



USAID
DU PEUPLE AMERICAIN

STRATEGIC
IMPACT
ADVISORS

Mon Entreprise, Mon Avenir



Orientation

Gestion des affaires et
Alphabétisation numérique
pour les femmes
Micro-entrepreneurs

Ce module est rendu possible grâce au soutien généreux du peuple américain par le biais de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Ce guide a été produit dans le cadre du projet Digital Frontiers de la DAI (accord de coopération AID-OAA-A-17-00033) à la demande de l'USAID et en partenariat avec Mastercard.

Aperçu du module



Table des matières

Partie 1 : Introduction à la formation et aux personnages 4

Partie 2 : Créer une vision 22

Partie 3 : Comprendre les entreprises formelles et informelles 29

Partie 4 : Réaliser une évaluation des insuffisances de votre magasin 34



Objectifs

1. Découvrez les leçons abordées dans cette formation.
2. Comprenez l'état actuel de votre entreprise.
3. Élaborez une vision pour votre entreprise.
4. Identifiez les connaissances et les compétences dont vous avez besoin pour développer votre entreprise.

Dans ce module, vous pouvez...

- apprendre à connaître les personnages de l'entraînement et votre groupe d'entraînement
- analyser le statut de votre entreprise
- réfléchir aux points à améliorer

Commençons !

PARTIE 1 : INTRODUCTION À LA FORMATION ET AUX PERSONNAGES

Objectifs :

1. Connaître les objectifs de cette formation.
2. Comprendre les compétences que vous pouvez acquérir grâce à cette formation.
3. Apprendre à connaître les personnages de la formation et votre groupe de formation.





Objectifs de cette formation



Élargir votre clientèle et vos revenus en améliorant vos compétences en gestion d'entreprise.



Renforcer l'esprit d'entreprise, les capacités et les compétences des participants grâce à des formations sur les affaires et la culture numérique.



Apprendre à utiliser les services financiers et votre téléphone dans vos opérations et transactions commerciales.

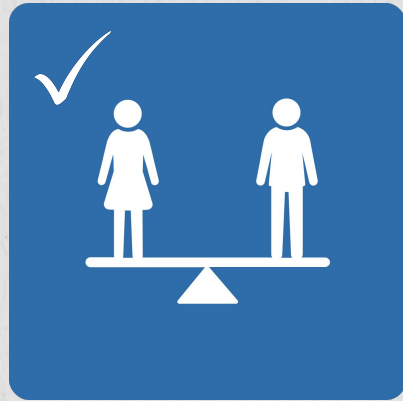
Modules de formation



Après cette formation, vous serez en mesure de :



Utiliser la comptabilité et la gestion financière pour suivre et documenter les performances de votre entreprise.



Définir votre rôle dans la gestion de votre entreprise.

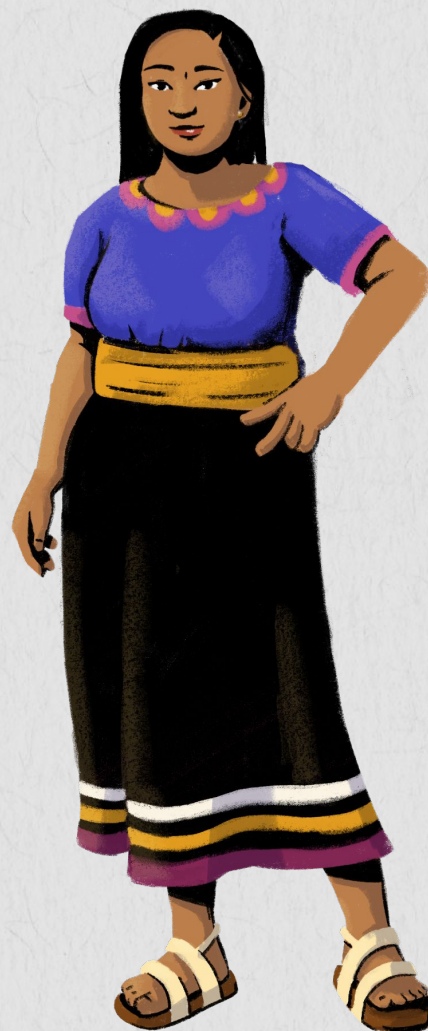


Améliorer votre connaissance et votre adoption des outils et des paiements numériques.



Améliorer votre accès aux services financiers, tels que le crédit et l'assurance.

Faisons connaissance !





Combien de personnes vivent dans votre maison ?

Êtes-vous mariée ? Avez-vous des enfants ?

Quel type de magasin gérez-vous ?

Combien de produits vendez-vous par jour ?

Quels sont vos produits les plus demandés ?

Votre entreprise est-elle enregistrée auprès du gouvernement ? Avez-vous une licence commerciale ? (optionnel)



SCÈNE 1

Faisons la connaissance d'Imani et suivons son parcours alors qu'elle applique les compétences acquises dans cette formation pour améliorer et développer son entreprise.



SCÈNE 2



Salut ! Je m'appelle Imani. Je possède et gère ce magasin.

SCÈNE 3



Il y a cinq ans, mon mari est tombé malade. Je me retrouvais soudain avec la responsabilité de m'occuper de mes trois enfants et de mes beaux-parents âgés. Je devais jongler entre les tâches ménagères et la gestion de mon magasin. Chaque jour était un combat.

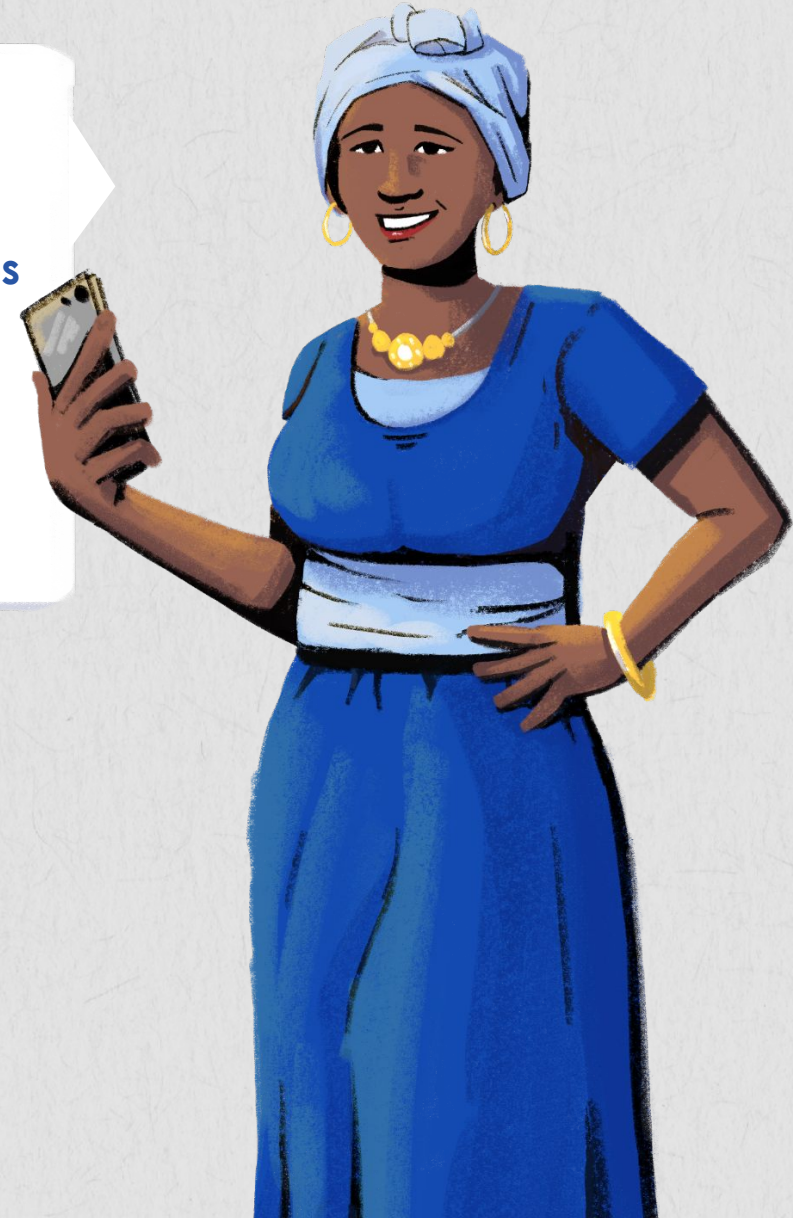
SCÈNE 4



Quand j'ai repris, le magasin était déficitaire. Les ventes étaient restreintes, et chaque jour, de moins en moins de clients venaient dans mon magasin. Je ne savais pas comment faire le suivi de mes biens ni comment gérer mes factures. Je ne savais pas quoi faire pour augmenter mon chiffre d'affaires.

SCÈNE 5

J'ai alors décidé de suivre cette formation. Cette formation m'a donné des informations sur les moyens de gérer les finances et les opérations de mon entreprise, et m'a aidé à acquérir de nouvelles compétences que j'applique maintenant pour gérer et faire prospérer mon entreprise.



SCÈNE 6



J'ai participé à des formations commerciales avec d'autres femmes d'affaires de ma communauté. Même après la formation, nous continuons à nous entraider.

SCÈNE 7



J'ai même
demandé et
obtenu un prêt !

SCÈNE 8



J'ai réorganisé mon magasin, diversifié mon stock en fonction des besoins des clients, commencé à accepter les paiements numériques et amélioré mes interactions avec les clients et ma gestion financière.

SCÈNE 9



Petit à petit, de plus en plus de clients ont commencé à venir dans mon magasin pour acheter des articles, et mon magasin a commencé à faire des bénéfices.

SCÈNE 10

Maintenant, ma famille et moi partageons la charge de travail dans la maison et dans le magasin.



SCÈNE 11

C'était mon parcours.
Cette formation m'a
aidé à gérer et à
agrandir mon
magasin. Si je peux le
faire, vous le pouvez
aussi !





Discutons !

Qu'est-ce qui a retenu votre attention ?

Quels sont les éléments de l'histoire auxquels vous pouvez vous identifier, et pourquoi ?

Quelles parties de l'histoire étaient différentes de votre propre vie ?

PARTIE 2 : CRÉER UNE VISION

Objectifs :

1. Apprendre à créer une vision pour votre entreprise.
2. Comprendre comment définir votre rôle dans votre entreprise.

Êtes-vous
prêt ?



À quoi ressemble votre magasin aujourd'hui ?

- Combien de clients viennent dans votre magasin par jour ?
- Vendez-vous une variété de produits ?
- Quels systèmes de paiement utilisez-vous ?
- Avez-vous déjà eu recours au crédit ?
Autorisez-vous les clients à payer à crédit ?
- Quelles méthodes de comptabilité utilisez-vous ?
- Votre magasin est-il enregistré auprès du gouvernement ?



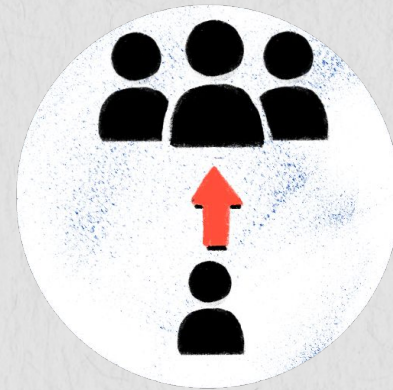
Où voulez-vous
que votre magasin
soit dans cinq ans ?

Comment
allez-vous gérer
l'entreprise ?



**Quelle est votre vision
pour votre magasin ?**

**Quelle est votre vision
de votre rôle dans la
gestion du magasin ?**



Qu'est-ce qui influence votre rôle dans l'entreprise ?



- Participez-vous à la prise de décision dans votre entreprise ? Souhaitez-vous vous impliquer davantage ?
- Vous sentez-vous limitée en tant que femme dans ce que vous pouvez faire pour l'entreprise ? Que faudrait-il faire pour changer ces limites ?
- Votre sexe a-t-il un impact sur la façon dont les clients perçoivent votre magasin ? Comment ?



Constatez-vous une division sexuée de la prise de décision dans votre vie professionnelle et familiale ?



Examinons les décisions que prennent les hommes et les femmes pour voir si elles sont différentes.

Voici quelques décisions prises par les femmes et les hommes au niveau du ménage et dans les entreprises :

- Quels aliments sont cuisinés à la maison
- Comment ou si les enfants doivent aller à l'école
- S'il faut vendre ou acheter des terres, des maisons et des biens
- Quelles marques sont stockées dans le magasin ?
- Comment décorer ou aménager le magasin
- Qui gère les comptes du magasin
- Comment ou quand utiliser le téléphone
- Qui gère les finances du ménage et les transactions financières
- Qu'il s'agisse d'investir ou d'épargner



- Cette liste reflète-t-elle vos propres comportements dans votre famille et dans la gestion de votre magasin ?
- Qu'est-ce que cela fait de regarder cette liste de décisions en tant qu'homme ou femme ? Est-ce juste ? Pourquoi ? Pourquoi pas ?
- Souhaitez-vous que votre rôle dans votre famille et dans votre entreprise soit différent ? Pourquoi ?
- Comment pouvons-nous œuvrer pour le changement ?



PARTIE 3 : COMPRENDRE L'ENTREPRISE FORMELLE ET L'ENTREPRISE INFORMELLE

Objectifs :

1. Identifier les étapes nécessaires à la création d'une entreprise formelle.
2. Comprendre quels impôts s'appliquent à votre entreprise.
3. Connaître les aides gouvernementales offertes aux petites entreprises.



Vous voulez vous enregistrer ou obtenir une licence pour votre entreprise ?

Les entreprises peuvent être classées comme informelles ou formelles. Voyons ce que cela signifie, et quel type d'entreprise vous convient le mieux.

ENTREPRISE FORMELLE	ENTREPRISE INFORMELLE
<ul style="list-style-type: none">● Établi en tant qu'entité légale - séparée de votre ménage● Enregistré et autorisé par le gouvernement● Possibilité d'obtenir un prêt commercial pour le magasin● Établir une séparation claire entre vous et l'entreprise● L'admissibilité aux programmes gouvernementaux et au soutien aux petites entreprises, tels que les subventions● Possibilité d'assurer votre entreprise● Doit payer des impôts et des taxes	<ul style="list-style-type: none">● Géré par vous ou votre famille sans organisation juridique distincte● Non enregistré ou autorisé par le gouvernement● Les prêts ou crédits professionnels doivent être contractés par vous-même● Aucune séparation entre vous et l'entreprise● Peut ne pas être admissible aux programmes gouvernementaux qui offrent des avantages aux contribuables

Que devez-vous faire pour enregistrer votre entreprise ou obtenir une licence ?

Licence d'entreprise

Enregistrez votre magasin en soumettant une demande accompagnée des frais requis à l'autorité responsable. Les documents requis peuvent comprendre :

- des informations vous concernant, telles qu'une pièce d'identité, un passeport, un justificatif de domicile et des déclarations fiscales.
- des informations sur les activités commerciales prévues, telles que des déclarations d'intention, le nom de la société, les contrats de location ou les certificats de propriété.

Veillez à suivre les conditions requises pour que votre licence d'entreprise reste active. Ces conditions peuvent comprendre :

- les déclarations annuelles.
- le paiement des impôts.

Licence commerciale

Votre type d'activité peut nécessiter une licence commerciale afin de garantir que votre magasin respecte toutes les normes, tous les règlements et toutes les règles d'éthique et de sécurité. Les documents requis peuvent comprendre :

- des informations vous concernant, telles qu'une pièce d'identité, un passeport, un certificat fiscal et un certificat de résidence.
- des informations sur votre entreprise, telles que le certificat d'enregistrement, les reçus fiscaux, les contrats de location et la preuve d'une adresse professionnelle.

Le paiement des impôts

Les entreprises sont tenues de payer et de déclarer des impôts.

Cela peut inclure le paiement de l'impôt sur le revenu sur les recettes de votre entreprise et la perception de la taxe sur les ventes auprès de vos clients.

La déclaration des taxes peut être bénéfique pour votre entreprise, et le paiement des taxes de vente vous permettra de rester en conformité avec les règles gouvernementales.



AVANTAGES DES DÉCLARATIONS FISCALES :

- Fournit à votre entreprise un numéro d'identification fiscale
- Fournir une preuve de revenu et d'adresse
- Fournit un enregistrement résumé des finances sans trop de paperasse.
- Vous bénéficiez d'une réduction d'impôts
- Permet d'annuler ou de reporter les pertes
- Fournir les documents pour l'approbation du prêt
- Vous aide à vous qualifier pour le traitement des cartes de crédit
- Vous aide à éviter les pénalités

Subventions financières disponibles pour les femmes chefs d'entreprise



Il existe de nombreux exemples de subventions financières disponibles pour les femmes propriétaires d'entreprises, telles que :

- la baisse des taux d'intérêt sur les prêts.
- les remboursements de taxes foncières.

Évaluons vos
compétences !

PARTIE 4 : RÉALISER UNE ÉVALUATION DES INSUFFISANCES DE VOTRE MAGASIN

Objectifs :

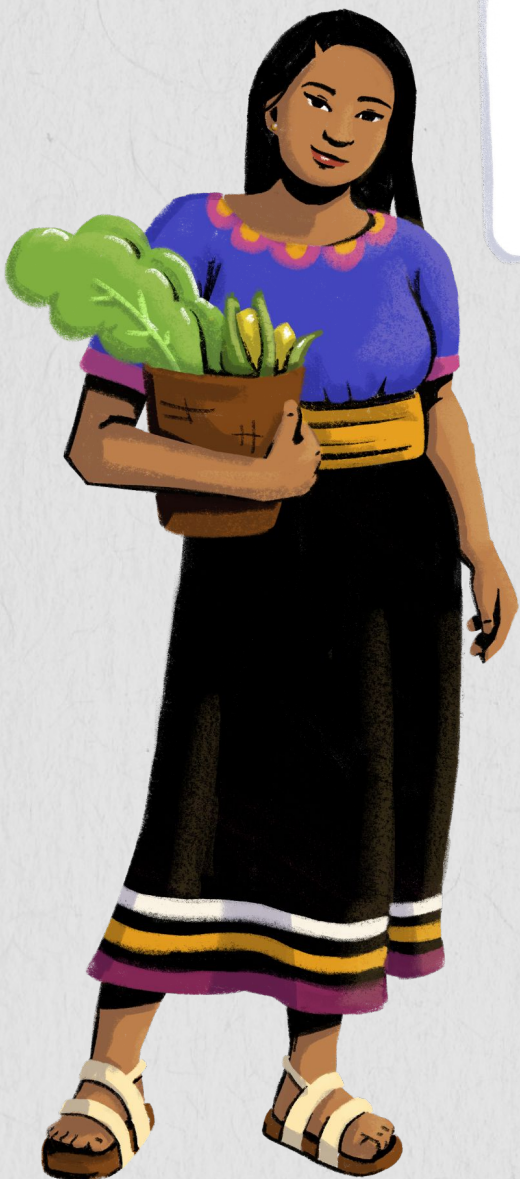
1. Comprendre les compétences nécessaires pour gérer un magasin.
2. Apprendre comment les femmes et les hommes peuvent tous deux développer les compétences nécessaires pour gérer un magasin.



Évaluation des lacunes

Qu'est-ce qui vous empêche de transformer votre vision pour votre magasin en réalité ?





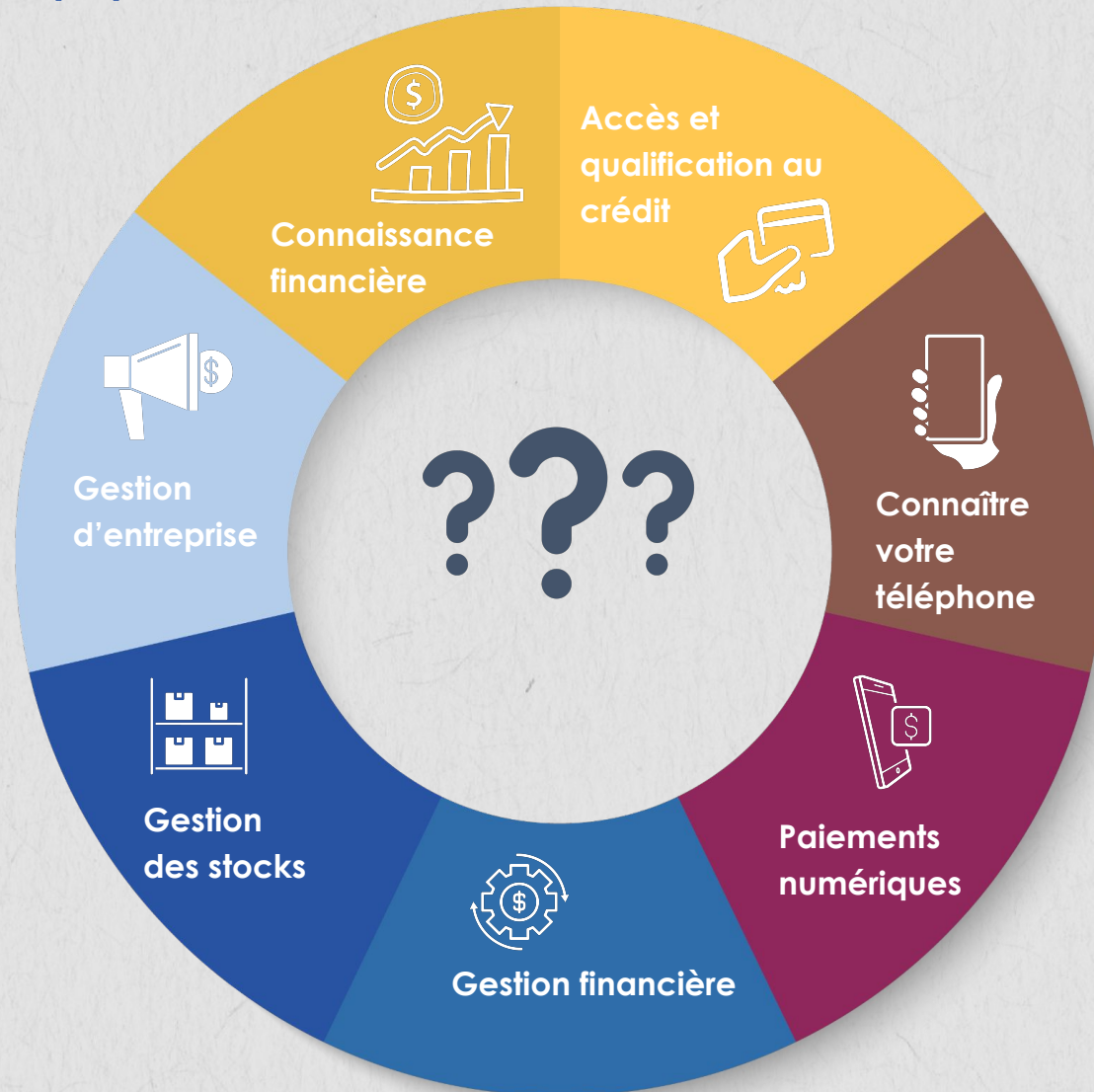
En suivant cette formation, vous pouvez renforcer vos compétences pour prendre et participer aux décisions concernant votre magasin.

Les femmes comme les hommes sont capables de prendre des décisions pour leur entreprise. Les bonnes capacités de prise de décision ne sont pas un trait biologique. Elles peuvent être développés grâce à l'information et à la pratique.

Si vous voulez changer votre rôle dans votre entreprise, que doit-il se passer ?

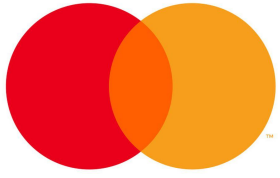
Quelles sont les lacunes dans vos compétences ?

Quelles sont les compétences que vous souhaitez développer dans cette formation ?



Commençons !





USAID
DU PEUPLE AMERICAIN

STRATEGIC
IMPACT
ADVISORS



www.siaedge.com

Ligne deux
Ligne trois

