



Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes

Axe d'intervention (5)

Formation Accompagnement et Inclusion financière des mpe

5, impasse Alexis, Musseau
Tél. : 2512-3277 – ht_anacaph@yahoo.fr/info@anacaph.coop

I. Profil de l'institution

II. Objet

III. Méthodologie

IV. Contenu

V. Accompagnement et Inclusion financière

VI. Chronogramme d'activités

VII. Autres considérations

Annexe 1 : Offre financière

Annexe 2 : Cvs / Ressources humaines

1) **Profil de l'institution**

L'ANACAPH est fondée en 1998 et est légalement enregistrée au ministère de tutelle. Elle est dirigée par un conseil d'administration de neuf (9) membres. Les dirigeants sont élus pour des mandats de trois (3) ans, en respectant les critères géographiques de façon à assurer une représentativité nationale. L'assemblée générale, composée de deux délégués de chaque caisse membre est l'autorité suprême de l'association. Le bureau exécutif assure la gestion de l'association.

L'ANACAPH étant une association professionnelle, ses axes d'intervention sont : La bonne gouvernance et la structuration du secteur des caisses populaires, les services payants répondants au besoin de ses membres, la représentation, le plaidoyer et la promotion, la formation, l'inclusion financière et l'accompagnement des micros et petites entreprises. L'axe intervention relatif à la formation, l'accompagnement et l'inclusion financière des micros et petites entreprises est mis en place compte tenu des résultats des études réalisées dans le cadre de l'accompagnement des petites entreprises membres et membres potentiels du réseau.

Quelques lacunes identifiées sont énumérées ci-dessous à savoir des contraintes liées à :

- 1) l'absence de modèle et d'esprit d'entreprise
- 2) la formation technique des micros entrepreneurs
- 3) la formation en gestion, comptabilité, marketing, commercialisation et surtout l'élaboration de plan d'affaires...etc.
- 4) l'environnement/respect de l'environnement (Certaines entreprises utilisent le bois boulangerie, drys...etc.)
- 5) la légalisation (Problèmes d'identité)
- 6) l'accès au crédit (impossibilité d'attester l'existence et la solvabilité de l'entreprise auprès des institutions financières)

Dans le cadre de l'opérationnalisation de cet axe, et sur la base des contraintes et risques identifiés, l'ANACAPH a développé un programme de formation et d'accompagnement à l'intention des micros et petits entrepreneurs.

Ce programme de formation comprend un manuel de référence en français et des modules de base simple en créole. Les principaux thèmes développés sont les suivants :

1. *Élaboration de projet*
2. *Élaboration et suivi de Plan d'Affaires*
3. *Gestion de micros et petites entreprises*
4. *Gestion de réunion et production de rapports*
5. *Techniques simples de comptabilité et gestion financière*

6. *Commercialisation*
7. *Marketing*
8. *Culture organisationnelle*
9. *Négociation et Gestion de conflit*

Compte tenu des besoins de formation spécifiques des entrepreneurs agricoles, les modules suivants sont aussi adaptés en créole à leur intention:

- 1) Comptabilité simple
- 2) Compte d'exploitation
- 3) Éléments de gestion d'entreprises agricoles
- 4) Plan de production et plan d'affaires

Ces modules existants sont sujets à être personnalisés, adaptés au groupe cible et complétés suivant le besoin:

ANACAPH a déjà formé et continue à former des entrepreneurs dans le cadre de plusieurs projets qu'elle exécute, de partenariats avec d'autres institutions et de prestations de services à d'autres projets. Entre autres expériences de prestations de services, l'ANACAPH vient de fournir ses services à l'Agronome Vétérinaire Sans Frontière (AVSF) dans le cadre du projet « Valorisation des lacs collinaires et entrepreneuriat rural dans le plateau central », 6 encadreurs ont été formés et plus de 80 plans de productions simple en créole ont été développés par les entrepreneurs agricoles cibles et ces activités sont en exécution et font encore l'objet de suivi.

ANACAPH a donc une expérience éprouvée et des outils disponibles pour être adaptés dans un temps record pour la formation, l'accompagnement et le financement des micros entrepreneurs et en particulier des entrepreneurs dans le domaine de la production.

2. Objet

Cet axe développé par l'ANACAPH vise à renforcer les capacités des petits entrepreneurs et ou de leurs encadreurs ou dans certains cas des officiers de crédits des caisses.

Il est attesté que le développement personnel et ou l'appui à l'autonomisation en général dépend de cet approche intégré qui prend en compte l'accès à la subvention et ou du crédit dédié au développement des activités entrepreneuriales des bénéficiaires mais aussi et surtout du renforcement de capacités en termes de formation et d'accompagnement et suivi.

Cet axe de formation développé dans le but de renforcer les capacités des petits entrepreneurs rentre dans le but poursuivi par le réseau qu'est le développement humain durable. Référence « Le thème du courrier de l'ANACAPH publié sur le www.anacaph.coop.

III. Méthodologie

L'approche est axée sur un service de formation ciblé suivant le groupe et l'objet du renforcement de capacité. L'offre de formation est personnalisée (Classeur à anneau ou d'autres documents avec les logos des partenaires, ce modèle est taillé sur mesure aussi en termes d'adaptations et ou de développement de modules si nécessaires.

IV. Contenu

Le contenu disponible prend en compte :

- 1) Un Programme de formation destiné aux Micros et Petites Entreprises en général et aux entrepreneurs agricoles en particulier

Ce programme comprend un manuel de référence en français et les modules suivants en créole:

- 1) Culture organisationnelle
- 2) Gestion de réunion et production de rapports
- 3) Négociation et Gestion de conflits
- 4) Elaboration de projet
- 5) Techniques simples de comptabilité et gestion financière / compte d'exploitation agricole
- 6) Gestion de MPE
- 7) Commercialisation
- 8) Marketing
- 9) Elaboration et suivi de Plan d'Affaires/ Plan de production agricole

Les contenus de ces différents modules visent à :

- 1) Culture organisationnelle

Renforcer les organisations gestionnaires de MPE en culture organisationnelle à partir d'une meilleure connaissance sur:

Les principes de base de l'organisation

La vie organisationnelle

Les mécanismes de survie d'une organisation

2) Gestion de réunion et production de rapports

Contribuer au renforcement des capacités des MPE cibles en

Communication

Planification et conduite de réunion;

Production de rapports de réunion

3) Négociation et Gestion de conflits

Développer des techniques de transformation de conflits

Le rôle des perceptions et des suppositions dans l'émergence des conflits

L'importance du dialogue dans la gestion et transformation de conflits

L'utilisation :

Des outils simples pour l'analyse, la gestion et la transformation de conflits

4) Elaboration de projet

Permettre aux MPE de

Réfléchir et de comprendre l'origine d'une idée de projet

Connaître les étapes dans l'élaboration d'un projet et leur importance

Avoir la capacité d'écrire une fiche de projet et/ou l'analyser

5) Techniques simples de comptabilité et gestion financière

⊕ Habilitier et outiller les MPE à la gestion comptable et financière dans le respect des principes comptables et des procédures administratives générales

6) Gestion de MPE

Renforcer les capacités des MPE à la gestion d'entreprise

Habilitier les MPE à la gestion de la concurrence et de part de marché

Outiller les MPE et à la préparation /utilisation des outils de gestion

7) Commercialisation

Réfléchir et de comprendre les éléments de la commercialisation

Calculer les prix de revient et fixer ses prix de ventes

Pouvoir comparer la commercialisation individuelle et la C groupée

Savoir négocier et conclure une vente.

8) Marketing

Permettre aux MPE de

Pouvoir se doter d'une stratégie de développement du produit ou service offert afin d'atteindre les objectifs fixés.

Développer la capacité des MPE à la réalisation de bilan marketing et l'élaboration de plan marketing

9) Elaboration et suivi de Plan d'Affaires

Objectifs

Amener les MPE à connaître et comprendre

Le pourquoi du plan d'affaires ?

Le pourquoi du plan de production ?

La démarche

Les étapes du processus : éléments et importance du plan d'affaires

La rédaction de plans d'affaires

- 2) Un programme de formation destinée au renforcement de capacités des encadreurs, c'est-à-dire les cadres qui ont pour mission d'encadrer les petits entrepreneurs bénéficiaires.

Le programme de formation destiné aux renforcements de capacités des encadreurs est constitué :

- 1) des modules relatifs à la gestion d'entreprise avec des objectifs d'apprentissage plus ambitieux comme :

- la préparation et le montage de budget, de projets, de plans d'affaires
- le suivi de l'exécution de budget, de projets et de plans d'affaires des bénéficiaires

- 2) du guide de formation de formateur

L'objectif est habilité et outillé les cadres dans la planification et l'animation de formation

- 3) Outil disponible pour le suivi et l'accompagnement des bénéficiaires

L'objectif est habilité et outiller les cadres dans l'accompagnement et le suivi des bénéficiaires financés dans le cadre du programme.

Ces modules peuvent être complétés d'autres modules de formation suivant le besoin

V. Accompagnement et inclusion financière des mpe

Ce point consiste à étudier en concertation avec le partenaire un mécanisme qui permettra de suivre et évaluer le processus de la mise en œuvre des plans d'affaires, l'utilisation des outils nécessaires à la gestion des micros et petites entreprises et de réfléchir sur modèle relatif à l'accès des entrepreneurs aux services financiers. L'accès aux services financiers est déterminant pour faire avancer les objectifs d'autonomisation aussi il est proposé de combiner subvention et fonds de crédit ou fonds de garantie dans le but de faciliter l'accès des entrepreneurs les plus vulnérables aux services financiers. Ce dernier point une fois bien étudié et opérationnel, est une garantie à la pérennité des mpe et à l'insertion et l'autonomisation des entrepreneurs.

VI. Chronogramme d'activités

Le calendrier dépendra de l'accord ou d'un protocole qui sera discuté et finalisé entre les parties.

VII. Autres considérations

Budget : L'Offre financière dépendra de l'offre technique avec des couts variables comme le nombre de jours d'animation, le lieu, et autres en discussions avec les partenaires.

Ressources humaines : Staff permanent et consultant

Yolène Jacquet, Economiste, expertise en andragogie Directrice exécutive

Jackson Dorlus, Expert en finance : Responsable du service de formation de l'ANACAPH

Oveline Mercius, Educatrice, Sociologue : Chargée de la coordination des activités de terrain

Rony Patrick Alexander, économiste: Formateur

Rousseau Herman, communication : Agent de terrain (accompagnement)

Wasmith Francois, Agronome : Consultant

Ardys Jean Baptiste, Agronome : Consultant

Vladimir Jean, Agronome : Consultant

Cantave Jules, Comptable, Formateur partiel

Le staff peut être mobilisé et complété au besoin

Visibilité : Attestation de participation, visibilité, inauguration, graduation, réseautage (Club des entrepreneurs...etc.)

Logistique : Salle de formation/ matériel et équipement pédagogique disponible