Entreprises Féminines Durables

Women's Enterprise for Sustainability

Entrepreneuriat Féminin

Manuel du Formateur

Préparée par

Nejiba Bouzaiane Khalfallah

INSTITUTE OF INTERNATIONAL EDUCATION

Ce projet est financé par le Département d'Etat américain, Bureau des Affaires du Proche-Orient, Agence de l'Initiative de partenariat au Moyen-Orient / *Middle East Partnership Initiative* (MEPI). Le MEPI est un programme unique conçu pour dialoguer directement avec les peuples du Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MENA) et d'investir en eux. Le MEPI œuvre vers la création des partenariats dynamiques avec les citoyens pour favoriser le développement de sociétés pluralistes, participatives et prospères à travers la région MENA. Pour ce faire, le MEPI se met avec les organisations non gouvernementales nationales, régionales et internationales, le secteur privé, les établissements universitaires et les gouvernements. Plus d'informations sur le MEPI peuvent être consultées sur le site suivant: WWW.MEPI.STATE.GOV.

U.S.-Middle East Partnership Initiative

MEPI

Democracy • Education • Economy • Women

Table des matières

ORGANISATION DU MANUEL

I. Introduction: Présentation du Programme WES 5

I.1 Objectifs: 5

I.2 Buts du programme 5

I.3 L'approche WES 5

Organisations Partenaires WES 11

II. Le curriculum WES 17

II.1 Adaptabilité du curriculum WES 17

II.2 Modules du curriculum WES 18

III. Les concepts pédagogiques du curriculum WES 21

III.1 Le Processus d'apprentissage par l'expérience 21

III.2 Utilisation d'Outils technologiques pour démarrer/développer l'entreprise 22

IV. La structure du cours 23

V. Pilotage de la formation WES 34

V.1 Agencement de la salle de formation 34

V.2 Matériel de support pédagogique 35

V.3 Actions à réaliser avant la formation 36

V.3.1 Identification des besoins « *Needes Assements* » 36

V.3.2 Scratch design 37

V.3 Actions à réaliser après la formation 38

V.3.1 Formulaire d'évaluation 38

V.3.2 Certification 38

VI. Technologies traitées dans le curriculum WES 39

CONTENU DU CURRICULUM WES 42

Niveau1 : Niveau débutant 42

I. Module D1 : Créer votre entreprise 43

II. Module D2 : Gérer votre entreprise 46
III. Module D3 : Vendre votre produit 49
IV. Module D4 : Financer votre entreprise 52
Niveau 2: Niveau intermédiaire 55
I. Module I1 : Chaine entrepreneuriale 55
II. Module I2 : Pratiques de négociation et de prise de parole 59
III. Module I3 : Outils Marketing et Communication 63
IV. Module I4: Levée de fonds et schéma de financement 66
Niveau3: Niveau avancé 69
I. Module A1 : Introduction à la création d'entreprises 69
II. Module A2 : Etude de faisabilité 75
III. Module A3 : Modèles économiques et financiers 81
IV. Module A4 : Création d'entreprises et principaux intervenants 85

Bienvenue dans le Manuel du formateur du curriculum WES !

Si vous ouvrez ce manuel pour la première fois, tenez compte qu'il est divisé en deux parties principales.

La première partie, « ***ORGANISATION DU MANUEL*** », vous présente le programme WES et le curriculum WES. Elle explique la logique et la méthodologie à utiliser. Elle récapitule aussi les principales informations théoriques que les formateurs WES certifiés doivent connaître lors de la présentation des sujets du curriculum WES à des étudiants. La deuxième partie, « ***CONTENU DU CURRICULUM WES*** », est plus spécifique. Elle est organisée par sujets et fournit toutes les informations et recommandations utiles au formateur WES pour présenter les sujets du curriculum WES. Les formateurs WES doivent consulter avec attention cette partie du manuel avant de présenter les sujets du curriculum WES.

Bonne lecture et bon enseignement !

Nejiba Bouzaiane Khalfallah,
Ingénieur en télécommunication
Founder Open Source Valley Incubator Initiative
Entrepreneurship and Business development expert
Infodev certified Trainer
HP Life certified Master Trainer

Ingénieur Télécom de formation, elle a fait partie des équipes techniques de gestion des réseaux des lignes d'abonnées, de transmissions de donnée et des services à valeurs ajoutées des télécommunications pendant 14 ans à Tunisie Télécom, Depuis 2001, alors que le projet de mise en place d'une citée technologique des communications avait démarré en 1999 ; Nejiba a fait partie de l'équipe fondatrice du Pôle Elgazala, des missions relatives à la mise en place de l'infrastructure réseaux et télécoms lui étaient assignées ; pour démarrer ensuite dans le cœur du métier du Pôle Elgazala et de se charger de la création et l'accompagnement des entreprises innovantes dans les technologies de l'information et de la communication. Depuis 2003, elle a été chargée de l'incubateur d'Elgazala, sa mission est accompagner, assister et coacher les jeunes porteurs d'idées pendant leurs phase d'incubation. En 2006, Nejiba à mis en place la pépinière d'entreprises d'Elgazala, sa mission est de veiller à la pérennité des petites et moyennes entreprises pendant les premières années de leurs vie.

En 2010, Nejiba a gérée le département création d'entreprises au pôle Elgazala, sa mission consiste en la sélection des porteurs d'idées et de projets, l'accompagnement dans le processus d'amorçage et de démarrage et assure le monitoring et le mentoring , à coté de la mise en réseaux des startup projetées , l'accompagnement dans le processus de recherche de financement Nejiba a été sélectionnée par le programme INFODEV pour faire partie du premier noyau de formateurs de managers d'incubateurs. Actuellement Nejiba est responsable programmes à Tunisie Télécom et accompagne des entreprises avec l'ONUDI. Nejiba est aussi active au niveau de certains clubs universitaires de créations d'entreprises parce qu'elle croit que c'est là que réside le vrai potentiel de futurs entrepreneurs. Nejiba est membre fondateur du bureau exécutif du réseau régional de pépinières d'entreprise « MENA-inc » géré par INFODEV, coordinatrice MENA du groupe de travail sur la femme et l'entreprenariat qui est aussi géré par INFODEV. Dans la société civile, Nejiba est activiste Open Source.

ORGANISATION DU MANUEL

I. INTRODUCTION: PRESENTATION DU PROGRAMME WES

I.1 Objectifs:

Accroître les opportunités économiques des femmes est fondamental pour la croissance durable et l'édification de sociétés plus équitables. Entreprises Féminines Durables (WES) permet aux organisations locales dirigées par des femmes en Tunisie de créer des centres de formation qui fonctionnent comme des entreprises sociales et offre des cours dans le leadership, l'entrepreneuriat, le planning des affaires, gestion des projets à domicile et les médias sociaux. Grâce à ces centres, les femmes entrepreneures à travers la Tunisie acquièrent de nouvelles compétences et des réseaux, lancent de nouvelles affaires, et se développent en tant que chefs de file novateurs dans leurs communautés.

I.2 Buts du programme

Etablir de l'entrepreneuriat et la durabilité au sein de leurs organisations locales de la société civile.

Développer un réseau de femmes entrepreneures avec des compétences en leadership et en pratique pour participer à la conception du futur de leur pays d'une manière active.

I.3 L'approche WES

Renforcer les capacités des organisations dirigées par des femmes

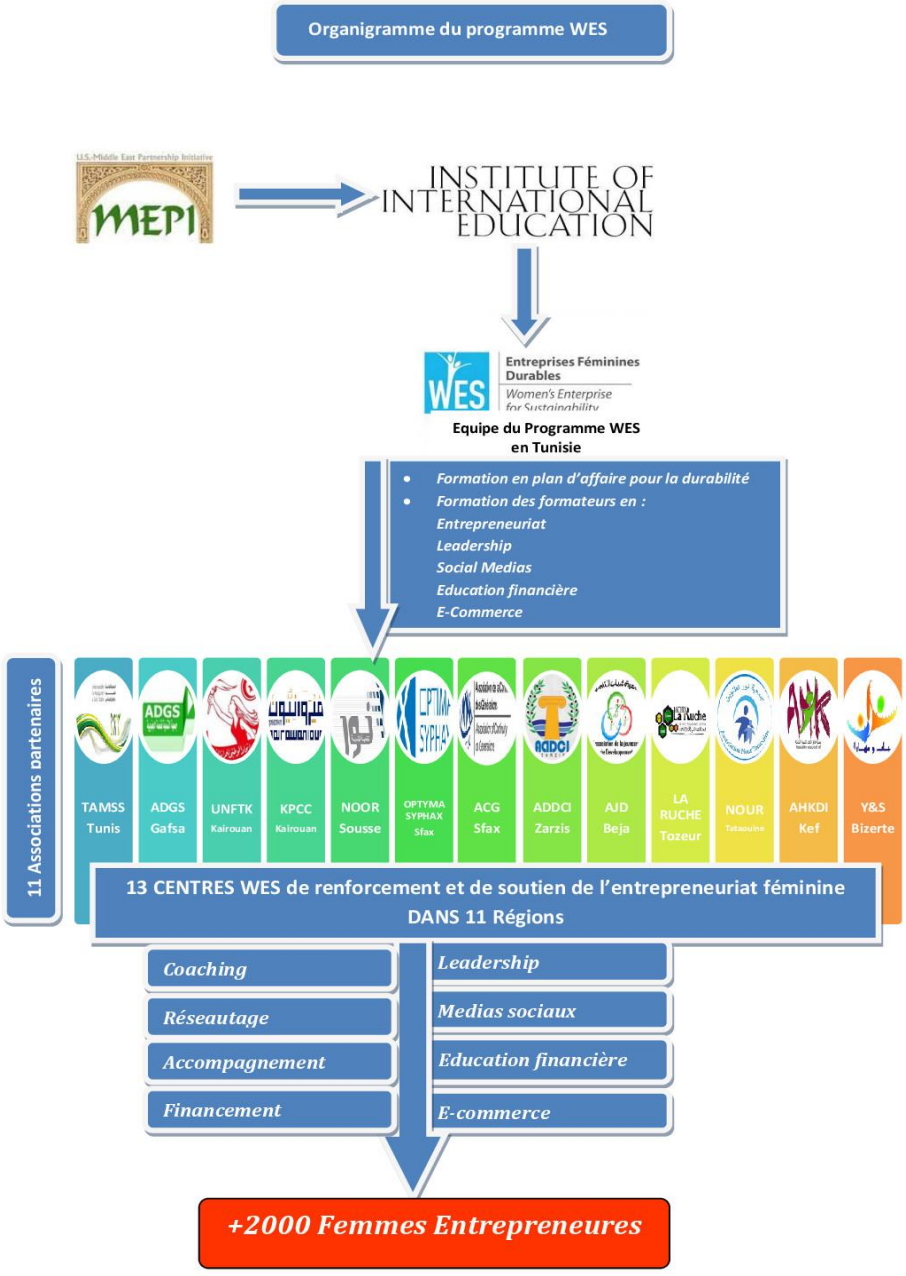
WES fourni de la formation et du soutien à huit organisations partenaires en les permettant d'opérer les Centres de formation WES en utilisant un modèle d'entreprise de recouvrement des coûts. Une équipe de formateurs bien équipés dans chaque centre livrent le programme d'étude, y compris le Leadership, l'entrepreneuriat, les Médias sociaux, l'Entreprise basée à domicile, et l'E-commerce. En chargeant des cotisations symboliques pour les ateliers, les

organisations augmentent leur durabilité et étendue en soutenant les femmes entrepreneures dans leurs communautés.

Accès à la formation, réseaux et financement

A travers les Centres de formation WES, les femmes entrepreneures potentielles et établies ont accès à des services de formation, de coaching, des services financiers abordables qui les permettent de lancer et développer leurs affaires. Les diplômés WES forment des réseaux de personnes engagées au partage des ressources, à la création des alliances stratégiques et à la promotion des opportunités professionnelles pour les femmes entrepreneures.

Organigramme du programme WES



L'Institut International de L'Education

En 2012; IIE a lancé le programme « Entreprises Féminines Durables » en Tunisie. Ce programme vise a renforcé les organisations féminines locales, en leur assistant dans l'établissement des centres de formation qui fonctionnent en tant qu'entreprises sociales et offrent des formations en Leadership, Entreprenariat, et Médias Sociaux.

Ces centres renforceront les capacités, compétences, et réseautage des femmes femmes entrepreneures tunisiennes. Ceci va les aider à développer leur sens de leadership novateur dans leurs communautés et lancer des projets.

Fondée en 1919, l'IIE collabore avec des universités, des gouvernements, des organisations non gouvernementales et les entreprises qui visent à développer et mettre en œuvre des programmes de bourses d'études, d'échange et de formation pour éduquer et développer les compétences de leadership chez les étudiants, les universitaires et les professionnels à travers le monde. Il s'agit notamment de plus de 250 initiatives dont plus de 24.000 hommes et femmes en bénéficient chaque année de 175 pays.

L'Institut a une longue histoire de collaboration dans le Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA) et administre des programmes pour le compte de sponsors publics et privés qui encouragent le développement du leadership, l'engagement civique, la compréhension mutuelle et l'amélioration de l'accès à l'enseignement supérieur. L'IIE est actuellement engagée dans des initiatives de collaboration dans 17 pays et territoires de la région, dont l'Algérie, le Bahreïn, l'Egypte, l'Irak, Israël, la Jordanie, le Koweït, le Liban, la Libye, le Maroc, Oman, les Territoires Palestiniens, le Qatar, l'Arabie Saoudite, la Tunisie, les Émirats Arabes Unis et le Yémen.

Ces programmes touchent plus de 7.000 étudiants, chercheurs et professionnels chaque année pour promouvoir le développement personnel, la bonne gouvernance et l'égalité des sexes. Les programmes IIE utilisent les médias sociaux pour connecter les leaders émergents du monde entier, de forgeant des solutions aux problèmes critiques et renforcer l'interconnexion des anciens élèves. Le bureau régional IIE MENA au Caire a fourni une formation dans un large éventail de domaines à plus de 10.000 personnes provenant des secteurs publics, privé et des ONG.

Grâce à son Centre pour les Initiatives de leadership des Femmes à San Francisco, l'IIE a une grande expérience dans la région MENA et du succès en collaborant avec des sociétés technologiques de premier plan et des organisations locales. A travers ses programmes financés par Département d'État américain, notamment, les Femmes en Technologie (WIT) pour le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MENA) et Susan G. Komen pour l'Initiative Mondiale pour la Sensibilisation au Cancer du Sein,

le bureau IIE à San Francisco a maintenu des relations solides avec des sociétés partenaires et plus de 80 organisations locales à travers le monde. WIT MENA a formé plus de 10.000 femmes en technologie et compétences professionnelles et a renforcé les capacités de plus de 60 organisations locales de 2005 à 2010. Plus de 80% de ces organisations continuent d'offrir de la formation WIT sans financement MEPI, avec plus de 1.700 femmes diplômées du programme depuis la fin du financement.

Sponsors et partenaires de WES

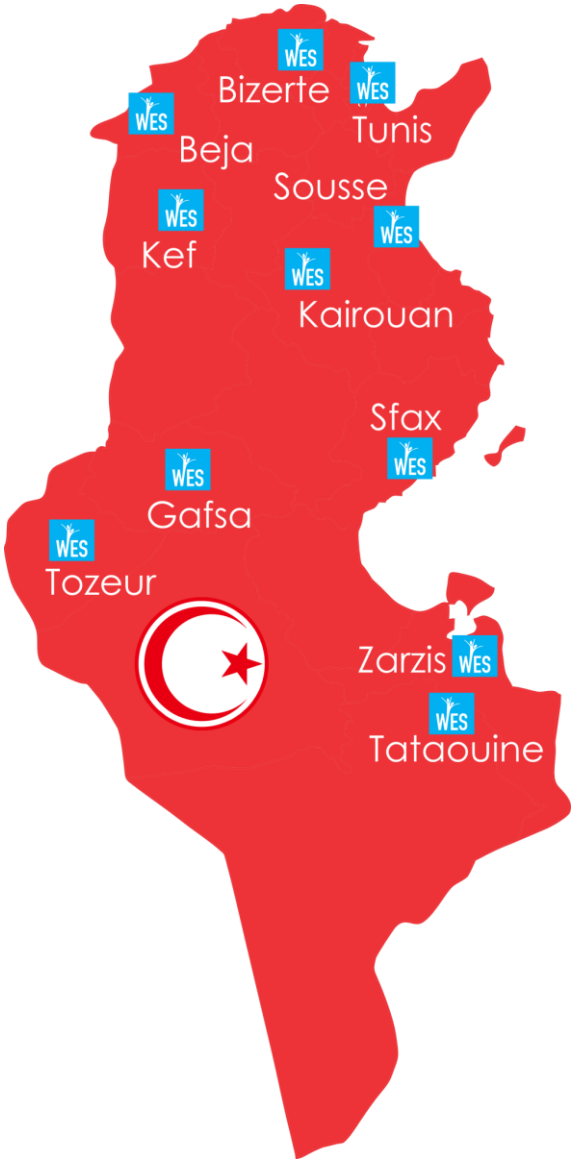
L'Initiative de Partenariat avec le Moyen Orient

L'Initiative Partenariat Moyen Orient (The Middle East Partnership Initiative) MEPI est un programme régional qui aide les citoyens du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord à développer des sociétés plus pluralistes, participatives et plus prospères. De l'intérieur du bureau des affaires du Proche-Orientau Département d'Etat américain, MEPI fait avancer les objectifs de politique étrangère des États-Unis en soutenant les efforts des citoyens à l'émancipation économique, sociale et politique, par l'augmentation des opportunités pour les femmes et les jeunes, et en aidant les communautés à travailler aux côtés des gouvernements pour l'élaboration de leur propre avenir.

Craig Newmark

Craig Newmark est un entrepreneure en Internet plus connu pour être le fondateur du site international Craigslist basé à San Francisco. Craig a fréquenté la Case Western Reserve University, où il a obtenu un un diplôme en Sciences en 1975 et un Masteren Sciences en 1977. Il a travaillé pour pour GM, Bank of America, et Charles Schwab. Newmark est un ardent défenseur du maintien de la gratuité d'Internet, et a supporté le programme E-Mediat de IIE axé sur le renforcement des capacités des médias sociaux d'ONG au Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA).

Organisations Partenaires WES



Association de Développement Durable et de Coopération Internationale à Zarzis

Crée le 27 Janvier 2002, l'Association de Développement Durable et de Coopération Internationale à Zarzis a obtenu son visa le 24 Avril 2002. Elle est apparue dans le J.O.R.T n°93 du 3 Mais 2002.

L'association a comme objectifs de :

Contribuer à l'élaboration des études techniques et de faisabilité pour des projets et des programmes de développement et à n'épargner d'efforts pour la mise en application de ces projets en les intégrant dans le cadre des programmes nationaux et euro-méditerranéens de développement.

Contribuer à l'insertion sociale des populations démunies en général et de la femme et les jeunes en particulier, en leurs attribuant des micros crédits et en inscrivant les activités de développement dans une approche impliquant la participation effective des populations concernées.

Organiser des colloques et des conférences en soutien du processus du développement et contribuer à la valorisation du patrimoine culturel, architectural et touristique de la région et Promouvoir des actions pour la conservation de l'écosystème.

Finalement, établir des relations de coopération et de partenariat avec des associations, organisations et organismes nationaux et internationaux en vue de promouvoir le développement local intégré et durable.

L'Association Optima-Syphax

Optima-Syphax est une association scientifique œuvrant pour le développement régional. Ses membres sont organisés en sections scientifiques, spécialisées chacune dans un domaine de développement. L'Association Optima-Syphax compte plus que 130 membres, pour la plupart des cadres moyens et supérieurs dont de nombreux chefs d'entreprises. Les membres de l'association sont de différents âges (23-78 ans) et de différents domaines. Depuis sa création en Mai 2012, L'association s'est lancée dans une stratégie alliant effort de développement humain et valorisation de l'histoire et du patrimoine de la ville.

Kairouannais pour une Culture Citoyenne

L'association des Kairouannais pour une Culture Citoyenne a été créée suite à la Révolution Tunisienne par un groupe de citoyens Kairouannais engagés.

L'association a comme objectifs de:

Promouvoir la culture de la citoyenneté et les principes de la Tunisie Révolution. Promouvoir les valeurs de la tolérance et encourager les jeunes à participer dans la vie politique. Soutenir les valeurs de la démocratie et le développement durable, et le renforcement des femmes et des jeunes Kairouannais.

L'Association NOOR du Développement Humain

L'Association NOOR du Développement Humain a été créée à Sousse en Mars 2011. L'association opère dans le renforcement des capacités humaines des femmes et des jeunes.

Elle offre plusieurs formations, citant à titre d'exemple

des formations en Leadership et Communication. L'association a participé dans plusieurs programmes de formation comme:

« Success Skills in a Changing Wolrd » "Jeunes Femmes Leaders

L'Association de Développement de Gafsa Sud

L'Association de Développement de Gafsa Sud a été créée en Avril 2001 au Gouvernorat de Gafsa. L'ONG opère principalement dans le micro crédit. Elle a soutenu un nombre qui dépasse les 5770 micro- entrepreneures.

L'association a pour objectif d'améliorer les revenues des familles pauvres à Gafsa, et de renforcer le secteur du développement dans la région.

L'Association de Continuité des Générations

L'Association de Continuité des Générations est une ONG à caractère général qui a obtenu son visa numéro 1058 du 30 Avril 2009 et qui a été publié au JORT numéro 96 du 11 Aout 2009.

L'association travaille pour la promotion des bonnes valeurs dans la société Tunisienne en : Encrant le dialogue entre les différentes générations. Sensibilisant et formant les jeunes et les moins jeunes au comportement civique. Conservant un environnement sain, et en renforçant la femme dans son environnement.

L'Union Nationale de la Femme Tunisienne - Kairouan

L'Union Nationale de la Femme Tunisienne, est une organisation non gouvernementale née en 1956, avec l'indépendance de la Tunisie. A ses débuts, l'UNFT a consacré son action aux campagnes de sensibilisation qu'elle menait à l'intention des femmes à travers tout le pays pour les amener à prendre conscience de leurs droits et de leur rôle dans le développement économique et social. Depuis, l'UNFT milite pour l'amélioration du statut de la femme tunisienne.

L'UNFT a comme objectifs de :

Œuvrer pour l'amélioration du statut de la femme et l'élimination de toutes les formes de discrimination à leur égard. Veiller à la promotion de la femme dans tous les domaines : économique, social, culturel, scientifique. Agir en faveur d'une

implication accrue de la femme dans les centres de pouvoir et les espaces de décision.

Former les jeunes filles en rupture de scolarité dans les centres de formation professionnelle de l'UNFT. Faciliter l'accès des femmes aux nouvelles technologies de l'information et de la communication Militer pour l'éradication de la pauvreté, la création de sources de revenus pour les femmes et apporte son soutien aux familles en situation de précarité.

L'Association Tunisienne de Gestion et Stabilité Sociale

L'Association Tunisienne de Gestion et Stabilité Sociale, connue sous son nom anglo-saxon the Tunisian Association for Management and Social Stablilty (TAMSS) est une association non gouvernementale à but non lucratif enregistrée auprès du Ministère de l'Intérieur par décret n° 18588 du 18 août 1995.

« L'histoire de cette association est assez intéressante. Initialement, elle s'était donné pour mission de promouvoir les relations d'affaires entre la Tunisie et les USA, à travers des services de formation, d'assistance technique et de transfert de savoir-faire et d'expertise américaine. La TAMSS a assuré ce rôle pendant cinq ans à l'issue desquels elle a été contrainte de geler ses activités pour des raisons financières. En 2006, l'Association rebondit grâce à la détermination de Chéma Gargouri, sa fondatrice, qui a réinvesti ses efforts et engagé ses propres fonds pour donner un nouvel élan à l'association. Les objectifs sont revus et corrigés et les activités s'orientent exclusivement vers le développement communautaire, vers la micro-finance. De nombreuses localités en Tunisie confrontées à des problèmes socio-économiques ont bénéficié des interventions de la TAMSS. Nous en citerons seulement la zone de Borj Louzir qui demeure le théâtre de ses actions phares à travers son département social. Ce dernier met en œuvre une gamme de programmes et de cours destinés à la communauté, offrant ainsi aux femmes et aux jeunes des opportunités économiques et sociales. Plusieurs actions sont ainsi entreprises en enseignement technique, en alphabétisation, en renforcement des capacités, en citoyenneté et participation civique, en aide psychologique… »

La TAMSS a participé à la formation BPST organisé par le programme WES, et a hébergé à deux reprises les programmes gérés par l'Institut International de L'éducation: E-Mediat et WES.

Association Horizons El Kef

L'association Horizons El Kef a été créée dans un moment ou la Tunisie vivait une phase de transition importante, un cadre dans lequel les citoyennes et citoyens ont la possibilité de redéfinir leur nation et leur tissu social, aussi La révolution du 14 Janvier 2011 a ouvert de nouveaux horizons pour les personnes qui se voulaient Indépendantes et impliquées dans le développement du pays d'où venue l'idée de la fondation d'une association et le choix de son nom. En effet, l'AHKDI a été l'une des premières associations crées après la révolution au Kef.

L'AHKDI a pour objectifs : 1- Promouvoir la diversité, la tolérance, et la citoyenneté, à travers des projets de renforcement et de valorisation d'actions culturelles, y compris envers les jeunes et les femmes. 2- Soutenir l'inclusion sociale, économique, culturelle et politique des personnes issues de groupes vulnérables (personnes en situation de handicap, femmes, enfants, jeunes, etc.) 3- Contribuer au processus de développement durable de la région, en améliorant les conditions de vie des personnes issues de groupes vulnérables.

Association de la Jeunesse de Développement Béja

L'Association de la jeunesse de développement a été fondée le 15 Mars 2012. Aujourd'hui l'association comprend 8 membres et 35 adhérents. Elle a pour objectifs de 1- Promouvoir la culture de travail comme valeur universelle ; 2- Contribuer pour construire la Tunisie de demain ; 3- Aider les jeunes et les femmes pour lancer des projets entrepreneuriaux à travers l'organisation des sessions de formation ; 4- Promouvoir les activités culturelles à travers des actions de sensibilisation en droit humain, genre, actions culturelles..

Association La Ruche de la Citoyenneté Active Tozeur

L'Association la Ruche de la Citoyenneté Active a été fondée le 27 Janvier 2012. L'association a pour objectifs 1- développer une culture de la citoyenneté active auprès des différents segments de la société, en particulier ceux liés aux domaines suivants ; 2- le développement local durable et la démocratie participative ; 3- soutenir le rôle des femmes dans la gestion des affaires publiques et de l'autonomisation économique local ; 4- Soutenir la transition démocratique en Tunisie et contribuer à la modernisation et à la révision des lois.

Charte de l'association : La citoyenneté active est le chemin du succès.

- Le développement est une action collective équitable fondé sur la liberté, la dignité et l'égalité entre les individus et les groupes.
- Le développement de l'entrepreneuriat et de l'action commune sont le moteur du développement durable.
- La liberté d'expression et la participation à la vie publique est le devoir de chaque individu.

Associations NOUR Tataouine

L'association NOUR Tataouine est association de finalité sociale, de développement et de charité, fondée le 31 Mars 2011 afin d'améliorer la situation sociale et matérielle des familles des orphelins, des femmes veuves et divorcées ainsi que les personnes à faible revenues à travers des actions de parrainage, d'aides directes, des actions génératrices de revenus et recherche d'emploi.

L'association cherche également à développer des moyens de lutte contre la pauvreté et d'assistance psychologique par l'organisation des séminaires, des campagnes de sensibilisation et la coordination avec les structures sociales et les différentes institutions concernées.

Association Youth & Skills

L'association Jeunes et Habiletés constitué le 10 avril 2011 est une association nationale, non gouvernementale, classifiée parmi les associations culturelles et artistiques.

Objectifs de l'association:

- Soutien d'une culture permettant les jeunes à acquérir les habiletés nécessaires.
- Création d'un espace culturel correspondant aux exigences de la jeunesse tunisienne.
- La participation à la protection des jeunes contre la culture égocentrique, d'exclusion, et d'extrémisme.
- Evolution des potentialités des jeunes favorisant leur rôle et participation au développement culturel de la société tunisienne.
- Etablir des contacts et des partenariats de travail avec des organisations de la société civile, actives en Tunisie ou à l'Etranger qui nous partagent la même vision et buts.

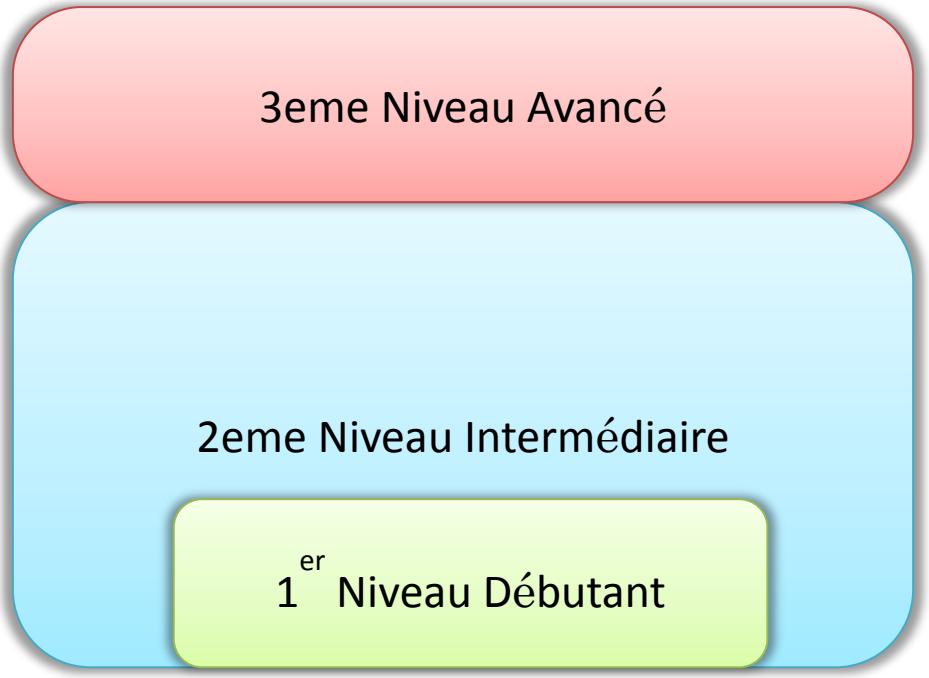
II. LE CURRICULUM WES

Ce Chapitre décrit la façon dont est organisé le contenu du curriculum WES.

II.1 Adaptabilité du curriculum WES

Le programme WES couvre toute l'évolution d'une micro-entreprise et s'adresse à des femmes ayant divers degrés d'expérience en matière de création et de gestion d'entreprise.

Pour mieux répondre aux besoins de ces femmes entrepreneures ayant différents degrés d'entreprenariat, le contenu du curriculum WES est divisé en plusieurs niveaux comme le montre la figure suivante :



Le curriculum à en commun pour les trois niveaux la méthode d'approche, le rythme, la durée de chaque module, le nombre de chapitres par module. En particulier, il se base sur des histoires introductives de chaque chapitre. Chaque niveau comporte une histoire d'une femme entrepreneure dont le profil est proche des apprenantes. Ces histoires sont conçues en partant des concepts entrepreneurials qu'il faut enseigner et présenté dans un contexte émotionnel pour aider à retenir l'enchainement des idées. Il a était prouvé que l'Homme retient facilement une idée abstraite si elle est accompagnée par une émotion. On exploite de plus en plus l'intelligence émotionnelle en plus de l'intelligence intellectuelle en

formation et en éducation. Pour plus d'information sur l'intelligence émotionnelle, vous pouvez visiter le site :
http://fr.wikipedia.org/wiki/Intelligence_émotionnelle.

II.2 Modules du curriculum WES

Le curriculum WES est organisé de la manière suivante :

Niveau1 : Niveau débutant

C'est le premier niveau du curriculum WES, s'adresse aux femmes entrepreneures suivantes:

- Celles qui n'ont aucune expérience dans les affaires et qui songent seulement à avoir leur propre entreprise.
- Celles qui n'ont pas encore créé leurs propres entreprises mais qui ont une idée quant à l'activité à lancer.

Le niveau débutant traitera les chapitres suivants :

1. **Créer votre entreprise**
2. **Gérer vote entreprise**
3. **Vendre votre produit**
4. **Financer votre entreprise**

L'objectif est de donner aux femmes entrepreneures les compétences nécessaires pour réaliser un plan d'entreprise flexible et présentable.

Niveau2: Niveau intermédiaire

C'est le deuxième niveau du curriculum WES, il s'adresse à des micro- femmes entrepreneures plus établies,

Le niveau intermédiaire, aide à développer les compétences managériales, les pratiques de négociations, de marketing, de levée de fond. Les aspects de communication seront aussi traités.

Le niveau intermédiaire comprendra les chapitres suivants:

1. **Chaine entrepreneuriale**

2. **Pratiques de négociation et de prise de parole**
3. **Outils Marketing et Communication**
4. **Levée de fonds et schéma de financement**

L'objectif et de renforcer les compétences des femmes entrepreneures pour gérer leur entreprises le plus efficacement.

Niveau3: Niveau avancé

C'est le troisième niveau du curriculum WES, il s'adresse à des femmes entrepreneures niveau académique avancé (universitaires et techniciens supérieurs).

Les femmes entrepreneures niveau avancées ayant acquis des connaissances théoriques lors de leurs formation académique, se trouvent dans l'impuissance de créer, gérer, vendre et fiancer leur entreprises.

Le curriculum niveau 3 aura pour rôle de capitaliser les connaissances des femmes entrepreneures et de développer des compétences pratiques. Le curriculum s'adresse aussi à des femmes entrepreneures ayant une grande expérience en matière de gestion mais n'ayant pas l'habitude d'utiliser les technologies d'information et de communication pour gérer leur entreprise.

Il comprendra les chapitres suivants:

1. **Introduction à la création d'entreprises**
2. **Etude de faisabilité**
3. **Modèles économiques et financiers**
4. **Création d'entreprises et principaux intervenants**

Au contenu du niveau 3 du curriculum vient s'ajouter d'autres fonctionnalités avancées de certaines technologies ainsi que des solutions tout à fait nouvelles dont beaucoup incluent des composants de *Web 2.0*.

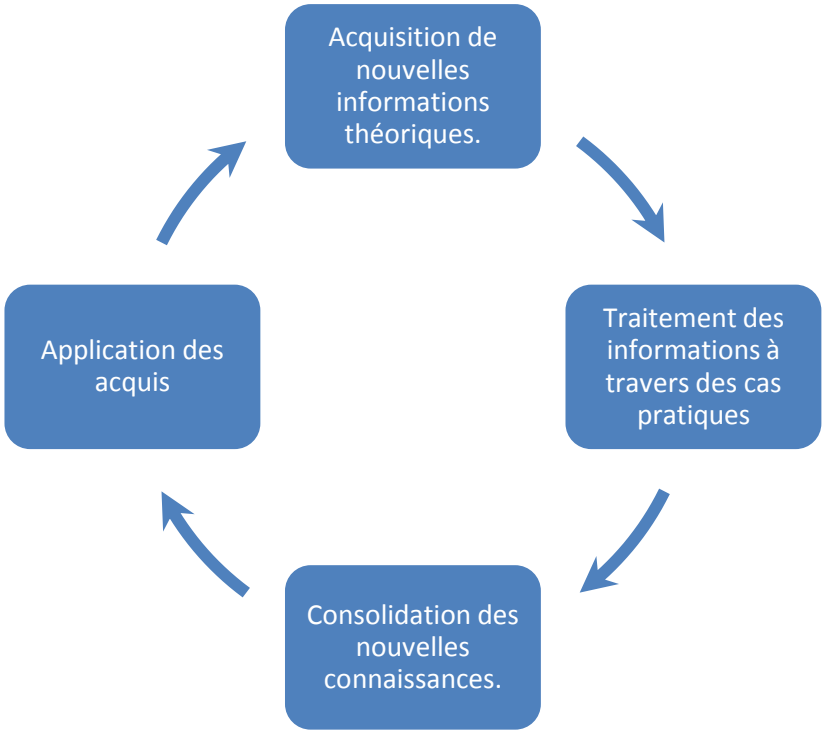
III. LES CONCEPTS PEDAGOGIQUES DU CURRICULUM WES

La méthodologie de la formation, décrite dans les pages suivantes, conçue pour des « femmes entrepreneures » adultes, est basée sur l'andragogie.

Deux notions pédagogiques importantes sont à la base de cette méthodologie : le Processus d'apprentissage par l'expérience et l'utilisation d'outils technologiques pour développer le business.

III.1 Le Processus d'apprentissage par l'expérience

Le Processus d'apprentissage par l'expérience est une méthode de formation basée sur l'expérience (figure suivante). Des études ont démontré et confirmé que cette méthode est la mieux adaptée aux femmes entrepreneures adultes.

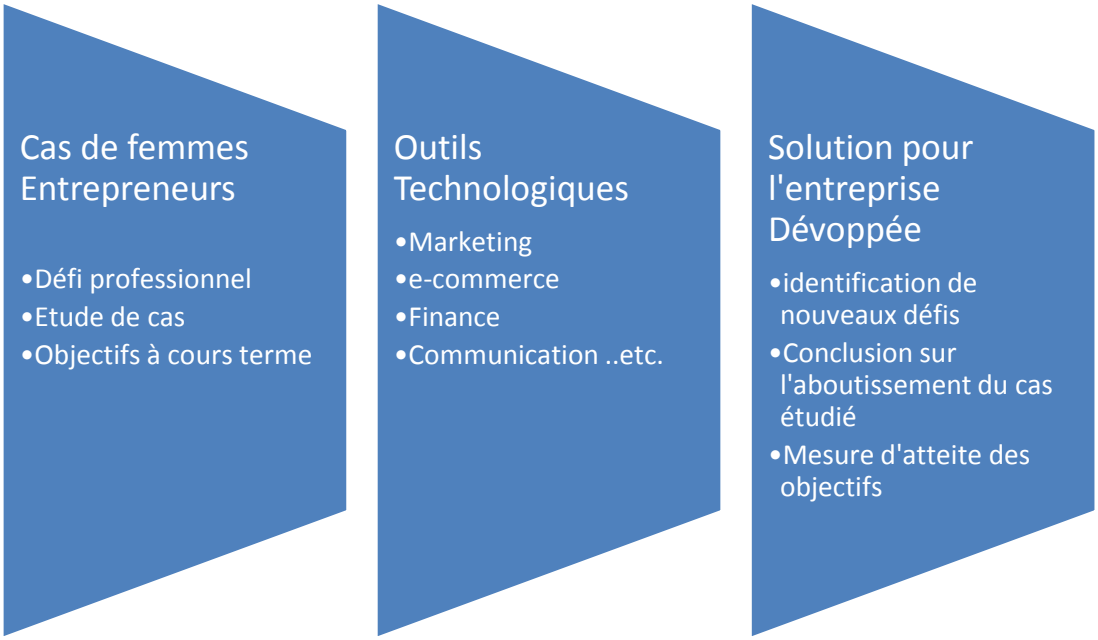


Ce cycle est organisé de la façon suivante:

- Acquisition de nouvelles informations théoriques.
- Traitement des informations à travers des cas pratiques
- Consolidation des nouvelles connaissances.
- Application des acquis

Le cycle peut alors recommencer : ayant acquis de l'expérience et évalué leurs besoins, les femmes entrepreneures sont prêtes à recevoir de nouvelles connaissances pratiques à appliquer à leur activités.

III.2 Utilisation d'Outils technologiques pour démarrer/développer l'entreprise



Durant leurs processus entrepreneuriale, les femmes entrepreneures, non habituées à la technologie, doivent être supporté et accompagner par des outils technologique simples et gratuits.

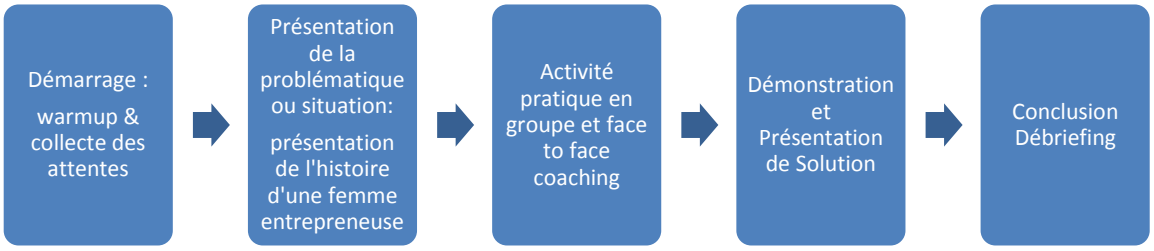
L'introduction des outils technologiques ne doit pas être présentée comme une fin en soit, Il faut, avant tout, travailler avec les apprenantes à comprendre un cas réel posé par le formateur, identifier le challenge et le défi à relever, définir des objectifs mesurables et pragmatiques à atteindre. Une fois le problème est bien posé et que les apprenantes s'en sont approprié, le formateur introduit les outils « technologiques » un à un en expliquant en quoi cet outils nous aide à:

- Saisir les données du cas à étudier
- Relever le défi
- Identifier ou quantifier les objectifs

Ensuite, le formateur démontre l'utilisation de l'outil technologique pour résoudre opérationnellement le cas posé, en fonction du problème il aura à utiliser des outils de marketing, de e-commerce, de calcul financier, de communication …etc. Durant cette phase, le formateur doit veiller à ce que les apprenantes discutent entre elles, critiquent, proposent …etc. Ces discussions doivent être orienté par le formateur pour identifier comment ces outils pourront être utilisé dans des cas réels et en particulier des cas vécues par les apprenantes.

Cette méthode sera nommée COS pour Cas -> Outil technologique -> Solution

IV. LA STRUCTURE DU COURS



Les cours du curriculum WES TOT suivent une structure commune standard basée sur les meilleures pratiques mondiales dans la formation basée sur l'andragogie. Cette structure se base sur deux piliers : l'application d'un apprentissage par l'expérience et l'application du COS. Nous introduisons l'acronyme **WAPSAPSOC** pour permettre au formateurs de se rappeler des étapes clés (voir schéma ci-haut), à savoir : ***WarmUp et Attentes -> Problématique et Situation -> Activité Pratique -> Solution -> Conclusion***.

Le standard de chacun des cours correspond à l'application du WAPSAPSOC d'une façon spécifique à la problématique traitée d'une part et au public cible d'autre part.

Il est essentiel, pour le respect du curriculum WES TOT, de respecter le déroulement des 5 phases du ***WAPSAPSOC*** et d'utiliser les outils technologique par les étapes du COS.

Chaque élément du WAP-SAP-SOC sera détaillé dans les pages qui suivent.

Démarrage : warm-up et collecte des attentes

Objectifs: Démarrer la session par un Warmup, que le formateur a choisit avant de commencer la formation et aussi avant chaque début de session, est primordiale. Cette action permet de « décoller » la session.

L'objectif est principalement de se familiariser avec le nouvel environnement, d'aider les femmes entrepreneures à faire la transition vers un environnement d'apprentissage. Ces activités visent l'établissement de relations entre les femmes entrepreneures d'une part, femmes entrepreneures et formateur d'autre part et ce pour créer un environnement propice à l'échange et au partage.

Objets : La présentation de la problématique ou de la situation du curriculum WES TOT doit être toujours basé sur la présentation de l'histoire d'une Femme entrepreneure qui a un problème et des données initiales (patrimoine, métier, appartenance à une région … etc) et qui cherche une solution.

Préparation: Le warm-up doit être préparé à l'avance, le formateur doit s'entrainer parfaitement, même si l'exercice est facile.

Une non maitrise de cette session se répercute sur le reste de la formation, la crédibilité du formateur est acquise lors de cette session.

Des exemples d'exercices de warm-up sont disponibles également sur internet.

Outils : Préparer les outils nécessaires pour engager la session warm-up (papier, fils, stylo, gadgets….etc)

Timing : 10 à 15 min maximum

Organisation de la salle de formation: Disposition en U ou en cinéma, les femmes entrepreneures debout ou assis

Etapes :

- Pour le premier contact commencer par une présentation des présents « personnalisée », commencer par le formateur.
- Poser une question d'ordre social (meilleur plats, aimez-vous les animaux …etc) et pourquoi.
- Permettre à chaque participant de répondre sur un bout de papier.
- Faire un tour de table pour que chacun lise ce qu'il a écrit et par la même occasion exprime ces attentes de la session
- Ecrire les attentes sur le flipchart

Points d'atténuation :

- Respecter les spécificités des régions/ zones où se déroule la formation
- Eviter les warm-up longs ou fatigants.

Problématique ou situation : Présentation de l'histoire d'une Femme entrepreneure

Objectifs : Permettre aux femmes entrepreneures de s'imprégner d'un cas réel, de le comprendre, de s'imaginer dans cette situation réelle et de se sentir prêtes et engagées à chercher une solution à ce problème à partir de leurs connaissances, de leurs compétences et de leurs expériences. Il est important pour la suite du cours de créer un esprit de groupe dont les membres vont se mettre ensemble à trouver des solutions au problème.

Objets : La présentation de la problématique ou de la situation du curriculum WES TOT doit être toujours basé sur la présentation de l'histoire d'une Femme entrepreneure qui a un problème et des données initiales (patrimoine, métier, appartenance à une région … etc) et qui cherche une solution.

Préparation : La préparation doit être minutieusement faite car d'elle dépend la compréhension de la suite du cours. Elle doit comporter:

- L'histoire à raconter sous forme d'un scénario attractif à dessiner/écrire sur le slide.
- L'identification claire du problème à traiter
- L'identification claire des données disponibles

Il est important de simuler à l'avance la suite des étapes COS pour savoir si une donnée du problème est manquante. Dans ce il faut mettre à jour ces données pour ne pas se retrouver à le faire durant le déroulement du cours ce qui nuit à la crédibilité du formateur

Outils : Diapositives standards du curriculum sur le laptop/slide préparé à l'avance (voir préparation), vidéoprojecteur, flipchart. S'assurer que le fichier existe sur le laptop et que le vidéoprojecteur est fonctionnel.

Timing : 20 mn, dont 10 mn de présentation et 10 mn de questions pour s'assurer que le groupe a bien assimilé l'histoire

Organisation de la salle de formation: Disposition en U ou en cinéma

Etapes :

- Commencer par introduire le module
- Poser les 3 questions importantes : qui ??, quoi ?? et comment (who ? what ? and how)
- Demander des réponses brèves et claires
- Noter les réponses sur le flip-chart,
- Enchainer par l'histoire
- Poser des questions pour s'assurer de l'assimilation de l'histoire et des données initiales

Points d'atténuation:

- Respecter les spécificités des régions/ zones où se déroule la formation
- Eviter l'éparpillement des idées et les discussions inutiles qui sortent du cadre du module.

Activité pratique en groupe et face to face coaching

Objectifs: Arriver à trouver un ou plusieurs solution à la situation proposé durant l'étape précédente, des les étudier qualitativement et quantitativement (utilisation des outils technologiques), en conclure sur des scénarios réalistes/pragmatiques adaptés aux spécificités de la région. NB : Ces scenarios pourront être utilisés pour les accompagner durant les modules suivants.

Objets: Introduire la notion de travail en groupe, durant l'activité les apprenantes porteront une fois la casquette de coach, une autre fois la casquette de femme entrepreneure.

Découverte et Utilisation de technologies pour résoudre des problèmes qui confrontent les femmes entrepreneures.

Préparation: Maitrise parfaite de l'outil technologique à utiliser, et particulièrement les fonctions qui seront manipulées par les apprenantes.

Outils: Feuilles, flip chart, stylos markers, Adhésif, post-it, laptop pour l'outil informatique adéquat**.**

Timing : 30 mn

Organisation de la salle de formation: Tables rondes

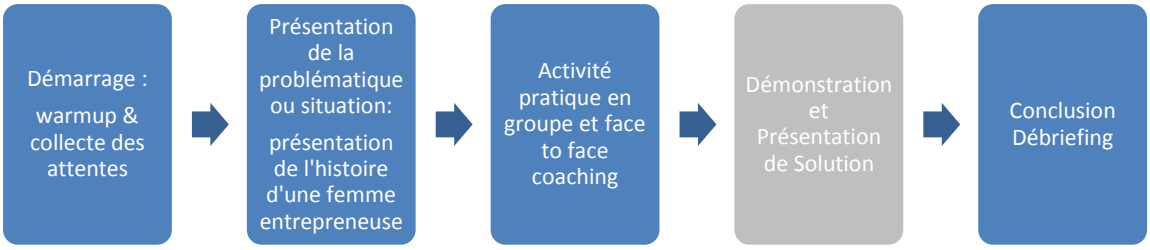
Etapes:

- Former des groupes d'une façon aléatoire
- Les groupes doivent compter entre 4 et 6 femmes entrepreneures
- Chaque groupe sera assis autour d'une table
- Dispatcher les activités à faire à raison d'une activité par groupe
- Faire le tour des tables discrètement
- Répondre aux questions des apprenantes

Points d'atténuation :

- Ne pas obliger les apprenantes à écrire si elles expriment une réticence.
- Remplacer les outils technologiques sur l'ordinateur par des feuillez et des calculatrices si la culture numérique des apprenantes ne s'y apprête pas.

Démonstration et Présentation de Solution



Objectifs: Permettre aux entrepreneures de découvrir la solution du formateur, de comparer par rapport aux solutions issues de l'activité pratique, de faire sortir les points forts et les points faibles de leurs propositions et de comprendre comment doivent-elles s'y prendre dans le monde réel.

Objets : Présentation de la solution préparée par le formateur et la situer par rapport aux solutions proposées lors de l'activité pratique.

Préparation: Revoir les slides de la solution et se préparer à toute question éventuelle à l'avance.

Outils: Diapositives standards du curriculum sur le laptop, le flipchart si le formateur décide de l'utiliser comme support à la discussion, vidéoprojecteur. Assurez-vous que le fichier existe sur le Laptop et que le vidéoprojecteur est fonctionnel.

Timing : 15 min.

Organisation de la salle de formation: Disposition en U ou en cinéma

---

Etapes:

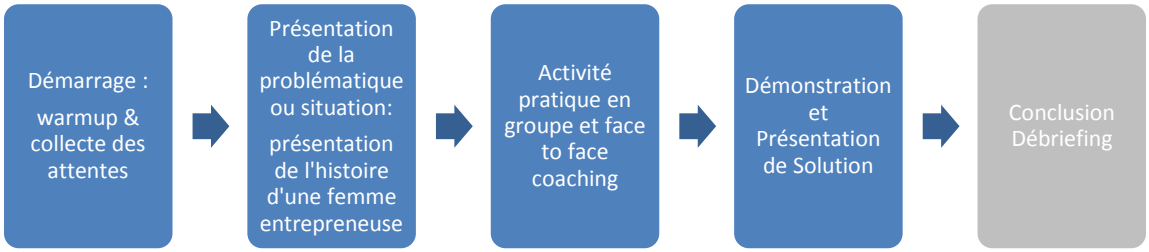
- Présentation de la solution à partir des slides
- Comparaison des réponses des apprenantes par rapport à la solution
- Bref échange formateur-apprenantes, en particulier pour introduire les points forts et points faibles de leurs propositions

---

Points d'atténuation:

- Eviter l'échange apprenantes à apprenante
- Focaliser sur le « Pourquoi » plutôt que sur le « comment » lors de l'explication verbale (le comment est déjà sur les diapositives)

Conclusion -Débriefing



Objectifs: S'assurer que les femmes entrepreneures ont assimilé le module et que le module a bien répondu aux attentes identifiées lors du démarrage de la session ; Permettre aux apprenantes de décompresser après l'effort

---

Objets: Comparaison de la solution présentée par le formateur par rapport à celles trouvées par les apprenantes. Identification des points de similitude et de différences par les apprenantes lors d'une discussion orientée par le formateur. Pour chaque point discuté le formateur doit dissocier le constat spécifique de l'exemple du cas de la femme utilisée pour illustrer vers des règles plus abstraites qu'on peut réappliquer à chaque cas. Enfin, finir par une phrase ou une blague locale de la région pour décompresser et « ré-atterrir ».

Préparation:

- S'assurer que le flipchart des attentes collectées lors du démarrage de la Session est collé au mur.
- Connaitre par cœur la solution présentée sur le slide dans l'étape de précédente de présentation de la solution.

Outils: Exclusivement les flipcharts des solutions proposées par les apprenantes.

Timing : 10 min.

Organisation de la salle de formation: Disposition en U ou en cinéma. La disposition en U est préférable.

Etapes:

- Reprendre la solution en bref en situant par rapport aux solutions des apprenantes
- Inviter un ou deux apprenantes maximum pour débriefer.
- Conclure avec les bonnes pratiques acquises après cette session. Les bonnes pratiques doivent être exposées d'une façon abstraite indépendamment du cas étudié.
- Terminer par une blague ou une phrase d'encouragement

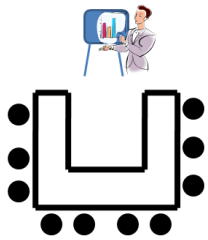
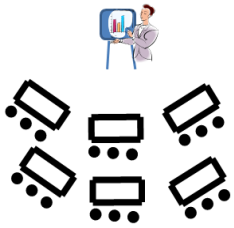
Points d'atténuation :

- Eviter l'échange apprenante à apprenante
- Etre bref, précis et dominant.
- L'ordinateur et le vidéoprojecteur doivent être éteins
- Le débriefing doit se faire de mémoire.

V. PILOTAGE DE LA FORMATION WES

V.1 Agencement de la salle de formation

L'agencement des tables dans la salle de formation a une importance dans le mode de communication voulu lors de la session. Le tableau suivant illustre l'agencement par rapport à l'objectif de communication.

Agencement	Objectif de communication	Investissement de l'espace par le formateur
En U 	La communication est généralement du formateur vers les apprenantes. Toutefois, cette configuration permet un échange entre les apprenantes et un coaching one to one de la part du formateur.	Le formateur se déplace dans l'espace interne de la forme en U pour casser la monotonie ou bien pour aller communiquer directement avec un apprenant en particulier.
En Cinéma 	La Communication est exclusivement du formateur vers les apprenantes. Cette configuration permet de focaliser l'attention sur le formateur et le support utilisé sur le moment. Dans cette configuration on peut voir une apprenante poser une question au formateur sans transformer la salle en un espace de discussion inter-apprenantes.	Le formateur peut se déplacer entre les rangs pour attirer l'attention des rangées reculées. Toutefois, il n'est pas conseillé de multiplier ces déplacements en particulier si le formateur veut attirer l'attention sur l'écran ou le flipchart.

Agencement	Objectif de communication	Investissement de l'espace par le formateur
En tables rondes	Cette configuration est utilisée dans les warm-up et les activités par groupe. Les tables doivent être suffisamment grandes en fonction de l'activité (dessin d'un poster, d'un planning ou juste la rédaction de points clés sur une fiche). Elle ne favorise pas la communication du formateur vers les apprenantes, mais plutôt entre apprenantes d'une même table. Cette configuration crée une atmosphère de compétition entre les groupes de tables différentes.	Le formateur se déplace discrètement entre les tables pour voir l'évolution de l'activité en cours de réalisation par chaque groupe. Il n'intervient qu' à voix basse pour rectifier un groupe qui dévie largement des exercices de l'activité. Au cas où le formateur utilise cette configuration pour faire une présentation, il n'est pas étonnant de voir surgir naturellement des discussions bilatérales entre personnes d'une même table.
Debout autour d'une table	Cette configuration est généralement utilisée dans certain cas de WarmUp ou d'atelier de travaux manuel. Cette configuration est à utiliser rarement ou exceptionnellement au cas où l'activité l'impose.	Le formateur se déplace discrètement entre les tables pour voir l'évolution de l'activité en cours de réalisation par chaque groupe. Il n'intervient que à voix basse pour rectifier un groupe qui dévie largement des exercices de l'activité.

En tout état de cause, il est parfois difficile de changer la disposition des tables lors du changement d'une étape à une autre dans une même séance. Dans ce cas, il faut prévoir des tables rondes et se baser sur le changement de la position des chaises pour changer « d'agencement ».

V.2 Matériel de support pédagogique

- Un vidéoprojecteur installé sur un support au sol ou fixé au plafond est indispensable ainsi que toutes les connexions nécessaires à la présentation des documents. Attention à ne pas laisser trainer les fils.
- Un écran de projection doit être adapté à la taille de la salle.

- Un flipchart avec 50 feuilles
- Un pointeur laser est un bon complément.
- Un tableau blanc (avec des stylos effaçables à sec) qui permet la prise de notes et la présentation de schémas au gré de la discussion. Sa fonction « effaçable » permet de démonter une dynamique de changement partiel schématiquement.
- La sonorisation doit être bien testée à l'avance. Les formateurs doivent être équipés de micros : micros-cravates et micro baladeurs.

V.3 Actions à réaliser avant la formation

V.3.1 Identification des besoins *« Needes Assements* »

Pour toute formation d'adulte, Il est nécessaire d'établir le contact avec les apprenantes avant la formation. En andragogie, l'adulte arrive à la formation avec son background : ses idées, ses convictions, sa propre expérience, ce qui fait de lui un individu unique. En plus, en arrivant, elles imaginent un résultat, s'attendent à des réponses à leurs questions et veulent combler des besoins, autrement elles ne sentiront pas le besoins de la formation.

Le contact avec les apprenantes avant la formation peut être directe si la distance le permet, ou indirecte en utilisant les moyens technologiques. En cas de distance importante et de non disponibilité/non maitrise des technologies internet, un minimum de communications téléphoniques sont nécessaires (ce qui est en soit une communication « technologique »).

Ce contact initial permet au formateur de dresser le profil de chacune des apprenantes, son background et aussi de cadrer les besoins en général.

Le formateur adopte un formulaire pour l'***identification des besoins*** « needs assassement ».

Le formulaire identification des besoins, aide à cerner les besoins des femmes entrepreneures, leurs motivations et leurs comportements, ce qu'elles font, comment elles le font, et pourquoi elles le font. En général il faut deux entretiens par personne à former. Une prise de contact rapide par téléphone ou par email, qui donnera un idée globale, ensuite vient le formulaire identification des besoins qui va permettre de cerner verticalement les besoins des apprenantes :

Les résultats de ce « needs assassement », une fois traités conduiront à mieux animer les activités au sein du groupe et à orienter les discussions.

La collecte des noms et prénoms des participantes, permettra au formateur de préparer les certificats de participation à distribuer aux apprenantes à la fin du cycle de formation.

V.3.2 Scratch design

Le Scratch Design est le fait de reprendre le contenu standard du cours, allant de l'histoire introductive, à l'exercice de WarmUp, au planning, à l' « atterrissage » de la séance. Ceci donnera un espace de liberté au formateur pour ajouter sa touche. Plus le formateur est expérimenté, plus il se sentira à l'aise pour apporter les modifications adéquates.

En tout état de cause, le formateur WES doit obligatoirement respecter les limites suivantes:

- Respecter la méthodologie globale de la formation
- Respecter le contenu du module à livrer
- Respecter les messages à transmettre aux apprenants Topique général
- Respecter la région, sa spécificité, son jargon (certains mots considérés comme normal dans une région peuvent être considéré comme grossier dans une autre)

Il est recommander de:

- Modifier le timing, en fonction de la durée globale de la formation, en fonction de la disponibilité des apprenants
- Modifier ou mettre à jour les cas d'étude en fonction de la composition du groupe, les cas devraient correspondre aux spécificités des régions
- Tenir compte aussi de la qualité et du domaine d'activité des projets porté par les apprenantes
- Voir en Annexe un modèle de Scratch Design

NB : Toute modification importante et répétitive dans le curriculum WES doit être transmise à WES ou à ces représentants en Tunisie pour servir à l'élaboration des prochaines versions. Ce processus de transmission est une forme de « capitalisation sur l'expérience mutualisée » où tous le monde est gagnant.

V.3 Actions à réaliser après la formation

V.3.1 Formulaire d'évaluation

Le remplissage du formulaire d'évaluation n'est pas une simple formalité. Elle a une importance tactique et stratégique:

- L'apprenant se considère comme important et que son avis vis-à-vis de la formation sera pris en compte
- Les concepteurs du curriculum auront suffisamment d'information pour améliorer les versions suivantes.
- Le formateur pourra s'autoévaluer et améliorer ces prochains cycles de formation
- La logistique (locaux, déjeuner, pause-café, équipements …etc) sera évaluée pour pouvoir apporter des améliorations ou bien changer de local la prochaine session.

Le formateur peut utiliser ces arguments pour encourager les apprenantes à rependre objectivement au formulaire.

A la fin de la formation et avant l'atterrissage de la séance, le formateur distribue les formulaires et les récupère remplis à la sortie ou sur les tables.

Il ne faut surtout pas:

- Influencer une apprenante lors de son remplissage du formulaire
- Obliger une apprenante à remplir le formulaire si elle refuse.

Le formateur doit inclure les formulaires remplis dans son rapport final.

V.3.2 Certification

Il faut prévoir une séance supplémentaire à la fin du cycle de formation pour distribuer les certificats préparés à l'avance.

VI. TECHNOLOGIES TRAITEES DANS LE CURRICULUM WES

Les technologies utilisées dans ce curriculum varient en fonction du niveau et des thématiques. Il est très important que le formateur maitrise ces outils car il sera appeler à en démontrer l'utilisation au fur et à mesure de l'avancement du cours. Il n'est pas dans l'objectif de ce cours de former les formatrices ou les apprenantes aux outils technologiques, car, ça nécessite des formations spécifiques avec des méthodes pédagogiques différentes. On se contentera de montrer aux apprenantes que ces outils peuvent leurs faciliter les différentes tâches.

Il faut que les formatrices insistent pour démonter que les outils technologiques ne remplacent pas le travail de terrain et l'imagination des entrepreneures. Ces outils servent trois objectifs:

- Organiser les idées d'une façon standard compréhensible par des tiers (banquiers, API, responsables régionaux, …etc)
- Communiquer à distance et toucher plus de partenaires et de clients
- Aider à se concentrer sur l'essentiel en ayant à la portée de la main les formules et les tableaux (sur tableurs numérique) près-conçus.

Il est conseillé que pour le 1er niveau et principalement pour les femmes niveau d'étude primaire d'utiliser exclusivement la calculatrice et des feuilles de papier sur lesquelles sont tracés des tableaux à remplir. S'il s'agit d'apprenantes niveau intermédiaires ou avancé, l'utilisation d'outils technologiques est fortement recommandée.

Les outils qui vont être présentés sont Open Source, c'est-à-dire téléchargeable gratuitement sur Internet et leurs copies ne présentent aucune violation des droits d'auteurs.

Le tableau suivant illustre quelques outils standards; les gabaries de fiche prêtes à être remplis et des tableaux numériques près-conçus principalement pour le plan d'affaire sont présentés en annexe.

Outils standards téléchargeables sur Windows ou Linux:

Logo	Nom	Fonction/ modules	Utilisation
	LibreOffice ou OpenOffice	Suite Office (Writer, Calc, Impress, Base, Draw, Math)	Traitement de texte, tableur, présentation, base de données, formule mathématique.
	FreeMind	Organisateur d'idées	Cartographier les idées, leurs interdépendances et leurs enchainements. Permet de générer le sommaire d'un document
	Scribus	Composition de dépliants (publication assistée par ordinateur)	Permet de composer des dépliants, des livrets, des poster …etc professionnels.
	Dia	Dessin assisté par ordinateur	Permet de faire des schémas de tout type (plan, électricité, modèle de données …etc)
	OpenProject	Gestion de projet	Permet de planifier et de suivre un projet avec ces ressources et son coût
	FreeCAD	Conception assisté par ordinateur d'objets en 3D	Permet de dessiner des composantes mécaniques, en bois, meubles,etc
	GIMP	Traitement avancé d'image	Permet de traiter les images professionnellement à base de couche
	Thunderbird	Client de messagerie	Permettant de conserver ses messages sur le poste et de travailler sans connexion au serveur de messagerie. Se synchronise automatiquement avec le serveur à la connexion.
	Odoo (ex OpenERP)	Logiciel intégré de gestion d'entreprise	Comporte toutes les composantes nécessaires à la gestion d'entreprise (comptabilité,

			approvisionnement, gestion de ressources humaines …etc)
LIGHTWORKS	Lightworks	Composition et montage vidéo	Composition video professionnelle permet de faire des montages, d'incrustation de son …etc
	PDF Creator	Imprimante virtuelle PDF	Imprimante virtuelle générant un document PDF à partir de n'importe quel logiciel

D'autres outils technologiques sont nécessaires mais ne sont pas libres. Ils sont sur internet et utilisables directement sur un simple navigateur.

Logo	Nom	Utilité
weebly	Weebly	Création de site web et de commerce électronique facile (pour non informaticiens)
facebook	FaceBook	Réseau social de contact mais aussi plateforme de e-marketing très puissante communément nommée f-commerce.
LinkedIn	LikedIn	Réseau social orienté professionnel
Google	GoogleApps	Ensemble d'application de messagerie, de traitement de teste (et autres) en mode collaboratif.
	DropBOX	Coffre forts électronique des documents pour les préserver de virus ou de vol ou autre. Fonctionne comme un simple dossier système. Partage avec plusieurs ordinateurs à la fois dans les deux sens.

CONTENU DU CURRICULUM WES

NIVEAU1 : NIVEAU DEBUTANT

L'objectif Global du cursus WES niveau 1 est de guider les femmes entrepreneures, tout le long du parcours de l'histoire, à s'identifier par rapport à l'histoire et arriver à matérialiser leurs propres objectifs sur un document pour avoir en fin de session une fiche projet. (La fiche projet en arabe, en annexe, est primordiale elle a pour rôle d'aider la femme entrepreneure à présenter son dossier aux bailleurs de fonds et à vendre son idée. C'est une base de plan d'affaire qui peut évoluer vers un plan d'affaire niveau avancé et ensuite évoluer vers un plan d'affaire professionnel quand la qualité du projet le promet.

Ci-dessous l'Agenda proposée pour organiser une formation niveau débutant.

Module	Chapitre	Timing (Jour/Horaire)
Créer votre entreprise	Qui et pourquoi ?	J1 / 14 :00 – 15 :30
	Comment ?	J1 / 16 :00 – 17 :30
Gérer votre entreprise	Gestion des ressources	J2 / 9 :00 – 10 :30
	Dimensionnement des ressources	J2 / 11 :00 – 12 :30
Vendre votre produit	Faire connaitre votre produit	J2 / 15 :00 – 16 :30
	Gérer les commandes et la vente	J3 / 9 :00 – 10 :30
Financer votre entreprise	Financement initial	J3 / 11 :00 – 12 :30
	Financement de l'extension ou d'un produit	J3 / 15 :00 – 16 :30

I. MODULE D1 : CREER VOTRE ENTREPRISE

Chapitre 1: Qui et Pourquoi?

Objectif :

Au début du parcours entrepreneurial, les femmes entrepreneures se posent diverses questions sur la possibilité de créer une entreprise, pourquoi, comment et où ?,.

L'objectif est de décrire les différentes étapes de la création d'entreprises, qui va créer l'entreprise (profil type, état d'esprit, besoins ou non de compétence particulière …), pourquoi (par nécessité, pour concrétiser une idée, par héritage d'une entreprise existante, par vocation, par défi)

Le formateur commence à défiler l'histoire de la femme Saliha,

Saliha une femme rurale habitant la Jediada, n'ayant pas suivi d'études, elle connait à peine les lettres et les chiffres.

Saliha est marié a Ferjani, ouvrier, et ont eu tous les deux 4 filles et un garçon.

Saliha vivait avec sa petite famille au jour le jour avec l'argent que gagnait son mari comme maçon.

Elle arrivait difficilement à arrondir ses fins de mois et élever à subvenir aux besoins de ses quartes enfant scolarisés.

Tout se passait correctement jusqu'au jour où son Mari Ferjani chutait d'un échafaudage et perdit le contrôle de ses membres.

Ce fut une période noir pour Saliha et sa famille, elle se trouva avec 4 enfants et un mari paralysé à charge. Elle ne peut survivre que grâce à la pension d'assurance qui lui permit juste de couvrir les dépenses de la nourriture pour quelques mois.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Ici le formateur commence à questionner les femmes entrepreneures, pour arriver à « créer son entreprise par nécessité »
2. Saliha doit survivre, comment Saliha se situe par rapport à cette aventure, que lui proposez-vous ??
3. Saliha possède une parcelle de terrain d'environ 300m² qu'elle a hérité -→ introduire la notion d'investissement initiale ou autofinancement
4. Récoltez les différentes propositions pour aider Saliha
5. Ne pas demander aux femmes entrepreneures au niveau débutant d'écrire

6. Durant la première partie de l'activité, le formateur fera le tour de table et récoltera la proposition oralement et les reprendra lui même ou son co-formateur sur le flip-chart
7. Pousser les femmes entrepreneures à mettre la casquette de Saliha et réfléchir comment faire pour sortir de cette situation.

Chapitre 2 : Comment?

Objectif :

L'objectif principal de ce chapitre est d'offrir ou d'éclairer les femmes entrepreneures sur les bonnes pratiques à suivre durant le parcours de création d'entreprise.

Le formateur continue à défiler l'histoire de la femme Saliha,

Saliha décide de créer une micro-entreprise de production de fromage local. Elle ne sait pas s'y prendre, bien qu'on lui ait dit qu'elle peut hypothéquer son terrain. Elle n'a aucune connaissance en fromagerie à part ce qu'elle produisait chez elle pour sa propre consommation, comme la ricotta. Bien qu'elle soit presque illettrée, elle est intelligente et motivée. Elle n'hésite pas à aller voir les différentes structure comme les banques, les responsable locaux, les associations, …etc. Mais en estimant le temps nécessaire pour rencontrer tout le monde et comprendre ce qu'elle doit faire, la pension de son mari sera épuisée et elle n'aura même pas de l'argent pour prendre le transport public.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Ici le formateur commence à questionner les femmes entrepreneures, pour arriver à « créer son entreprise» efficacement.
2. Saliha doit estimer l'argent qu'il faut et trouver un financement complémentaire, que lui proposez-vous ??
3. Saliha doit se former sur la technique de fromagerie et les règles d'hygiènes qu'elle doit respecter. Que doit-elle faire ?
4. Saliha doit entamer les procédures de sa micro-entreprise, l'aménagement de son terrain, l'acquisition des équipements et des outils de production. Quelles sont les étapes qu'elle doit suivre ?
5. Récoltez les différentes propositions pour aider Saliha.
6. Le formateur récoltera les travaux des groupes, les posera sur les murs ensuite comparera à la solution présenté dans les slide.
7. Les apprenantes seront capables d'imaginer toute la chaine de création d'entreprise

en Tunisie et de se positionner sur cette chaine.

Conclusion D1: Conclure par souligner l'importance de la création d'entreprise en Tunisie, présenter quelques cas de succès et aussi s'inspirer des cas d'échec.

II. MODULE D2 : GERER VOTRE ENTREPRISE

Chapitre 3 : Gestion des ressources

Objectif :

Une fois l'entreprise créée l'entrepreneure est confrontée à un ensemble de problèmes qu'elle n'a jamais traités en tant que telle. Bien que la femme tunisienne a l'habitude de gérer sa maison, sa cuisine, ses enfants, elle sera confrontée à des nouvelles méthodes de gestion où elle doit s'approvisionner en quantités importantes, gérer le transport et la distribution, gérer des ressources humaines ou sous-traiter une partie des tâches, faire ces comptes, estimer les coûts réels … etc. A ceci s'ajoute les spécificités du microprojet tels que les conditions d'hygiène, la sécurité du lieu de travail, le packaging, …etc. L'entrepreneure, quelque soit son niveau et la taille de son entreprise est souvent confrontée aux problèmes de gestion des ressources humaines, de la sous-traitance, d'approvisionnement en matière première, de stockage de produits brut ou fini, de distribution …etc.

Le formateur continue à défiler l'histoire de la femme Saliha,

Saliha une femme rurale habitant la Jediada, n'ayant pas suivi d'études, elle connait à peine les lettres et les chiffres.

Alors Saliha a créée son entreprise en se faisant assister par une association du quartier, cette association lui a fournit la somme de 2000DT, sur engagement de remboursement sur 15 mois.

Elle a utilisé les connaissances de son mari ex maçon pour construire un abri pour animaux, et le cousin de son mari lui a acheté à travers ses connaissances quatre chèvres laitières (c'était un crédit en nature remboursable sur deux ans) et lui a promis aussi de lui fournir du lait de vache pour fabriquer son fromage. L'association lui a aussi permit de suivre une formation sur la production de fromage de chèvres et de vache au sein d'un centre de production laitier. Elle a utilisé ce qui lui reste comme crédit pour équiper sa cuisine d'outils de production fromagère. Elle compte sur ses filles qui peuvent l'aider de temps en temps et sur son fils qui peut l'aider à tenir le stand des marchés hebdomadaires.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Ici le formateur commence à questionner les femmes entrepreneures, pour arriver à gérer l'approvisionnement et la distribution, la gestion des ressources humaines et la sous-traitance.
2. Saliha doit acheter, transporter, produire et vendre, que lui proposez-vous pour maitriser toutes cette complexité?
3. Saliha doit-elle se baser sur les promesses du cousin de son mari et l'aide de ces enfants ou bien doit-elle prendre d'autres dispositions ?
4. Pour transporter le lait de vache et le fromage, Saliha doit-elle le faire elle-même, en utilisant la brouette de son mari (maçon) ou bien trouver quelqu'un d'autre pour le faire à sa place ? quelles sont les risques des différentes solutions, quelles solutions sont les plus intéressantes et dans quelles conditions ?
5. Récoltez les différentes propositions pour aider Saliha.

Chapitre 4 : Dimensionnement des ressources

Objectif :

Une fois l'entreprise créée, les ressources acquises, la production a démarré, l'entrepreneure est confrontée à des problèmes de rupture de stock, de manque d'approvisionnement, de surdimensionnement d'un coté et de surcharge de l'autre. Or, le prix pratiqué est guidé par le marché qui lui est imposé par des concurrents rodés qui se sont adaptés et ont adapté leurs ressources à l'offre et à la demande.

L'entrepreneure doit dimensionner ces ressources humaines, matérielles et logistiques pour que les coûts de production soit minimale. Puisque ce dimensionnement est tributaire de l'offre de ces fournisseurs et de la demande de ces clients, il doit être revu au fur et à mesure qu'évolue l'entreprise.

Le formateur continue à défiler l'histoire de la femme Saliha,

Saliha ne peut recevoir que 20 l de lait par jour du cousin de son mari, les transporter à son atelier, les conserver ou bien les fermenter immédiatement, elle transporte par la même occasion des bottes de foins pour ces chèvres. Elle doit passer au CRDA (ministère de l'agriculture) pour acquérir le ferment et en même temps voir à quel moment le vétérinaire passera chez elle pour inséminer ces chèvres. Elle trouve un épicier du coin qui peut l'approvisionner en papier d'emballage spécial et sac en plastique alimentaire. Elle ne peut vendre que dans deux marchés hebdomadaires proches : celui du Jeudi et celui du Dimanche. Les prix de vente pratiqués sont de 2 Dinars pour 100 g de fromage de chèvre et 1 Dinars pour 100 g de fromage de vache. Elle peut produire 300 g par litre pour le fromage de vache et 100 g par litre de fromage de chèvre. Elle à fait l'acquisition d'un nouveau petit réfrigérateur qui lui permet de conserver le lait ou de refroidir le fromage avant son transport aux marchés.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Ici le formateur doit inciter les participantes à se poser les vraies questions de dimensionnement des ressources et de la logistique.
2. Quelle information doit-elle collecter en plus pour savoir combien doit-elle produire par semaine pour se faire une marge.
3. Est-il plus intéressant pour elle de se faire livrer le lait chaque jour, de le traiter et de le conserver comme fromage ou bien de conserver le lait et de réserver que quelques jours de la semaine pour la fabrication du fromage. Pourquoi ? Quel risque ? dans quelle condition ?
4. Essayer de demander une certaine description quantitative globale en plus de la description qualitative.

Conclusion D2: Conclure par l'importance de la bonne gestion pour la pérennité de l'entreprise, une bonne gestion n'est pas forcément une question de moyens mais plutôt un état d'esprit**.**

III. MODULE D3 : VENDRE VOTRE PRODUIT

Chapitre 5 : Faire connaitre son produit

Objectif :

Une fois l'entreprise créée et la production a commencé, beaucoup d'entrepreneures passent par une phase de déception. En effet, ils croient qu'il suffit de produire pour vendre et que plus on produit plus on vend. La mentalité de la femme rurale tunisienne qui se fie au destin de point de vue part du marché peut constituer une entrave à la pérennité des micro-entreprises ou au moins un frein à son développement. L'objectif ici est d'illustrer les rudiments de marketing à l'échelle micro-entreprise, d'y inculquer la notion de développement de la demande et d'attraction du client. Bien sure, tout ceci dans le cadre de l'innovation marketing adaptée aux conditions de la région, de la localité, du produit et de la taille de l'entreprise

Le formateur continue à défiler l'histoire de la femme Saliha,

Saliha produit son fromage de chèvre et de vache, passe au marché, pose une boite en bois par terre, s'assoit sur un tabouret et vend son fromage étalé sur la boite renversée. Elle a vu les vendeurs crier leurs produits, elle en a fait de même. Mais, sa voix disparait rapidement dans le vacarme du souk. Les étalages des fruits et légumes qui l'entourent lui donne à elle-même et aux passants une image de négligence et de petitesse à son « stand ». Bien qu'elle ait réussi à vendre une partie de son fromage de vache, le fromage de chèvre ne s'est pas vendu. Les gens « n'en veulent pas ». Eh pourtant, elle a bien gouté de ce fromage. Elle en a fait gouter à ces enfants et ces proches, même l'épicier du quartier qui l'approvisionnait en papier spécial et sacs de plastiques alimentaire. Tous ceux qui ont en gouté on trouvé ça excellent. Elle a fait de son mieux pour préparer un fromage de chèvre de même gout que celui préparé par sa grand-mère au village. Mais ici, les clients viennent de Tunis et n'ont pas l'habitude d'en acheté au marché hebdomadaire. Ils en achètent aux grandes surfaces des produits importés de Hollande. En plus, bien qu'elle ait pris toutes les mesures de propreté, son étalage quasiment par terre donne une impression de manque d'hygiène. D'ailleurs, son fils, qui l'accompagnait de temps en temps au souk de dimanche le lui a dit : « Yamma, la dame bien habillée qui est passée devant toi tout à l'heure, a murmuré à sa fille que

ton étalage est presque invisible derrière les charrettes de légumes, sale et n'encourage pas à se baisser pour en acheter ».

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Le formateur doit introduire la notion des 4 M mais d'une façon très soft, mettre l'accent sur les principales bases du Marketing.
2. Mettre l'accent sur les attentes du consommateur, dresser la table de comparaison entre un bon produit mal vendu et un produit moyen bien vendu ??
3. Le troisième volet et d'insister sur les questions suivantes «créer le besoin ou subvenir au besoin ? »
4. **Cette session doit être interactive et des jeux de rôle et des méthodes de marketing doivent êtres discutés.**
5. **Clôturer par une présentation sur l'importance de la vente du produit dans le cycle de vie de l'entreprise.**

Chapitre 6 : Gestion de commandes et des ventes

Objectif :

L'objectif de ce chapitre est de sensibiliser aux choix du circuit de vente. La possibilité d'utiliser les moyens modernes (téléphone, FaceBook, …etc) pour revendre. La nécessité d'avoir des factures et des bons de livraison. La vente directe et indirecte. La vente à crédit …etc.

Le formateur continue à défiler l'histoire de la femme Saliha,

Saliha a transformé son étalage en un stand à deux roues qu'elle pousse. Sa fille, qui a des dons artistiques, lui a peint dessus des images de chèvres et de vaches dans une belle prairie de rêve. Elle y a écrit ***« fromage de la petite famille ».*** *Elle a fait un plateau de dégustation. Sa fille l'a accompagnée de temps en temps pour faire le tour du souk et donner à déguster le fromage aux belles dames qui ont les couffins plaines. Même l'épicier lui a proposé d'en acheter pour revendre son produit. Elle en vendait tellement que son étalage se vide avant la fin de la matinée. En plus, l'épicier ne veut pas en acheter des grandes quantités car il doit justifier de factures d'achat. Elle a peur d'en produire plus au risque de ne pas pouvoir vendre. En plus les deux vendeurs de fromage du souk, qui sympathisaient avec elle quand elle n'en vendait pas beaucoup, la regardent du coin de l'œil maintenant. Pourtant, ce ne sont pas des fabricants de*

fromage, ils ne font qu'en revendre. Elle murmurait « Ah si je pouvais ne plus venir ici, je pourrais en fabriquait plus, je pourrais faire revendre mon fromage par ces deux revendeurs. Mais, s'ils ne me payent pas ? et quoi faire des me belles clientes qui venaient chaque marché s'approvisionner spécialement chez moi ? et puis à pourquoi faire un bon fromage s'il sera mis sur l'étalage des autres mélanger au fromage de moindre goût ? et puis, l'épicier me demande une « Fatoura », c'est quoi ça ? comment m'y prendre »

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Questionner les apprenantes sur leurs circuits de vente si elles y sont déjà ou comment vont-elles vendre leurs produits
2. La vente directe est un moyen de vente le plus couramment utilisé en Tunisie pour la micro-entreprise mais la vente indirecte en ai aussi un moyen plus sur, dresser les différences entre vente directe et vente indirecte
3. Introduire la notion de vente en ligne e-commerce et mettre l'accent sur l'importance des réseaux sociaux pour la promotion de l'entreprise.

Conclusion D3 : Vérification des acquis et mise au point sur les bonnes pratiques en matière de vente du produit.

Vendre produit et subvenir ou offrir un produit répondant aux attentes ou en créant un besoin reste toujours tributaire de la façon dont est présenté ce produit sur le marché.

IV. MODULE D4 : FINANCER VOTRE ENTREPRISE

Chapitre 7 : Financement initial

Dans ce chapitre les apprenantes seront formées sur les différentes manières de financement de l'entreprise : de l'idée de la création d'entreprise, à l'étude de faisabilité, au prototypage, à l'étude de marché et jusqu'au démarrage.

Le formateur continue à défiler l'histoire de la femme Saliha,

Maintenant Saliha ne va plus au marché, elle vend aux épiciers de la région et directement par téléphone. Il lui arrive souvent qu'elle soit appelée par des clients qu'elle ne connaissait pas, qui ont eu son numéro par des amies à qui on leur a recommandé le fromage de « la petite famille». Sa fille ainée s'occupe des factures et des bons de livraisons. Elle tient pour elle une comptabilité rudimentaire et lui a même ouvert une page FaceBook en allant travailler dans le Publinet du coin. Le succès de sa mère suite à sa persévérance lui a donné l'idée d'un projet relatif au fromage de sa mère et aux autres articles fabriqués par les femmes et les hommes de sa région : Un site de e-commerce orienté au marché national et international. Elle se disait tout le temps: « si ça a marché dans notre région, ça devrait marcher sur toute la Tunisie ». Ses frères ne la prenaient pas au sérieux, partant du principe « vivra heureux qui vit petit ». Il n'y a que sa mère qui la comprend et l'encourage. Mais ce genre de projet est plus chère que ça a l'aire, ça nécessite des compétences technologiques et commerciales. Ça nécessite un équipement spécial et des spécialistes en photos pour remplir le site. Ça a besoins « de trucs » qu'elle ne connait pas, pour que les gens la retrouve rapidement en cherchant sur internet. En tout état de cause ça a besoins d'argent pour que son idée devienne un véritable projet. Où le trouver, cet argent ? et qui lui fera confiance, elle qui n'a pas de quoi démarrer.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Utiliser les slides pour présenter l'état des lieux du financement en Tunisie
2. Identification de la chaine de financement en Tunisie
3. Estime et identification des besoins en financement
4. Fiche projet

Chapitre 8 : Financement de l'extension ou d'un nouveau produit

Objectif :

Dans ce chapitre les apprenants comprendront les différents mécanismes de financement d'entreprise existantes qui font face à un accroissement de la demande, à l'ajout d'un nouveau produit ou tout simplement à l'amélioration du rapport qualité prix par la mise à niveau des outils ou moyens de production.

Le formateur continue à défiler l'histoire de la femme Saliha,

Maintenant que la fille de Saliha arrive à vendre le fromage de sa mère par correspondance, on voit de plus en plus de gens qui passe pour en acheter des quantités importantes de fromage de chèvre. La limite de 20 litres par jour de lait de vache du cousin de son mari à fait en sorte que ce fromage ne soit plus aussi disponible chez elle comme le fromage de chèvres. En plus le temps de chercher ce lait lui prend de plus en plus de son temps, qu'elle préfère le consacrer à s'occuper de son mari handicapé. Après tout quand il travaillait, il faisait tout pour satisfaire les besoins de la famille malgré ses ressources limitées. Oui, mais, avec cette augmentation de la demande et ce manque de temps, auquel s'ajoutent ses nouvelles recettes demandées par les clients de sa fille sur Internet, en particulier « Fromage de chèvre à l'Harissa », il lui faut bien des apprentis et un espace plus grand que sa cuisine. Elle prend sa décision de ne plus faire de fromage de vache et de se spécialiser dans le fromage de chèvre. Sa fille, qui a sa petite expérience, lui a concocté un beau document expliquant le pourquoi, le quant, le combien et le comment. Oui mais que doit elle faire pour trouver cet argent ? ou aller ? quoi présenter comme autres documents ? est ce suffisant de contacter ceux qui ont financé sa fille ? elle reste bien consciente que son temps est très important, alors elle veut aller directement au but et ne pas perdre du temps à taper à toutes les portes.

<u>Activité : Présentation de la problématique ou situation</u>

1. Le formateur rappelle le financement du démarrage et insiste sur la nécessité du financement de l'extension,
2. Introduire la composante innover pour grandir

3. l'objectif sera atteint quand les apprenantes seront capables de remplir leurs fiches de projets.
4. Les apprenantes peuvent choisir de remplir leurs fiches de projets ou imaginer d'autres projets.

Conclusion D4: Les fiches projets remplis par les apprenantes, seront le meilleur livrable de cette session niveau débutant

NIVEAU 2: NIVEAU INTERMEDIAIRE

Module	Chapitre	Timing (Jour/Horaire)
Chaine entrepreneuriale	Principaux maillons de la chaine entrepreneuriale	J1 / 14 :00 – 15 :30
	Cartographie de la chaine entrepreneuriale spécifique à la région	J1 / 16 :00 – 17 :30
Pratique de négociation et de prise de parole	Pratique de la négociation	J2 / 9 :00 – 10 :30
	Prise de la parole un à un et en public	J2 / 11 :00 – 12 :30
Outils marketing et communication	Bonne pratiques marketing et communication	J2 / 15 :00 – 16 :30
	Utilisation d'outils technologiques	J3 / 9 :00 – 10 :30
Levé de fond et schéma de financement	Chaine et moyens de financement initial	J3 / 11 :00 – 12 :30
	Chaine et moyen de financement des extensions	J3 / 15 :00 – 16 :30

I. MODULE I1 : CHAINE ENTREPRENEURIALE

Chapitre 1 : Identification des principaux maillons de la chaine entrepreneuriale

Objectif du chapitre :

Lors de son lancement pour créer son entreprise, la Femme entrepreneure, se trouve éparpillée, parfois perdue.

Elle est obligé de faire le porte à porte, de poser des questions partout où elle va, parfois elle a la chance de rencontrer des femmes déjà installées, elle leur pose diverses questions.

Le parcours entrepreneurial est en même temps facile est compliqué, facile une fois les maillons sont identifiés et que la Femme entrepreneure dispose d'un guideline qui lui indique où elle va, quand elle va et qui va-t-elle rencontrer. Il est compliqué puisque la chaine entrepreneuriale, diffère selon les régions, la nature des projets et aussi l'envergure du projet.

L'objectif de ce Chapitre est d'identifier les différents maillons de la chaine entrepreneuriale.

Le formateur commence à défiler l'histoire de la femme Karima,

Karima une jeune femme, n'ayant pas eu la chance de poursuivre ses études, quitta les bancs du lycée en 5émé année secondaire. Sa passion pour la photographie était sans limite, elle me racontât que quand elle était petite elle se faufilait en cachette au laboratoire du photographe du quartier et elle observait avec beaucoup d'attention ce que Si Faouzi faisait.

Si Faouzi était, un homme la soixantaine, disposait d'un « Hanout », il vendait des bonbons des biscuits, du tabac et autres gadgets. Il avait un appareil photo très ancien qu'il a récupéré depuis plus que vingt ans de chez des voisins italiens qui habitaient la zone Bab Djedid et qui avaient quitté vers Palerme leur pays d'origine.

Si Faouzi avait récupéré cette appareil photo; c'était pour lui le plus beau cadeau, car lui aussi était très passionné pour la photo. Si Faouzi utilisait cet appareil pour photographier les mariages, circoncisions et certains événements précieux. Il faisait le tirage chez lui dans son petit « Honout » où il avait réservé un coin qu'il nommait chambre noir.

Karima était depuis l'âge de sept ans curieuse, elle se dirigeait vers Si Faouzi pour s'acheter des friandises, quand elle découvrit cette petite chambre noire et elle regardait avec ses yeux brillants, les photos que Si Faouzi tirait et lui donnât la mission de les ramener vers les propriétaires et ramenait l'argent.

Karima grandit et sa passion pour la photo grandit avec elle s'imaginait toujours une grande photographe avec un très bel appareil photo et très beaux habits noires qui vont bien avec ces cheveux noirs et la chambre noire qu'elle comptait avoir. En ce temps, le numérique n'existait pas encore.

Au lycée, Karima avait toujours exprimé son souhait le plus profond de créer un club photos, mais malheureusement le lycée ne disposait pas les moyens financiers nécessaires pour le créer ; le directeur de lycée remarquant la passion de Karima pour la photo lui recommandait de contacter la maison de jeunes de Gorjani, pas loin de son quartier, pour pratiquer son hobby.

Karima se dirigeait vers la maison de jeunes Gorjani, c'était le point de départ pour une très longue aventure.

Le point de départ était la maison de culture de Gorjani ; en effet Karima commençât

son stage et apprenait par cœur tout ce que le maitre photographe Mr Habib lui démontrât.

Les années passaient et Karima continuait son acharnement envers la photo au point où elle laissât tomber ses études, et se trouvât à la maison.

En regardant dans le livre de sa vie, Karima se demanda si elle a bien fait. D'une part elle est heureuse de pratiquer pleinement sa passion, et d'autre part elle regarda ses anciens camarades de classe évoluer dans la vie pour un diplôme supérieur.

Elle savait bien que beaucoup de ces proches ont abandonnés leurs études et ont ouvert leurs propres petites entreprises. Elle se disait que c'est un coup de chance et qu'elle n'aura peut-être pas cette chance. Est-ce vraiment de la chance ?

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. D'après vous est ce que le profil de Karima correspond au profil de la femme entrepreneure ??? Que lui manque-elle ?
2. Analyser l'environnement où Karima se trouve – est –il en faveur pour démarrer une activité autour de la photo ??
3. Si Karima décide de créer sa propre agence de photos que lui conseillerez-vous ?? et ici il faut commencer par introduire la notion de chaine entrepreneuriale.
4. Les apprenantes dresseront elles-mêmes la chaine entrepreneuriale spécifique à leur région en identifiant les intervenants et leurs rôles.
5. Les apprenantes identifiées pour le niveau intermédiaires doivent être capables d'identifier leur avec l'accompagnement du formateur, c'est un travail individuel et les apprenantes feront les présentations entre elles.
6. Ca sera l'introduction du chapitre suivant

Chapitre 2 : Cartographie de la chaine entrepreneuriale spécifique à la région

Objectif du chapitre :

Une fois les principaux maillons de la chaine entrepreneuriale identifiés, la femme entrepreneure doit savoir quel organisme contacter pour quel but et quoi préparer comme document. Souvent les femmes entrepreneures brulent des étapes, puis seront obligées de rebrousser chemin pour reprendre la chaine. Cette situation constitue une frustration, une perte de temps et une perte d'argent qui peut parfois aboutir à l'abandon de l'idée ; pensant que le projet n'est pas bon, en mal interprétant les refus des acteurs de la chaine entrepreneuriale pour des vis de forme. L'objectif de ce chapitre est d'identifier le séquencement de la chaine entrepreneuriale et aussi de dresser la cartographie de cette chaine tout en tenant compte **des facteurs spécifiques à la région.**

Le formateur continue à défiler l'histoire de la femme Karima,

Karima continuait quand même ses vas et viens chez si Faouzi le photographe du quartier, celui la lui demandait parfois d'aller prendre les photos surtout quand il s'agissait d'événement de mariage et que le publique n'était que des femmes ; pour lui c'était une solution de facilité. Karima rentrait avec sa pellicule pleine, faisait le tirage et ramenait de très belles phots dans des enveloppes et récupérait en contre partie l'argent.

Si Faouzi partageait les bénéfices avec elle. Autrement Karima était toujours au centre culturel Gorjani en train de s'entrainer.

Karima était tellement douée pour la photo qu'elle prenait des pauses uniques et choisissait soigneusement l'éclairage et les angles de prise. Son nom commença à circuler et on l'appelait de plus en plus pour couvrir les cérémonies de mariage de fêtes … etc.

Mr Habib, le professeur de photos au centre culturel Gorjani, avait lui aussi constaté la beauté des photos prise par Karima et le professionnalisme dans le choix des angles, de l'éclairage et du fond, lui demandât un jour, « Karima pourquoi tu ne montes pas un projet autour de la photo? »

Karima, soudain, applaudit l'idée mais resta bouche bée face à la proposition de son Maitre Habib.

Elle rentrât le soir chez elle, ne pu fermer l'œil de toute la nuit. Comment vat-elle faire ? elle va voir la banque ? avec quoi, que doit-elle prendre avec elle ? peut-être ces photos et puis quoi encore ? Qui va lui avancer l'argent pour ouvrir une boutique ? elle se dit trop jeune pour qu'on lui fasse confiance. Et puis, pourquoi la banque en premier ? pourquoi pas la direction régionale du ministère de l'industrie ? si elle va parcourir tous ceux qui peuvent l'orienter, elle sera désorientée et ne trouvera plus de temps pour son travail.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Identifier les problèmes que rencontre la femme entrepreneure au moment de la création de son entreprise,
2. Inviter les apprenantes à dresser leurs parcours et les entraves qui leurs ont fait face
3. Inviter les apprenantes à identifier leurs besoins en matière d'accompagnement, faire un tour de table et récolter les propositions

Conclusion I1 : La chaine entrepreneuriale pour les apprenantes niveau intermédiaires les aidera à bien connaitre leurs environnements, et se situer par rapport.

Démarrer la rédaction du plan d'affaire en annexe pour aboutir à la fin a un plan d'affaire bien établi.

II. MODULE I2 : PRATIQUES DE NEGOCIATION ET DE PRISE DE PAROLE

Chapitre 3 : Pratique de la négociation

Objectif du chapitre :

Au démarrage de son activité, la femme entrepreneure dont le niveau de scolarité est intermédiaire, est confrontée à plusieurs types de problèmes. On lui reproche d'être trop timide, ou bavarde parfois, elle est parfois envahissante et ne choisit pas le bon moment pour présenter son produit, elle se sent parfois intimidée devant un banquier ou un bailleur de fonds.

L'objectif de ce module est d'aider les femmes entrepreneures à renforcer leurs capacités dans le domaine de communication et la négociation.

Le formateur commence à défiler l'histoire de la Jeune femme Karima,

Le lendemain Karima revient voir Mr Habib et lui faisait part de ces inquiétudes.

Mr Habib appela par téléphone son ami qui travaille à l'API de la région, qui lui, va l'aider et passera ce soir pour l'écouter, savoir ce qu'elle veut faire et l'orienter.

« OUI, mais murmurât-elle, je n'ai pas fini mes études comme vous le savez bien Monsieur, en plus je serais incapable de parler, vous savez que je suis trop timide, et que je n'arrive pas à discuter les prix avec mes clients, j'accepte ce qu'ils ne me donnent, et je suis bloquée quand ils me disent qu'ils ne peuvent pas payer !!!, honnêtement je me sens incapable de négocier avec eux ; même si la qualité de mes photos est exceptionnelle ; je ne peux pas demander un prix exceptionnel.

« Mais non, Karima répliquât Mr Habib, moi je te supporterai, Si Faouzi aussi, en plus au centre WES de Borj Louzir, pas loin de l'Ariana, tu peux t'inscrire au cours « Pratiques de négociation et de prise de parole » ; *il va t'aider et te permettra à confronter les situations difficiles.*

Mr Hachmi l'animateur du club de théâtre au centre culturel d'El Gorjani, ami de Mr Habib, était à coté et a tout entendu. Il demanda s'il peut donner un conseil. « Bien sur Si Hachmi » s'exclamât Mr Habib. « Ecoute ma fille, présenter et négocier c'est comme faire du théâtre, tu as beaucoup de points forts mais soit vigilante par rapport à tes points faibles. Tiens-toi bien devant les autres et ne courbe pas ton dos. Ne soit pas arrogante ou trop timide. Utilise des phrases simples et courte, ne parle pas trop des techniques de photographie, entraines-toi devant un miroir, écris ton scenario à l'avance et prévois les questions et les réponses possibles, ne demandes pas trop et aussi ne demande pas trop peu, donnes l'occasion aux autres de parler.

Elle murmura « c'est beaucoup plus simple à dire qu'a faire, mais je vais le faire »

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Identifier les points faibles de Karima, et leurs impacts sur la bonne marche du projet
2. D'après vous la négociation est –elle primordiale pour avancer comme entrepreneure ?? expliquez pour quoi
3. Demander aux apprenantes de présenter leur entreprise en un timing très limité
4. Analyser les présentations et démontrer les caractères d'un bon communicateur/négociateur

Chapitre 4 : Prise de la parole un à un et en public

Objectif du chapitre :

En continuité au chapitre I1, les entrepreneures se trouvent confronter à des situations inconfortables à cause du stress et de la non maitrise des techniques de prise de parole. L'objectif de ce chapitre est de guider les entrepreneures tout au long de la session à être capable d'analyser une situation (la situation dans laquelle elles se trouvent) brièvement, de préparer une présentation, de gérer le trac, de parler pour agir donc de maitriser L'expression vocale et orale.

Le formateur commence à défiler l'histoire de la Jeune femme Karima,

Difficile, oui difficile de parler devant les autres. Karima qui a suivi une formation sur la communication à WES Ariana, voit son projet inscrit dans la liste des projets supportés par cet organisme. Un jour, on l'appelle au téléphone :

- *Allo, Bonjour, Melle Karima avec nous ? c'est WES Ariana*
- *Oui bonjour, c'est bien moi Karima,*
- *Nous vous appelons pour vous demander de vous présenter la semaine prochaine pour présenter votre projet devant une commission désignée par un fond de financement de petite entreprise, les 5 projets sélectionnés seront financer.*
- *Ah ! Merci madame et de combien est le financement ?*
- *15 milles dinars par projet. Mais c'est une sélection parmi les 32 projets que nous supportons. Donc, préparez vous bien, celui qui va les convaincre sera sélectionner.*
- *Ok, madame ….. (silence) …. J'y serais inchallah.*

Karima raccrochât, son ventre se nouât, et sa gorge s'asséchât. « 15 milles dinars !! se disait-elle, c'est exactement ce qu'il lui faut pour voler de mes propres ailes et acquérir du matériel photo semi-professionne »l.

Elle s'imaginât travailler pour les « COM » des entreprises, pour les grandes surfaces, pour les mariages des riches qui payent bien et au comptant. Mais vu sa timidité, ce n'est pas encore gagné.

Une semaine, juste une semaine pour tout préparer. Alors, comme d'habitude, elle contacta son maitre Mr Habib, qui lui contactât son ami Si Hachmi le prof de théâtre. Ils organisent ensemble une séance de simulation de présentation à la salle d'El Gorjani pour l'aider. A la première présentation, elle plantât sa caméra sur son trépied pour se filmer en train de présenter. Karima fait de son mieux pour se présenter et présenter son projet. Les deux coachs, Mr Habib et Si Hachmi, lui posaient des questions rien que pour la perturber et voir sa façon de répondre. A la fin, Si Hachmi lui inculquât ces conseil pour la prochaine séance : « Ecoutes, ma fille …:

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Disposition de la salle en tables rondes
2. Fermer le vidéo projecteur
3. Comment Karima doit-elle présenté son projet pour convaincre l'auditoire. Préparer les participantes à un speech par groupe en se mettant à la place de Karima (jeu de rôle
4. Demander à chaque groupe de désigner un représentant, de préparer ensemble une présentation orale du projet de Karima
5. Chaque représentant du groupe sortira un à un pour présenter le projet en 5 mn, et

répondre aux questions de l'auditoire en 5 mn (les autres groupes)
6. Ne permettre aucune remarque ou critique durant la présentation
7. A la fin des présentations, ouvrez le débat et notez sur un Flip-shart toutes les remarques et les critiques sur deux colonnes : une en vert pour les bonnes remarques et une en rouge pour les mauvaises.

Démonstration et Présentation de Solution :
1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives pour insister sur les caractéristiques d'une bonne présentation.
3. Terminer par une présentation type par le formateur lui-même, en 5 mn.

Conclusion I2 : Le professeur de théâtre conseille Karima:
1. Surmonte ton trac
2. Réponds aux questions simplement sans complication
3. Porte une belle tenue qui donne une impression de sérieux
4. Clarifie tes idées
5. Tu as eu 20 mn de présentation et tu as terminé en 12 mn, tu rates une occasion pour être plus claire ou expliquer un détail important
6. Ne regardes pas le plafond, regarde ton auditoire et essayes de détecter leurs interrogations dans leurs regards
7. Utilise bien ta présentation, et ne lis pas un texte que tu as appris par cœur.
8. Soit complémentaire par rapport à ta présentation
9. Quelque soit la situation, affirmes-toi bien. »
10.

Cette fois elle a bien retenue la leçon, elle revois la vidéo de sa présentation et constate que Si Hachmi a parfaitement raison. Elle sera beaucoup mieux la prochaine fois. »

A la fin de ce chapitre les apprenantes seront capables de faire des présentations de leurs entreprises brèves, claires et simples.

III. MODULE I3 : OUTILS MARKETING ET COMMUNICATION

Chapitre 5 : Bonne pratiques marketing et communication

Objectif du chapitre :

Les apprenantes seront capables à la fin du chapitre de dresser leur stratégie marketing et communication, en se basant sur l'environnement, auquel elles s'identifient.

Les meilleures pratiques en matières de marketing et communication différent d'un produit à l'autre d'une région à l''autre mais il y'a des bases communes que les apprenantes doivent acquérir à la fin de ce chapitre.

Après avoir suivit des formations au centre WES de l'Ariana, Karima se sent confiante et sûr d'elle, elle songe sérieusement à démarrer son activité comme photographe. Elle est sur de ses compétences techniques elle maitrise bien la technique de la photo grâce au stage de formation qu'elle suivît au centre culturel Gorjani, moins sûr de ces capacité managériales.

Elle a très peur de s'affirmer sur le terrain et aussi elle ne veut pas léser son premier Maitre Si Faouzi, qui l'a beaucoup aidée et supportée pendant la phase creuse de sa vie quand elle était toute jeune et qu'elle ait quitté le lycée.

Si Faouzi quant 'à lui se sentait fatigué, il préfère ne plus faire de photos, son activité se restreint à la vente de certains friandises et biens pour les mariages et les fêtes.

Karima, discutait avec Si Faouzi, celui la décidait de lui céder l'activité de la photo et de lui offrir contre un loyer symbolique au démarrage le petit coin de « chambre noir à son Hanout » comme local de sa nouvelle ***boite à Photos****, ainsi l'appelait-elle.*

Karima, commençât avec ses petites réserves qui lui restaient des 15 milles Dinars, après avoir acheté les équipements semi-professionnels. Elle aménageât le petit espace qui était dédié à la chambre noire, « maintenait c'est l'ère du numérique disait-elle à son Maitre Habib ».

Karima s'installait à sa nouvelle petite Boite, elle la décorait soigneusement. Karima comptait sur la renommée que Si Faouzi, son prédécesseur en photographie, s'était construit au fil des années. Elle était confiante !! mais les résultats n'ont pas été au niveau de ses attentes.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Qu'elles étaient d'après vous les défaillances de Karima ??
2. Analysez et justifiez
3. Le formateur commence à introduire les notions de marketing et de communication, comment aussi utiliser des outils qui existent entre les mains pour améliorer la vente et l'image de marque du produit.
4. Les apprenantes travailleront sur leurs propres projets en s'inspirant du cas de Karima, et dresseront leurs propres méthodologies de marketing et communication
5. Le formateur commence à introduire des outils sur les PC et les apprenantes auront la possibilité d'utiliser ces nouveaux outils.
6. Disposition de la salle en tables rondes
7. Fermer le vidéo projecteur
8. Durant la première activité le formateur présente l'histoire de Karima, les problèmes qui lui ont fait face, ensuite montre que dés la discussion que Karima a eu avec son ami Hatem, elle a changé de stratégie et a commencer à utiliser les outils technologique pour améliorer bien vendre son entreprise.
9. Utiliser le flip-chart et les post-it

Chapitre 6 : Utilisation d'outils technologiques

Objectif du chapitre :

Les apprenantes travailleront sur des outils technologiques pour mettre en place une « méthodologie »marketing toujours en s'inspirant du cas de Karima.

Introduire qu'un « bon technicien dans un domaine définit n'est nécessairement pas un bon vendeur. »

Le formateur commence à défiler l'histoire de la femme Karima,

Karima dans le désespoir se dirigeait vers le publinet du coin pour contacter son ami Hatem, qu'elle a connu au centre culturel Gorjani et qui suivait des études supérieures en photographie à l'institut supérieur du multimédia à la Manouba.

Ils se connaissaient depuis plus que 2 ans, ils s'entrainaient ensemble au club Photo du Gorjani. Hatem avait toujours remarqué le don de Karima pour la photo et la qualité des

prises des photos qu'elle effectue malgré son niveau de scolarisation.

« Avec tout ce qu'ai j'ai appris comme techniques à l'université, je n'arrive pas à faire des photos comme Karima »

Face au désespoir de son amie Karima, Hatem à discuter elle partageait avec lui ses craintes par rapport à son projet.

« ca ne marche pas, Hatem je suis désespérée je ne sais pas ce que je fais !!! »

Hatem étonné du comportement de son amie Karima commence à lui posé des questions. En particulier la question cruciale : « les mariages et les fêtes ne constituent pas des clients permanents, qu'as-tu fait pour te faire connaitre des clients que tu cibles, en particulier les entreprises et les grandes surfaces ? »

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Analyser les causes d'échec de Karima-proposer des solutions
2. La nécessité d'alliance pour avancer
3. Les outils technologique un levier pour le développement de l'entreprise
4. Le formateur commence à introduire des outils sur les PC et les apprenantes auront la possibilité d'utiliser ces nouveaux outils.
5. Disposition de la salle en tables rondes
6. Fermer le vidéo projecteur
7. Utiliser le flip-chart et les post-it

Démonstration et Présentation de Solution :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives
3. Utiliser les PC

Conclusion I3 : Durant la première activité le formateur présente l'histoire de Karima, les problèmes qui lui ont fait face, ensuite montre que dés la discussion que Karima a eu avec son ami Hatem, elle a changé de stratégie et a commencé à utiliser les outils technologique pour améliorer et bien vendre son entreprise.

IV. MODULE I4: LEVEE DE FONDS ET SCHEMA DE FINANCEMENT

Chapitre 7 : Chaine et moyens de financement initial

Objectif du chapitre :

Les apprenantes avancent dans la formation et au fur et à mesure qu'elles avancent, elles doivent ressentir le besoin de financement.

Les femmes entrepreneures en Tunisie sont majoritairement confrontées aux problèmes de levée de fonds, pour plusieurs raisons, citons essentiellement, la non maitrise de préparation d'un plan d'affaire, et aussi la non maitrise d'outils pour produire un plan d'affaire.

L'objectif de ce chapitre est d'identifier les besoins en financement des entrepreneures.

Le formateur continue l'histoire de la femme Karima,

A peine 6 mois depuis le démarrage de son entreprise « boite à photos », Karima se sent plus confiante à l'avenir.

Ayant suivi des cours de formation au centre WES sur la prise de parole et les pratiques de négociations, et aussi ayant eu l'opportunité de se faire accompagner par un universitaire en photo Hatem, celui-ci lui avait appris les outils nécessaires pour réaliser un bon plan marketing et une bonne campagne de communication pour son projet. Karima observe les résultats de ces formations et accompagnement et se disait « maintenant que mon projet commence à se faire connaitre, je voudrais bien grandir ».

Karima voudrait acquérir un appareil photo numérique de très haute résolution, un appareil véritablement professionnel, une caméra vidéo à la hauteur de sa compétence et une imprimante photos avec un pc très performant qui va lui permettre de traiter les photos et de présenter des photos uniques en leurs genres.

Elle voudrait bien devenir à la tête d'une petite entreprise professionnelle au lieu du petit coin artisanal.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. **Que conseillez-vous Karima ??**
2. **Karima va évaluer son apport initial à l'entreprise qu'elle a créée**
3. **Le formateur doit introduire la notion d'évaluation du patrimoine de l'entreprise, l'objectif de cette question et d'aider Karima à mesurer son apport à l'entreprise et évaluer ses besoins.**

4. **Disposition de la salle en tables rondes**
5. **Fermer le vidéo projecteur**
6. **Utiliser le flip-chart et les post-it**
7. **Faire un tour de table et récolter les propositions**

<u>Démonstration et Présentation de Solution</u> :

1. **Allumer le vidéo projecteur**
2. **Utiliser les diapositives**

Chapitre 8 : Chaine et moyen de financement des extensions

Objectif du chapitre :

cette deuxième partie du cours sera sur la connaissance du terrain et l'introduction des structures de financement en Tunisie.

Le formateur continue l'histoire de la femme Karima,

Karima voudrait également réaménager le local de son entreprise, acheter une petite voiture et créer un emploi, elle va recruter son ami Hatem, il vient juste de finir son LMD en photo et il est sans emploi.

« L'arrivé de Hatem à l'entreprise va lui donner plus de poids » disait-elle !!!

Il lui faut alors d'autres équipements, un local plus grand et mieux placé, avoir un site Web, participer à des foires spécialisées pour les mariage et les évènements, faire des accords avec des hôteliers pour avoir un stand permanent dans un ou deux hôtels pour photographier les touristes, …etc.

Elle fait son calcul : ça fait un investissement supplémentaire de 50 milles Dinars, elle sera capable de tout payer en 3 ans, en tenant compte du salaire de Hatem.

Elle va voir son banquier. Il l'a bien reçu, vu sont compte bancaire toujours équilibré. Mais, il lui demande de faire un Business Plan d'extension d'activité.

« Aï, Aï, c'est quoi ça encore ce Business Plan d'extension d'activité. Encore un truc de banquiers » se dit-elle. Mais vu son expérience, elle sait maintenant que ce qu'elle doit faire, même si elle ne sait pas le faire toute seule,

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Karima discute avec son collaborateur Hatem nouvellement recruté et lui demande de l'aider à préparer son dossier pour financement
2. Hatem lui propose aussi un outil pour élaborer son plan d'affaire
3. Une fois le plan d'affaire prêt, Hatem vu qu'il a suivit un cours sur le financement en Tunisie, lui indique quelle structure de financement faut-il contacter
4. Disposition de la salle en tables rondes
5. Fermer le vidéo projecteur
6. Utiliser le flip-chart et les post-it
7. Faire un tour de table et récolter les propositions

Démonstration et Présentation de Solution :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives

Conclusion I4 :

Le financement étant la problématique la plus importante dans le parcours de l'entrepreneure, il est donc très important que l'apprenante soit capable à la fin de cette session de compléter 2 le plan d'affaire en annexe.

C'est un outil que les apprenantes doivent remettre à la fin de la formation.

NIVEAU3: NIVEAU AVANCE

Module	Chapitre	Timing (Jour/Horaire)
Introduction à la création d'entreprises	Idée ou opportunité ?	J1 / 14 :00 – 15 :30
	De l'opportunité au projet d'entreprise	J1 / 16 :00 – 17 :30
Etudes de faisabilité	Faisabilité technique	J2 / 9 :00 – 10 :30
	Faisabilité économique et financière	J2 / 11 :00 – 12 :30
Modèles économiques et financiers	Investissement et financement en Tunisie	J2 / 15 :00 – 16 :30
	Modèle économique adapté-plan d'affaire	J3 / 9 :00 – 10 :30
Création d'entreprises et principaux intervenants	La création d'entreprise en Tunisie	J3 / 11 :00 – 12 :30
	Aspect juridique et propriété intellectuelle	J3 / 15 :00 – 16 :30

I. MODULE A1 : INTRODUCTION A LA CREATION D'ENTREPRISES

Chapitre 1 : Idée ou opportunité ?

Objectif du chapitre :

L'objectif de ce module est de mettre le point sur l'idée et l'opportunité de création d'entreprise, réflexions stratégiques-vision-et structure de l'environnement

Le formateur commence à défiler l'histoire d'Amina

Amina rentre au Bled, à Bousalem, après cinq années laborieuses, dont deux en préparatoire de biologie et trois comme étudiante brillante à l'institut nationale d'agriculture de Tunis. Elle vient d'obtenir haut la main, avec mention très bien et félicitation du jury, son diplôme d'ingénieur agricole. Elle se voit déjà réaliser le rêve de son enfance d'être une femme importante dans la société. D'ailleurs, son enfance était une suite de rêve dans les grandes plantations de son père, autour du sondage d'eau et du bassin-réservoir à coté, où elle se baignait souvent et qui servait à irriguer les centaines d'hectare d'arbres fruitiers et de blés durs. Elle passait son enfance entre la cours de l'école primaire et la cour de l'élevage des vaches laitières de son père, voyant les ouvriers agricoles traire les vaches avec des machines. Elle aimait les traire à la main comme lui a appris sa grande mère, cueillir les fruits dans les arbres et les manger toute fraiches, c'est un plaisir que beaucoup ont en rêve mais n'ont jamais eu l'occasion d'en essayer.

Maintenant c'est une grande fille avec des grandes ambitions. Un jour son père l'appela après le diner pour boire un thé avec lui au jardin de leur ranche et lui dit : « ma fille, je t'ai encouragé à aller au bout de tes études, partir à Tunis et dieu seul savait mes craintes de cette grande ville pleine d'inconnus. Maintenant tu fais ce que tu veux mais tu reste à Bousalem pour ton avenir. D'ailleurs, le père de ton fiancé m'a demandé de fixer le mariage, de préférence l'été prochain ».

En effet Amina est fiancée depuis trois ans à son cousin germain, le fils de l'autre grand agriculteur de Bousalem. « Avec cet Homme, tu sera une épouse et une mère heureuse » lui répéta sa mère. Bien qu'elle aime son fiancée, Amina ne se voyait pas uniquement comme une épouse, elle se voyait travailler pour changer le monde, son monde, autour d'elle.

Alors, Amina se voyant obliger de rester à Bousalem, commença à chercher du travail localement. Oui, mais faire quoi dans une ville ou la seule économie est détenue par son père et le père de son fiancée. Elle s'inscrit au Bureau National de l'Emploi des Cadres (BNEC), qui ne lui proposait que des postes à Tunis. C'est là où travaillent les ingénieurs. A la limite, elle pourrait trouver du travail à Jendouba ou à Béjà, mais pas à Bousalem. Elle pointait régulièrement au BNEC, vérifiait les listes de offres d'emploie, discutait avec les cadres du bureau, sans résultat « pas d'offres à Bousalem ». Elle donnait de cours de sciences naturelles au lycée privé de sa ville. Elle voudrait bien continuer dans l'enseignement. « Changer la perception des enfante par rapport à la science permettra de changer le monde de demain » se disait-elle. Mais, pour avoir un poste au lycée de Bousalem, il lui faut passer le certificat du CAPES. Pour cela, elle doit repartir à Tunis, compléter ces études, ce que son père lui refusa catégoriquement. Elle ne baissait pas les bras, elle se répétait la citation de Mandela : ***« Ceux qui ont réussis sont des rêveurs persévérants*** *».*

Elle doit trouver une solution. Comme une jeune de son âge, elle naviguait sur Internet pour rester en contacts avec ces amis et pour trouver une solution à son cas. Un jour, elle découvre les villages écologiques en Allemagne et le succès touristique qui s'en suivent. Elle y découvrait que les citadins passaient du temps dans des fermes aménagées en auberges pour découvrir le plaisir de la nature, traire les vaches, fabriquaient du fromage, manger bio …etc. Elle se rappelait les plaisirs de son enfance

et se disait que si ça existait en Tunisie ça aurait changé la mentalité des Tunisois sur la vie rurale, ça « changerait le monde ». Elle a eu l'idée de faire une ferme écologique dans une partie des terres de son père. Il y avait tout pour réussir, à condition de travailler dur. Mais parfois, le soir elle se disait qu'être une mère et une épouse est déjà un travail important, à quoi bon se créer un autre travail. Mais elle ne se voit pas comme juste une bonne épouse.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Que proposez vous à Amina, se marier et rester une mère et une épouse ou bien aller au delà et lancer son projet ? faites une analyse par les forces faiblesses, opportunité et risques de chacun des choix.
2. Dans le domaine de l'entreprenariat, qui vient avant l'idée ou l'opportunité ? expliquer, essayez de justifier, aidez vous par le cas de Amina et d'autre cas que vous avez rencontré
3. Amina veux « changer son monde », mettait vous à sa place et construisez une vision juste pour elle : sa vision elle.
4. Disposition de la salle en tables rondes
5. Fermer le vidéo projecteur
6. Utiliser le flip-chart et les post-it
7. Faire un tour de table et récolter les propositions

Démonstration et Présentation de Solution :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives

Chapitre 2 : De l'opportunité au projet d'entreprise

Objectif du chapitre :

L'objectif de ce chapitre est de comprendre comment passer de l'idée à l'opportunité (projet d'entreprise). De maitriser les techniques de conceptualisation et de la construction de l'idée. De savoir que préparer un document décrivant le projet n'est pas un processus linéaire mais itératif et empirique.

Le formateur continue à défiler l'histoire d'Amina

Amina a décidé d'aller vers l'avant et prendre son avenir entre ses mains. Elle commence à discuter l'idée avec son fiancée. Lui, médecin installé à Jendouba et fils d'un grand agriculteur, trouva l'idée de village écologique géniale. Il a trouvé que cette idée lui convient parfaitement, non seulement parce qu'il est jeune et moderne, mais aussi parce que sa bien aimée sera épanouie dans son environnement ce qui aura un impact positif sur sa vie et celle des ces enfants. Il lui proposa même de l'aider. Après tout, il lui arrive souvent de boire un café avec les responsables régionaux.

Aller vers l'avant ! c'est facile à dire, mais difficile à faire : la tâche lui parait insurmontable pour une femme encore jeune et en plus sans expérience. Mais après tout, elle a bien réussi en devançant des hommes à l'université. Cette fois, elle y va !!

Elle commença à avoir plus d'information sur le concept et sur les projets similaire sur Internet. Elle cherche des expériences similaires en Tunisie. Elle est même allée passer une journée au village écologique de Zaghouan. Elle nota ces remarques et idées au moindre détail sur son carnet rose.

En général, ça lui a plut, mais elle sent qu'il leur manque quelque chose, ou bien que sa région et le type de clientèle qu'elle voudrait avoir sont peut être différents.

Zaghouan est proche de la capitale, les clients y passent une journée et rentrent le soir. Pour Bousalem elle sent bien que la route est longue et qu'il faut prendre une piste pour arriver aux terres de son père, la future locale de son projet. Les clients passeront surement quelques jours ou un week end. Doit-elle assurer le transport à ses clients ou bien vérifier à travers les relations de son fiancée s'il y a un projet de goudronnage de la piste. Et si elle proposa à son père de goudronner cette piste, lui aussi pourra l'exploiter et préserver ces camions. Elle fait de temps en temps le tour des terre de son père et commence à imaginer concrètement comment ça va fonctionner : Le décor, l'auberge, le restaurant plein air, l'atelier de fabrication de fromage et pourquoi pas les ruches des abeilles et l'atelier d'extraction de miel. Il lui arriva même de se voir nager dans la piscine remplis par l'eau du forage comme au bon vieux temps où elle nagea dans le réservoir d'irrigation à ciel ouvert (Jabia). Rêver, c'est bien, mais tout noter sur son carnet rose, faire des petit schémas, prendre des mesures …etc, c'est mieux. Elle se faisait aider par Chedly, l'ouvrier agricole de 35 ans travaillant chez son père et qui a

vécu depuis sa tendre enfance dans ses terres. Lui, connait le terrain comme sa poche, il espère bien avoir un meilleur poste dans ce future projet. Il lui expliqua les moindres problèmes, et risques qu'elle peut rencontrer, la mentalité des gens, les d'ouvriers qu'elle devrait recruter. Son fiancée lui a pris rendez vous avec le responsable de la BNEC, du ministère de l'environnement, du ministère du tourisme, de l'agence de promotion de l'environnement, et même son banquier. D'ailleurs, le banquier de son fiancée lui avait proposer des prêts très avantageux et de ne pas travailler avec l'argent de son père. « les Hommes d'affaires investissent l'argent des autres » lui disait-il. Elle lui répondît en la taquinant « et les femmes d'affaire ? avec l'argent de Papa ? ».

Après plusieurs semaines, elle décida de se mettre à organiser ces notes. Elle commence par faires des SWOT sur toutes les composantes stratégiques : L'environnement de la future entreprise, les modalités de financement, l'auberge et son environnement, les futurs clients, les ressources humaines qu'elle recrutera, l'ouverture à l'international …etc. Elle s'est aperçut que ses SWOT ne peuvent être bien faites que si elle maitrise les axes stratégiques de sa mission de point de vue Politique régionale, Economique pour Bousalem, Social direct (son personnel) et indirect (les petits métiers qu'elle génèrera autour de son projet), Technologique (c'est son domaine après tout elle est bien ingénieur agricole), environnementale (énergie solaire, culture biologique, recyclage de l'eau de la piscine et des eux usées) et bien sure le coté légal.

A propos de Politique, elle est allé voir le gouverneur de Jendouba pour le convaincre de l'aider, car, lui disait-elle : « ce projet lui permettra de démontrer que la région est pleine de potentiel qu'il est capable en tant que responsable régional de faire aboutir ». Elle sait bien vendre son idée !.

Une fois qu'elle a bien cerné les objectifs stratégiques, elle s'est aperçu qu'il lui faut transformer ça en des objectifs clairs pour les autres. « Tout le monde ne croit pas aux rêvés des autres, il faut bien leurs montrer que j'ai les pieds sur terre » se disait elle. Alors, elle passe à une analyse SMART de son projet. Elle fait une fiche dans laquelle elle démontre que son projet est Simple (d'autres l'ont fait, pourquoi pas nous), Mesurable, Ambitieux, Réaliste et planifiable dans le temps.

Après avoir terminé son document, elle va voir son père et lui montrât tout en expliquant avec son enthousiasme inné tout le contour du projet. Plus elle avançât dans

son explication, plus elle voyait un mélange de fierté, de surprise et de bonheur dans les yeux de son père. Sa mère, à coté, sans comprendre grand-chose, avait les larmes aux yeux !

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. La création d'entreprise un défi continu, montrer en s'inspirant cas de Karima.
2. La nécessité d'organisme support en amont de la création « structure d'incubation virtuelle » qui auront pour mission l'accompagnement des projets à envergure régionales/nationales même internationale.
3. Etudes de l'environnement, étude d'opportunité est une étape primordiale dans le cycle de vie de l'entreprise dans la mesure où elle réduit les facteurs de risque et d'échec de l'entreprise.
4. Plus l'étude d'opportunité est réaliste plus le projet aura des chances de réalisation et de pérennité.
5. l'analyse SWOT, et la fixation d'objectifs SMART, deux principales composantes d'un plan d'entreprise, les apprenantes travailleront sur le cas de Karima et en parallèle démarreront la mise en œuvre de leur plan d'affaire.
6. Disposition de la salle en tables rondes
7. Fermer le vidéo projecteur
8. Utiliser le flip-chart et les post-it
9. Faire un tour de table et récolter les propositions

Démonstration et Présentation de Solution :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser **les diapositives**

Conclusion A1: Le module A1 doit être essentiellement basé sur l'acquisition de nouvelles connaissances ou le renforcement de connaissances déjà acquises par les apprenantes, Ces connaissances seront une bonne introduction pour entamer le module A2.

II. MODULE A2 : ETUDE DE FAISABILITE

Chapitre 3 : Faisabilité technique

Objectif du chapitre :

L'objectif de ce chapitre est d'arriver à quantifier l'opportunité pour voir sa faisabilité technique. La faisabilité économique et financière fera l'objet du prochain chapitre. Ce chapitre traitera aussi de l'interaction entre faisabilité technique et faisabilité économique. La faisabilité technique inclus le coté bâtiment, emplacement, équipement, logistique, ressources humaines, risques autres que financières, juridique, organisationnelle …etc

Le formateur continue à défiler l'histoire d'Amina

Amina a décidé de continuer son projet. Toute contente des encouragements de sa famille, elle va voir les banquiers, puis le représentant de l'API. Après les deux entretiens elle en sort légèrement déçu : Les deux ont eu un même discours d'encouragement mais ont signalé que ce qu'elle a présenté est descriptif d'un « rêve » et rien ne démontre que c'est faisable dans une région aussi reculée que Bousalem.

Sa petite déception n'a pas durée longtemps. Elle qui positive tout, a fini par se dire qu'après tout, ils ont raison. Elle lui a bien dit que partir dans un processus de concrétisation d'une idée, c'est comme éplucher un gonion : à chaque fois où une peau est enlevée une peau, surgit et ça fait couler des larmes, mais c'est bon à la fin.

Elle commence à dessiner des croquis pour le plan de son auberge. A chaque fois elle déchire la feuille et prend une autre redessine. Elle fait 10 chambres et un petit restaurant, puis 5 chambres et un grand restaurant, puis elle oublis le parking, puis elle se rappelle du passage à la basse- cour, puis elle agrandit le parking des voitures …etc. Quelque chose lui manque : Des réponses à des questions simples tel-que Combien, Comment, Qui, Où, pour qui, par qui …etc. Avant de rentrer dans les détails, elle se décide de fixer les données qu'elle a et de les compléter par d'autres.

Elle commença à tracer des tableaux pour fixer le nombre de chambres, le nombre de clients, combien de voitures dans le parking, …etc. Elle s'aperçoit rapidement que rien que le nombre de chambres dépend du nombre de clients, et le nombre de client dépend de la saison et du coût, le coût dépend de la qualité de service, et que la

qualité de service dépend du financement disponible, et que le financement dépend du chiffre d'affaire, et que le chiffre d'affaire dépend du nombre de client. Quelle casse-tête, on dirait qu'elle doit résoudre le problème de « la poule et de l'œuf ». Sa formation d'ingénieur lui a appris que tout problème complexe interdépendant est forcément itératif et que pour tout problème itératif il faut commencer en un point, quitte à en revenir plus tard. Alors elle décide de commencer par la faisabilité technique.

Elle se lançât dans l'étude de l'emplacement, quelles sont ces caractéristiques, quelle est l'attractivité de la zone, quantification des voitures qui passent devant son future auberge. Heureusement que ses clients ne sont pas des locaux et qu'il n'y a pas de concurrent proche, sinon elle serait dans l'obligation de continuer dans l'étude par une analyse de la concurrence et de la population proche.

Puis elle passe à l'étude de la faisabilité du bâtiment, par quel matériel construira-t-elle son auberge surtout qu'elle veut que tout soit recyclable et écologique, l'approvisionnement en eau et en énergie …etc. A propos d'énergie, elle a même prévue les équipements en énergie solaire et en éolienne. Elle a conclus que son bâtiment pourrait être financé partiellement et que ça nécessitera des autorisations spéciales de construction : elle est dans une zone agricole.

Puis c'est au tour des équipements autres que le bâtiment, quelle cuisine, quelles tables, les services des pisciniers disponibles, la fromagerie, les congélateurs, même les animaux et le poney pour enfants.

Avoir des équipements c'est bien, mais qui va s'occuper avec elle de tout ça, elle ne peut se permettre de tout faire. Quel profil de personne doit être avec elle, de l'ouvrier aux agents d'accueil.

Après plusieurs tentative de recherche d'information sur internet et à travers les personnes proches, elle s'est aperçu que ce n'est pas suffisent et qu'elle doit aller directement voir ces fournisseur potentiel et questionner ces client potentiel. A propos de clients potentiel, elle a rencontré des algériens accompagnants un malade au cabinet de son fiancée avec qui elle a eu une discussion sympathique, mais oh combien valorisante. L'algérien moyen venant en Tunisie cherche aussi des lieux de repos aménagés et vu la proximité de Bousalem beaucoup passeront des vacances

chez elle. Alors elle lança une enquête des attentes et des exigences à travers l'internet et réseaux sociaux destinée aux tunisiens et algériens. Que fût sa surprise quant elle reçût plus que 500 réponses.

Elle a même ajouté une petite salle de conférence, en s'apercevant qu'il y a une demande pour des multinationales installées en Tunisie pour leurs weekends de Team Building et brainstorming (elle ne sait ce que c'est, mais elle retient la nécessité de la salle. Ça lui a donné une énergie supplémentaire pour continuer, surtout qu'elle sait que son projet est techniquement faisable et qu'il touche le cœur des gens. « mon rêve devient le rêve des autres maintenant » se disait-elle.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Identifier les principaux composants de l'étude de faisabilité technique
2. Dans le domaine de l'entreprenariat, qui vient avant l'idée ou l'opportunité ? expliquer, essayez de justifier, aidez-vous par le cas de Amina et d'autre cas que vous avez rencontré
3. Amina veux « changer son monde », mettait vous à sa place et construisez une vision juste pour elle : sa vision elle.
4. Disposition de la salle en tables rondes
5. Fermer le vidéo projecteur
6. Utiliser le flip-chart et les post-it
7. Faire un tour de table et récolter les propositions

Démonstration et Présentation de Solution :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives

Chapitre 4 : Faisabilité économique et financière

Objectif du chapitre :

L'objectif de ce chapitre est d'arriver à quantifier l'opportunité pour voir sa faisabilité économique et financière. Cette faisabilité inclus l'étude du marché potentiel, les clients, le produit à vendre, les intervenants, la *saisonnalité*, jusqu'à l'estimation du chiffre d'affaire. On comprendra dans ce chapitre la nécessité de rectifier la faisabilité technique au fur et à mesure de l'avancement de la faisabilité économique.

Le formateur continue à défiler l'histoire d'Amina

Amina se considère maintenant comme répondant à la concrétisation du rêve des autres. Ce n'est plus uniquement le sien. D'ailleurs, elle a décidé d'appeler son auberge « DreamField ». *Elle se demanda comment inclure le rêve des autres dans son projet. Elle reprend son questionnaire, relis ces question et les réponses des autres. Elle s'aperçoit qu'elle aurait dû inclure d'autres questions sur l'attente en confort, la disponibilité à se déplacer, sont-ils prêts à venir durant les vacances seulement, l'été, le weekend, ou durant la semaine. « Et si j'offrais un Paquet spécial pour les lunes de miels, ça c'est du rêve » se disait-elle. Son fiancée, pour la taquiner, lui disait « notre lune de miel sera à Paris, pas chez tes parents ». Elle s'est aperçue à travers sa remarque que les clients riches passent leurs lunes de miel en voyageant, donc elle adapte son Pakage aux jeunes de la classe moyenne. Elle vérifie avec le banquier si elle peut faire payer ce genre de client par facilité de paiement. Elle peut même offrir ce package à la vente à travers des agences de voyages. Elle est allée voir des agences avec un questionnaire. Elle en revenait riche d'information : Ces agences peuvent l'aider à concocter d'autres package tout en un assurant un départ de Tunis dans des bus touristiques jusqu'au retour. Ces agences lui ont donné beaucoup d'information sur les entreprises offrant des Pack touchant la même clientèle mais pas le même produit, tel que les weekends prolongés sur l'ile de la Galite. Oui, mais intelligente comme elle l'est, ce genre de package ne fonctionne que durant l'été où la clientèle est disponible. Durant les vacances d'hiver ou les weekends d'automne, souvent les clients cherchent un dépaysement loin du vacarme de la capitale. C'est la deuxième enquête clientèle qu'elle a fait qui lui a permis de quantifier tout ça. Elle a pu quantifier même ce que ces clients potentiels sont prêts à débourser pour aller rêver ailleurs.*

La seule concurrente de taille qui touche exactement le même type de clientèle est le village écologique de Zaghouan. Mais en fouinant dans les réponses aux questionnaires elle s'est aperçue que le petit Nedhir de 10 ans qui est déjà allé à ce village, regrettait une chose : Il n'y a pas d'internet. Alors elle revoit la faisabilité technique par rapport à cette demande et vérifie que l'emplacement est bien couvert par le réseau 3G des opérateurs télécom et qu'elle peut avoir une connexion ADSL

avec un bon débit.

Elle trouva que c'est un paramètre important, car de nos jours à l'aire de « l'enfant roi », un enfant peut refuser d'accompagner ces parents rien que parce qu'il ne trouve pas d'internet.

Alors, elle reprend sa deuxième enquête, rectifie l'étude de faisabilité technique et commence à faire des estimations. Combien de clients, quoi leurs offrir et combien, combien de place de parking, la taille du restaurant et de la restauration, la piscine, les saisons d'arrivé des clients, ce qu'ils sont prêt à payer, elle en conclut par un chiffre d'affaire estimatif, les dépenses initiales et de fonctionnement, …etc. Des tableaux et des tableaux, jusqu'à mettre un chiffre en gras et souligné à la fin « combien elle va gagner ». Alors elle se met à courir dans la maison en criant « je vais devenir riche !!! ». Son père lui soutirât et lui rappelât « ma fille, regarde ton père, je ne suis devenu riche qu'après des années, aucun projet ne rend riche dès le début, revois tes chiffres années par années en faisant des estimations pessimistes, moyennes et optimistes, et tu verras que j'ai raison ». Elle déteste le mot « pessimiste », mais les paroles de son père l'ont ramené sur terre. Elle, qui est ingénieur agricole, sais bien que l'estimation de la récolte dépend de plusieurs facteurs et qu'en générale on fait des estimations diverses.

En revoyant ces estimations, elle s'est aperçu qu'elle doit parfois revoir ces hypothèses pour impliquer d'autres variantes. Elle en fait 5 variantes en une semaine, en travaillant jours et nuit jusqu'à avoir les yeux cernés. Elle fait le SWOT de chaque scénario, en choisit le meilleur, le dessine sur une grande feuille avec des stylos couleur en incluant tout : plan, croquis, tableaux, type de clients, fournisseurs, courbes …etc. Elle accrochant cette grande feuille sur le mur de sa chambre, recule de deux pas, contemple son œuvre et se disait « ça c'est bien »

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Que proposez-vous à Amina, se marier et rester une mère et une épouse ou bien aller au-delà et lancer son projet ? faites une analyse par les forces faiblisses opportunités et risques de chacun des choix.
2. Dans le domaine de l'entreprenariat, qui vient avant l'idée ou l'opportunité ? expliquer, essayez de justifier, aidez-vous par le cas de Amina et d'autre cas que

vous avez rencontré

3. Amina veux « changer son monde », mettait vous à sa place et construisez une vision juste pour elle : sa vision à elle.
4. Disposition de la salle en tables rondes
5. Fermer le vidéo projecteur
6. Utiliser le flip-chart et les post-it

Démonstration et Présentation de Solution :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives

III. MODULE A3 : MODELES ECONOMIQUES ET FINANCIERS

Chapitre 5 : Investissement et financement en Tunisie

Objectif du chapitre : sensibiliser les entrepreneures à la nécessité de bâtir leurs modèle économique et financier afin de pouvoir réaliser leurs plan d'affaire pour le présenter aux investisseurs.

L'objectif est de permettre aux apprenantes à la fin de ce module à bâtir une vison sur le court le moyen terme « de zéro à 5 ans ».

Le formateur commence à défiler l'histoire de la femme Amina,

Amina fière de son travail, décide d'appliquer le conseil sur le fait que « les Hommes d'affaires utilisent l'argents des autres ». Ella aurait eu l'aide de son père, mais, elle préfère démontrer qu'elle est une entrepreneure à part entière, surtout pour une femme issue d'un milieu rural. Alors, elle va revoir son banquier qui lui propose un financement. En discutant avec lui, elle s'aperçoit que d'une part la banque demande beaucoup d'intérêts et d'autre part, elle ne veut pas prendre le risque de cet investissement avec elle malgré la consistance de son dossier : on lui demande d'hypothéquer un bien immobilier. « Pourquoi ne pas demander à ton père » lui dit le banquier. Elle lui répond « si j'avais voulus de l'argent de mon père je ne serais venu vous voire ». Alors il lui explique sans beaucoup de précisions qu'il existe plusieurs organismes de financement avec des taux d'intérêt et de niveaux de prise de risques différents. Elle prit quelques adresses et décide de partir à Tunis contacter quelques un.

A Tunis, elle va voir une SICAR spécialisée dans l'investissement touristique. Elle sort avec un constat semi-amer : Ils rentrent dans le risque du projet mais doivent garder la majorité du capital et vendre au plus offrant après quelques années. Elle se dit « mon projet ne sera plus le mien si j'accepte». Elle va voir après un fond d'amorçage. Elle constate que le financement proposé est insuffisant pour commencer son projet. Alors, vu que son projet a un caractère innovant, elle va voir les gestionnaires du fond d'innovation hôtelier. Elle sort déçu : Il faut déposer un dossier et attendre entre une année et deux ans pour avoir l'accord, si accord y est. Alors elle va voir la banque de financement des petites et moyennes entreprises, vu que son projet n'est pas éligible pour le micro-financement. Elle constate que, même avec ce mécanisme, il lui faut avoir

un complément de financement à travers le fond FOPRODI. Or, son projet n'est pas industriel. Alors elle va essayer de prendre conseil auprès de l'APIA, après tout son projet a un caractère agricole en plus du caractère hôtelier. Là bas, on l'informe que son projet est à connotation environnementale plus qu'agricole, et tout ce qu'elle peut espérer c'est des rabattements fiscaux.

Après quelques jours de marche à pieds, de taxi, de course derrière les bus, d'attentes interminable devant les bureaux des responsables, elle rentre chez elle beaucoup plus confuse qu'avant.

« J'ai rien compris à ce qu'on me propose, c'est vérticalisé et personne ne me propose d'assistance » se disait-elle en rentrant à Bousalem.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

2. Qui a eu des expériences similaires ? quel sont les résultats ?
3. Le formateur demande aux participantes de dresser une cartographie des structures de financement d'après leurs propres expériences.
4. Le formateur fait sortir un représentant de chaque groupe pour dessiner la cartographie des organismes de financement et leurs domaines/phases d'intervention sur un flip-chart, et colle ces flip-chart au mur.
5. Disposition de la salle en tables rondes
6. Fermer le vidéo projecteur
7. Utiliser le flip-chart et les post-it

Démonstration et Présentation de Solution :

1. **Allumer le vidéo projecteur**
2. **Utiliser les diapositives**

Chapitre 6 : Modèle économique adapté-plan d'affaire

Objectif du chapitre : présentation du cas d'Amina pour introduire la notion de modèle économique et financier.

Le plan d'affaire est le document que l'entrepreneure vendra aux investisseurs et ce document sera l'identificateur du projet.

Le plan d'affaire se complique en fonction de la nature et l'envergure du projet.

L'objectif est de permettre aux apprenantes de travailler sur un cas réaliste et réel et par la suite travailler sur leurs propres cas.

***Le formateur commence à défiler l'histoire de la femme Amina**,*

Amina constatât après les discussions avec les différents organismes de financement, qu'il y a une question récurrente qui revient : « Quel est ton modèle économique ». Certes, elle a développé des « modèles », mais uniquement pour le domaine agricole. Elle se demandât si c'est le même type de modélisation, quelle sont les données initiales et finales, quel sont les paramètres important à prendre en compte, comment valider ce modèle sur des cas réels …etc. Elle va à la librairie universitaire près de la faculté de Jendouba et s'achetât un livre sur les modèles économique. Elle commença à le lire :

« Définition : C'est la façon dont l'entreprise fait de l'argent. Le modèle économique décrit les sources de revenus et leur régularité mais aussi la façon dont l'activité est gérée. Dans un modèle économique, il ne s'agit pas simplement de connaître quels produits ou services on vend mais de savoir comment on les vend, dans quelles proportions, sur quels segments de marché, de quelle façon ils sont sensibles à la concurrence et aux évolutions conjoncturelles et structurelles ». *« Oh ça s'annonce compliqué se disait-elle, il existe surement une façon de faire moins compliquée ».*

*Alors, elle termine le livre « diagonalement » sans s'attarder sur les détails**.***

*Elle commençât à noter les principales idées qu'elle doit développer **:***

A-t-elle intérêt à vendre directement aux passagers, sur internet ou bien est-elle obligée de passer par les agences de voyage ? quelle marge doit-elle concédé dans ce cas ? en contre partie de combien de visiteurs ou de « nuitées » par agence?

A-t-elle intérêt à réduire sa marge et augmenter le nombre de sa clientèle au détriment de la qualité, ou bien se créé une marque de luxe et garder une tarification assez élevée ?

Doit-elle inclure dans son modèle la location de sa « marque » à d'autres ?

Doit-elle construire une clientèle fidèle qui revient régulièrement pour se reposer, ou bien doit-elle se baser sur une clientèle « passagère » ?

Et enfin :

Doit-elle prévoir un modèle évolutif par rapport à la demande ou bien faire un modèle

qui durera 10 ans ? son plan de financement dépend beaucoup de cette décision !!

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. D'après vous, quel modèle économique doit-elle choisir ?
2. Réaliser une simulation sur des coûts et des tarifications en fonction du modèle choisi.
3. Le formateur laisse les groupes terminer leurs hypothèses et tableaux et les fait sortir (un représentant par groupe) pour expliquer leurs modèles et les raisons de leurs choix.
4. Disposition de la salle en tables rondes
5. Fermer le vidéo projecteur
6. Utiliser le flip-chart et les post-it

Démonstration et Présentation de Solution :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives

Conclusion A3 : les modèles économique restent toujours des concepts dynamiques et innovants, les apprenantes seront capables à la fin de ce module de faire évoluer leurs modèle économique pour une meilleure évolution de leurs entreprise.

Les modèles économiques basés sur des données réels de l'environnement social économique et politique seront les modèles les plus réalistes.

Le modèle économique reste un critère éliminatoire pour le financement de la micro-entreprise en Tunisie.

IV. MODULE A4 : CREATION D'ENTREPRISES ET PRINCIPAUX INTERVENANTS

Chapitre 7 : La création d'entreprise en Tunisie

Objectif du chapitre : Comprendre la relation entre le statut de l'entreprise, les investissements et les avantage qui y incombent. Savoir que le choix de la nature de l'investissement en Tunisie dépend de la nature du projet, de la région et du montage du capital.

Savoir que ce n'est pas une simple formalité, mais une étude à mener avant de créer son entreprise.

Le formateur commence à défiler l'histoire de la femme Amina,

Amina a maintenant dans la poche son modèle économique. Elle croyait terminer son travail. Mais, son banquier lui explique qu'elle doit transformer son modèle en quelque chose de concret, que les financeurs peuvent lire et voir si ce projet est réaliste et qu'il est rentable. « c'est bien de rêver et d'avoir la tête dans les nuages, mais il faut avoir les pieds sur terre » lui disait-il.

Il lui expliquant que ce qu'elle doit préparer est un « business plan » sous forme de tableaux concordants étalé sur les prochaines années, en tenant compte de l'apport en investissement, des bénéfices prévus …etc. Puis, il lui posât la question cruciale : « quelle structure va avoir son entreprise ? quel sont les avantages fiscaux qu'elle peut avoir ? quel est la responsabilité de son père qui lui permettra de construire son auberge sur ces terres ? ….etc ».

Elle n'a pas pensé avant que la façon de monter son entreprise peut à ce point déterminer la liberté de gérer son projet et peut engager ces responsabilités et la responsabilité de son père en cas d'échec. « Echec » est un mot auquel elle n'y a pas pensé, elle croyait que, comme son père et le père son fiancée, il suffit de faire un projet pour que sa marche.

Elle s'est mise à chercher sur le Web. « création d'entreprise en Tunisie » écrivît-elle sur Google. Et Hop, des pages et des pages se sont affichées. Elle se met à « surfer » sur ces pages et découvrît un jargon jusqu'à présent inconnue pour elle : SA, SARL, SUARL,

Régime fiscal, offshore, totalement exportatrice, société de capitaux …. Etc. Elle découvrit surtout que créer une entreprise dans la région de Bousalem lui donne beaucoup d'avantages. « c'est normal, murmurât-elle, vue les inconvénients de la région » puis elle pensât « De toutes façons, l'environnement de Bousalem est plutôt un avantage pour moi ». Elle découvrit que « Pour les services liés aux loisirs: (- Parcs de loisirs pour la famille et l'enfant - Centres de résidence et de camping - Parcs de loisirs) : 15% du coût du projet hors coût du terrain. ». « ça tombe bien, se disait-elle, le terrain sera la participation de mon père dans l'entreprise ». Elle y découvrit aussi que « 25% du coût d'investissement y compris le fonds de roulement dans la limite de 10% du coût du projet, sans que le montant de cette prime ne dépasse 1.5 million de dinars, lorsque les projets sont implantés dans les zones d'encouragement au développement régional prioritaires ». Donc, si elle a bien compris elle a 8% d'un coté et 25% de l'autre ! est ce cumulatif ou exclusif ? Doit-elle être majoritaire dans son entreprise ou bien ce n'est pas important ? doit-elle revoir son modèle économique ?

Alors, elle contactât le bureau de WES le plus proche et demanda quel statut d'entreprise doit-elle mettre en place, quoi mettre et quoi ne pas mettre, quel est la part du capital lui revient, revient à son père et aux autres investisseurs ? …etc. Elle a eu des explications et de la documentation suffisante pour décider, et surtout pour impliquer son père dans son entreprise. Contente de l'acceptation de son père, elle se demandât comment les autres font, ceux qui n'ont pas de père riche. « Eh bien, chacun a des atouts qu'il doit mettre à son profil et valoriser » se disait-elle.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. D'après vous quelle nature d'entreprise doit-elle créer ?
2. D'après vos connaissances, quel type d'avantages fiscaux et de financement peut-elle avoir ? en fonction de quelle nature d'entreprise ?
3. Vu la complexité de rédaction du statut de son entreprise, pensez vous de Amina doit continuer seule pour maitriser le contenu jusqu'à la création effective de son entreprise ? ou bien doit-elle sous traiter à des spécialistes ? Qui sont les spécialistes dans ce cas ?
4. Disposition de la salle en tables rondes
5. Fermer le vidéo projecteur

6. Utiliser le flip-chart et les post-it

<u>Démonstration et Présentation de Solution</u> :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives

Chapitre 8 : Aspect juridique et propriété intellectuelle

Objectif du chapitre :

Sensibiliser les entrepreneures à la nécessité de protéger leurs idées/concepts.

Se faire aussi conseiller par des spécialistes du domaine en cas de vols de l'idée.

Le formateur commence à défiler l'histoire de la femme Amina,

Amina, après avoir procédé au dépôt la déclaration d'investissement auprès des agences gouvernementales concernées (l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'innovation, le CEPEX, l'APIA, l'ONAT, l'ONT). Phase étant nécessaire pour pouvoir bénéficier des avantages d'incitation aux investissements.

Une fois l'attestation de déclaration du projet obtenue, elle procédât à la rédaction des statuts et des procès-verbaux des assemblées constitutives. Elle organisât la 1ère réunion des membres du conseil d'administration, ainsi que du pacte d'associés. Elle a pu enfin concrétiser les règles de contrôle et de rémunération.

Au fait, comment en elle arrivée là ? C'est grâce à l'avocat de son père, spécialisé ans le droit privé et le droit des entreprises. Elle a fini par prendre conscience que chacun a un rôle dans ce processus.

Cet avocat l'a même accompagné dans la phase post-constitution dans les démarches auprès les divers organismes gouvernementaux (Greffe, banque dépositaire, Imprimerie Officielle de la République Tunisienne, Bureau de contrôle des Impôts, sécurité sociale, douane…). Il l'a aussi accompagné dans les procédures liées aux avantages auxquels elle est éligible au vue de sa stratégie d'investissement envisagée.

Amina doit retrouver son avocat à Tunis pour visiter l'agence de promotion des investissements agricoles (APIA) à la cité El Khadhra, tout près de l'INAT, l'institut où elle a fait ces études d'ingénieur. Ils se retrouvaient près de l'INNORPI (l'Institut National de Normalisation et de Propriété Intellectuelle). « A propos de propriété intellectuelle, lui disait l'avocat, sais-tu que tu doits déposer le nom de ton auberge ainsi

que son LOGO, sinon après ta réussite, n'importe qui peut les prendre à son compte ». Il ajoutât « Avant de déposer, tu dois être sure que le nom et le LOGO n'appartiennent pas à une autre marque, même non hôtelière ou agricole, il faut faire des recherches d'antériorité de la marque. Ce travail englobe la dénomination sociale, les noms de marque et éventuellement les modèles des produits ». « Donc ce n'est pas encore fin » lui rependait-elle. « Eh oui, ça ne finira jamais tant que tu es dans le business et l'entreprenariat, c'est ce qui est intéressant» remarquât-il.

Activité : Présentation de la problématique ou situation

1. Pensez-vous que Amina a bien fait de se faire assister par un avocat spécialisé pour la finalisation des dites procédures ? Basez-vous sur le fait que ces procédures sont constituées en maillons d'une unique chaine. Est-ce ceux-ci nécessitent une connaissance des textes légaux et de la doctrine administrative ?
2. Disposition de la salle en tables rondes
3. Fermer le vidéo projecteur
4. Utiliser le flip-chart et les post-it
5. Faire un tour de table et récolter les propositions

Démonstration et Présentation de Solution :

1. Allumer le vidéo projecteur
2. Utiliser les diapositives

Conclusion Module A4 :

Les Apprenantes seront à la fin de ce module capable de compléter leurs plans d'affaire, une fois toutes les composantes ont été traitées.

Le parcours de la femme entrepreneure reste quand même très compliqué mais passionnant.