



USAID
DU PEUPLE AMERICAIN




Guide des formateurs et coaches en entrepreneuriat pour les jeunes entrepreneurs en WASH

Outil développé par:



BushProof





**Guide des formateurs et coaches
en entrepreneuriat
pour les jeunes entrepreneurs
en WASH**



Plan du Guide

I. Introduction



II. La réalisation



III. Vos rôles sur terrains



IV. Congratulations





I. Introduction

L'entrepreneuriat, un terme utilisé dans le secteur d'affaire, désigne le fait d'entreprendre. Cela commence par la création d'une activité économique suivant de nombreux travaux y référant. On appelle le porteur du projet l'entrepreneur, une personne ayant des qualités et compétences requises. Certaines personnes ne peuvent pas directement se lancer dans l'entrepreneuriat par manque de confiance en soi et de connaissance sur le sujet. D'après l'analyse sur les besoins et attentes que toute l'équipe a effectué le mois de Novembre, il est prouvé que la plupart, pour ne pas dire la majorité des jeunes bénéficiaires du programme de Rano WASH ont besoin d'appui pour avoir ces qualités et compétences requises pour pouvoir démarrer ou améliorer leurs activités. L'objectif principal est de faire de chacun d'eux un être ayant des esprits critiques, autonome et indépendant, et surtout un porteur de changement positif au niveau leur communauté, voire Madagascar. Pour atteindre cet objectif, vous, les formateurs, jouez un rôle primordial dans le processus de transfert de connaissances et valeurs ainsi que dans l'accompagnement des jeunes dans la réalisation de leurs projets.

A. Pourquoi ce guide de formateur ?



Ce guide a pour objectif de renforcer la capacité des formateurs afin de bien assurer la qualité de la formation ainsi que de bien accompagner les jeunes dans leur projet de création d'entreprise et de devenir des acteurs de changement économique autant sur le plan local que national.

Ce guide est destiné aux formateurs qui veulent promouvoir la jeunesse et l'entrepreneuriat. Il contient des explications claires sur les activités du formateur ainsi que les activités des participants durant les cinq jours de formation. Ceci contient également d'amples explications sur les techniques et méthodologies fréquemment utilisées durant les sessions.

Dans ce guide, vous pouvez trouver les réponses aux questions suivantes :

- Quel est l'objectif général ?
- Quels sont les résultats attendus ?
- Quelle méthodologie dois-je employer pour que la formation soit un succès ?
- Quelle technique serait la mieux adaptée ?
- Comment se déroule la formation du début jusqu'à la fin ?
- Comment tester la compréhension des participants ?



1. Cibles et méthodologies

Ce guide a été élaboré pour servir de support pour les formateurs et accompagnateurs afin de conduire de manière professionnelle et pertinente les appuis aux jeunes formés en « entrepreneuriat » dans la mise en œuvre de leur projet. Nos cibles sont les jeunes ruraux de la région Vatovavy Fitovinany, Atsinanana, Alaotra Mangoro, Haute Matsiatra, Amoron'l Mania et Vakinankaratra. Ces jeunes sont différents que ce soit en termes de compétence, de background, ou culturel. Il est donc nécessaire d'utiliser des approches variées, répondant aux profils d'apprentissage de chacun d'eux durant les sessions. Les méthodes à employer sont des interactions, des réflexions sur des questions spécifiques, des pratiques ou des partages durant le processus partage-apprentissage.

La formation est axée sur trois savoirs : le savoir tout court, le savoir-faire et le savoir être. Le savoir est de l'ordre de la connaissance, le savoir-faire est de l'ordre de la compétence tandis que savoir-être est de l'ordre du comportement des participants. La formation se situe dans le courant cognitivisme ou on aide les participants à acquérir des connaissances réutilisables dans d'autres domaines et contribuant à leur développement personnel. L'objectif est de faire des participants des entrepreneurs consciencieux, responsables et autonomes.





2. Transmettre la valeur entrepreneuriale

La plupart des participants en question sont des jeunes qui sont encore dans la phase d'idée, c'est-à-dire, ils sont dans le stade de création, de recherche d'idées innovantes pour pouvoir démarrer leurs activités. Par ailleurs, la plupart d'eux font déjà des activités entrepreneuriales qui méritent d'avoir des appuis spécifiques pour pouvoir les améliorer. Avant toute chose, il faut leur transmettre les valeurs et qualités requises pour les aider à définir leur vision, à penser en « dehors de la boîte », à prendre des risques, à apporter de l'innovation, à fixer des objectifs et à développer des stratégies pour atteindre ces derniers, à avoir un sens d'organisation.

B. Qualités d'un formateur et accompagnateur requises



Afin d'atteindre ces objectifs, il est indispensable que vous ayez certaines qualités. Ce sont :

- **Estime de soi** : se focaliser sur l'excellence et ne pas faire du travail bâclé ;
- **Maîtrise de soi** : savoir gérer ses émotions, ses ressentis et avoir un comportement qui soutient le jeune coaché à réaliser ses projets et à réussir dans le domaine qu'ils ont choisi ;
- **Empathie** : savoir écouter et comprendre le jeune entrepreneur, se souvenir qu'il vient d'un milieu autre que soi, que ses priorités, ses défis et ses valeurs ne sont pas forcément les mêmes que soi ;
- **Prise de responsabilité** : être conscient qu'on a fait partie intégrante du projet avec le jeune entrepreneur et assumer en conséquence les résultats avec lui ;
- **Adaptabilité et flexibilité** : savoir s'ajuster face aux challenges rencontrés ;
- **Decision-making** : faire le bon choix qui sera avantageux pour la majorité des participants ;
- **Ouverture d'esprit** : Ne pas être trop rigide et ne pas avoir d'idées ancrées, toujours être réceptif aux idées apportées par le coaché et les prendre en considération ;
- **Créativité et innovation** : avoir de nouvelles idées et approches, trouver des solutions ou voies alternatives face aux problèmes ;
- **Communication claire** : avoir de compétences interpersonnelles, savoir utiliser un langage respectueux, toujours se mettre en tête les valeurs et les objectifs du coaché, savoir utiliser des exemples terre-à-terre ou des métaphores lors des explications, écoute active tout en s'appuyant d'un langage du corps positif, savoir poser des questions efficaces et pertinentes ;
- **Esprit critique et capacité d'analyse** : sur soi-même d'abord et ensuite sur le jeune entrepreneur ;
- **Savoir développer les capacités de résilience du coaché** : se souvenir qu'on est un accompagnateur et donc ne pas faire les choses à sa place, savoir encourager ses progrès et l'aider à surmonter des défis ;
- **Connaissance en entrepreneuriat** : connaître les principes de bases d'un coaching d'entreprise, avoir reçu des formations sur l'entrepreneuriat, connaître le leadership et le développement d'entreprise, être au courant de nouvelles approches et stratégies d'entreprise surtout en milieu rural ;
- **Crédibilité et être un modèle pour le jeune entrepreneur** : savoir agir de façon à inspirer et à motiver, savoir établir une confiance mutuelle ;
- **Travail d'équipe** : savoir collaborer avec d'autres personnes, établir des partenariats pour développer d'autres ressources ou compétences nécessaires ;
- **Engagement et disponibilité** : s'engager à finir ce qu'on a commencé, être disponible pour répondre aux besoins.

C. Ethique professionnelle



Le formateur/accompagnateur étant le partenaire des jeunes entrepreneurs en WASH tout au long de la création et suivi de leurs projets, il doit respecter une éthique et une déontologie liées à son travail entre autres l'intégrité, confiance et respect mutuel, respect de la confidentialité et normes professionnelles (*Exemple : ne pas établir des relations personnelles avec les participants*), ou la reconnaissance de ses erreurs.



II. La réalisation

La formation en entrepreneuriat se déroulera en cinq jours successifs avec une durée de 8 heures par module. Pour assurer l'assimilation des concepts et connaissances et surtout, pour permettre aux participants d'adopter un comportement nouveau, il vous faudra bien animer les séances. En gros, les séances sont organisées de la façon suivante, mais cela n'empêche pas une différence d'organisation dans certaines thématiques.

A. Organisation de chaque séance



Ice-breaking ou brise-glace : Chaque séance commence toujours par un rituel d'ouverture composé par un brise-glace suivi de l'introduction du thème qui est souvent constitué des jeux impliquant des activités physiques ou mentales.

Découverte : Après cela, vous aidez les participants à explorer eux même les notions à transmettre à travers la technique « pratique » ou « élicitation ». Les pratiques sont sous forme de jeu ludique à faire en groupe tandis que la technique d'élicitation consiste à guider les participants vers la réponse attendue à travers des questions bien élaborées.

Application en groupe : L'application se fait en groupe dans le premier temps. Cela a pour but de favoriser les échanges entre les participants. Les perceptions fausses de certains participants peuvent être corrigées d'une manière informelle et sans qu'il s'en rende compte. Dans ce cas, vous faite un coaching par groupe. Votre rôle est donc de circuler et d'assurer qu'ils s'entraident et s'écoutent.

Application individuelle : C'est dans la deuxième partie que les travaux se font individuellement, pour permettre à chacun de se focaliser sur leur projet personnel. Dans ce cas, vous allez faire le coaching individuel. Il est à noter qu'il ne faut pas trop déranger quand les participants sont concentrés ou sont dans une réflexion personnelle profonde.

Réflexion personnelle : C'est une étape dans laquelle les participants doivent faire des analyses critiques sur soi-même et sur son entreprise.

Question et remarques, ressentis : Durant cette étape, vous devez faire en sorte de faire participer tout le monde. C'est une des étapes les plus importantes car c'est à travers leurs réponses qu'on peut déduire s'ils ont bien compris ce qu'on leur a transmis. Des fois, c'est leurs expressions faciales ou leurs gestes qui vous signaleront quand ils ont des soucis de compréhension ou ne sont pas à l'aise.

B. Evaluation



Afin d'évaluer la connaissance et progression des participants, il est primordial d'analyser leur niveau de connaissance à l'entrée et à la sortie. Les participants passeront sept évaluations au total.

Un pré-évaluation : C'est un pré-test à faire au tout début de la formation. L'objectif est de mesurer les prérequis de chaque participant.

Cinq évaluations sommatives par thématique : Un test à faire chaque jour après chaque thématique. L'objectif est de mesurer l'acquisition de connaissances et d'habileté ainsi que de mesurer les effets de la formation sur chaque thématique.

Un post-évaluation : C'est un post- test à faire à la fin de la formation.

***NB :** A part cela, à la fin de chaque journée ou au début de la session suivante, inviter les participants à remplir la fiche d'évaluation journalière.*

C. Techniques de formation



- **Elicitation** : Cette technique consiste à poser une série de questions bien élaborées. C'est à travers ces questions que les participants parviendront aux réponses attendues.
- **Participative** : Cette technique a pour but de maximiser l'interaction entre les participants et le formateur ainsi qu'entre eux même.

D. Plus d'éclaircissement sur les deux types de coaching



1. Coaching individuel

Le coaching individuel consiste à appuyer les jeunes entrepreneurs dans la résolution des problèmes et la gestion de leurs émotions, leur stress ou encore un conflit face aux différents défis auxquels ils vont faire face. Le coaching individuel est totalement centré sur le jeune futur entrepreneur.

Le coaching de développement aide le jeune entrepreneur à assumer ses nouvelles responsabilités. Cela consiste à l'accompagner pour le développement de son leadership et à faire face aux différents obstacles d'ordre professionnel.

Le coaching stratégique est nécessaire quand le jeune entrepreneur a besoin d'être accompagné sur de nouvelles stratégies à adopter lors des changements d'organisation ou d'environnement professionnel.

Le coaching de transition est nécessaire lorsque le jeune entrepreneur souhaite définir un nouveau projet professionnel.

2. Coaching de groupe

Le coaching d'équipe, quant à lui, consiste à accompagner plusieurs individus. Cela concerne surtout les interactions et le dynamisme de groupe.

Ci-après un aperçu des approches très courantes (que vous allez découvrir durant notre session de formation de formateurs) :

1. Le coach donne une méthode.
2. Le coach donne des informations et des astuces sur la base de son expérience.
3. Le coach sert de miroir au coaché, un reflet objectif.
4. Le coach aide à décider.
5. Le coach donne confiance aux jeunes entrepreneurs.

3. A retenir

A la fin de chaque activité et thématique, il faut faire des « checking » ou faire des petites évaluations orales pour vérifier que les participants ont bien compris et assimilé le contenu. C'est également un moyen pour vous de clarifier les détails qui sont encore flous.



III. Vos rôles sur terrains

La formation en entrepreneuriat des jeunes participants de Rano WASH va tourner autour de cinq thématiques à savoir, la vision, l'entrepreneuriat et le cadre légal, la communication et le marketing, la gestion financière et le Business plan. Les méthodologies varient selon les activités, mais vos rôles restent les mêmes : faciliter, promouvoir la participation de chacun, transmettre les concepts, assurer la compréhension des contenus et aider ceux qui rencontrent des difficultés.

Pour avoir plus d'information concernant vos rôles dans les activités dans chaque thématique, veuillez bien lire et noter les parties suivantes : (veuillez également consulter le curriculum)

A. Déroulement des cinq jours de formation



La formation va se dérouler pendant cinq jours successifs. Les thématiques qui seront abordés seront la vision, l'entrepreneuriat et le cadre légal, la communication et marketing, l'éducation financière et le business plan. Ci-après est le timing des activités à faire durant les jours de formation. Il est à noter que ces timings sont flexibles, c'est-à-dire, vous pouvez avancer en fonction de la progression des participants.

Jour 1 : VISION (8h 30)	
<i>Activités</i>	<i>Durée</i>
Activité 1 : Se connaître	30MN
Activité 2 : Avoir une vision	30MN
Activité 3 : Ma route vers le succès	3H
Activité 4 : SWOT OU TaLeFaLo	30MN
Activité 5 : « Notre vision »	30MN
Activité 6 : Ma vision	1H
Activité 7 : Vision board	1H
Activité 8 : Réflexion personnelle	1H
Conclusion de la journée :	30MN

A. Déroulement des cinq jours de formation



Jour 2 : ENTREPRENEURIAT ET CADRE LEGALE (6h 30')

Activités	Durée
Activité 1 : Arbre à problème	1H30MN
Activité 2 : Entrepreneur Vs Businessman (Mpandraharaha Vs Mpibizina)	1H30MN
Activité 3 : Devenir entrepreneur en 1 heure	1H
Activité 4 : Innovation	1H30MN
Activité 5 : Types d'entreprise	30MN
Activité 6 : Les étapes d'enregistrement de l'entreprise	30MN

A. Déroulement des cinq jours de formation



Jour 3 : COMMUNICATION et MARKETING (7h 40)

Activités	Durée
Activité 1 : La communication	30MN
Activité 2 : Schéma de la communication	2H
Activité 3 : Intelligence émotionnelle	1H
Activité 4 : Introduction au Marketing	30MN
Activité 5 : Segmentation de clientèle	1H
Activité 6 : Marketing Mix ou 4Ps	2H
Activité 7 : Entonnoir de conversion	40MN

A. Déroulement des cinq jours de formation



Jour 4: EDUCATION FINANCIERE (7h)

Activités	Durée
Activité 1 : Budget de l'entreprise et Budget personnel	1H
Activité 2 : « Besoins et désirs » ou « important ou pas important » et gestion de fond de démarrage	1H
Activité 3 : Analyse des flux	1H
Activité 4 : Planification d'activité et planification budgétaire	1H
Activité 5 : Réflexion personnelle	1H
Activité 6 : Cahier de charges journalières	1H
Activité 7 : Option de financement	1H

A. Déroulement des cinq jours de formation



Jour 5 : BUSINESS PLAN (8h)	
Activités	Durée
Activité 1 : Restitution des 4 modules précédents	30MN
Activité 2 : Comparaison d'image et Jeu "puzzle"	1H
Activité 3 : Business model Canvas	1H
Activité 4 : Business Plan	1H30MN
Activité 5 : Application	1H
Activité 6 : « Elevator pitch » ou discours de projet	2H
Activité 7 : Conclusion de la formation	1H

B. Les activités et les cinq thématiques



1. Présentation générale

a) Objectif et résultats attendus

L'objectif de cette étape est d'introduire la formation tout en instaurant une atmosphère propice à la participation active des participants. A la fin de cette étape, les participants seront en mesure de connaître l'objectif et les différentes étapes de la formation.

b) Méthodologie

- Animation

c) Esprit et valeurs à développer

- Esprit de partage
- Participation active

B. Les activités et les cinq thématiques



1. Présentation générale

Activité	Activité des participants	Activité du formateur
Présentation	Ecouter et poser des questions s'ils en ont.	Se présenter Présenter l'objectif et les étapes de la formation <i>NB : Inviter les autorités locales à ouvrir officiellement la formation s'ils sont présents.</i>
Attentes et Craintes	Ecrire leurs attentes et craintes sur les sticks-it et les coller sur le flip chart.	Inviter les participants à exprimer leurs attentes et craintes.
Règles à respecter durant les formations	Etablir ensemble les règles à respecter durant les cinq jours de formation.	Inviter les participants à dire les règles à respecter pendant les jours de formation.

B. Les activités et les cinq thématiques



2. Vision

a) Objectif et résultats attendus

Dans cette partie, on vise à développer la vision des jeunes entrepreneurs pour qu'à la fin de cette thématique, ils auront une vision réalisable. Les jeunes doivent également avoir des objectifs SMART à atteindre et développer des stratégies pour les atteindre. Au terme des sessions sur le thème de la VISION, chaque participant aura :

- une vision claire de leur vie et de l'être qu'ils veulent devenir ;
- développé ses propres stratégies pour pouvoir atteindre ses objectifs.

b) Méthodologie

C'est à travers les jeux, la réflexion personnelle, la compétition, et le storytelling que vous allez orienter les participants dans la définition de leurs visions, les pousser à avancer dans leur engagement, les orienter et les évaluer.

c) Esprit et valeurs à développer

- Visualisation d'un objectif SMART et précis
- Intérêt et motivation par rapport à l'idée de projet
- Persévérance et rigueur
- Risk-taking

d) Contenu à transmettre

- Vision, objectifs et stratégies
- TaLeFaLo
- Objectif SMART
- Tableau de vision

B. Les activités et les cinq thématiques



2. Vision

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activité

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
Activité 1 : Avoir une vision	Participer à l'activité tout en sachant que son équipe a comme vision d'arriver au point B (qui est le point d'arrivée)	<p>Veiller à ce que les participants ne courent aucun danger pendant l'activité (étant donné que les participants auront les yeux bandés alors qu'il y aura des obstacles sur leur parcours)</p> <p>Conscientiser les participants que cette activité illustre leur parcours entrepreneurial ; à noter que le point A est leur situation actuelle, le point B est leur vision et qu'entre les deux, il y aura des obstacles.</p>
Activité 2 : Ma route vers le succès	<p>Etudier le cas de Mihary.</p> <p>Réfléchir sur leur vision.</p> <p>Se fixer des objectifs et lister leurs propres stratégies afin d'atteindre lesdits objectifs</p>	<p>Expliquer aux jeunes entrepreneurs la différence entre vision et objectif.</p> <p>Aider les jeunes entrepreneurs à avoir des visions.</p> <p>Encourager les jeunes entrepreneurs à oser rêver grand et à ne pas se limiter aux moyens d'action qu'ils ont actuellement.</p> <p>S'assurer que les participants aient des objectifs SMART.</p>
Activité 3 : SWOT OU TaLeFaLO	Travailler en group sur le SWOT de Mihary pour qu'ils puissent établir les leur après.	<p>Partager l'objectif ainsi que l'importance d'établir un SWOT.</p> <p>Partager les significations des contenus du SWOT.</p> <p>Montrer aux jeunes entrepreneurs qu'on peut bien inverser toutes situations négatives pour en obtenir des avantages.</p>

B. Les activités et les cinq thématiques



2. Vision

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activités

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
Activité 4 : « Notre vision »	Développer une vision commune à travers des dessins et illustrations	Equiper les jeunes entrepreneurs des outils dont ils auront besoin. Les inspirer et les encourager à formuler les meilleures visions qui soient pour eux et pour leurs communautés.
Activité 5 : Ma vision	Travailler individuellement sur leur propre vision.	Assurer la compréhension des participants pour qu'il n'y ait pas confusion entre vision et objectif.
Activité 6 : Vision board	Remplir leur tableau de vision.	Expliquer ce qu'est <i>un tableau de vision</i> . Aider les participants à bien comprendre les questions et y répondre sans sortir des contextes.
Activité 7 : Réflexion personnelle	Faire une analyse SWOT sur soi et sur le projet envisagé par chacun.	Superviser et rester à la disponibilité des jeunes participants pour d'éventuelles questions.
Conclusion de la journée	Poser des questions	Demander aux participants de remplir leur guide sur la thématique vision.

B. Les activités et les cinq thématiques



3. Entrepreneuriat et Cadre légale

a) Objectif et résultats attendus

Inspirer et encourager les participants à entreprendre. A la fin de ce module, les participants sont décidés à entreprendre et ont trouvés des façons pour innover leurs offres/service.

b) Méthodologie

- Travail de groupe
- Commentaire d'image
- Discussion plénière

c) Esprit et valeurs à développer

- Esprit critique
- Esprit d'analyse et de créativité

d) Contenu à transmettre

- Arbre à problème
- Entrepreneuriat
- Types d'entrepreneuriat
- Innovation
- Types d'entreprise
- Etapes d'enregistrement formel de l'entreprise

B. Les activités et les cinq thématiques



3. Entrepreneuriat et Cadre légale

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activité

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
<p>Activité 1 : Arbre à problème</p>	<p>Identifier le projet WASH qu'ils envisagent de monter.</p> <p>Se mettre en groupe avec les autres participants dans le même secteur.</p> <p>Identifier ensemble les problèmes communautaires centraux que leurs projets peuvent résoudre.</p> <p>Identifier les causes et conséquences de ces problèmes.</p> <p>Trouver des solutions pour résoudre les conséquences.</p>	<p>Aider les participants à identifier les problèmes centraux ainsi que leurs causes et conséquences.</p> <p>Aider les jeunes entrepreneurs à trouver des solutions qui répondent aux problèmes qu'ils ont identifiés.</p>
<p>Activité 2 : Entrepreneur Vs. Businessman (Mpandraharaha Vs. Mpibizina)</p>	<p>Répondre aux questions d'élicitation.</p> <p>Comparer les images.</p>	<p>Encourager les participants à choisir l'entrepreneuriat.</p> <p>Présenter les options qu'on peut choisir quand on entreprend : Innovation, amélioration, création.</p> <p>Eliciter les jeunes entrepreneurs sur les différences entre travailleur, businessman et entrepreneur.</p>

Note aux formateurs : Il est à noter que les activités numéro 5 et 6 sont facultatives. S'il ne vous reste que peu de temps après l'activité précédente, "innovation", songez à annuler les deux dernières activités. C'est-à-dire, les participants ne sont pas dans l'obligation d'apprendre les types et les étapes de formalisation d'entreprise. Ainsi, vous avez plus de temps pour discuter à propos de l'amélioration des projets de chacun.

B. Les activités et les cinq thématiques



3. Entrepreneuriat et Cadre légale

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activités

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
Activité 3 : Devenir entrepreneur en une heure	<p>Se mettre en groupe avec les autres participants qui sont dans le même secteur que soi.</p> <p>Lire et répondre aux questions affichées sur les murs.</p>	<p>Coller les questions aux murs.</p> <p>Organiser l'activité pour qu'il y ait un intervalle de cinq minutes entre le départ de chaque équipe.</p> <p>Présenter les étapes à suivre dans le montage d'un projet.</p>
Activité 4 : Innovation	<p>Apporter de l'innovation dans le produit de Mihary.</p> <p>Apporter également de l'amélioration dans le projet de chacun.</p>	<p>Présenter le produit de Mihary.</p> <p>Demander à tous les jeunes entrepreneurs de présenter leurs produits.</p> <p>Encourager les participants à toujours vouloir améliorer leurs produits ou services.</p>
Activité 5 : Types d'entreprise	<p>Prendre part dans la discussion sur les avantages et inconvénients de la formalisation d'entreprise.</p>	<p>Montrer aux participants les types d'entreprises existants.</p> <p>Discuter ensemble sur les avantages et inconvénients de la formalisation d'entreprise.</p>
Activité 6 : Les étapes d'enregistrement de l'entreprise	<p>Remettre dans l'ordre les étapes de formalisation d'entreprise en groupe.</p>	<p>Donner aux participants les informations qu'ils ont besoin dans la formalisation de leur entreprise.</p>

B. Les activités et les cinq thématiques



4. Marketing et Communication

a) Objectif et résultats attendus

Conscientiser les participants sur l'importance de la communication dans la vie quotidienne et dans le monde de l'entrepreneuriat ainsi que, de les aider à définir une idée de projet viable et faisable répondant aux besoins de sa communauté. Au terme de cette thématique, les jeunes entrepreneurs auront une idée de projet étudiée.

b) Méthodologie

- Jeu
- Analyse d'image
- Sketch
- Storytelling et brainstorming
- Mime
- Pratique
- Discussion plénière

c) Esprit et valeurs à développer

- Gestion d'émotion
- Savoir communiquer
- Créativité

d) Contenu à transmettre

- Schéma de la communication
- Intelligence émotionnelle
- Segmentation de clientèle
- Etude de marche
- Marketing Mix
- Entonnoir de conversion

B. Les activités et les cinq thématiques



4. Marketing et Communication

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activité

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
<i>Activité 1 :</i> La communication	Participer à l'activité " la communication "	Bien expliquer aux jeunes entrepreneurs le jeu. Superviser l'activité. Passer le message clé à la fin.
<i>Activité 2 :</i> Schéma de la communication	Répondre aux questions à l'aide du précédent jeu. Travailler en groupe pour : <ul style="list-style-type: none">- Identifier les 5+1 de la communication à travers l'image de la serviette hygiénique.- Identifier les 5+1 de la communication à travers la publicité.	Montrer aux participants les 5+1 de la communication Donner les instructions. Montrer la vidéo. Ajouter d'amples explications.
<i>Activité 3 :</i> Intelligence émotionnelle	Exprimer leur émotion	Aider les participants à se sentir à l'aise et à sortir de leur zone de confort.
<i>Activité 4 :</i> Introduction au Marketing	Participer au jeu	A l'aide du présent jeu, conscientiser les participants sur l'existence de concurrence sur le marché.

B. Les activités et les cinq thématiques



4. Marketing et Communication

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activités

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
Activité 5 : Segmentation de clientèle	<p>Ecouter et lire l'histoire de Mihary.</p> <p>Faire un exercice de segmentation de client de Mihary en imaginant les possibles clients potentiels et passifs.</p> <p>Remplir le tableau de segmentation de client.</p> <p>Travailler en groupe en fonction des trois secteurs et travailler sur la segmentation de clients, les fournisseurs et les concurrents.</p>	<p>Expliquer la différence entre client potentiels et clients passifs.</p> <p>Montrer aux participants comment faire un brainstorming pour qu'ils puisqu'ils puissent utiliser la technique pour faire la segmentation des clients.</p> <p>Conscientiser les participants sur l'existence des fournisseurs, des concurrents directs et indirects.</p>
Activité 6 : Marketing Mix ou 4Ps	<p>Etudier le marché à travers le 4Ps et la réponse au survey.</p>	<p>Présenter les 4Ps ou Marketing Mix.</p> <p>Aider les jeunes à faire le lien entre l'offre et la demande.</p> <p>Aider les jeunes entrepreneurs à bien étudier leur projet et marché.</p>
Activité 7 : Entonnoir de conversion	<p>Répondre aux questions d'élicitation du formateur</p>	<p>Montrer aux participants à travers l'entonnoir et la bouteille les processus qu'un client suit avant de procéder à la consommation d'un produit.</p> <p>Partager les stratégies afin de fidéliser les clients.</p>

B. Les activités et les cinq thématiques



5. Education financière

a) Objectif et résultats attendus

Aider les participants à tirer profit de ses ventes et de bien gérer le budget de son entreprise. A la fin de cette thématique, les jeunes entrepreneurs sont aptes à bien gérer leur entreprise.

b) Méthodologie

- Jeux
- Complétion de tableau
- Brainstorming
- Réflexion personnelle

c) Esprit et valeurs à développer

- Bonne gestion
- Capacité de discernement
- Clairvoyance

d) Contenu à transmettre

- Budget de l'entreprise et Budget personnel.
- « Besoins et désirs » ou « important ou pas important » et gestion de fond de démarrage
- Analyse des flux
- Planification d'activité et planification budgétaire
- Réflexion personnelle
- Cahier de charges journalières
- Option de financement

B. Les activités et les cinq thématiques



5. Education financière

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activité

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
<i>Activité 1 :</i> Budget de l'entreprise et Budget personnel	Participer au jeu en adoptant des stratégies et en prenant des bonnes décisions.	Bien expliquer le jeu aux participants. Conscientiser les participants sur l'importance de la séparation du budget de l'entreprise et du budget personnel.
<i>Activité 2 :</i> « Besoins et désirs » ou « important ou pas important » et gestion de fond de démarrage	Travail en grand groupe : identifier les matériels importants et nécessaires à lister dans la liste d'achat.	Aider les jeunes entrepreneurs à différencier leurs besoins de leurs désirs, ainsi qu'à bien gérer son fond de démarrage.
<i>Activité 3 :</i> Analyse des flux	- Participer au jeu - Utiliser leur esprit critique pour qu'ils puissent voir la réalité en face.	Aider les jeunes à prendre compte de l'existence de flux sur le marché. Aider les jeunes à développer leur esprit critique.
<i>Activité 4 :</i> Planification d'activité et planification budgétaire	Planifier leurs activités et calculer les dépenses pour les achats et la réalisation des activités.	Appuyer les jeunes dans leur calcul. S'assurer de la pertinence de la liste des achats. Vérifier la cohérence des calculs des jeunes. Veiller à ce qu'il y ait une séparation claire des dépenses de fonctionnement et des dépenses d'investissement durant les autres mois d'existence de l'entreprise.

B. Les activités et les cinq thématiques



5. Education financière

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activités

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
<i>Activité 5 :</i> Réflexion personnelle	Planifier leur activité pendant la première année d'existence de l'entreprise.	Assurer que les activités et le budget alloué à ces activités soient cohérents et pertinents.
<i>Activité 6 :</i> Cahier de charges journalières	Remplir le cahier de charge journalière Faire une simulation d'analyse sur l'évolution de leur projet.	Aider les participants à prendre note de leurs dépenses, bénéfiques et recettes journalière. Les aider à être réaliste dans le travail. Former les jeunes entrepreneurs sur comment calculer les bénéfices mensuels puis faire faire une analyse de l'évolution de son entreprise à partir de ces données.
<i>Activité 7 :</i> Option de financement	Être réalistes dans leur choix d'option de financement.	Former les jeunes entrepreneurs sur les sources de financement. Les amener à réfléchir sur toutes les pistes sérieuses d'autofinancement possible.

B. Les activités et les cinq thématiques



6. Business Plan

a) Objectif et résultats attendus

Aider les participants à créer leur business plan et vendre leur idée auprès des investisseurs et clients. Au terme de cette thématique, chaque participant a développé un business plan propre à son projet.

b) Méthodologie

- Jeu
- Travail en groupe
- Discussion et partage
- Présentation et séance de feedback

c) Esprit et valeurs à développer

- Esprit compétitif
- Esprit entrepreneurial
- Honnêteté
- Loyauté
- Bienveillance
- Confiance en soi
- Prise de décision

d) Contenu à transmettre

- Restitution des 4 modules précédents
- Jeu "Cash Flow"
- Business Plan
- Application
- « Elevator pitch » ou discours de projet
- Conclusion de la formation

B. Les activités et les cinq thématiques



6. Business Plan

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activité

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
<i>Activité 1 :</i> Restitution des 4 modules précédents	Partager leur ressenti, expériences et leurs acquis.	Faire en sorte que tous les participants prennent part dans l'activité.
<i>Activité 2 :</i> Comparaison d'images et Jeu "puzzle"	Commenter les images montrées Participer au jeu "puzzle" Prendre des décisions dans un temps rapide	Bien expliquer le jeu. Faire sortir tous les messages exprimés dans le poster. Eliciter les participants à exprimer leurs commentaires, remarques et solutions. Aider les jeunes entrepreneurs à développer leur decision-skills. Les encourager à utiliser des stratégies durant le processus.
<i>Activité 3 :</i> Business model Canvas	Remplir en groupe le business plan.	Former les jeunes sur le business plan et son utilité.
<i>Activité 4 :</i> Business Plan	Remplir le business plan	Expliquer les objectifs dans le développement de business plan. Expliquer comment remplir le business plan. Partager les business Plans auprès de chaque participant. Assister les participants durant l'activité.

B. Les activités et les cinq thématiques



6. Business Plan

e) Activités et les rôles du formateur dans chaque activités

Activités	Activité des participants	Rôles et activités du coach
Activité 5 : Application	Remplir leur propre business plan. Rassembler les informations sur son projet en toute cohérence.	Aider les jeunes entrepreneurs à synthétiser leur projet sur le Business Plan.
Activité 6 : « Elevator pitch » ou discours de projet	Présenter leur projet. Ecouter les éventuels feedbacks des autres participants.	Développer la confiance en soi des jeunes en présentant leur projet.
Activité 7 : Conclusion de la formation	Participer au quizz et remplir l'évaluation finale.	Résumer les 5 jours de formation brièvement et insister sur les points suivants :

Note aux formateurs :

- Veuillez suivre les procédures dans le curriculum ;
- Maîtrisez-bien les contenus à transmettre avant de venir au lieu de formation ;
- Animez les sessions après chaque activité ou entre les longues activités pour garder la concentration et motivation de chaque participant ;
- Vérifiez à travers des questions que les participants ont bien assimilés les notions transmises.

- Genre
- Entrepreneuriat
- Innovation
- Etude de marche
- Communication et marketing
- Faisabilité de projet
- Gestion de financement
- Gestion financière
- Recherche d'amélioration



IV. Congratulations !

Grande félicitation et remerciement à vous d'avoir participé à la formation des jeunes entrepreneurs en WASH. Vous avez contribué au développement personnel de chaque porteur de projets et aussi dans le développement économique des régions cibles du programme. Madagascar a besoin de jeunes aussi ambitieux et motivés que vous.

Guide des formateurs et coaches en entrepreneuriat pour les jeunes entrepreneurs en WASH



**Février
2021**