



**RAPPORT DE L'ATELIER DE FORMATION DES ACTEURS DU PROJET
« COLLABORATION COMMUNAUTAIRE POUR LA CONSERVATION DES
ARBRES MENACÉS DANS LES ZONES FORESTIÈRES IMPORTANTES
POUR LES PLANTES DE GUINÉE (FRANKLINIA 2) » SUR LES
TECHNIQUES DE MONTAGE D'UN PLAN D'AFFAIRES**

Présenté par :

Aly Badara DOUMBOUYA Gérant Principal du cabinet « LA GEF »
Ismael Forécariah CAMARA Gérant principal du cabinet « BERFAAD/Guinée)

PERIODE: Du 28 au 29 Mars 2026

Table des matières

I-RAPPEL DU CONTEXTE DE LA MISSION :	3
II- OBJECTIFS DE L'ATELIER :	3
❖ Objectif Général	3
❖ Objectifs Spécifiques	3
III- RÉSULTATS ATTENDUS	4
IV- APPROCHE METHODOLOGIQUE :	4
V- DEROULEMENT :	4
V-1 : MISE EN ROUTE DE L'ATELIER :	4
V-2 : ATTENTES ET CRAINTES DES PARTICIPANTS	5
❖ ATTENTES :	5
❖ CRAINTES AVANT L'ARRIVEE A KINDIA	5
V-3 : NORMES ET VALEURS DE L'ATELIER :	5
V-4 : Module 1 : Gestion Financière de Base	5
Thème 1 : Clarification de quelques concepts essentiels de la gestion financière :	5
Thème 2 : Techniques simples pour suivre les entrées et sorties d'argent	7
Thème 3 : Introduction à la recherche de financements ou de partenariats	9
V-5 MODULE 2 : INTRODUCTION AU PLAN D'AFFAIRES	10
Thème 1 : Clarification de la notion de plan d'affaires	10
Thème 2 : Objectifs et importance d'un plan d'affaires	10
Thème 3 : Présentation des principales rubriques d'un plan d'affaires	11
Cas Pratique : Fiche de tâche N°3	16
VI-CONSTATS-DIFFICULTES-RECOMMANDATIONS :	16
❑ CONSTATS :	16
❑ DIFFICULTES	17
❑ RECOMMANDATIONS	17
ANNEXE	19
Cas Pratique : Fiche de tâche N°3	19

I-RAPPEL DU CONTEXTE DE LA MISSION :

Dans le cadre du projet " Collaboration communautaire pour la conservation des arbres menacés dans les zones forestières importantes pour les plantes de Guinée (Franklin 2)", soutenu par la fondation Franklinia et le Royal Botanic Garden, l'ONG AGEDD a organisé un atelier de renforcement de compétences des membres des groupements communautaires de Coyah (Tomboyah, Yattaraya, Kaporo, Saléyah), Kindia (Kondhékhouré, Mégnikhouré, Koumbayah) et Forécariah (M'masoriyah, Koundindé) pour promouvoir des initiatives économiques alignées sur les objectifs de conservation. Les formations est réalisée grâce au reliquat des fonds Darwin dont le complément du budget de l'activité est puisé des Fonds Franklinia 2.

Cette formation vise à doter suffisamment ces participants en vue de leur faire acquérir d'outils pratiques pour élaborer des plans d'affaires adaptés à leurs réalités, tout en tenant compte de leurs capacités limitées en termes de niveau éducatif.

C'est dans ce cadre que s'est déroulé dans la salle de réunion de la commune urbaine de Kindia du 28 au 29 Mars 2026, l'atelier de formation d'une trentaine de participants venus des groupements communautaires évoluant dans la zone d'intervention du projet Franklinia 2, des ONG (Guinée Ecologie) et institution (Herbier National de Guinée) partenaires ainsi que des services déconcentrés de la tutelle (Direction préfectorale de l'environnement).

Le présent rapport, récapitule les grandes lignes du déroulement dudit atelier, présente les résultats escomptés, ceux atteints, dégage les principaux constats et formule des recommandations en vue de l'atteinte des objectifs visés par le projet.

II- OBJECTIFS DE L'ATELIER :

❖ Objectif Général

L'objectif général visé par le présent atelier est de renforcer les capacités des membres des groupements communautaires évoluant dans la zone d'intervention du projet Franklinia 2 et de certains agents techniques des ONG partenaires et des services déconcentrés de tutelle, sur les techniques de montage de plans d'affaires simplifiés en vue de leur rendre aptes à concevoir, gérer, et mettre en œuvre des micro-projets viables et adaptés aux réalités locales susceptibles de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des membres desdits groupements et des communautés riveraines du projet tout en conservant l'écosystème local.

❖ Objectifs Spécifiques

Spécifiquement, il s'agira de/d' :

1. Mieux outiller les participants afin qu'ils soient aptes à gérer leurs finances locales en vue de garantir la viabilité des activités économiques ;
2. Renforcer leurs capacités techniques afin qu'ils acquièrent des connaissances et compétences sur les principes de base d'un plan d'affaires ;

3. Amener les participants à identifier les opportunités économiques locales en lien avec les ressources naturelles ;
4. Élaborer un plan d'affaires simplifié avec des outils accessibles.

III- RÉSULTATS ATTENDUS

- Les participants comprennent comment gérer efficacement les finances de leurs initiatives ;
- Les participants maîtrisent les bases de l'élaboration d'un plan d'affaires ;
- Un plan d'affaires simplifié est élaboré par chaque participant ou groupe pour une activité locale ;

IV- APPROCHE METHODOLOGIQUE :

L'approche méthodologique mise en œuvre pour la réalisation de cet atelier fut une combinaison des techniques d'animation andragogique : brainstorming, questions/réponses, exposé/débat, sous-groupes et des exercices pratiques, mais également participative.

Elle nous a permis de recueillir les pratiques en cours chez les participants sur les différents thèmes abordés et de faire un parallèle avec celles exposées par le consultant.

Ainsi au terme des échanges sur chaque thème abordé, une projection PowerPoint est mise à profit, pour une meilleure explication afin d'éclaircir les zones d'ombre.

Enfin des exercices englobant les différents thèmes techniques de l'atelier fut donnés comme cas pratique afin d'évaluer et de consolider les compréhensions des participants.

V- DEROULEMENT :

Après les souhaits de bienvenue et les formalités d'ouverture de l'atelier par les responsables de l'AGEDD et partenaires, l'atelier démarrera par un tour de table afin de permettre aux participants de faire une connaissance mutuelle.

V-1 : MISE EN ROUTE DE L'ATELIER :

Pour mettre les participants dans les meilleures conditions de donner et de recevoir, les facilitateurs projeteront une petite vidéo mettant en jeu deux ménages exerçant l'agriculture comme activité avec des approches différentes.

Après cette projection les constats suivants seront faits par les participants :

- Nous avons constaté que le premier ménage travaille avec une bonne planification tandis que le deuxième travaille sans aucune ligne directrice et s'évertue dans le gaspillage de ses revenus ;
- Nous avons constaté une nette amélioration des conditions de vie du ménage qui travaille avec planification tandis que le second ménage peine à trouver de quoi manger bien qu'ayant réalisé le plus grand chiffre d'affaires ;
- Suite à la formation suivie et au partage d'expériences du ménage planificateur ; le second ménage a suivi son exemple et nous avons constaté une amélioration de ses conditions de vie.

Après ces constats, les participants feront l'extrapolation suivante :

- Si nous voulons améliorer nos conditions de vie, nous devons organiser et planifier l'utilisation de nos revenus ;

- Il faut que nous disposions de compétences dans l'analyse et l'évaluation de nos activités avant leur mise en œuvre ;

Suite à cette extrapolation, la question fondamentale suivante fut posée par un des participants : « Comment le faire ? »

Au terme de l'exploitation de cette petite vidéo, les facilitateurs inviteront les participants à partager leurs attentes et craintes.

V-2 : ATTENTES ET CRAINTES DES PARTICIPANTS

❖ ATTENTES :

- Comprendre comment élaborer un plan d'affaire après la formation ;
- Acquérir des nouvelles connaissances ;
- Avoir une bonne compréhension de la formation ;
- Renforcer mes compétences en matière de gestion de mes activités ;

❖ CRAINTES AVANT L'ARRIVÉE A KINDIA

- Le non-respect du calendrier de formation ;
- Pourrions-nous être à temps à Kindia au regard des difficultés liées à notre enclavement ;
- Est-ce que nous allons comprendre le contenu des modules si leur développement se faisait en langue française étant donné que nous sommes analphabètes ?
- Pourrions-nous avoir les supports de la formation ?

Après le recueil des attentes et craintes des participants, les facilitateurs leur présenteront successivement, le contexte, les objectifs, les résultats et le chronogramme de l'atelier.

Pour s'assurer du bon déroulement de l'atelier, les normes et valeurs ci-dessous seront définies et entérinées par les participants.

V-3 : NORMES ET VALEURS DE L'ATELIER :

De façon consensuelle, les participants ont adopté les normes et valeurs suivantes pour un meilleur déroulement de la formation :

- Ecoute active ;
- Respect des horaires et programme de l'atelier ;
- Respect mutuel ;
- Demander la parole et l'obtenir avant de parler ;
- Limiter les vas et viens ;
- Mettre les téléphones sous mode silencieux ;
- Eviter de se répéter ;
- Participation active de toutes et de tous.

Pour un respect de ces normes et valeurs, Oustage Mamadou Lamine CAMARA, fut choisi par ses pairs comme chef de village.

V-4 : Module 1 : Gestion Financière de Base

Thème 1 : Clarification de quelques concepts essentiels de la gestion financière :

❖ Gestion financière :

La gestion financière est l'ensemble des activités d'organisation, de planification, de direction et de contrôle des ressources économiques d'une organisation pour assurer sa pérennité et sa performance. Elle implique la production de données comptables, la gestion de trésorerie, la planification budgétaire et l'analyse des états financiers

❖ **Coût :**

En gestion financière et comptabilité de gestion, un coût est l'évaluation monétaire des ressources (charges) consommées par une entreprise pour réaliser une activité, un produit ou un service. Contrairement aux charges comptables générales, les coûts sont regroupés et analysés (directs/indirects, fixes/variables) pour mesurer la performance, fixer des prix et orienter la prise de décision stratégique.

❖ **Revenu :**

Le revenu est la somme d'argent ou les ressources en nature (biens, services) perçues par un ménage ou une entité sur une période, provenant du travail, du patrimoine ou de prestations sociales.

❖ **Bénéfice :**

Le bénéfice d'une entreprise est le gain financier net réalisé sur un exercice comptable, obtenu en soustrayant l'ensemble des charges (dépenses, impôts, salaires) des produits (recettes). Si le résultat est positif, il s'agit d'un bénéfice (profit) ; s'il est négatif, il s'agit d'une perte (déficit). Il indique la rentabilité et la performance financière.

❖ **Un budget :**

Est un outil de prévision et de gestion de notre argent sur une période donnée. Autrement dit c'est un résumé estimatif des revenus (entrées d'argent) et des dépenses (sorties d'argent) sur une période donnée (semaine, mois, année).

Quand vous établissez un budget, vous notez vos revenus anticipés et faites des choix sur la manière dont vous allez dépenser votre argent.

❖ **Épargne**

L'épargne est l'argent mis de côté pour usage ultérieur.

▪ **Pour quelles raisons faut-il épargner :**

- 1) Épargner pour générer des revenus : Investir son épargne dans des activités génératrices de revenus afin de pouvoir reverser tout ou partie des revenus gagnés dans nos épargnes ;
- 2) Épargner pour les obligations sociales : Utiliser son épargne pour couvrir des dépenses socialement ou culturellement inévitables comme les mariages, les funérailles et autres cérémonies ;
- 3) Épargner pour faire face aux imprévus : Utiliser son épargne pour couvrir toutes les dépenses inattendues liées à des événements imprévus et ne pas se mettre dans une situation financière précaire ;
- 4) Épargner pour améliorer son confort : Utiliser son épargne non seulement pour se faire plaisir mais aussi pour pouvoir acheter toutes les choses nécessaires à notre bien-être ;
- 5) Épargner pour emprunter davantage : L'épargne détermine notre capacité à faire face à une obligation de remboursement. Elle représente une garantie de notre santé financière et de nos bonnes habitudes en matière de gestion de l'argent pour les institutions financières.
- 6) Épargner pour ses vieux jours : Utiliser son épargne pour subvenir à ses besoins lorsqu'on a atteint un âge où il est difficile pour nous de maintenir une activité génératrice de revenu.

Thème 2 : Techniques simples pour suivre les entrées et sorties d'argent

Suivre les flux de trésorerie de son entreprise demeure un défi majeur pour toute personne ou organisation qui désire se mettre à l'abri de toute cessation brusque de ses activités suite à un manque de liquidité.

Le journal caisse est l'outil clé qui permet aux entreprises de répondre à cette préoccupation. Il suit de façon chronologique tous les flux financiers (entrées et sorties d'espèces) qui s'opèrent au sein de l'entreprise tout en présentant à chaque transaction le solde qui en résulte.

Tracé type du journal caisse:

DATE	LIBELLE	ENTREE(RECETTES)	SORTIE(DEPENSES)	SOLDES

Au terme de l'explication du tracé avec exemple à l'appui, les participants seront répartis en quatre groupes de travail et seront invités à traiter l'exercice pratique ci-dessous :

Exercice pratique :

Début mars 2026, le groupement Mounafanyi de Koumbaya avait en caisse un montant de 250.000 GNF.

Courant Mars, il a réalisé les transactions suivantes :

- Le 5 mars achat de semence d'arachide pour 200.000 GNF
- Le 12 mars vente de feuille d'oignon pour 300.000 GNF
- Le 20 mars versement de l'épargne au niveau du GVEC pour 150.000 GNF
- Réception d'une subvention d'un bailleur pour 2 000 000 GNF
- Réalisation d'un champ de gombo pour 1.700.000 GNF
- Accord d'un prêt à un membre pour 160 000

TAF : A l'aide du journal caisse, il vous est demandé de retracer les flux financiers du groupement Mounafanyi de Koumbaya durant le mois de mars.

Les résultats suivants ont été restitués :

Groupe 1 :

Date	Libellé	Entrée (Recettes)	Sortie (Dépenses)	Soldes
		250 000		250 000
05/03/26	Achat semence arachide		200 000	50 000
12/03/26	Vente feuille d'oignon	300 000		350 000
20/03/26	Versement épargne GVEC		150 000	200 000
	Réception d'une subvention	2 000 000		2 200 000
	Réalisation champ de gombo		1 700 000	500 000
	Prêt accordé à un membre		160 000	340 000

Après la restitution en plénière, les observations suivantes ont été faites :

- La première ligne n'a ni libellé ni date
- Le solde à nouveau est reporté dans la colonne entrée
- Les trois dernières opérations sont sans date

Après ces observations, le facilitateur apportera des éclaircissements et explications à la satisfaction de tous.

Groupe 2 :

Caisse : 250.000

Date	Libellé	Entrée (Recettes)	Sortie (Dépenses)	Soldes
05/03/26		250 000	200 000	50 000
12/03/26	Vente feuille d'oignon	300 000		300 000
20/03/26	Versement épargne GVEC		150 000	200 000
03/26	Réception d'une subvention	2 000 000		2 200 000
03/26	Réalisation champ de gombo		1 700 000	500 000
03/26	Prêt accordé à un membre		160 000	340 000

Observations :

1. Report du solde début mars hors du tracé du journal
2. Premier article du journal sans libellé
3. Au niveau de la première ligne, écriture à la fois en entrée et sortie
4. Solde correspondant à l'opération du 12 mars, non correct
5. Les dates des trois dernières opérations ne ressortent pas de jour

Après ces observations, le facilitateur apportera des éclaircissements et explications nécessaires.

Groupe 3 :

Caisse : 250.000

Date	Libellé	Entrée (Recettes)	Sortie (Dépenses)	Soldes
Début mars 26	Solde de la caisse	250 000	-	50 000
05/03/26	Achat semence arachide	-	200 000	50 000
12/03/26	Vente feuille d'oignon	300 000	-	350 000
20/03/26	Versement épargne GVEC	-	150 000	200 000
03/26	Réception d'une subvention	2 000 000	-	2 200 000
03/26	Réalisation champ de gombo	-	1 700 000	500 000
03/26	Prêt accordé à un membre	-	160 000	340 000

Observations :

1. Premier article sans date précise
2. Le solde à nouveau répertorié en entrée de caisse
3. Les trois derniers articles sans dates précises

Au terme de ces observations, des éclaircissements et explications nécessaires seront donnés par le facilitateur, à la satisfaction de l'ensemble des participants

Groupe 4 :

Date	Libellé	Entrée (Recettes)	Sortie (Dépenses)	Soldes
	Début mars	-	-	250 000
05/03/26	Achat semence arachide	-	200 000	50 000
12/03/26	Vente feuille d'oignon	300 000	-	350 000
20/03/26	Versement épargne GVEC	-	150 000	200 000
05/04/26	Réception d'une subvention	2 000 000	-	2 200 000
17/04/26	Réalisation champ de gombo	-	1 700 000	500 000
28/04/26	Prêt accordé à un membre	-	160 000	340 000

Observations :

1. Date du premier article bien qu'imprécise est mentionnée dans la colonne libellé
2. Des dates inventées pour les trois derniers articles du journal

Au terme des observations faites sur le travail du groupe 4, le facilitateur fera des commentaires et présentera le corrigé type aux participants.

Corrigé type :

Date	Libellé	Entrée (Recettes)	Sortie (Dépenses)	Soldes
01/03/26	Solde à nouveau	-	-	250 000
05/03/26	Achat semence arachide	-	200 000	50 000
12/03/26	Vente feuille d'oignon	300 000	-	350 000
20/03/26	Versement épargne GVEC	-	150 000	200 000
-II-	Réception d'une subvention	2 000 000	-	2 200 000
-II-	Réalisation champ de gombo	-	1 700 000	500 000
-II-	Prêt accordé à un membre	-	160 000	340 000

Thème 3 : Introduction à la recherche de financements ou de partenariats

La recherche de financement ou de partenariat est l'ensemble des démarches menées tant à l'interne qu'à l'externe de l'entreprise en vue de combler un besoin de financement identifié dans le process de mise en œuvre des activités planifiées.

La recherche de financement et de partenaires repose sur un plan d'affaires solide, une évaluation précise des besoins financiers et une présentation claire de la valeur ajoutée du projet.

Il est essentiel de diversifier les sources (fonds propres, banques, investisseurs), de préparer des garanties et de cibler des partenaires stratégiques pour assurer la crédibilité.

❑ **Les étapes clés pour réussir :**

- 1) **Structurer le dossier :** Élaborer un business plan complet (prévisions sur 3-5 ans, étude de marché, CV des porteurs) pour démontrer la viabilité
- 2) **Calculer le besoin :** Lister l'ensemble des besoins (investissement, trésorerie) pour définir le montant exact à financer.
- 3) **Identifier les sources :**
 - **Financement interne :** Apports personnels, autres sources de financement interne.
 - **Financement externe :** Prêts bancaires, investisseurs, subventions, etc
- 4) **Définir les partenaires :** Identifier des partenaires qui apportent des compétences, des réseaux ou des expertises complémentaires.
- 5)- **Préparer la prospection :** Préparer des documents de présentation (pitch, PowerPoint) et personnaliser la demande selon le bailleur de fonds.
- 6)-**Crédibilité :** Elle se construit par la connaissance de son marché et une trajectoire financière claire.

7)-**Garanties** : Proposer des garanties solides (cautions, nantissements) est souvent requis.

8)-**Critères ESG** : Intégrer des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) devient crucial pour obtenir des financements.

Au terme des explications de ce thème, le facilitateur, a invité les participants à se mettre en groupe de travail et à travailler sur la fiche de tâche n°2 ci-dessous :

Fiche de tâche N°2:

En vous basant sur les connaissances que vous avez de votre zone, identifier de façon exhaustive les options de financement interne et externe existantes.

Pour cette tâche vous avez 15 minutes.

Au terme de l'exercice, la synthèse suivante sera faite sur l'ensemble de la zone d'intervention du projet :

N° ordre	Sources de financement	Interne	Externe
1	Cotisation des membres	x	
2	Paiement droit d'adhésion	x	
3	Prestation main d'œuvre	x	
4	Apports en nature des membres	x	
5	Emprunts		x
6	Subventions		x
7	Dons		x
8	Prestations de services	x	

De cette synthèse des sources de financement, le facilitateur attirera l'attention des participants, sur le fait que sur les 8 identifiées au niveau de la zone d'intervention du projet, 5 sont internes. Il exhortera les participants de bien valoriser ses sources internes car c'est cela qui faciliterait la pérennisation de leurs groupements respectifs.

Au terme des explications sur les sources de financement, le facilitateur introduira la notion de plan d'affaires, comme étant l'outil principal qui facilite aux organisations de mobiliser des ressources externes.

V-5 MODULE 2 : INTRODUCTION AU PLAN D'AFFAIRES

Thème 1 : Clarification de la notion de plan d'affaires

Le plan d'affaires est un document qui a pour rôle premier de décrire le projet d'une entreprise. Il s'agit d'une **présentation détaillée et synthétique** fournissant un certain nombre d'informations vis-à-vis d'un projet de création d'entreprise.

On y retrouve principalement deux types d'informations : **une présentation de l'entreprise et de l'activité** (la forme juridique que prendra l'entreprise, le type de produits ou de services qui sera proposé, la clientèle cible, etc.) ainsi qu'une **étude commerciale et financière prévisionnelle du projet**.

Thème 2 : Objectifs et importance d'un plan d'affaires

❑ Objectifs :

- **Structurer** : Organiser ses idées et définir la stratégie.
- **Planifier** : Évaluer la rentabilité et les besoins en ressources
- **Convaincre** : Obtenir des financements bancaires ou des investissements.

❑ Importances :

- **Structuration et clarté** : Il oblige l'entrepreneur à réfléchir en profondeur à son offre, ses clients, et son marché, transformant une idée en un projet concret.
- **Sécurisation du financement** : Les banques et investisseurs exigent un dossier solide pour financer le démarrage ou le développement.
- **Planification financière** : Il permet d'estimer les coûts, de définir le seuil de rentabilité et d'évaluer les besoins en trésorerie.
- **Feuille de route opérationnelle** : Il sert de guide pour définir des objectifs de vente, de marketing, et des opérations, avec un calendrier de lancement.
- **Analyse des risques** : Il aide à évaluer les risques et à anticiper les obstacles potentiels pour éviter les erreurs courantes.

Thème 3 : Présentation des principales rubriques d'un plan d'affaires

Au terme de ces clarifications, le facilitateur a présenté aux participants une fiche de présentation des différentes rubriques d'un plan, tout en précisant que celle-ci n'était pas standard.

A. RESUME EXECUTIF

Il donne un aperçu global et permet à son lecteur de comprendre les grandes lignes du projet.

1. Titre du projet :

C'est la dénomination du projet faisant objet de l'élaboration du plan d'affaire. Il doit être clair et concis.

Exemple : Projet de réalisation d'un champ d'un hectare (1ha) de gombo de la variété Kaaly

2. Nom du promoteur :

C'est la dénomination de la personne physique ou morale qui est bénéficiaire direct du projet promu par le plan d'affaire

Exemple : Le groupement agricole « Mounafanyi de Seydouya »

3. Objectifs du projet :

L'objectif représente la situation escomptée au terme du projet. Il est généralement précis (SMART). Il fixe les niveaux de performance en termes qualitatifs et quantitatifs, qu'un projet se propose d'atteindre.

Exemple : Réaliser un champ d'un hectare de gombo de variété Kaaly dans le secteur de Seydouya (district de Kendoumaya, commune urbaine de Coyah) d'Avril à Juin 2026, pour produire et vendre 12 tonnes de gombo frais de très bonne qualité sur le marché de Coyah.

4. Localisation et durée d'exécution :

Indique le lieu de réalisation du projet et la durée totale de son cycle de vie.

5. Coût global du projet :

C'est la valorisation en unité monétaire de toutes les dépenses dont requière la réalisation du projet.

6. Besoin maximum de financement

Il représente le montant maximum qu'il faut mobiliser en du recyclage des ressources générées par le projet) afin de pouvoir réaliser l'activité déclinée dans le plan d'affaire.

7. Structure du financement :

C'est une indication précise des différentes sources de financement du projet.

Exemple : a. Apport du promoteur= 2.000. 000 GNF

b. Emprunt bancaire : 10.000.000 GNF

c. Subvention de l'ONG AGEDD : 15.000.000 GNF

8. Résultats attendus :

Appelés aussi extrants ou outputs, les résultats sont les produits physiques du projet exprimés en quantité, qualité et coûts. Ils résultent du processus de transformation des moyens et représentent donc le produit direct de l'investissement.

Exemple : *Au titre de l'exemple du champ de gombo ci-dessus, les résultats attendus pourraient être :*

- *Une production de 8 tonnes de gombo frais de très bonne qualité est obtenue et livrée sur le marché de Coyah*
- *Un chiffre d'affaires de 40.000.000 GNF et un bénéfice net de 26.000.000 GNF sont réalisés*
- *50% du bénéfice net réalisé sont repartis aux membres sous forme de ristourne et leur condition de vie s'est nettement améliorée*
- *La population de Coyah a accès au gombo frais de meilleure qualité à des prix abordables*

B. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Cette rubrique présente la problématique ou la/les contrainte/s que l'on veut adresser à travers le projet et met en lumière les contributions qualitatives et quantitatives dans la recherche de solutions idoines à la problématique ou contrainte/s soulevée.

c. DESCRIPTION DU PROJET

Il s'agit de décrire en quoi consiste le projet et de ressortir les différentes phases de réalisation de ses activités et de préciser les différentes tâches au niveau de chaque phase.

E. ORGANISATION MISE EN PLACE

Il s'agit de décrire comment les ressources humaines dont dispose le promoteur pourront être mises à profit pour la bonne conduite des différentes tâches induites par la mise en œuvre du projet. Un regroupement des différentes tâches pourrait être fait soit en fonction de leur nature ou de leur spécification technique.

Exemple : *Dans le cas de notre action gombo les comités suivants pourraient être mis en place :*

- *Un comité d'achat et de mobilisation des intrants*
- *Un comité chargé de la production (de la préparation du sol jusqu'au conditionnement)*
- *Un comité chargé de la commercialisation*

F. PLAN D'EXECUTION

C'est un tableau qui fait le croisement entre chaque activité du projet et sa période de réalisation.

Exemple : le plan d'exécution de notre champ de gombo sera le suivant

N° Ordre	DESIGNATION	PERIODE D'EXECUTION			
		Mois 1	Mois 2	Mois 4	Mois
1	Travaux de préparation du sol				
2	Achat et mobilisation des intrants				
3	Travaux de semi et d'entretien				
4	Récolte et commercialisation du gombo frais				

G. Synthèse des études de marche

▪ Le produit :

Cette rubrique présente le/les produit/s attendu/s de la mise en œuvre du projet tout en mettant un accent sur la qualité et ses spécifiés qui justifient son choix parmi tant d'autres.

▪ Le prix :

Ici on mettra l'accent sur le prix proposé sur le marché tout en faisant une analyse comparative avec celui pratiqué. Dans la fixation du prix bien qu'il soit conseillé de s'aligner sur le prix pratiqué cependant il serait plus qu'important de tenir compte du rapport qualité/coût

▪ La place :

Le choix de la place pour la mise sur le marché est un facteur fondamental pour la réussite du projet. Il est conseillé de choisir un lieu d'écoulement où il existe une forte demande du produit et de s'assurer que les conditions sont réunies pour une conservation.

▪ La promotion :

Face à un environnement concurrentiel il est indispensable de faire la promotion du produit. Cela peut se faire sous plusieurs facettes :

- ✓ Une bonne communication autour du produit
- ✓ Un bon emballage
- ✓ Utilisation des réseaux sociaux

▪ Les fournisseurs :

Dans cette rubrique on fait la synthèse de toutes les personnes physiques ou morales qui apportent des biens ou services nécessaires à la réalisation du projet.

N°ordre	Prénoms et nom/dénomination	Adresse	N° Téléphone	Produits/Services fournis	Prix pratiqués

▪ Les clients :

Dans cette rubrique on fait la synthèse de toutes les personnes physiques ou morales auxquelles le promoteur escompte vendre ses produits. Cela sous-entend que le promoteur ait fait des prises de contact avec lesdits clients et ait obtenu des commandes fermes. Il serait idoine que ces commandes soient soutenues par des contrats formalisés si possible.

N°ordre	Prénoms et nom/dénomination	Adresse	N° Téléphone	Produits/Services sollicités	Quantité commandée	Période de livraison

▪ **Les concurrents :**

Les concurrents sont toutes les personnes physiques ou morales offrant le même type de produit à la même clientèle ciblée par le promoteur.

Il est nécessaire dans ce cas que le promoteur développe une stratégie concurrentielle.

Cette stratégie pourrait être basée sur la promotion des produits, sur le prix en pratiquant un prix légèrement inférieur à ceux pratiqués par les concurrents, sur le service de livraison au client, sur un cadeau offert à partir d'une certaine quantité achetée.

Pour développer une bonne stratégie concurrentielle il est indispensable de disposer des informations sur les pratiques des concurrents.

Synthèse des informations sur les concurrents :

N°ordre	Prénoms et nom/dénomination	Adresse	Produits vendus	Unité de mesure utilisée	Prix pratiqué	Stratégie concurrentielle employée

H- CALCULS ECONOMIQUES

▪ **Plan d'investissement/financement :**

C'est un tableau qui présente la liste exhaustive de toutes les dépenses du projet tout en spécifiant leurs sources de financement respectives.

Tracé type :

N°Ordre	Libellé	Investissement			Source de Financement	
		Quantité	PU	Montant	Promoteur	FINEX

▪ **Plan de vente :**

C'est un tableau qui présente les prévisions de vente de chaque produit pendant la durée du projet.

Exemple : Dans le cas de l'action gombo du groupement mounafanyi le plan de vente pourrait se présenter comme suit :

N°Ordre	Désignation	Mai 2026			Juin 2026			Total Vente
		Qté	PU	Montant	Qté	PU	Montant	
1	Vente de gombo frais							
2	Vente de poudre de gombo							
TOTAL GENERAL								

▪ **Plan de trésorerie prévisionnel :**

Le plan de trésorerie est un tableau qui recapitule tous les décaissements et encaissements futurs d'espèces du projet.

Il permet :

- ✓ D'identifier le coût global du projet en intégrant toutes les charges induites par la mise en œuvre du projet
- ✓ D'identifier le besoin réel de financement du projet
- ✓ De moraliser et de proposer un échéancier de remboursement d'un emprunt lorsque le promoteur en a fait recours pour le financement de son projet.

Afin d'identifier chacune de ces données du projet ci-haut mentionnées, le plan de trésorerie sera élaboré en trois séquences successives :

- Première séquence : Il s'agit d'élaborer le plan de trésorerie en prenant en compte uniquement que les prévisions d'encaissements et de décaissements spécifiques au projet uniquement (y compris les charges financières induites par le projet. Cette séquence permet de ressortir le coût global du projet
- Deuxième séquence : Il s'agira d'intégrer à cette deuxième étape tous les encaissements et décaissements prévisionnels du promoteur pendant la durée du projet, en excluant les sources de financement du projet (Apport du promoteur, emprunt, subvention). Cette séquence permet d'identifier le besoin réel de financement du projet. Le besoin réel de financement ou besoin maximum de financement correspond au solde cumulé le plus grand en valeur absolue.
- Troisième séquence : Il s'agira d'intégrer les sources de financement (Apport promoteur, emprunt, subvention ainsi que les prévisions de remboursement des emprunts). En principe après cette troisième séquence aucun solde cumulé négatif (synonyme de besoin financier) ne doit ressortir dans le plan de trésorerie prévisionnel.

▪ **Plan d'amortissement des immobilisations :**

C'est un tableau qui nous permet de faire la constatation de l'amointrissement de la valeur comptable des différents biens physiques (Immobilisations) du projet suite à l'usure ou à toute autre cause dont les effets sont jugés irréversibles.

Son importance est de ne faire supporter au projet que les charges qui ne l'incombent.

Tracé type :

N°	DESIGNATION	Valeur d'origine	Durée de vie probable(n)	Annuité	Dotation aux amortissements

NB :

- Annuité=Valeur d'origine/n
- La dotation aux amortissements : est la proportion de la valeur du bien consommée au titre de la durée de vie du projet. Lorsque le projet a un cycle dont la durée n'atteint pas un, il est dans ce cas nécessaire de trouver la dotation mensuelle en divisant l'annuité par 12. Puis multiplier la dotation aux amortissements mensuels par le nombre total de mois correspondant à la durée de vie du projet.

▪ **Compte de résultat prévisionnel :**

C'est un tableau qui récapitule les charges (consommation définitive de ressources) et les produits (encaissements de recettes générées par le projet) et nous dégage un résultat découlant de la mise en œuvre du projet.

- Si Total produits > Total charges : Résultat=Bénéfice
- Si Total Produits < Total charges : résultats=Perte

Tracé type :

CHARGES		PRODUITS	
LIBELLE	MONTANT	LIBELLE	MONTANT

Pour une meilleure compréhension, le facilitateur a invité les participants à reconstituer les sous-groupes de travail, et les inviter à travailler sur la fiche de tâche ci-dessous :

Cas Pratique : Fiche de tâche N°3

Le groupement Mounafanyi de Koumbaya , s'est assigné comme objectif de réaliser un projet de commercialisation de 8 000 KG d'arachide coque de variété Yakhaba d'Octobre 2026 à Mars 2027 dans le district de Koumbaya, commune urbaine de de Kindia, préfecture Kindia. (Voir annexe pour les détails).

VI-CONSTATS-DIFFICULTES-RECOMMANDATIONS :

CONSTATS :

Durant ces deux jours d'atelier de formation, les constats ont été les suivants :

- i. Le contenu de l'atelier correspondait à un besoin réel de renforcement de capacité du groupe cible ;
- ii. Très bonne organisation de l'atelier tant sur le plan logistique que sur le plan ponctualité et intéressement des participants ;
- iii. La quasi-totalité des participants était analphabète ce qui a motivé le déroulement intégral de l'atelier en langue soussou ;
- iv. Il y avait quelques participants qui savaient lire et écrire en français.

❑ DIFFICULTES :

La principale contrainte fut le faible niveau d'instruction des participants qui fut remédié par les facilitateurs en conduisant l'atelier en langue soussou.

❑ RECOMMANDATIONS :

Pour permettre une pérennisation des acquis de cet atelier de formation, les formateurs recommandent au projet de constituer un pool de formateurs endogènes choisis parmi les participants sachant lire et écrire, qui se chargeront de l'accompagnement des groupements cibles du projet dans l'élaboration de leurs plans d'affaires respectifs.

Dans la mesure du possible accompagner les participants soit individuellement ou en groupe pour la mise en œuvre de leur plan d'affaire. Ce qui va contribuer à renforcer la maîtrise des connaissances acquises lors de la formation.

QUELQUES PHOTOS DE L'ATELIER



Figure 1 TRAVAUX DE SOUS-GROUPES



Figure 2 UN DES FORMATEURS FACILITANT L'ATELIER

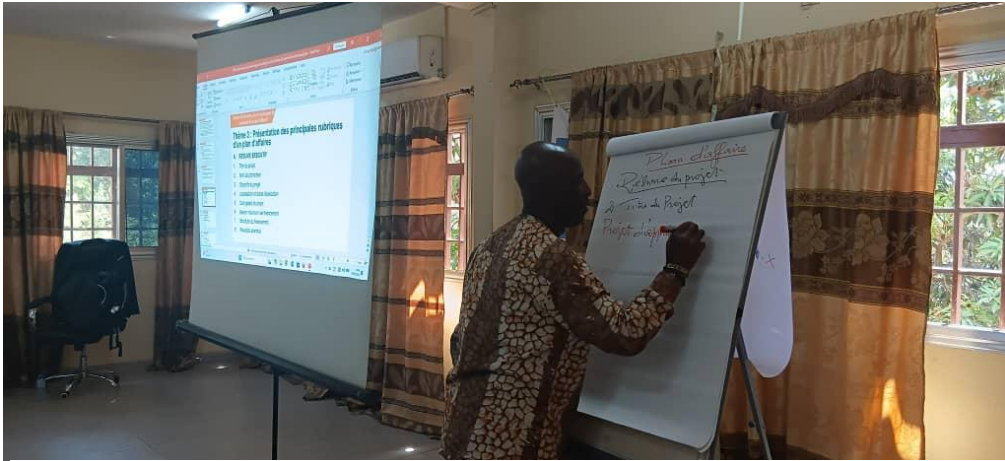


Figure 3 SECOND FORMATEUR FAISANT DES PRISES DE NOTES



Figure 4 SEANCE DE PARTAGE D'EXPERIENCE



Figure 5 ECOUTE ACTIVE DES PARTICIPANTS

ANNEXE

Cas Pratique : Fiche de tâche N°3

Le groupement Mounafanyi de Koumbaya , s'est assigné comme objectif de réaliser un projet de commercialisation de 8 000 KG d'arachide coque de variété Yakhaba d'Octobre 2026 à Mars 2027 dans le district de Koumbaya, commune urbaine de de Kindia, préfecture Kindia.

Le tableau ci-dessous, fourni la synthèse des informations de marché :

N° ordre	Désignation	Montant	Mois de réalisation	Observations
A-DECAISSEMENTS				
I-INFORMATIONS LIEES AU PROJET				
1	Transport délégué pour le comité de crédit	48 000	Octobre 2026	
2	Nourriture des délégués	12 000	Octo-26	
3	Achat d'une balance	12 500	octo-26	Durée de vie 2 ans
4	Achat d'une brouette	60 000	octo-26	Durée de vie 3 ans
5	Achat d'une table	5 000	oct-26	Durée de vie 2 ans
6	Achat stylo	2 000	oct-26	
7	Achat sacs vides	5 000	oct-26	
8	Achats produits contre les souris	1 000	oct-26	
9	Achat matériel de stockage (Koty)	15 000	oct-26	Durée de vie 2 ans
10	Achat caissette	14 500	oct-26	Durée de vie 2 ans
11	Achat arachide coque	1 000 000, 750 000 et 250 000	Octobre, Novembre et Décembre 2026	
12	Achat van	1 000	oct-26	
13	Paiement frais de dossier	45 000	octobre 2026	
14	Paiement frais de service	40 000	oct-26	
15	Intérêt à payer	708 340	Mars-27	
16	Remboursement emprunt	4 000 000	Mars-27	
II-AUTRES DECAISSEMENTS				
17	Paiement parts sociales caisse CU CRG	50 000	Octo-26	
18	Frais labour champ de riz	8 000	Octo-26	
19	Achat semence arachide	160 000	Fevrier-26	
20	Achat de 500 KG de riz paddy	175 000	nov-26	
21	Achat de 7 bidons d'huile rouge	154 000	Fevrier-26	
B ENCAISSEMENTS				
I-LIES AU PROJET				
	Produits d'exploitation			
22	vente arachide	3 760 000	Mars-27	
	Produits financiers			
23	Intérêt de l'épargne garantie	33 333	Fevrier-27	
	Disponibilité			

24	Caisse	124 950	Octobre-26	
II-AUTRES ENCAISSEMENTS				
25	Emprunt	4 000 000	oct-26	
26	Recouvrement créances	304 900	oct-26	
27	Cotisation des membres	150 000 par mois	Octo 26 et à Mars 27	
28	Vente huile rouge	210 000	Fevrier-26	
29	Vente riz paddy	202 500	Fevrier 26	

Travail à faire :

1-Déterminer le coût global du projet et le besoin réel de financement du groupement Mounafanyi

2-Le montant du prêt sollicité par ce groupement est-il réaliste ?

3-Produire le compte de résultat de ce groupement

4-L'échéancier proposé est-il réaliste ?

Pour cette tâche vous avez 1 h 30min.

Bon courage.

« Ceux qui ne font rien ne se trompent jamais. » - Théodore de Banville

Traité :**1-1 : Calcul du coût global du projet :**

Pour ce faire nous devons déterminer le total des décaissements du projet :

A-LE PLAN DE TRESORERIE PREVISIONNEL**du projet isolé**

DESIGNATION	oct-26	nov-26	déc-26	janv-27	févr-27	mars-27	TOTAL
ENCAISSEMENTS							
Vente Arachide						3 760 000	3 760 000
TOTAL ENCAISSEMENT	0	0	0	0	0	3 760 000	3 760 000
DECAISSEMENTS							
Transport délégués	48 000						48 000
Nourriture des délégués	12 000						12 000
Achat d'une balance	12 500						12 500
Achat d'une brouette	60 000						60 000
Achat d'une table	5 000						5 000
Achat stylo	2 000						2 000
Achat sacs vides	5 000						5 000
Achat produits contre les souris	1 000						1 000
Achat materiel de stockage	15 000						15 000
Achat caissette	14 500						14 500
Achat arachide coque	1 000 000	750 000	250 000				2 000 000
Achat van	1 000						1 000
TOTAL DECAISSEMENTS	1 164 000	750 000	250 000	0	0	0	2 164 000

Le coût global de ce projet est de 2 164 000 GNF qui correspond au total des décaissements.

1-2 : Calcul du besoin réel de financement du projet :

Pour déterminer le besoin maximum de financement nous allons intégrer dans le plan de trésorerie prévisionnel l'ensemble des autres encaissements et décaissements du promoteur exceptés ceux liés aux sources de financement.

Séquence 2 : Plan de trésorerie prenant en compte les autres activités du groupement

B-LE PLAN DE TRESORERIE PREVISIONNEL DU PROJET AVEC AUTRES ACTIVITES

DESIGNATION	oct-26	nov-26	déc-26	janv-27	févr-27	mars-27	TOTAL
ENCAISSEMENTS							
Vente Arachide						3 760 000	3 760 000
Recouvrements créances	304 900						304 900
Cotisation des membres	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	900 000
Vente huile rouge					210 000		210 000
Vente riz paddy					202 500		202 500
TOTAL ENCAISSEMENT	454 900	150 000	150 000	150 000	562 500	3 910 000	5 377 400
DECAISSEMENTS							

Transport délégués	48 000						48 000
Nourriture des délégués	12 000						12 000
Achat d'une balance	12 500						12 500
Achat d'une brouette	60 000						60 000
Achat d'une table	5 000						5 000
Achat stylo	2 000						2 000
Achat sacs vides	5 000						5 000
Achat produits contre les souris	1 000						1 000
Achat materiel de stockage	15 000						15 000
Achat caissette	14 500						14 500
Paiements parts sociales au CRG CU	50 000						50 000
Achat arachide coque	1 000 000	750 000	250 000				2 000 000
Achat van	1 000						1 000
Achat de riz paddy		175 000					175 000
Achat d'huile rouge					154 000		154 000
Achat semence arachide					160 000		160 000
Frais de labour champ de riz	8 000						8 000
TOTAL DECAISSEMENTS	1 222 000	925 000	250 000	0	314 000	0	2 711 000
SOLDES	-767 100	-775 000	-100 000	150 000	248 500	3 910 000	2 666 400
SOLDES CUMULES	-767 100	-1 542 100	-1 642 100	-1 492 100	-1 243 600	2 666 400	

De cette séquence, nous constatons qu'en intégrant les autres activités du promoteur outre que celles du projet, la ligne soldes cumulés, affiche des valeurs négatives, qui correspondent à des besoins de financement. Et le plus grand en valeur absolue est 1 642 100 GNF qui correspond au besoin maximum de financement du projet.

2- Examinons si le montant du prêt sollicité par le promoteur est réaliste :

Pour ce faire, nous passons à la troisième séquence du plan d'affaires en intégrant toutes les sources de financement du promoteur (Encaisse et emprunt)

DESIGNATION	oct-26	nov-26	déc-26	janv-27	févr-27	mars-27	TOTAL
ENCAISSEMENTS							
Vente Arachide						3 760 000	3 760 000
Recouvrement créances	304 900						304 900
Cotisation des membres	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	900 000
Vente huile rouge					210 000		210 000
Vente riz paddy					202 500		202 500
Intérêt perçu sur épargne garantie					33 333		33 333
Apport	124 950						124 950
Subvention							0
Emprunt	1 642 100						1 642 100

TOTAL ENCAISSEMENT	2 221 950	150 000	150 000	150 000	595 833	3 910 000	7 177 783
DECAISSEMENTS							
Transport délégués	48 000						48 000
Nourriture des délégués	12 000						12 000
Achat d'une balance	12 500						12 500
Achat d'une brouette	60 000						60 000
Achat d'une table	5 000						5 000
Achat stylo	2 000						2 000
Achat sacs vides	5 000						5 000
Achat produits contre les souris	1 000						1 000
Achat materiel de stockage	15 000						15 000
Achat caissette	14 500						14 500
Paiements parts sociales au CRG CU	50 000						50 000
Achat arachide coque	1 000 000	750 000	250 000				2 000 000
Achat van	1 000						1 000
Achat de riz paddy		175 000					175 000
Achat d'huile rouge					154 000		154 000
Achat semence arachide					160 000		160 000
Frais de labour champ de riz	8 000						8 000
Paiement frais de dossier	45 000						45 000
Paiement frais de service	40 000						40 000
Intérêt						354 170	354 170
Remboursement emprunt						1 642 100	1 642 100
TOTAL DECAISSEMENTS	1 307 000	925 000	250 000	0	314 000	1 996 270	4 792 270
SOLDES	914 950	-775 000	-100 000	150 000	281 833	1 913 730	2 385 513
SOLDES CUMULES	914 950	139 950	39 950	189 950	471 783	2 385 513	

Non le montant de 4 000 000 GNF que le groupement avait envisagé emprunter dans l'énoncé n'était pas réaliste car il était nettement au-dessus du besoin maximum de financement identifié.

D'où son réajustement dans le plan de trésorerie ci-dessus au montant exact du besoin de financement identifié qui est de : 1 642 100 GNF.

3-Déterminons le compte de résultat prévisionnel de ce groupement :

Pour ce faire nous devons déterminer la dotation aux amortissements à travers le plan d'amortissement des équipements dont l'achat est prévu :

A-LE PLAN D'AMORTISSEMENT				
DESIGNATION	VALEUR D'ORIGINE	DUREE DE VIE(AN)	ANNUITE	DAM
Balance	12 500	2	6 250	6 250

Brouette	60 000	3	20 000	20 000
Table	5 000	2	2 500	2 500
Matériel de stockage (Koty)	15 000	2	7 500	6 875
Caissette	14 500	2	7 250	6 646
TOTAL	107 000			42 271
			DAM	21 135

Le projet ayant un cycle dont la durée est de 6 mois, la dotation aux amortissements est donc de : $(42\,271/12)*6=21\,135$

D'où le compte de résultat prévisionnel de ce projet :

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

CHARGES	MONTANT	PRODUITS	MONTANTS
Transport délégués	48 000	Vente arachide	3 760 000
Nourriture des délégués	12 000		
Achat stylo	2 000		
Achat sacs vides	5 000		
Achats produits contre les souris	1 000		
Achat arachide coque	2 000 000		
Achat van	1 000		
Dotation aux amortissements	21 135		
TOTAL CHARGES	2 090 135	TOTAL PRODUITS	3 760 000
BENEFICE	1 669 865		
TOTAL GENERAL	3 760 000	TOTAL GENERAL	3 760 000

4- L'échéancier de remboursement proposé est-il réaliste :

Oui à travers le plan de trésorerie prévisionnel, nous constatons que son positionnement au mois de mars 2027 est conforme car aucun besoin de financement ne s'est fait sentir après.