



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

Session de Formation en Activité Génératrice de Revenu Au Profit de **169** bénéficiaires du Cluster **BOBO NORD**



Formateurs DEMBELE Eric et KONATE Azara

Décembre 2022

Table des matières

INTRODUCTION	3
I. Contexte Et Justification De La Mission.....	4
II. Déroulement de la formation	5
III Evaluation De La Formation	10
IV Conclusion	11
Ci jointes quelques images lors de la formation.....	13

INTRODUCTION

La campagne Agricole 2021-2022 a été déficitaire en termes de production. Cette situation a été caractérisée par une baisse de la production céréalière nationale de 10% par rapport l'année passée, une baisse de la production des autres cultures vivrières de 28,36% par rapport à celle de l'année dernière, une baisse de production des cultures de rente de 19,84% par rapport à l'année dernière. Ce déficit a conduit à une flambée des prix des denrées de base. Face à cette situation COMPASSION INTERNATIONALE a mis en place un projet afin de soulager de nombreuses familles.

Ce projet vise prioritairement le soutien alimentaire des familles des participants(e) inscrits dans les Eglises du cluster BOBO Nord regroupant 14 CDEJs .

Dans le cadre de la mise en œuvre de ce projet une formation en activité génératrice de revenu et en vie associative a été initié aux profits de 169 Bénéficiaires tous des parents d'enfants environ 10% d'hommes et 90% de femmes, tous mènent déjà des activités génératrices de revenu. Les formations se sont déroulées dans les au niveau des Centres de Développement pour Enfant et Jeune (CDE-J) sur deux grands thèmes qui sont :

- ✓ Les activités génératrices de revenus (AGR) qui peuvent être définis comme étant des activités commerciales qui consistent à vendre des biens et / ou des services marchands au profit d'une entité ou d'un groupe d'individus. Leur mise en œuvre nécessite des moyens humains, financiers et matériels organisés ;
- ✓ La vie associative qui leur permettra de s'approprier des textes régissant la vie des associations afin de pouvoir non seulement booster l'esprit du travail en groupe mais aussi leur permettre de renforcer leur capacité pour le développement de leur activité.

I. Contexte Et Justification De La Mission

En effet, le projet de riposte à la crise est basé essentiellement sur l'assistance alimentaire, l'amélioration de la productivité des exploitants agricoles, l'assistance en kit d'hygiène et le relèvement des bénéficiaires avec les Activités Génératrices de Revenus. La quasi-totalité des objectifs du projet a été réalisée sauf le relèvement qui aura besoin qu'une formation préalable en vue de l'obtention de résultats escomptés dans ledit domaine. C'est ainsi, **l'Association de Formation et d'Information pour le Développement d'Initiatives Rurales A.F.I.D.I.R** a été retenu pour la conduite de la formation au profit de 169 bénéficiaires du **CLUSTER BOBO NORD**.

A cet effet, il est prévu dans le chronogramme des activités des sessions de formations sur deux modules à savoir l'un sur les AGR et l'autre sur la vie associative qui a eu lieu du 19 et 22 Décembre 2022 a regroupé 169 Bénéficiaires divisés en quatre Groupes de 36 à 50 apprenants par groupe.

A travers ce projet L'objectif global était de contribuer au renforcement des capacités techniques et opérationnelles des bénéficiaires de la formation.

Plus spécifiques de :

- ✓ Accroître les connaissances en commercialisation à travers les modules sur le choix des activités rentables, la gestion des fonds de roulement (compte de trésorerie, Calcul des marge brute), la planification des activités en fonction du marché, l'analyse du marché et le marketing ;
- ✓ Susciter en eux une dynamique de groupe et un désir d'évoluer en équipe avec un module sur la vie associative.
- **Module 1 : Définition de concepts;**
- **Module 2: Mise en place d'un AGR ;**
- **Module 3: Gestion d'une AGR**
- **Module 4: Stratégie marketing**
- **Module 5: Comptabilité simplifiées ;**
- **Module 6: Education financière ;**
- **Module 7 : Vie Associative et coopérative.**

II. Déroulement de la formation

Continue De La Formation

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

Jour 2 :		
	Activités	Responsable
8h à 8h 30	Restitution et synthèse	Participant-e-s
8h 30 à 11h	<u>Activité</u> : Module 4 : Stratégie Marketing ➤ Définition ➤ Le Produit /Service ➤ Le prix ➤ La place, ou circuit de distribution	Consultants Participant-e-s
11h à 11h15	Pause-café	
11 h 15 à 12h	<u>Activité</u> : Module 5 : Comptabilité Simplifié ➤ La tenue du livre Comptable	Consultants Participant-e-s
	Pause-déjeuner	
12h à 13 h	<u>Activités</u> : Module 6 : Education financière ➤ Importance de l'éducation financière ➤ Gestion financière personnelle ➤ Epargne ➤ Notion d'association ➤ Notion de Prêt Remboursable ➤ Echanges et discussions	Consultants Participant-e-s
13h à 14h 30	<u>Activité</u> : Module 7 : Vie Associative et coopérative. - Les textes régissant la vie des Associations - Les rôles et les responsabilités des membres des Associations - Organisation et gestion des activités d'une association	Consultants Participant-e-s
14h30 à 14	Synthèse de la journée	Consultant Participant (e) s

Le premier jour de la session de formation a été consacré au premier module c'est-à-dire celui des AGR. Les participants ont répondu à l'appel et pouvaient se compter en une vingtaine, composés surtout de professionnels et de particuliers. Après la présentation du formateur ainsi que les différents participants(e) suivirent le recueillement des attentes des participants(e).

La formation a été dispensée en DIOULA

Très vite débutait la session de formation.

Le module présenté à cet effet fut celui consacré à l'AGR.

Lors de la présentation de ce module, il a s'agit de démontrer qu'une activité génératrice de revenus (AGR) 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.

Il est important de savoir que l'entrepreneur est la personne la plus importante de l'entreprise. Il a la responsabilité de sa gestion et de ses résultats.

Le succès de l'activité dépend donc de ce qui l'a réellement poussé à mener cette activité et le risque qu'il peut prendre dans la vie, de sa persévérance et capacité à gérer des crises, prendre des initiatives ou des décisions, de son engagement dans la conduite de ses activités etc.

Par ailleurs, l'AGR fait le plus souvent recours aux membres de la famille soit en tant que partenaire, soit en tant qu'employé. C'est une bonne chose pour démarrer une nouvelle activité, mais cela peut être une source de problèmes. Il serait alors intéressant au cas où on souhaite utiliser la famille dans l'entreprise d'établir les règles du jeu dès au départ.

Les idées d'AGR peuvent être trouvées au niveau de la filière alimentaire : c'est la petite restauration au niveau de certains points publics stratégiques (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, commercialisation des produits laitiers, commercialisation des cuirs et peaux etc.; La filière artisanale : c'est la vannerie, le tressage, la poterie, la fabrication du savon, la cordonnerie, la forge etc. les activités indépendantes : il s'agit de la location des unités agricoles (charrue, charrettes), moulins, presse à huile etc. ; les petits commerces : c'est la commercialisation des denrées alimentaires, ustensiles de cuisine importés, des vêtements, les produits locaux de la cueillette etc.

Ensuite, la stratégie d'implantation des AGR fut abordée.

Pour mettre en place une AGR, il faut avoir nécessairement l'idée, tester sa réalisation. Pour cela, je dois vérifier qu'elle m'offre réellement une opportunité d'affaires et que ses contraintes de réalisation sont surmontables.

Après la pause santé, la présentation continua avec la gestion des AGR.

Il s'agit de produire et pouvoir vendre très bien les produits. Ainsi un bon produit, un prix concurrentiel et un bon emplacement sont certes importants mais c'est surtout le comportement du vendeur (accueil, négociation, comportement) qui conditionne les garanties de meilleures ventes.

Par ailleurs, il faut maîtriser les coûts d'achats et de ventes de ses produits.

Le coût d'achat représente l'ensemble des charges dues à l'acquisition de biens et/ou de marchandises achetés, jusqu'au moment de leur mise en stock. Le coût de production est **l'ensemble** des dépenses réalisées pour produire un bien ou un service. Le cout de distribution est l'ensemble des charges nécessaires à la diffusion et la vente du produit ou du service et enfin le cout de revient est composé de l'ensemble des coûts précédemment expliqués.

Après la 2nde pause santé, les techniques de calculs des marges bénéficiaires furent entamées.

➤ **Le bénéfice brut ou marge brute**

Le bénéfice brut ou marge brute est la somme obtenue après la vente d'un produit sans autres considérations, c'est la différence entre le prix de vente et le prix d'achat.

➤ **Le bénéfice net ou marge nette**

Le bénéfice net ou marge nette est la somme restante après déduction de l'ensemble des dépenses.

➤ **Determination du prix de revient**

Le prix de revient est l'ensemble des coûts d'achats, des coûts reliés aux produits et les autres dépenses.

$\text{Prix de revient} = \text{coût d'achat} + \text{coûts reliés} + \text{autres coûts}$
--

Le calcul du prix de revient permet au promoteur de fixer son prix de vente.

Aussi la formation a été ponctuée par la diffusion de vidéos des modèles d'entrepreneure afin de booster leur potentiel entrepreneurial et de partages d'expérience de la part des participants(e). Débuter à huit (08) heures avec une pause-santé de 30 minutes observé à dix (11h) heures , elle a pris fin à quatorze (14) voir 14heures Trente avec pour rendez-vous le lendemain pour la deuxième journée.

Le 2nd jour de la formation a consisté à un rappel des essentiels de la veille. Après cette étape, la présentation continua avec la stratégie marketing, la comptabilité simplifiée, l'éducation financière et le module sur la vie associative.

➤ Le marketing peut être appréhendé comme une technique de conquête et de conservation du marché.

Pour réussir la stratégie, une bonne combinaison entre les éléments suivants est nécessaire à savoir le prix, le produit, la place ainsi que la promotion.

➤ La comptabilité simplifiée

Pour bien mener l'AGR, il faut maîtriser les couts et cela passe par une traçabilité des différents mouvements de la trésorerie. Pour ce faire les techniques de tenue de compte caisse et banque ont été présenté.

➤ L'éducation financière

L'éducation financière enseigne les connaissances, compétences et attitudes que les gens doivent adopter pour mieux gérer leurs revenus, dépenses, épargnes et emprunts correspondant aux bonnes pratiques de gestion de l'argent. Pour réussir sa gestion financière personnelle vous devrez :

- Connaître Vos priorités;
- Dépenser dans les limites de son budget ;

- Etablir des objectifs financiers personnels.

Après une pause santé de 15 minutes observé à Onze (11h) heures trente minutes la présentation du module sur la vie associative debuta. la présentation de ce module à consister à exposé sur les tests régissant la vie associative, le rôle et la responsabilité des membres, l'organisation et la gestion des activités d'une association.

L'article premier de la loi du 1 juillet 1901 stipule 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. »

Toutefois Une association peut réaliser des bénéfices mais ces derniers doivent être réinvestis dans l'activité.

Il est important de savoir qu'une coopérative est une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement

Elle se distingue en cela de l'association à but non lucratif dont le but est moins lié aux activités économiques et de la société commerciale qui établit une distinction entre ses associés et ses clients ou usagers. Elle se distingue également de la mutuelle de par son statut juridique.

Le bureau peut être composé de : un Président, un Secrétaire Administratif, un Secrétaire administratif adjoint, un Trésorier général, un Trésorier général adjoint, un Secrétaire à l'information, trois (3) Secrétaires à l'organisation, deux (2) Secrétaires aux confits.

L'objectif visé par ce module est de permettre aux participants(e) de se mettre en association afin de permettre le suivi de leur activité durant une période de trois (03) mois pour s'assurer de la mise en pratique de la formation reçu et son impact sur leur activité. Ce qui a mis fin à la deuxième journée de formation et du même coup à la session de formation de cette cohorte à Quatorze (14h30) heures trente.

III Evaluation De La Formation

Les participants ont été présents pendant toute la durée de la session. Aucune absence n'a été notée au cours de la formation.

L'évaluation a été faite par groupe et en Dioula

Question	Note sur 3	Commentaires
1. Pensez-vous que ce séminaire ait traité les aspects utiles sur l'AGR?	3	OUI SELON LE PROGRAMME DE DEPART
2. Le séminaire a-t-il réellement traité ce que vous attendiez ?	3	OUI SELON LE PROGRAMME DEROULE
3. Pensez-vous avoir bien appris les différents thèmes afin de pouvoir les utiliser dans votre vie personnelle et professionnelle ?	3	OUI
4. Avez-vous discuté de vos propres expériences avec les autres participants.es ?	2	OUI QUELQUES UNS DES PARTICIPANTS
5. Que pensez-vous de la durée du séminaire ?	2	- ASSEZ LONG POUR DES CERTAINS, -ACCEPTABLE POUR LA MAJORITE
6. Pensez-vous que ce séminaire contribuera à vous aider dans la gestion de vos différents AGR ?	3	OUI ENORMEMENT
7. Que pensez-vous des salles de cours et des repas servis au cours du séminaire ?	3	SATISFACTION TOTALE
8. L'approche adoptée pendant ce séminaire était-elle appropriée à vos besoins de formation ?	3	OUI DANS L'ENSEMBLE

IV Conclusion

Dans un contexte de crise alimentaire lié à la situation sécuritaire et la faible pluviométrie cette formation apparaît comme une panacée pour permettre d'améliorer les rendements de leur activité. Ainsi cette formation a vraiment été bien accueillie par les participants qui ont promis mettre en pratique toutes les techniques développés une fois de retour à leurs activités afin de booster leurs activités et du même coup donner un souffle à l'activité économique.

La formation s'est bien déroulée. Les participants ont montré un intérêt particulier à cette formation qui était plutôt axée sur des échanges de pratiques.

Le climat familial excellent et la parfaite collaboration ont facilité les échanges et discussions. Certains qui avaient de grandes expériences en AGR n'ont pas hésité à apporter leurs contributions pour faciliter la compréhension.

Dans l'ensemble il n'a pas eu de grandes difficultés pour les participants à suivre la formation.

A l'unanimité l'ensemble des participants a félicité les formateurs, pour leurs engagements à dérouler une formation utile aux participants. Elle n'a ménagé aucun effort pour que cette formation soit utile aux participants.

La majorité des participants se dit satisfaite de la formation dans la mesure où elle a traité leurs attentes et a permis d'échanger sur les AGR et sur la gestion de leurs revenus.

La réussite de la formation, de l'avis des formateurs, dépend en grande partie de la participation et de l'implication de tous. Les participants étaient très réceptifs et ont contribué à l'animation de tous les thèmes traités tout au long de la formation.

Liste des CDEJs du CLUSTER BOBO NORD

GROUPE N°	CDEJs	EFFECTIFS	SITES DE FORMATION
1	BF0469 BF0474 BF1002 BF1004	37	BF0469
2	BF0502	52	BF0502
3	BF0405 BF0455 BF0463 BF0471	36	BF0455
4	BF0457 BF0610 BF0464 BF0468 BF0580	44	BF0457

Ci jointes quelques images lors de la formation





