

Editorial

Enfin, les organisations de la société civile d'Europe redécouvrent le Congo

Comparativement à certains autres pays, notamment ceux de l'Afrique de l'Ouest, le Congo fait partie de ceux qui, pendant longtemps, ont été présentés comme non fréquentables par les organisations de solidarité internationale, c'est-à-dire les Ongs (Organisations non gouvernementales) du Nord. Celles qu'on a vu sur place, depuis l'annonce de la libre initiative en faveur de la démocratie et du pluralisme, ne sont souvent intervenues que dans le domaine de l'urgence, sans partenariat aucun avec les Osc (Organisations de la société civiles) locales. En l'an 2000, le chef des services de la coopération et de l'action culturelle de l'ambassade de France au Congo avait dû s'indigner, énergiquement, devant les acteurs de la société civile congolaise, en stigmatisant leur incapacité à mobiliser leurs confrères d'Europe et d'ailleurs. C'est une faiblesse caractérisée que les Ongs congolaises ont vécu comme une malédiction pour elles mêmes et pour les populations congolaises au service desquelles elles se trouvent.

Aujourd'hui, on découvre que la malédiction en question n'a jamais existé et que seul le désert financier dans lequel a vécu le pays, pendant des décennies, le faisait apparaître comme un peuple ayant de la peste. Disons, plutôt, ayant l'odeur du pétrole sur la peau, car, il faut le dire, la situation macroéconomique du Congo (avec un revenu national brut par habitant de près de 1970 dollars américains et un budget de plus de 3.6 mille milliards de francs Cfa en 2012) n'a jamais convaincu ou très peu les Osc internationales de ce que les populations souffrent et ont besoin d'une assistance, en attendant de jouir véritablement des fruits de la manne pétrolière.

(suite page 3)

Dans ce numéro

- Les CAVEFIL, une réalité P.4
- Mécanismes de chèques-conseils P.5
- Le rôle du conseiller dans une entreprise P7-8

Le projet ACCES! Une opportunité pour les femmes d'affaires du Congo

Le projet **ACCES!** dont le Forum des jeunes entreprises du Congo assure la coordination, vise la promotion des opportunités d'affaires sur les marchés internationaux. Les femmes en sont les principales bénéficiaires. deux formations ont été organisées par le Fjec à Brazzaville et à Pointe-Noire, pour leur donner les outils nécessaires pour l'expansion de leurs activités en se lançant sur l'exportation de leurs produits. Le choix des participantes répond à un seul critère : avoir une activité économique et un bon niveau de compétence en gestion avec des visées d'exportatrices établies, en devenir ou encore avec un bon potentiel pour le devenir.

Les femmes constituent par leur esprit d'entreprise un potentiel de développement en Afrique. Mais, plusieurs d'entre elles ne bénéficient pas d'appuis spécifiques et d'accompagnement adéquat pour développer leurs activités. La réponse du projet ACCES! à leur besoin tout en visant les opportunités d'exportation des produits, est d'améliorer leur accès à un ensemble de services d'assistance au commerce international. Concrètement, il s'agit d'assurer des formations à l'exportation, de l'appui conseil, du service conseil en entreprises, du développement de produits et de marchés, ainsi que la création de réseaux commerciaux et d'informations commerciales.



Une vue des participantes à la formation

Les premières formations se sont tenues en Juillet et Août dernier à Brazzaville et à Pointe-Noire. Quarante (40) femmes représentant plusieurs secteurs d'activités y ont pris part (20 à Brazzaville, 20 à Pointe-Noire). Trois (3) formateurs locaux dont un cadre du Fjec ont assuré les enseignements avec l'appui technique de M. Sébastien Thurel de l'ITC et de Mme. Désirée Biboum consultante. La plupart des femmes présentes à ces formations développent de nouveaux produits combinant créativité et innovation. C'est pour assurer la promotion de ces produits sur le marché que se détermine la nécessité de créer des réseaux commerciaux à l'échelle internationale pour rendre plus visible ces nouveaux produits.

A l'issue de la formation, les femmes ont manifesté leur satisfaction et leur adhésion au projet. Ce qui sous-entend pour elles plus d'efforts et d'amélioration de leurs produits pour affronter le marché international.

Ruffin Georges TOUADI

Contact : Jean Gilbert Mazelot
Tél. : (242) 06.668.45.17
05.521.65.48
E.mail : mazelotjg@yahoo.fr

Portraits de quelques entreprises participantes à la formation ...

« Fontaine des Roses »

Transformation des produits agroalimentaires

Créée en 1991, « Fontaine des Roses » est une entreprise qui s'investit dans la transformation des produits agroalimentaires en produits de santé, de beauté et divers. Il s'agit entre autre de pommades, des huiles essentielles, des parfums, des boissons alcoolisées, des tisanes et des crèmes. 7 personnes sont employées à « Fontaine des Roses ». Les équipements sont semi-modernes (moulin, casseroles, capsuleuse, etc.). L'entreprise sollicite toutefois des partenariats surtout financiers pour lui permettre de moderniser ses équipements et accroître ainsi sa production. Concernant le positionnement des produits « Fontaine des Roses » sur le marché, la promotrice rassure : « Avec beaucoup d'efforts, nous gagnons le marché non seulement au Congo, mais aussi au niveau international. Nos produits sont très appréciés à l'étranger. Nous le constatons lors des salons et foires internationaux auxquels nous prenons part. ». Le marché international reste donc le grand challenge de « fontaine des roses ». « Ce que nous avons appris sur l'exportation des produits et le marché international, est un plus pour le développement de nos activités et la valorisation de notre métier », confie la promotrice. ●



G. Commercial Inter Familia

Fabrication et vente des articles sanitaires en marbre et synthétique.

« c'est par la fabrication des pots en céramique, apprise chez ma mère que j'ai commencé mon activité »

explique Madame Ayishâh-Balossa Jacqueline, promotrice de l'activité. Cet amour de la poterie a été complété par une formation sur la fabrication des marbres synthétiques à la Mbreza en RDC. Elle crée sa première société en 1972 en RDC. Depuis 2002, elle exerce à Brazzaville. L'entreprise emploie 10 personnes et est située à Baongo (2^{ème} arr. de Brazzaville). A 65%, la matière première utilisée est locale (argile, sable). Après une longue période de location d'outils (principalement les moules), l'entreprise a acquis grâce à une connaissance belge, des moules spécimens. Ce qui lui permet de fabriquer au moins une salle de bain complète par jour, soit 25 à 30 salles de bains par mois dont l'unité est vendue à 385.000 Fcfa à la fabrique et 1.200.000 Fcfa à l'exportation. « Quand les commandes sont importantes, nous pouvons fabriquer jusqu'à 80 salles de bain par mois » explique la promotrice.



Un pot de toilette made in G. Commercial Inter Familia

La production de G. Commercial Inter Familia est plus vendue à l'étranger du pays (RDC, Sénégal, Angola, etc.). Avec le projet ACCES!, l'entreprise envisage d'atteindre un marché plus important. ●

ABBA Entreprise

Fabrication de produits d'entretien

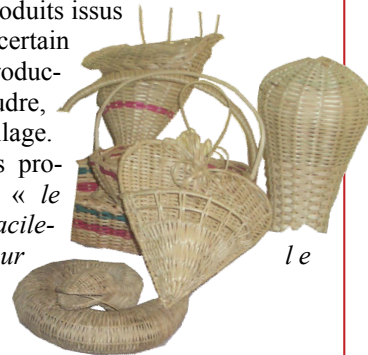
Depuis Février 2006, Mme Ibala - Mahouata fabrique divers produits d'entretien de maison. « J'ai démarré mon activité en côte d'Ivoire avec un capital de 500.000 Fcfa. C'est une activité qui a bien marché à ses débuts grâce à une bonne stratégie marketing que j'avais mise en place ». La matière première utilisée est constituée principalement de produits chimiques (soude caustique, huiles essentielles, colorants, etc.) importés de la Côte d'Ivoire et de la République Démocratique du Congo. L'entreprise produit 5000 litres de savon par mois soit 60.000 litres par an. Ses principaux produits sont : le javel, le savon liquide, les désodorisants, le shampoing et les parfums. La grande difficulté rencontrée par cette unité de production est liée à l'acquisition des emballages et à l'approvisionnement régulier en matières premières. Le grand défi de la promotrice après la formation ACCES! à Brazzaville, est de mieux structurer l'entreprise afin de répondre aux exigences du marché international tant sur la qualité des produits que de leur coût. ●



JURAPHIA

Transformation du raphia

D'origine végétale, le raphia est tiré de la fibre d'un palmier particulier. L'entreprise JURAPHIA, dirigée par Madame OYILAKA OYOMO Justine fabrique divers produits issus de cette matière. Elle dispose d'un certain nombre d'équipements pour sa production à savoir : des machines à coudre, des machines à broder et de surfilage. S'agissant de l'exportation de ses produits, la promotrice affirme que « le raphia a un bel avenir et peut facilement s'exporter. Il est bien connu sur plan international, pour ses vertus artistiques et artisanales. Mais surtout très prisé pour son charme traditionnel africain ». En vue d'assurer sa place sur le marché international, JURAPHIA se fixe comme objectif la formation de son personnel, la recherche des nouvelles technologies et la mise en place d'un plan marketing dynamique. ●



Editorial (suite)

Et pour cause, voici pratiquement quatre ans que la délégation de l'Union européenne au Congo, en application d'une décision de Bruxelles, lance, localement des appels à propositions, pour financer des projets présentés et mis en œuvre par les acteurs non étatiques. Le montant disponible de chaque enveloppe est en perpétuelle augmentation. Il est passé à 3,61 millions d'euros, cette année, soit environ 2,37 milliards de francs Cfa, contre 1 et 1,9 million d'euros les deux années précédentes, intégralement affecté au financement des projets au Congo, en milieu rural et urbain ! Sont éligibles à ce financement, tenez-vous bien, les acteurs non-étatiques européens et congolais. Voilà ! Comment ne pas voir accourir au Congo, les Osc étrangères, quand on sait que les nationales sont très peu à avoir les capacités requises, pour élaborer et mettre en œuvre les projets dont les montants minimums sont à 40 mille euros (26 millions de francs Cfa) exigeant, en outre, des fonds propres de l'ordre de 20%. En réalité, c'est une bonne nouvelle pour les Osc locales qui vont, enfin, pouvoir établir des partenariats avec celles du nord. A condition que l'on se trouve vraiment en position de gagnant-gagnant.

Qu'est – est ce à dire ?

(i)- que les Osc étrangères qui arrivent aient le souci d'accompagner les Osc congolaises à maîtriser davantage la rédaction des propositions à soumettre à l'Union européenne. Ce qui suppose qu'à terme, elles deviendront les demandeurs principaux, pendant que les Osc du Nord viendraient en partenaires. Il s'agit d'avoir un souci de transfert de compétences ;

(ii)- que le personnel utilisé dans ces projets, pendant la phase de mise en œuvre, soit en grande majorité, local et reçoive un traitement équitable. Il faut le redire, clairement, que les Organisations non gouvernementales sont devenues un peu partout dans le monde, des employeurs à part entière. Leurs employés doivent être traités conséquemment, en tenant compte et de leurs qualifications et de leurs diplômes. Or souvent, dans les organisations de solidarité internationale, il y a une vraie discrimination à ce sujet ;

(iii)- que l'essentiel du financement serve vraiment à la réalisation des ouvrages et non au paiement des salaires et autres moyens roulants de ces assistants techniques qui arrivent. Mais ça, nous pensons que les lignes directrices de cet appel l'ont bien prévu. Et...

(iv)- qu'elles ne raflent pas toute l'enveloppe, enlevant ainsi aux Osc locales qui ont souhaité soumissionner seules, rien qu'avec du partenariat local, les chances d'accéder à ce financement. Au dernier appel à proposition déjà, sur 9 financements accordés, 5 l'ont été pour les projets dont les chefs de fil sont les Osc extérieures.

L'attente des Osc congolaises sur ces partenariats qui sont en train de se constituer un peu rapidement, est que leurs homologues du nord puissent, dorénavant, faire recours à elles, afin de répondre à bien d'autres appels à projets qui se passent ailleurs qu'au Congo. Mais aussi, que d'autres partenaires au développement, communément appelés bailleurs de fonds, emboitent le pas à l'union européenne, en « libérant » les lignes de financement accessibles à la société civile. Cette dernière, grâce à la mise en œuvre de certains programmes de renforcement des capacités, tels que le dernier Pmru (Programme de microréalisations en milieu urbain), Dialogue citoyen ou Pcpa (Programme concerté pluri-acteurs), devient peu à peu crédible et professionnelle. Il lui reste, certainement encore, à s'organiser pour pouvoir parler d'une même voix, mais cela n'empêche pas la maîtrise d'œuvre des projets de développement socioéconomiques. C'est en forgeant qu'on devient forgeron et c'est donc par l'action et par la confiance que les acteurs de la société civile congolaise deviendront compétents et légitimes.

Paul Kampakol

Secrétaire général du Fjec

Le Club des entrepreneurs du Forum

**Vous êtes promoteurs
d'initiatives économiques,
membre du Forum ou
de la CAPPED**

**Le Club des entrepreneurs
du Forum vous attend.**

Contact : M. Guy Robert Akouli
Tél. : 06.666.26.09

*Le Club un outil
au service
des entrepreneurs*

A la découverte du Fjec

sur le site

www.fjec.org

Proba : Les caisses villageoises une réalité.

Dans son plan d'action, Proba a prévu l'ouverture des caisses villageoises d'épargne et de financement des initiatives locales (CAVEFIL) dans trois (3) localités, afin d'appuyer la redynamisation et le développement de l'agriculture. Après la sélection des animateurs des CAVEFIL, une formation sur la gestion des caisses a été organisée. A l'issue de celle-ci, des kits de fonctionnement ont été remis pour leur permettre de démarrer les activités.

Le Forum des jeunes entreprises du Congo, a mené une première expérience de caisse villageoise à Bouazi dans le district de Loumo (département du Pool) avec des résultats significatifs. Elle compte à ce jour 191 adhérents dont 162 individualités, 18 groupements et 11 personnes morales. Elle mobilise une épargne disponible de plus de 5.000.000 Fcfa. Fort de cette expérience, et en vue de donner aux localités ciblées par le projet PROBA, les possibilités d'autofinancer leurs activités, le Fjec a voulu vulgariser ces caisses villageoises. Pour rappel, PROBA a été mis en place grâce à une subvention de la Délégation de la Commission européenne au Congo, en vue d'accompagner le renforcement et l'appui à l'auto développement des organisations de base. Ainsi, le projet a installé deux caisses à Mouyondzi (département de la Bouenza) et Nyanga (dans le Niari), redynamisé la caisses de Bouazi et signé une convention

de renforcement des capacités techniques et financières avec la caisse de Mindouli.

Les CAVEFIL sont des instruments financiers en appui aux producteurs locaux. Elles sont au service du développement local et départemental. Elles mobilisent les ressources monétaires disponibles des villageois sous forme d'épargne, les injecte localement sous forme de crédit et disposent d'un fonds rotatif. Elles se distinguent des coopératives d'épargne et de crédit à certains égards. Elles s'inspirent des pratiques d'épargne et de crédit préexistantes dans le milieu paysan, pratiques qu'elles cherchent à améliorer en vue d'une plus grande efficacité. Elles répondent aux besoins de crédit des populations villageoises pauvres qui n'ont a priori, qu'une capacité faible d'épargne.

Les CAVEFIL sont dirigées par un comité entièrement composé de villageois représentants les différents quartiers et couches socio-économiques. Ce comité a pour principale mission de préparer l'assemblée générale constitutive, afin de mettre en place des instances officielles.

Au 31 d'Août dernier on enregistrait, l'adhésion de 54 groupements dans les deux caisses (30 à Mouyondzi et 24 à Nyanga) soit environ 1000 personnes touchées. Ces deux caisses enregistrent déjà des demandes de crédit évaluées à plus de 8 millions pour 23 dossiers validés par le comité d'attribution à Mouyondzi et 15 dossiers validés à Nyanga pour une enveloppe de près de 7 millions.

Les CAVEFIL sont régulièrement suivies par la cellule de coordination de PROBA dans la mise en œuvre des outils de fonctionnement et de gestion. Après le fiasco de plusieurs autres initiatives de ce genre, l'expérience des CAVEFIL est très suivie par le bailleur du projet et les autorités locales.



Le Secrétaire général du Fjec posant avec les membres du comité de gestion de la caisse de Nyanga

R. G. TOUADI

Nouvelles en brefNouvelles en

* Le programme ACCES! a organisé une deuxième formation à Pointe-Noire. Pointe-Noire est la deuxième localité choisie pour abriter la deuxième formation dans le cadre du projet ACCES!. 20 femmes entrepreneurs ont pris part à cette formation. Comme à Brazzaville, le critère de choix des participantes s'appuie sur l'activité économique et le niveau de compétence en gestion des promotrices. Autre élément déterminant, les visées d'exportatrices établies, en devenir ou encore le potentiel pour le devenir.

* Le Fjec présente le rapport final du projet M3IDS.

Après la réunion du comité de pilotage qui s'est tenue à Brazzaville. Le Fjec a produit le rapport final du projet M3IDS. Ce document qui a été présenté à l'Ambassade de France partenaire local du projet, montre les éléments suivants :

- Promoteurs formés : 75
- Etudes de faisabilité réalisées : 152
- Volume des crédits : 933.498.090 Fcfa
- Emplois créés : 731

* PROBA poursuit la formation des organisations paysannes et l'installation des CAVEFIL.

Dans la poursuite de son programme, PROBA poursuit avec l'aide du PAM, la formation des organisations paysannes pour la culture et le stockage du haricot, ainsi que la gestion d'une exploitation agricole. Les paysans de Nyanga ont été formés.

* PARSEGD, les projets en attentes de financement dans les EMF.

Après la formation et la réalisation des études de faisabilité, le Fjec procède à l'accompagnement des bénéficiaires du projet dans les EMF pour le dépôt de dossier. Etape cruciale, le Fjec s'apprête après celle-ci à engager une autre dimension du projet qui consiste à assurer un suivi de proximité des activités financées par les EMF à Brazzaville, Pointe-Noire, Nkayi, Dolisie, Sibiti, Oyo, Bokouélé et Ouesso.

La CAPPED signe avec le PARSEGD le protocole pour le financement des activités des personnes défavorisées candidats entrepreneurs.

Proba : Formation des groupements paysans à la gestion d'une exploitation agricole

Un atelier de formation sur la « production du matériel végétal et la gestion d'une activité agricole » a été organisé par Proba à Madingou, et à Mindouli en Juin dernier. 61 personnes, membres de groupements y ont pris part.

La formation s'est articulée sur deux modules : *Gestion d'une exploitation agricole et pratique post-récolte de la culture du haricot*. Dans le premier module, l'accent a été mis sur : la définition des objectifs d'une exploitation agricole ; l'élaboration du plan d'exécution ; l'organisation du travail sur le terrain ; la fin de la campagne agricole ; les outils de gestion de l'exploitation.

Le développement de ces sous-thèmes a permis aux participants d'intégrer ces nouvelles informations qui ont pour objectifs de les aider à mieux structurer leurs exploitations aussi bien sur le plan de l'organisation du travail que des outils de gestion financière.

Le deuxième module quant à lui a développé les sous-thèmes sur : la fixation du prix de revient du produit ; les exigences de qualité du produit et l'atteinte des objectifs de qualité. Ces enseignements ont été transmis par un consultant du Programme alimentaire mondial (PAM). Parmi les

leçons à retenir, il y a celle relative à la qualité du produit (haricot) après récolte. Les participants ont été instruits sur les principales exigences du PAM à l'achat. Parmi celles-ci, on peut noter : la surveillance du taux d'humidité et de la teneur en eau pris à un maximum de 15% ; des matières étrangères (cailloux, poussière, feuille, résidus des cultures et autres grains) qui ne doivent pas dépasser 1% ; des brisures (grains de haricot brisés) ne doivent pas dépasser 3,5% ; les grains attaqués par les autres insectes qui ne doivent pas dépasser 3% ; les grains décolorés par les moisissures pour cause de la toxine ne sont pas tolérés, ainsi que la présence des prédateurs vivants ou inanimés (insectes ou autres) qui n'est pas tolérée ;

De l'avis des producteurs, ce séminaire est le bienvenu parce qu'il leur permet avec l'aide du PAM, de résoudre un tant soit peu les difficultés d'achat de leurs récoltes surtout le haricot. « *Ce qui me réjouit, c'est que je sais qui est le preneur de la production et les conditions d'achat sont connues à l'avance. Cette formation nous*



Une vue des participants en atelier à Madingou

permet aussi de bien suivre nos cultures depuis l'ensemencement jusqu'à l'entreposage. » explique un participant.

Il faut relever que le PAM a manifesté un besoin d'achat de 300 tonnes de haricot par an. Pour répondre à cette demande, les paysans doivent mieux organiser leur système de production et de conservation des produits. Mais aussi mieux organiser leurs groupements pour relever le défi avec le Programme alimentaire mondial.

Ruffin G. TOUADI

Ce qu'ils ont dit ...



Mme MABIALA née MOUSOUNDA Céline
GRONED/ Mouyondzi

« J'exprime ma joie et ma gratitude pour les enseignements que nous avons reçu grâce à PROBA. exprimons notre gratitude à toute l'é-

quipe pour les efforts déployés dans l'organisation de ce Séminaire-atelier « sur la production du matériel Végétal du haricot ». En venant à Madingou je ne savais pas, que je devais faire toutes ces découvertes sur la gestion d'une exploitation agricole et la manière appropriée pour une bonne conservation du haricot.

Je remercie l'Union Européenne, qui à travers PROBA a manifesté l'intérêt d'accompagner les peuples africains démunis en général, et le peuple congolais en particulier.

Je suis convaincue que le travail que nous venons d'amorcer va donner du bon fruit qui sera le symbole d'un bon élan pour le développement agricole dans notre région et de surcroît l'éveil de nos consciences endormis, dans la bonne gestion de nos groupements et de nos activités agricoles. »



L'Administrateur Maire de la Commune Urbaine de Mindouli, **Monsieur Jean Bosco MAHOUNGOU** en remettant le certificat de participation aux séminaristes s'est exprimé en ces termes :

« Je voudrais féliciter le Forum des Jeunes Entreprises du Congo à travers PROBA pour ce séminaire atelier de formation des producteurs de haricot. Il est certes vrai que cette spéculation a une longue tradition dans le district, je veux vous dire que c'est pour la première fois que les producteurs reçoivent une assistance technique à la gestion d'une exploitation de haricot. Et demain, j'imagine, vous mettrez en place un fonds pour le soutien des initiatives agricoles. C'est une assistance financière qu'ils recevront. A cet effet, je dis, merci le Forum et Grand merci à l'Union européenne qui finance PROBA.

A vous mes frères et sœurs, j'espère que les trois (3) jours passés seront capitalisés pour produire le haricot en deux (2) cycles tout en respectant la qualité attendue par le PAM tel qu'on vous l'a démontré »

Mécanismes de chèque-conseil au service des entreprises

Le chèque-conseil est un dispositif permettant aux jeunes entrepreneurs de bénéficier des services d'appui à la création de leurs entreprises par des organismes spécialisés. Ils donnent droit à des consultations adaptées aux problèmes rencontrés lors de la préparation du projet de création ou de consolidation de l'entreprise. Concept encore nouveau au Congo, le Forum des jeunes entreprises du Congo l'a expérimenté dans le cadre du projet d'appui à l'entreprenariat des migrants et nationaux, financé par l'ancien Ministère français de l'immigration, de l'intégration, de l'identité nationale et de la solidarité.

En France par exemple, l'Etat a une grande implication dans la mise en œuvre de ce dispositif pour les jeunes créateurs d'entreprise. Il s'agit de prendre en charge, une partie des frais inhérents à l'intervention d'une structure spécialisée, fournisseur de services dans les entreprises. Les chéquiers-conseils sont attribués aux personnes éligibles aux dispositifs ACCRES (Aide à la création et Reprise d'Entreprise). L'attribution des chèques-conseils répond aux besoins pour les créateurs et repreneurs d'entreprise de consulter des conseillers spécialisés lors de l'élaboration de leur projet et lors du démarrage de leur activité.

Ces chéquiers-conseils ont une validité de deux mois à compter de la date de leur délivrance. Ils contiennent 6 chèques d'une valeur unitaire de 45,74 € (soit environ 30.000 Fcfa). Avec une participation complémentaire de 15,24 €. Chacun de ces chèques permet d'obtenir une heure de consultation auprès d'organismes spécialisés apportant des conseils de nature juridique, financière, comptable, marketing, commercial, etc. Ainsi, à travers ce dispositif, l'Etat accompagne en amont et en aval l'encadrement et la promotion de la création d'entreprise.



Au Congo, les choses se présentent différemment. Les promoteurs d'initiatives économiques se lancent souvent seuls sans aide quelconque dans la création ou la consolidation de leurs activités économiques. Ceux qui sollicitent quand même l'appui de structures spécialisées dans le suivi, ont du mal à payer à juste coût les services rendus. De même, il est difficile pour ces structures d'appui d'appliquer un taux conséquent de rémunération de leurs prestations aux clients.

Dans le souci d'appuyer le développement des PME au Congo, le Fjec a bénéficié d'un financement de la France via l'ancien Ministère français de l'immigration, de l'intégration, de l'identité nationale et de la solidarité. Pendant 2 ans, la structure a expérimenté la pratique de chèque-conseil qui a porté des résultats probants. *« ce dispositif a permis à notre structure de comprendre deux volets importants. D'abord l'expérimentation des mécanismes de chèques-conseils, ensuite comment les utiliser pour en faire bénéficier les demandeurs de services. Cette expérience a permis aux cadres du CGA de travailler avec un nouveau public de migrants, plus exigeants sur les prestations. Il faut reconnaître que le Fjec sort très renforcé par la mise en œuvre de ce dispositif qui est un produit essentiel pour le développement des TPME »* explique Guy Akouli, responsable du Centre de gestion et d'appui aux entreprises (CGA) du Fjec. Ce principe de chèque conseil a été appliqué aux créateurs d'entreprises dans les proportions suivantes : pour les débutants par exemple, le promoteur supporte 20% du montant de la prestation, tandis que le projet supporte les 80% restant. Les entrepreneurs déjà installés supportent 30 à 40% des frais de prestation et le projet les 60 à 70% restant. Grâce aux chèques-conseils,



Grâce au chèque-conseil 75 porteurs de projets ont été formés à l'esprit d'entreprise.

75 personnes ont bénéficié d'une formation à l'esprit d'entreprise (prise en charge à 100% par le projet) et 152 études de faisabilité ont été réalisées dans les proportions citées ci-dessus. Le chèque-conseil a le mérite de permettre aux entrepreneurs de bénéficier de prestations de qualité, mais aussi à la structure d'appui de faire rémunérer ses services au prix coutant. L'objectif à terme c'est de passer progressivement d'une subvention des services d'appui vers un financement total par le promoteur. Toutefois, il y a plusieurs leçons à tirer de la mise en place de ce système. Une des plus importante étant la formalisation de cet outil qui passera par la délivrance d'un agrément dûment délivré par une autorité compétente, bien imprégnée du problème et qui joue en même temps le rôle d'interface entre l'Etat et les structures d'appui.

Il s'agit également pour les ministères techniques en charge des PME d'intégrer dans leurs mécanismes de fonctionnement et d'appui aux entreprises, la mise à disposition des chèques-conseils aux entreprises pour leur meilleur développement. Cela suppose, une meilleure collaboration entre les structures techniques de l'Etat en charge des PME et les structures privées d'appui aux entreprises.

R.G. TOUADI

Centre de gestion et d'appui aux entreprises (CGA) le rôle du conseiller dans une entreprise

Le conseil en entreprise par définition est une activité visant à fournir aux dirigeants d'entreprises des conseils spécialisés pour la mise en œuvre d'une stratégie de développement d'entreprise. Parfois appelé coach d'entreprise, le conseiller est un professionnel dans le domaine de la gestion d'entreprise, de la création d'entreprise, de l'organisation, de la comptabilité, etc. Dans toutes les étapes d'évolution d'une entreprise, le conseil devient de plus en plus un outil nécessaire, voire primordial pour la survie de celle-ci. Lorsqu'il intervient dans une entreprise, le conseiller devient le bras droit, le coach et un soulagement pour le promoteur. C'est ce dernier qui lui fixe ses missions selon les besoins identifiés par son entreprise. Le Forum des jeunes entreprises dispose d'un Centre de gestion et des appuis aux entreprises, qui compte des conseillers de diverses compétences : des économistes, des comptables, des ingénieurs agronomes, etc. Franck Bouesso et Pierre Marie Remba deux conseillers du Fjec font partie de cette équipe. Ils nous expliquent ce que c'est que leur métier de coach et d'accompagnateur des promoteurs et de leurs entreprises chacun dans son domaine.



Pierre Marie Remba est économiste de formation et conseiller au Fjec, en charge des études de projet et des diagnostics d'entreprises depuis 2009.

C-F : M. P.M Remba, pouvez-vous nous définir les premières étapes de l'intervention d'un conseiller dans une entreprise ?

Pierre Marie Remba : En fait, les conseillers ressemblent aux médecins, mais cette fois-ci des entreprises, si l'on peut transposer cette expression médicale à l'entrepreneuriat. La première étape consiste à faire un diagnostic. Celui-ci est un préalable avant tout engagement dans le suivi en gestion et conseil d'une entreprise. Ce diagnostic permet de déterminer en fonction des contraintes, les forces et les faiblesses de l'entreprise. Il permet aussi de déceler les variables clés dont le suivi aura pour tâche de mesurer l'évolution. Le diagnostic en bref implique un examen minutieux de la situation de l'entreprise, prenant en compte sa forme juridique, l'organisation du personnel, le système de production, les équipements, le système d'approvisionnement, le marché, le système de commercialisation, la comptabilité, etc.

C-F : Est-ce que toutes les entreprises répondent aux mêmes besoins ?

P.M.R : Nous recevons au niveau du CGA plusieurs types d'entreprises. Et chaque entreprise à ses problèmes spécifiques. Je prend un cas de figure. Une première entreprise accuse des faiblesses en comptabilité et une autre dans l'écoulement de ses pro-

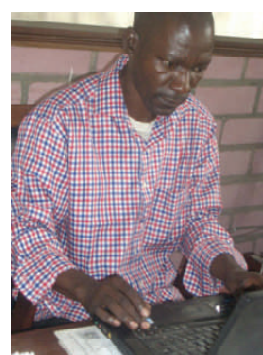
duits. C'est évident que pour le premier cas, le conseil s'attaquera sur l'organisation du système comptable. Par contre, dans la deuxième entreprise l'intervention du conseiller consistera à mettre en place une politique commerciale susceptible d'améliorer les capacités de vente de l'entreprise. Vous comprenez par là que les deux interventions sont différentes mêmes si elles se rencontrent quelque part. Je voudrais toutefois relever qu'un bon diagnostic dans une entreprise et une bonne étude de faisabilité dépendent énormément de la disponibilité des informations, mais aussi et surtout de leur fiabilité. L'information est donc à la base d'un bon dossier.

C-F : Quelles sont les étapes qui suivent le diagnostic ?

P.M.R : L'étape suivante est celle de la mise en place d'un plan d'action. Il fixe un certain nombre d'objectifs à atteindre, nous dressons un calendrier des actions à entreprendre sur une période déterminée. C'est sur la base de ces objectifs que s'appuiera le travail du conseiller au sein de l'entreprise.



Traitement de la comptabilité au CGA du Fjec



Franck Bouesso, comptable de formation est conseiller au Fjec depuis 8 ans, il nous explique l'intervention d'un conseiller en suivi comptable dans une entreprise.

M. Franck Bouesso, pouvez-vous détailler la journée d'un conseiller dans une entreprise ?

Franck .Bouesso : Le passage du conseiller dans une entreprise, tout au moins sur le volet suivi-comptable comprend deux niveaux d'intervention (la comptabilité et le conseil). En ce qui concerne la comptabilité, le conseiller contrôle toutes les pièces comptables (reçus des ventes effectuées, bons de sortie des dépenses avec pièces justificatives, etc.). Il contrôle également le brouillard de caisse en établissant le rapprochement entre les pièces comptables et les écritures portées sur le brouillard. Il vérifie chaque jour, le solde caisse en comparant le solde théorique au solde physique. Enfin, sur la base du constat fait de l'utilisation des outils comptables, un travail de fonds sera fait avec le promoteur ou la personne en charge de la comptabilité pour éclaircir les questions en rapport avec les différences constatées au niveau des montants saisis. Voilà à quoi peut se résumer la journée d'un conseiller dans une entreprise.

Suite page 7

Centre de gestion et d'appui aux entreprises (CGA) le rôle du conseiller dans une entreprises (suite de la page 6)

C-F : Peut-on savoir quels types de conseils vous apportez à une entreprise en contrat ?

F.B : Comme je l'ai dit, nos interventions se font sur la base de discussions avec le promoteur ou son représentant. Nous intervenons sur plusieurs aspects liés au fonctionnement de l'entreprise. Par exemple l'approvisionnement. Sur ce point, il s'agit de voir avec le chef d'entreprise le rythme de ses approvisionnements, les modalités de règlement de ses fournisseurs et aussi les outils de gestion de stocks de l'entreprise. Le conseiller s'intéresse aussi au système de production, qui prend en compte le matériel utilisé pour la production, la production elle-même, ainsi que les mécanismes d'écoulement des produits. Dans certaines entreprises, nous nous intéressons à l'hygiène et à la sécurité tant des employés que du matériel. L'assainissement du milieu de travail compte beaucoup dans le développement d'une entreprise. Enfin, l'autre point important de l'intervention du conseiller est la gestion du personnel et les formalités administratives. A ce niveau, les conseils portent sur les démarches administratives à l'immatriculation des employés à la sécurité sociale. Un accent est mis aussi sur la formation permanente des employés. Il arrive des fois que le conseiller joue également le rôle d'arbitre entre le promoteur et ses employés ou encore entre les employés eux-mêmes. C'est dire que le champ d'action du conseiller d'entreprise est vaste et ce n'est pas un travail de tout repos.

C-F : Quelles sont les principales difficultés que rencontrent les entreprises que vous suivez ?

F.B : Le manque de fonds de roulement qui peut permettre à certaines entreprises de se constituer des stocks importants de matière première ou de marchandises est une des principales difficultés de nos entrepreneurs. Au delà de la constitution du stock, il y a aussi le problème de gestion de celui-ci. Il faut relever que souvent, les outils mis en place (comptables et de gestion) sont mal utilisés ou parfois pas du tout utilisés. La non-observation des lois du code du travail est aussi un problème que nous rencontrons dans les entreprises. Le constat est que l'application du SMIG par exemple, est un véritable problème pour les chefs d'entreprises. Notre rôle est donc de les conduire au respect des textes y relatifs. On peut signaler, une autre difficulté majeure liée au manque d'électricité. Cette situation pénalise beaucoup d'entreprises, avec pour conséquence la baisse des activités, et par conséquent des pertes d'argent et de temps.

C-F : Avec votre expérience, quand peut-on dire que le Travail du conseiller est achevé dans une entreprise ?

Pierre Marie Remba : Nous avons dit que nous travaillons sur la base d'objectifs à atteindre. Lorsque la feuille de route pour mettre l'entreprise sur les axes de progrès est correctement exécutée, les outils mis en place utilisés comme il le faut, a ce moment là le conseiller peut se retirer en laissant l'entrepreneur et son équipe continuer. Je reviens à mon exemple du médecin, une fois son malade guéri, son rôle de médecin s'arrête



Le conseiller contrôle le système de production de l'entreprise lors de son diagnostic

là. Mais cela sous-entend des contrôles ponctuels pour vérifier que la guérison est complète. Dans le cas de l'entreprise, c'est le promoteur qui manifeste le désir de continuer ou pas le suivi.

C-F : Connaissez-vous des difficultés particulières avec les entreprises ?

F.B : Effectivement, nous rencontrons parfois des promoteurs très difficiles. La mise en application de nos conseils demande une grande patience et un véritable travail de conscientisation. Par exemple, nous leur disons toujours de ne pas confondre leur poches à celles de l'entreprise. Mais il faut du temps, pour arriver à faire respecter ce principe. D'autres difficultés sont liées au fait de la mauvaise utilisation du fonds de roulement ou du crédit. Nous relevons tous ces manquements dans le rapport mensuel que nous transmettons au chef d'entreprise avec des orientations spécifiques pour régler le problème.

Propos recueillis par

Ruffin Georges TOUADI

CONTACTFORUM

Directeur de publication :

Paul Kampakol

Rédaction : **Ruffin Georges TOUADI**

PAO : **Ruffin Georges TOUADI**

Atelier : Forum des jeunes entreprises du Congo

Villa B43, Quartier Milice Makélékélé-

Bzv. Site web : www.fjec.org



Entretien avec un nouveau promoteur dans son entreprise lors d'un diagnostic