisation et gestion des activités d'une association	9
VI - RESULTATS DE LA FORMATION	10
VIII - DIFFICULTES RENCONTREES	11
CONCLUSION	12
ANNEXE	12
1- Images de la formation	12
2- Liste de présence des bénéficiaires de la formation	12

INTRODUCTION

Au Burkina Faso plus de 80% de la population pratique une activité génératrice de revenus. Mais il a été constaté que les méthodes de prestation utilisées par les acteurs du secteur informel sont des méthodes qui ne permettent pas de bon rendement pour les permettre de subvenir aux besoins vitaux. C'est en voulant remonter cette pente que les Eglises Evangélique ont initié une série de formation s'inscrivant dans le renforcement des capacités des acteurs du secteur informel membres des CDE sur les techniques de commercialisation des produits, la gestion financière des revenus et la associative.

Le présent rapport rend compte des sessions des formations dispensées du **21 au 22 Décembre 2022** dans les différents **CDEJs** du **CLUSTER BOBO OUEST** divisés en trois groupes.

I - LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif principal de cette formation est de renforcer les capacités opérationnelles des bénéficiaires en vue de leur permettre de mieux s'organiser de produire et pouvoir vendre très bien leurs produits.

De façon spécifique, il s'agit de donner aux bénéficiaires les notions suivantes :

- Apprendre à mieux gérer les coûts ;
- Apprendre à mettre en place un plan marketing à travers la théorie des 4 P ;
- Comment utiliser les outils de gestion (cahier de caisse recette-dépense, compte de trésorerie caisse populaire ou banque, fiche de stocks) ;
- Comment s'organiser en association ou coopérative et quels sont les rôles et les tâches dans les différentes fonctions.

II - LES PARTICIPANTS A LA FORMATION

Au nombre de 95, les bénéficiaires de cette formation sont des acteurs du secteur informel membres des CDEJs. Au total, dix (10) CDEJs repartis en trois groupes (BF 0257, BF 0609,BF0460) ont été représentés à cette formation de deux jours avec une forte dominance du genre féminin environ 90%.

Formation de 95 bénéficiaires soit 03 Groupes

GROUPE N°	CDEJ	EFFECTIFS	LIEU DE FORMATION
1	BF0115 BF0257 BF0306 BF0459	37	BF0257
2	BF0142 BF0609 BF0920	31	BF0609
3	BF0460 BF0470 BF0473	32	BF0460

III - LA METHODOLOGIE ADOPTEE

La démarche méthodologique a été participative et inclusive. L'accent a été mis sur des exemples de la vie sociale à travers des témoignages et des petits exercices pratiques. Ainsi, des exemples ont été simulés pour chaque module, mettant ainsi les bénéficiaires en situation réelle de détermination des coûts et de la tenue des outils de gestion financière. Des vidéos documentaires sur les entrepreneurs qui ont réussi à travers les AGR ont été projetées suivies des commentaires et des contributions des participants.

IV - LES MODULES ENSEIGNES

Programme

Jour 1 :		
	Activités	Responsables
8h à 8h30	Arrivée et installation des participant-e-s	Consultants TEAM
8h 30 à 9h	Mot de bienvenue Mot introductif Discours d'ouverture de l'atelier de formation Démarrage de la session (présentation, programme, objectifs, attentes des participant-e-s et règles de vie)	TEAM Consultants Participant-e-s
9h à 11 h	Plan de Formation : <u>Activité</u> : Module 1 : Définition des concepts ➤ AGR ➤ Le promoteur et son AGR ➤ AGR et famille ➤ Typologies des AGR	Consultants Participant-e-s
11 h à 11h 15	Pause-café	
11h 15 à 12h 15	<u>Activités</u> : Module 2 : Mise en place d'une AGR ➤ Idée d'une AGR ➤ Capital Initial ➤ Choix d'une AGR	Consultants Participant-e-s
	Pause-déjeuner	
12h15 à 14h	<u>Activités</u> : Module 3 : Gestion d'une AGR ➤ La production ➤ Notion de coûts ➤ Prix de revient, prix de vente et Bénéfice ➤	Consultants Participant-e-s
14 h à 14h30	➤ Echanges et discussions ➤ Synthèse de la journée	Consultants

1 - MODULE I : Définition et Objectifs d'une AGR

Ce module a permis aux bénéficiaires de mieux comprendre et de définir une AGR comme est une activité commerciale qui consiste à vendre des biens et/ou des services marchands au profit d'une entité ou d'un groupe d'individus. La réalisation du bénéfice est l'objectif visé par l'entrepreneur dans le cadre de son activité.

Une AGR est menée dans la perspective de mettre à la disposition des clients une gamme de produits afin de satisfaire leurs exigences. Toutefois, au-delà de cette considération l'AGR doit permettre à son promoteur de :

- S'enrichir avec la réalisation de bénéfices, épargner et réaliser des investissements,

- Être indépendant en termes d'emploi (auto emploi) et subvenir aux besoins familiaux.

Mais avant d'entreprendre il est important de s'assurer de la faisabilité, de connaître le cadre environnemental et juridique de l'activité qu'on veut mener. Ce processus a permis aux participants de décrypter le contexte familiale, environnemental, ethniques et religieux afin de s'assurer que l'activité n'ira pas à l'encontre des choix des uns et autres.

2 – MODULE 2 : L'idée de mise en place d'une AGR

Dans ce module, nous avons notifié aux bénéficiaires qu'au Burkina Faso les grandes classes d'AGR se décomposent comme suit :

- **La filière alimentaire** : c'est la petite restauration au niveau de certains points publics stratégiques (arbre à palabre, auto gare, clubs des jeunes, marchés etc) ;
- **La filière couture** : c'est le tricotage, la confection de draps, des habits etc ;
- **La filière pastorale** : regroupe l'embouche ovine ou bovine,
- **La commercialisation des produits laitiers, commercialisation des cuirs et peaux etc.**

Mais nous avons souligné que certaines AGR peuvent exister toute l'année (alimentation, artisanat etc.), ou sont saisonnières (agriculture, élevage etc.), indépendantes (location de matériel etc.) ou même circonstancielle ou opportunistes (cueillette, efforts physiques salarié etc.).

Dans ce même module, il était important de d'aborder la notion du capital initial comme moyen incontournable pour lancer certaines AGR

3 – MODULE 3 : La gestion d'une AGR

Gérer une AGR ne requiert pas obligatoirement un haut niveau d'étude classique. Mais il est important de maîtriser les coûts liés à l'activité notamment les coûts de la matière première et les différentes dépenses liées à l'activité de sorte à les minimiser au moins possible. C'est ainsi que les bénéficiaires de cette formation se sont imprégnés de la notion des coûts directs et indirects d'une AGR le prix de revient des produits, le prix de vente et le bénéfice réalisable.

Il était opportun de les amener à comprendre que la gestion d'une AGR doit consister à assurer que les ressources sont bien utilisées afin de produire des biens et des services de bonne qualité dans des délais qui conviennent aux clients et de générer des profits pour son entreprise.

4 – MODULE 4 : Les stratégies de marketing

Nous avons permis aux bénéficiaires de comprendre simplement, le marketing est l'ensemble des stratégies faites pour identifier la clientèle et ses besoins.

Pour réussir une AGR, nous avons insisté sur les critères d'un bon plan marketing à savoir :

- **Le Produit** : quel produit faut-il vendre ?
- **Le Prix** : quel prix faut-il fixer ?
- **La Place** : Où faut-il aller ou s'installer pour atteindre les clients ?
- **La Promotion** : comment informer les clients sur le produit ou service et comment les attirer ?

C'est dans cette logique que les participants ont acquis la théorie des **quatre (04) P** tout en sachant aussi qu'un bon produit, vendu à un prix concurrentiel et à un bon emplacement est certes important mais c'est surtout le comportement du vendeur (accueil, négociation, comportement) qui conditionne les garanties de meilleures ventes.

5 – MODULE 5 : La comptabilité simplifiée des AGR

Le coût c'est l'argent dépensé à travers l'AGR pour fabriquer et vendre les produits. Etant donné que les participants n'évoluent pas dans le même domaine d'activité, ils ont quand-même pu comprendre la notion des coûts selon les types d'activités comme abordé dans le module trois (03).

Connaissant tous ces coûts, les bénéficiaires à la formation ont appris également à établir un compte de résultat dans un tableau synthétisant les charges et les produits pour parvenir au résultat d'exploitation.

De tout ce qui précède, les participants ont compris l'importance des coûts comme étant :

- Un facteur qui permet de minimiser les dépenses et les contrôler : connaissant tous les coûts, on peut trouver le meilleur moyen de fabriquer et vendre les biens et services ;
- Un indice de rentabilité qui aide à mieux prendre les décisions concernant l'activité : connaissant le détail des coûts de chacun des produits, on peut prendre les meilleures décisions concernant la vente des produits afin de réaliser un bénéfice suffisant.

Ce fut l'occasion pour les bénéficiaires à mieux comprendre l'importance de la tenue d'un cahier de caisse Recette-dépense, un compte de trésorerie, un journal de caisse et une fiche de stock.

Des exemples de tracés de ces différents tableaux ont été présentés avec des exercices résumés suivis des séries de questions/réponses pour mieux les éclaircir.

6 – MODULE 6 : L'éducation financière

Comme signifié à plusieurs reprises dans les échanges avec les bénéficiaires à la formation, l'AGR doit être conduite afin de réaliser des bénéfices. Nous avons souligné, l'importance de comprendre comment organiser et contrôler les finances de l'activité. Ainsi la planification aide à prévoir ce qui peut se produire dans leurs entreprises dans le futur.

Ainsi donc, les bénéficiaires de la formation sur les AGR ont acquis la notion de planification et d'épargne comme étant la garantie ne jamais avoir un problème de trésorerie et de réaliser facilement les autres projets vitaux.

Toutefois avant de démarrer une AGR, les participants ont été conseillés de s'assurer à partir d'une petite étude de faisabilité ou de sondage auprès des aînés dans le domaine afin de s'assurer de la rentabilité de l'activité.

Par ailleurs ils ont été conseillés de procéder à des formations en entrepreneuriat ou à des séances de coaching dans un domaine d'activité bien précis.

V - CONNAISSANCE DE LA VIE ASSOCIATIVE/COOPERATIVE

1 – Objectifs d'une Association / Coopérative

Ce module a permis de faire comprendre aux participants de façon globale que **l'association** est la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que celui de partager des profits et ce selon l'article premier de la loi du 01 juillet 1901.

Spécifiquement une Coopérative ou Association a pour objectif :

- D'améliorer la situation socio-économique de leurs membres ;
- De promouvoir l'esprit coopératif parmi les membres ;
- De développer et valoriser au maximum la production de leurs membres ;
- D'améliorer le niveau de formation et de « savoir-faire » dans la gestion de leurs entreprises, métiers ou exploitations ;
- De participer aux efforts de développement économique et social par la contribution, qu'ils peuvent fournir.

2 – Connaissance des textes régissant la vie des Associations

Pour mettre en place une Coopérative ou une Association, nombreux étaient ces participants qui ne savaient pas sur quoi reposait une vie associative. C'est ainsi que nous leur avons appris que selon la première loi du 01 Juillet 1901, une vie associative repose sur les Statuts et règlements intérieurs qui définissent clairement des modalités de fonctionnement d'une Coopérative ou d'une Association.

Ainsi les Coopératives ou Associations doivent être légalement reconnues à travers un document appelé AGREMENT établi par l'autorité compétente.

3 – Rôles et responsabilités des membres des Associations

Il ne s'agit pas seulement de mettre en place une Coopérative ou une Association et avoir les documents légaux bien rangés quelque part. Mais il faut que la Coopérative ou l'Association fonctionne dans la règle de l'art et chaque membre doit savoir assurer sa part de responsabilité.

Ainsi les participants ont pu s'acquérir des rôles et responsabilités des membres d'une Coopérative ou Association.

De la mise en place des organes (Assemblée Générale, Comité de Gestion et Comité de Surveillance) en passant par le rôle de chaque membre, les participants ont manifesté un sentiment de joie car ne sachant pas exactement au paravent à quoi consistait un rôle étant dans une association.

4 – Organisation et gestion des activités d'une association

Ce fut le lieu pour les participants de comprendre que dans une Association ou une Coopérative, toutes les activités à mener nécessitent le respect des textes qui régissent la Coopérative ou l'Association.

Ainsi, les participants ont compris l'importance des éléments suivants :

- L'Assemblée Générale Ordinaire ou Extraordinaire
- La convocation à l'Assemblée Générale
- L'Ordre du jour de la rencontre
- La liste de présence

- La procuration de participer à l'Assemblée Générale au nom d'un membre

VI - RESULTATS DE LA FORMATION

A la fin de ces deux jours de travaux, nous avons procédé à une évaluation théorique avec les femmes qui a permis de tirer les résultats suivants :

N°	Questionnaires	Nbre %	Oui/Bon	Moyen	Non/Mauvais
01	<i>Quelle est votre appréciation générale de cette formation?</i>	100	95	-	-
02	<i>Sauriez-vous définir correctement une AGR?</i>	100	77	23	
03	<i>Comment avez-vous trouvé le formateur?</i>	100	90	10	-
04	<i>Sauriez-vous développer votre activité après la formation?</i>	100	95	05	-
05	<i>Sauriez-vous capable d'utiliser les outils de gestion?</i>	100	79	16	5
06	<i>Aimeriez-vous recevoir d'autres formations sur les AGR?</i>	100	95	-	-

VIII - DIFFICULTES RENCONTREES

La seule difficulté rencontrée lors de cette formation était l'analphabétisme et le faible niveau de scolarisation des bénéficiaires. Cette situation ne facilitait pas la tâche malgré que la formation fût dispensée en Dioula. Mais nous avons procédé à une sensibilisation

pouvant amener les bénéficiaires à un changement de mentalité dans le but d'adopter les outils de gestion financière les plus rationnels.

CONCLUSION

A l'échelle d'un microprojet, une AGR peut correspondre à une activité qui génère des revenus réguliers pour des individus ou un groupe d'individus (coopérative agricole, femmes artisanes, etc.) mais également pour une structure sociale (école, centre de santé, bibliothèque, etc.).

Les secteurs d'activités des AGR dans le cadre de microprojets sont variés : transformation de produits agro-forestiers, élevage, maraîchage, artisanat, commerce, hôtellerie et restauration, etc.

Pour mener une AGR, il est important de faire le bon choix de l'activité et de mieux comprendre la structuration des coûts liés à l'activité. Car une AGR consiste à accroître les revenus afin de subvenir aux besoins vitaux.

ANNEXE

- 1- Images de la formation
- 2- Liste de présence des bénéficiaires de la formation

Quelques images de la formation sur les AGR du 21 au 22 Décembre 2022





