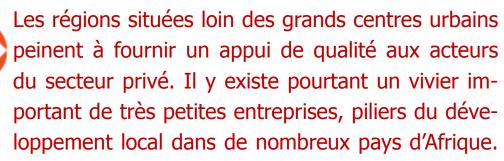


**Juin 2018** 

Newsletter présentée par Congo Entreprises Développement



# Comment les appuyer pour leur développement pérenne ?

### SOUTENIR L'ENTREPRENEURIAT DANS LES ZONES ISOLÉES

## LES FORMATIONS MOBILES EN REPUBLIQUE DU CONGO

Au Congo, le secteur informel des très petites entreprises est dense dans les centres urbains hors de Pointe Noire et de Brazzaville : faute de trouver des emplois formalisés, beaucoup se tournent vers l'entrepreneuriat. Dans les régions de la Bouenza ou du Niari par exemple, l'activité économique locale était autrefois basée sur l'exploitation du bois ou de la canne à sucre. « L'obligation de restructuration et d'augmentation de la productivité de l'industrie sucrière a conduit à des réductions d'emplois » explique Jocelyn Gbaguidi, responsable pour l'ONG Initiative Développement (ID) du projet INECO, qui se propose de diversifier le tissu économique local en créant et en accompagnant les filières de cuiseurs économes et des pépinières.

Ces entrepreneurs font cependant face à de nombreuses difficultés. Comme à Brazzaville et Pointe-Noire, ils ont des connaissances techniques liées à leur activité mais ils manquent de compétences en gestion. S'ajoutent à cela d'autres obstacles liés à l'éloignement des villes, tels que les difficultés d'accès au marché et fournisseurs ou l'absence d'infrastructures de base. Il existe



peu d'initiatives locales pour appuyer ces petits entrepreneurs, trop éloignés de Brazzaville et Pointe-Noire pour profiter des formations comme celles proposées dans les Centres de Gestion et de Services de Congo Entreprises Développement (CGED). Ces obstacles nuisent à la pérennité et freinent le développement des TPE.

Pour faire face à ces enjeux, les entrepreneurs se structurent en associations ou groupements, mettant en commun des moyens et des ressources pour faciliter leur travail. Il existe ainsi une vraie dynamique collective, plus rare dans les grandes villes, qui permet aux entrepreneurs de rompre leur isolement en bénéficiant de l'appui de leur groupement.

Fort de ces constats, CGED a ouvert en Juin 2017 une antenne de formations mobiles basée à Dolisie. Cette antenne mobile répond à une volonté d'aller à la rencontre d'entrepreneurs plus isolés, en proposant des formations mobiles et un accompagnement pour les entrepreneurs enclavés ne pouvant accéder aux centres de formations. La première formation mobile a été lancée en Décembre 2017 en partenariat avec ID : « Au regard de l'accroissement du volume d'activités qu'induirait la fabrication des cuiseurs ou la production de plants, les artisans et les pépiniéristes ont besoin d'un apport spécifique en notions de base en gestion d'une TPE », selon Jocelyn Gbaguidi.



La Formation de Base en Gestion a eu lieu à Madingou, capitale de la région de la Bouenza, et a permis à CGED de faire connaître son programme de formation dans la région. Le succès de cette première promotion d'entrepreneurs a ainsi permis d'attirer d'autres collectifs d'entrepreneurs, qui ont contacté les équipes de CGED pour bénéficier de la formation. Grâce à cela, une nouvelle promotion pour des entrepreneurs maraîchers a été lancée en mai 2018 à Nkayi.

La démarche est différente de celle pratiquée dans les centres de formation : CGED travaille uniquement avec des groupements ou associations qui ont eux-mêmes manifesté un intérêt pour la formation, n'ayant ainsi plus recours à la prospection individuelle. Les distances à parcourir étant plus grandes, les formations ont gagné en flexibilité, avec des horaires adaptés. De plus, le niveau scolaire des entrepreneurs est parfois plus faible qu'à Brazzaville ou à Pointe-Noire, et beaucoup ne parlent pas bien français. Les formations sont donc dispensées en langue locale. Pour s'adapter à un niveau d'alphabétisation plus bas, CGED commencera dans les mois à venir à dispenser la formation Top Vente, plus adaptée à un public vulnérable, qui s'appuie sur des formats plus illustrés et interactifs.

Le bilan des premiers entrepreneurs formés et accompagnés est positif, avec 63% des entrepreneurs qui utilisent des outils de gestion un mois après la formation : « Nos partenaires entrepreneurs ont tous perçu la nécessité d'un changement de posture dans la gestion de leurs entreprises. La preuve est qu'ils ont commencé par mettre en place divers outils comme le journal de caisse ou le cahier des fournisseurs », relate Jocelyn. Grâce aux formations mobiles, l'entrepreneuriat peut ainsi être accessible pour tous, même dans des régions enclavées.

#### COUP D'ŒIL SUR...

**Cameroun** A partir de Garoua a été lancée en mars la toute première promotion Top Vente pour le réseau des femmes de Gaschiga, à 10km de Garoua. Treize femmes et un homme ont pris part à cette formation et ont été diplômés le 26 avril en présence du Directeur exécutif de CED et des autorités de Gaschiga.

Côte d'Ivoire CIED a fait plusieurs fois l'expérience de la formation délocalisée, le plus récemment à Tounbokro, près de Yamoussoukro. 66 femmes ont bénéficié de la formation Top Vente directement dans le village, ce qui a permis une mobilisation plus forte. Les horaires de formation ont été aménagés pour tenir compte de leurs autres occupations, chacune d'elles s'adonnant aussi à la culture des vivriers.

**Madagascar** Pour répondre aux besoins des entrepreneurs en province, MED a été sollicitée par les autorités locales et les entrepreneurs de la région de Vakinankaratra. A Faratsiho, 61 personnes ont été formées à la formation Top Vente. Les rencontres avec des acteurs du financement à Antsirabe, l'IMF Vahatra et le Fond Régional de Développement Agricole, ont permis de lancer une nouvelle promotion de 27 entrepreneurs.

#### 14 entrepreneurs

14 entrepreneurs

en cours de formation à Nkayi de la Bouenza formés à Madingou

**282 entrepreneurs**diplômés par CGED en
2017

## TÉMOIGNAGE PORTRAIT

**Remy BALOUTA**, 54 ans, Entrepreneur Pépiniériste, Bénéficiaire de la Formation de Base en Gestion délocalisée à Madingou



**(** 

Mon activité consiste à cultiver des plants jusqu'à ce qu'ils atteignent le stade où ils peuvent être commercialisés et transplantés. J'exerce ce métier depuis plusieurs années. Suite à une enquête menée par ID, j'ai été identifié, en raison de ma motivation, à acquérir de nouveaux savoir-faire en arboriculture et à apprendre à bien gérer mon entreprise de pépiniériste. J'ai compris que cette activité pouvait me permettre de subvenir aux besoins de la famille.

Je n'avais aucune connaissance des notions de gestion d'entreprise. Grâce à la formation, j'ai découvert que, pour développer mon entreprise, je dois améliorer en moi certaines qualités, identifier mes besoins et planifier les activités en vue d'atteindre mon objectif, augmenter mes ventes grâce à certaines techniques, mieux gérer le temps et les finances.

Les séances et les contenus des cours correspondent à nos besoins, on voit que nos difficultés ont été bien étudiées avant. Les visites pendant et après la formation sont un soutien très important. De même, la dispense des cours en langue locale permet à tout le monde de comprendre le contenu du cours.

Suite à la formation, j'ai commencé à épargner de l'argent. Maintenant, devenir membre du Club des entrepreneurs serait un atout pour pouvoir accéder à des soirées à thème et ses autres services et accéder à la formation en marketing pour être apte à mieux vendre mes plants. »