

**MODULE DE  
L'ENTREPRENARIAT**

République du Sénégal

PROJET USAID ACCES



# MODULE DE L'ENTREPRENARIAT

Mars 2017



# AVANT PROPOS

## Introduction

### Les destinataires du guide

Tous ceux qui sont impliqués dans le secteur privé doivent trouver ici les astuces, les définitions et même l'expérience des succès stories d'entrepreneurs au Sénégal.

### Raison d'être du guide

Pour répondre au besoin d'information de toutes les entreprises et ménages proposes, sur la base des processus déjà éprouvés, un guide de l'entrepreneuriat

### Mode d'utilisation

Le guide se veut pratique et utile. Il comporte une définition des concepts clefs, des outils et techniques, des encadrés expliquant comment doit être un entrepreneur mais également comment doit il se comporter avec les acteurs du marché dans lequel il évolue.

L'utilisation du guide dépend de l'objectif fixé par son possesseur. L'objectif étant de développer l'esprit entrepreneurial.

Les uns pourront le lire du début jusqu'à la fin les autres l'utiliseront comme document de référence à chaque fois qu'ils seront confrontés aux problèmes qui y sont traités. Mais ça reste avant tout un manuel de formation en entrepreneuriat

### Contenu du guide

- Pourquoi l'entrepreneuriat?
- Qu'est ce qu'une entreprise?
- Qu'est ce qu'un entrepreneur?
- Comment créer une entreprise?
- Comment développer son entreprise ?

## CONTEXTE DU PROJET

L'USAID apporte une grande contribution à la démocratisation de l'accès aux services de l'assainissement, de l'hygiène et de l'eau potable. Cette institution supporte la mise en œuvre du Projet Assainissement, changement de comportement et eau pour le Sénégal (Acces) pour un montant global de 20 millions d'Euros, soit 11,8 milliards de FCfa. Le projet qui comporte un volet nutritionnel sera exécuté dans 50 communes réparties entre six régions du Sénégal. « Il vise à générer la demande de produits et services d'eau et d'assainissement, en travaillant avec les populations sur les changements de comportements, dont la défécation à l'air libre ». Le projet est mis en œuvre par la firme National Resources Consulting Engineers (NRCE) dans les régions de Matam, Kolda, Kédougou, Ziguinchor, Sédhiou et Tambacounda, pour une durée de cinq ans, de mai 2016 à mai 2021.

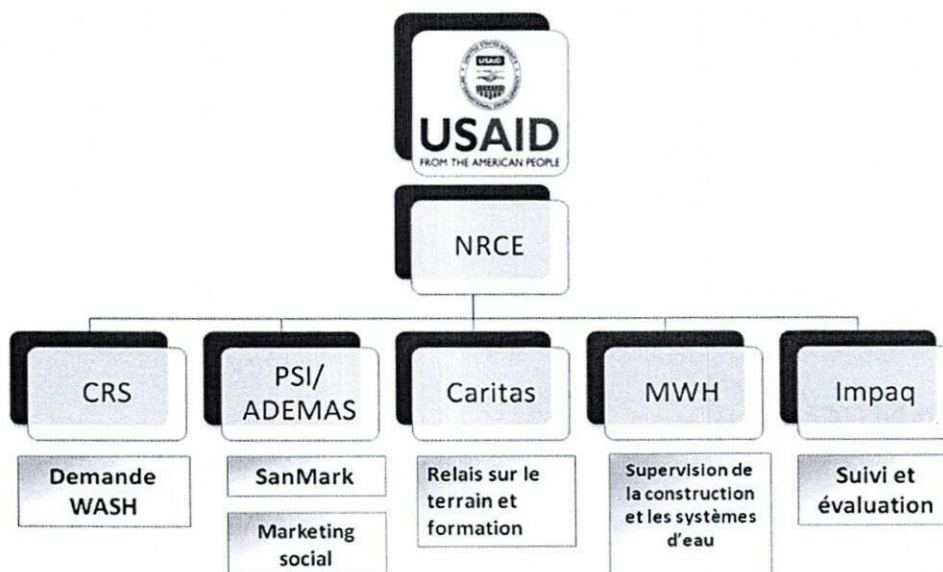
Les objectifs sont, entre autres, de toucher 50.000 ménages, de réduire de 50% le taux de défécation à l'air libre, d'appuyer 50 associations ou entreprises. Il est aussi attendu que plus de 200.000 personnes de plus aient accès à une installation sanitaire améliorée et autres.

Il est aussi prévu de faciliter l'accès aux services de financement, à la fois pour les entreprises et les populations à travers le crédit, pour le paiement de ces latrines. L'innovation réside dans le fait que les populations ne sont pas considérées comme des bénéficiaires mais des clientes.

Il s'agit ainsi de créer un « modèle d'affaires » pouvant survivre à la fin du projet. L'aide à la professionnalisation du secteur privé, ainsi que l'accompagnement pour la synergie d'actions figure parmi les objectifs de ce projet.

La signature des conventions de collaboration avec les directions nationales et les services déconcentrés du ministère de l'Hydraulique et de l'Assainissement, l'Ofor, la Cellule de lutte contre la malnutrition et le ministère de la Santé est prévu. Le projet s'inscrit dans la logique d'accompagnement des réformes de l'hydraulique et de l'assainissement rural.

## LES ACTEURS DU PROJET/



## RESULTATS ATTENDUS

Résultat	Cibles du Projet ACCES
<b>Résultat 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 50 000 ménages atteints avec l'ATPC et autres activités de changements de comportement</li> <li>• Diminution d'au moins 50% des taux de défécation à l'air libre dans les 50 communes ciblées</li> </ul>
<b>Résultat 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 50 entreprises ou associations avec des compétences de gestion des entreprises d'assainissement offrant des produits et services de latrines dans 6 régions</li> <li>• Options de financement disponibles pour les produits et services d'assainissement</li> <li>• 200 000 personnes de plus ont accès à une installation sanitaire améliorée dont: 25% des personnes dans le quintile de pauvreté le plus bas.</li> </ul>
<b>Résultat 3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 8 systèmes d'eau potable / usage multiple réhabilités</li> <li>• 350 prestataires de services d'eau ont les compétences de gestion pour fournir des services de qualité;</li> <li>• 50 communes ont des plans d'action d'eau à usage multiple pour les besoins en eau de leurs populations</li> <li>• 30 000 personnes de plus ont accès à une source d'eau potable améliorée</li> </ul>
<b>Résultat 4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 50 communes ont les compétences techniques pour planifier et procurer des services EHA</li> <li>• 25 communes dans les régions ciblées ont eu accès à un financement pour les services EHA</li> </ul>

## L'ENTREPRENEURIAT : APPROCHE PEDAGOGIQUE

### I. Objectifs d'apprentissage :

A la fin de cette session, tous les participants devraient être capables de :

- Définir une entreprise
- D'avoir une culture d'entreprise
- De connaître les qualités d'entrepreneur et ses rapports avec les acteurs du marché
- De connaître les étapes de la création d'une entreprise
- De développer sa jeune entreprise

### II. Méthodologie

- Brainstorming
- Travaux en petits groupes
- Etudes de cas
- Exposés illustrés
- Discussions
- Jeux de rôles

### III. Durée : ex 30mn

### IV. Ressources

- Diapositives
- Cas à étudier
- Scénarios des jeux de rôle

### V. Évaluation

- Observation
- Questions /réponses

### VI. Déroulement du cours

- Consignes de travaux
- Note du facilitateur
- Quelques illustrations aussi sont importantes

## SOMMAIRE :

I. GENERALITES SUR L'ENTREPRENEURIAT? .....	7
II. L'ENTREPRENEUR PAR RAPPORT A LUI-MEME .....	8
III. L'ENTREPRENEUR PAR RAPPORT A SON ENTREPRISE .....	11
IV. L'ENTREPRENEUR PAR RAPPORT A SES CLIENTS.....	20
V. L'ENTREPRENEUR DOIT CONNAITRE L'ENVIRONNEMENT.....	21

## I. GENERALITES SUR L'ENTREPRENEURIAT?

### 1.1. Définition de l'entrepreneuriat

Le terme entrepreneuriat désigne l'action et l'effet d'entreprendre, un verbe qui fait référence au fait de mener à bonne fin une œuvre, un projet ou une affaire. L'objet de l'entrepreneuriat est normalement un projet qui est développé avec effort et qui fait face à plusieurs difficultés et/ou contraintes, dans le but de le mener à bout.

#### a. Qu'est ce qu'une entreprise ?

Une entreprise est une entité juridique créée par des hommes qui réunissent un capital dans le but de produire et mettre sur le marché des biens et services.

### 1.2. Qu'est ce qu'un entrepreneur?

#### a. Définitions du vocable entrepreneur :

- « Est entrepreneur toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte, et qui met en œuvre les divers facteurs de production (agents naturels, capital, travail), en vue de vendre des produits ou des services ».
- « Est entrepreneur celui qui entreprend quelque chose, c'est une personne qui se charge de l'exécution d'un travail »
- Est entrepreneur, la personne qui développe une vision (l'affaire) et une stratégie et qui la met en pratique ou qui crée une petite entreprise de par sa propre initiative.

#### b. Sept Bonnes raisons de devenir Entrepreneur:

- **La reconnaissance**

Votre famille, vos amis, et plus tard vos enfants, sont admiratifs de votre aventure professionnelle menée avec courage et enthousiasme. Vous leur apportez ainsi, preuves à l'appui, l'exemple de la réussite rendue possible par le travail et l'engagement personnel.

- **La liberté**

Vous êtes votre patron, vous décidez de votre emploi du temps, de votre salaire, de votre business et avec qui vous allez travailler.



- **La maîtrise de votre destin**

Créer et diriger son entreprise comporte évidemment une part de risques. Seul le client est votre guide et à vous de savoir vous adapter à ses évolutions

- **La création**

Au cours de votre vie professionnelle vous allez créer des emplois, former des collaborateurs, nouer des partenariats avec d'autres entreprises, des associations, des institutions. Vous êtes un acteur de la vie économique et sociale.

- **La réalisation de soi :**

Vous vous investissez pleinement dans un métier que vous avez choisi. Vous menez une aventure véritable dont vous êtes le héros, vous devez inventer des solutions, traverser des obstacles et connaître aussi la satisfaction du vainqueur.

- **L'ouverture au monde :**

Votre action ne se limite pas dans votre communauté, votre région ou votre pays. Vous voyagez pour apprendre et découvrir d'autres pays, d'autres marchés, d'autres techniques, d'autres cultures, d'autres horizons. Vous êtes au cœur des tendances de l'économie globale de notre époque.

- **Le moyen de vivre bien :**

Vos revenus sont la juste récompense de votre talent, de vos efforts et des risques que vous prenez, ils vous permettent un confort, une qualité de vie que vous partagez avec ceux que vous aimez. Vous gagnez de l'argent et c'est le résultat de votre mérite.

## **II. L'ENTREPRENEUR PAR RAPPORT A LUI-MEME**

L'entrepreneur est son propre employé, il doit savoir pourquoi il veut s'installer au lieu de prendre un travail salarié et être conscient des exigences de son métier, de l'étendue de sa motivation, de ses forces et faiblesses et des soutiens possibles dont il peut disposer. Ces différents points sont examinés ci-dessous.

### **2.1. les qualités d'un entrepreneur**

Les qualités essentielles de l'entrepreneur sont les suivantes :

- **Etre déterminé et avoir confiance en soi et en son projet :** Un entrepreneur a confiance en son idée, en son business. En général s'il se lance, c'est qu'il sent que son business a du potentiel, sinon pourquoi se lancer ?

Cette confiance, il ne doit pas la perdre. C'est en ayant confiance en lui, en son projet, en ses idées et en son travail, qu'il conservera sa motivation, trouvera de nouvelles idées pour dynamiser son entreprise.

« Si vous avez confiance en vous-mêmes, vous inspirerez confiance aux autres. » Goethe

- **Savoir prendre des risques et être patient :** L'entrepreneur prend des risques, sans cesse. Il fait des tests, il teste sans arrêt. Mais il est tolérant et sait qu'il peut très bien se tromper, prendre une mauvaise décision, et perdre de l'argent. Mais le simple test lui permet de savoir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas

L'entrepreneur n'a pas peur de ne pas se verser de salaire à ses débuts. Il a déjà prévu des économies, et sait que l'argent ne rentre pas forcément tout de suite dans la caisse. Si c'est le cas, c'est tant mieux, sinon il sait à quoi s'en tenir.

L'argent arrivera par la suite s'il est déterminé.

- **Avoir un goût de la liberté prononcé :** En général, il a un désir ardent de liberté. Il cherche à prendre le contrôle de sa vie, de son avenir, et ne veut pas avoir à rendre des comptes à quelqu'un. Il est prêt à travailler avec acharnement et est heureux de gagner un smic tout en ayant sa liberté bien que ses possibilités soient énormes.

- **Etre rigoureux et endurant :** Il est également très organisé, et sait exactement quand il doit aller travailler, et précisément ce qu'il doit faire. Il a également planifié tout ce qu'il allait faire dans l'année à venir, et sait à quoi s'en tenir.

On fait un plan et on le suit. S'organiser évite souvent de se perdre et de se noyer.

« La discipline est mère du succès. » Eschyle

- **Etre ouvert d'esprit et créatif :** Pour avoir du succès, l'entrepreneur devra faire preuve d'une grande ouverture d'esprit. Cela lui permet entre autre de discuter de tout avec tout le monde. Les possibilités de faire des rencontres sont donc grandement augmentées. Ainsi il peut se créer un carnet d'adresse relativement important, qui est un atout majeur dans la création d'un business.

Avoir un réseau, des connaissances qui pourront un jour nous dépanner, ou déboucher sur un partenariat, ou encore mieux. Avoir du contact, être très sociable est un avantage énorme lorsque l'on gère un business.

Pour avoir du succès l'entrepreneur doit se doter d'un brin de créativité. Avoir de la créativité lui permet de trouver des idées qui vont lui permettre de faire croître sa société. D'avoir de l'avance sur la concurrence, de trouver des marchés encore inexploités, ou d'attirer une nouvelle clientèle.

- **Etre résilient face à l'échec:** Tout le monde passe par des échecs. Les entrepreneurs aussi. Certains échecs peuvent mener à la faillite, et d'autres moins importants. Il s'agit ici d'adopter une autre façon de voir les choses. Son niveau de détermination l'orientera sur l'attitude à avoir. S'il est résilient, il va recommencer avec la ferme détermination de se relever. Il doit faire preuve d'un optimisme à toute épreuve en se répétant que ça va marcher

**Qui on aura des échecs. Qui on va se planter. Mais on va se relever.**

- **Se former en permanence:** Il cherche sans cesse à faire évoluer son business. Il doit donc se former sans cesse, former les employés. Il fait de la veille concurrentielle, lit des ouvrages pour améliorer ses ventes, passe des formations pour avoir une meilleure communication, se tient au courant des nouvelles technologies.

Dès qu'il va chez un concurrent il sait repérer les bonnes idées, ce qui peut fonctionner et il note tout afin de tester.

- **Savoir prendre des décisions:** L'entrepreneur est généralement un leader, un meneur. Il sait prendre les décisions quand il faut. C'est une caractéristique très importante, et commune à tous les entrepreneurs : ils ont déjà pris la décision de créer leur société.

Il sait donc faire des choix, et accepte de se tromper face à ses choix, mais une chose est sûre : il agit toujours. « Mieux vaut faire quelque chose et se tromper, que de rester face à une décision tout le reste de sa vie ».

**L'action est donc le principal allié de l'entrepreneur.**

- **Savoir déléguer:** Afin de pouvoir se concentrer sur les tâches importantes, il doit déléguer. Bien déléguer, c'est important car il peut y avoir des complications si l'on ne sait pas faire, et si la personne à qui l'on délègue se trompe.

Il sait donc expliquer correctement tout ce qu'il faut faire, détailler, et surtout choisir avec soin la personne à qui il délègue. Malgré la passion, le travail nous entoure trop, et l'on ne sait plus prendre de recul face à notre travail. Impossible donc de trouver de nouvelles idées, d'optimiser son business, de se former.

- **Etre prêt à faire des concessions:** L'entrepreneur est au courant que tout se négocie. Et qu'il devra faire quelques concessions pour certaines affaires,

afin que l'entreprise se porte au mieux. Il devra parfois céder des avantages à ses clients les plus fidèles. Il devra également passer plus de temps au travail parfois pour pouvoir remplir un contrat. Il faut qu'il soit capable de travailler sous pression, et il y est prêt.

En résumé, l'entrepreneur pour réussir son projet et répondre aux attentes du marché doit être :

- Ambitieux, enthousiaste, et avoir une capacité d'écoute
- Connaître ses réelles motivations
- Apte à prendre des risques et avoir une vision
- Proactif, courageux, résilient et audacieux
- Opportuniste et patient à la fois
- Curieux et avoir le maximum d'information dans le domaine dans lequel il s'investit
- Se bâtir une bonne image, veiller à sa notoriété et sa réputation

### **III. L'ENTREPRENEUR PAR RAPPORT A SON ENTREPRISE**

Pour mener à bien toutes les activités de son organisation, l'entrepreneur doit pouvoir gérer les relations internes et doit :

- Guider et motiver son équipe
- Influencer et persuader ses employés sur la vision de son entreprise
- Participer au développement professionnel (gestion de carrière) des membres de son organisation.
- Gérer les conflits
- Construire des liens solides entre ses employés et lui
- Travailler en équipe et en parfaite collaboration avec les membres
- Avoir des capacités de délégation à certains membres et les faire participer (il doit pouvoir choisir de manière judicieuse des hommes de confiance)
- Avoir de l'empathie

#### **3.1. Comment créer une entreprise?**

Dans le cas du projet accès USAID/accès, les personnes ou groupe de personnes qui voudront créer une entreprise seront mises en relation avec les chambres consulaires ou un notaire et devront se rapprocher ensuite des chambres consulaires qui sont l'interface privilégiée entre les pouvoirs publics et le secteur privé, elle joue un rôle pivot dans l'économie sénégalaise.

Les chambres consulaires représentent l'ensemble des opérateurs économiques et défendent les intérêts généraux des entreprises industrielles, commerciales et agricoles



### 3.2. Missions des chambres consulaires

- **Assister les entreprises**

Les chambres consulaires jouent un rôle prépondérant dans les domaines de la création, la promotion, l'encadrement et l'assistance des entreprises privées.

Elle les accompagne à toutes les étapes du développement de leur affaire en leur offrant une large gamme de services adaptés à leurs besoins

- **Former les opérateurs économiques**

Elles offrent des ressources humaines de qualité en formant des hommes et des femmes aptes à répondre aux besoins des entreprises (formation initiale et continue adaptées aux exigences du marché de l'emploi).

- **Informier les entreprises**

Mettre à la disposition des opérateurs économiques des informations économiques pratiques et fiables.

Elles éditent de nombreux ouvrages, brochures, notes de conjoncture économique et revues pour rendre compte de l'évolution de l'économie sénégalaise et dispose d'un fonds documentaire très riche.

Il est à noter que la création d'une entreprise doit passer par plusieurs étapes à savoir :

### 3.3. Le choix de la forme juridique

Le Sénégal est, depuis le 18 septembre 1995, membre de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) qui regroupe, aujourd'hui, les 14 pays de la Zone franc CFA, plus les Comores et la Guinée Conakry.

Les formes juridiques en vigueur au Sénégal sont régies par l'acte uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du G.I.E. Il s'agit notamment de :

- l'Entreprise individuelle ;
- La SUARL
- la Société à Responsabilité Limitée (SARL)
- la Société anonyme (SA)
- le GIE ;
- la Société en Nom Collectif (SNC)
- la Société en Commandite Simple (SCS)

Chaque société a ses propres caractéristiques administratives, fiscales, sociales et financières.

### 3.4. Les formalités de constitution au SENEGAL

#### 3.4.1. Les formalités obligatoires

Les formalités obligatoires pour la constitution d'une entreprise au Sénégal sont au nombre de 8 :

- l'obtention du casier judiciaire (pour le Gérant); les étrangers doivent, fournir le casier judiciaire du pays d'origine ou tout autre document équivalent ; il est à préciser que le casier judiciaire est aujourd'hui obtenu en 24h au maximum
- l'établissement des actes notariés (pour les sociétés) ;
- la constitution du Capital auprès du Notaire ou à la Banque (pour les sociétés)
- l'enregistrement des statuts (pour les sociétés et les GIE)
- l'immatriculation au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM)
- l'immatriculation au NINEA ;
- la Déclaration d'Etablissement ;
- la Publication au journal d'annonce légale (pour les sociétés).

**Hormis l'obtention du casier judiciaire, l'établissement des actes notariés et la constitution du capital, toutes les autres formalités de création de société peuvent être effectuées en 24 H au niveau du Bureau d'appui à la Création d'Entreprise (BCE) de l'APIX.**

#### 3.4.2. L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle est une entité commerciale ayant un seul répondant, son créateur. Elle peut être au nom de son créateur ou avec une dénomination sociale.

##### Qui peut créer une entreprise individuelle ?

Toute personne physique ayant la majorité légale et résidant au Sénégal, détentrice d'un récépissé d'inscription au registre de commerce et d'une carte de commerçant peut exercer des activités dans le cadre d'une entreprise individuelle.

##### Quels sont les documents à fournir ?

- Un registre du commerce au nom propre de l'individu ou avec une dénomination sociale
- Une carte de commerçant
- Une carte d'import-export si l'entreprise importe ou exporte des biens

##### Quel est le coût ?

- Voir les démarches concernant le registre de commerce, la carte de commerçant et la carte import-export.

### Où s'adresser ?

- A Dakar : Centre des formalités des entreprises (CFE) de la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Dakar (CCIAD).
- Dans les régions : Chambres de commerce régionales.

### Pour en savoir plus il faut se rapprocher :

- *Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Dakar (CCIAD)*
- *Dans les régions : Chambres de commerce régionales*
- *Ministère du Commerce*

### 3.4.3. La SARL & la SA

La SARL et la SA font partie des modèles de société commerciale juridiquement en vigueur au Sénégal et au sein de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA).

Leur création suit un certain nombre d'étapes qui peuvent être confiées à un notaire ou effectuées par le demandeur lui-même. Dans ce dernier cas, les actes devront être authentifiés par un notaire.

Par ailleurs, l'APIX met à la disposition des créateurs d'entreprise un guichet unique auprès duquel la plupart des formalités peuvent être accomplies.

- **Quels sont les documents à fournir ?**
  - *Une pièce justificative du montant du capital bloqué*
  - *Une copie certifiée conforme de la pièce d'identité des associés*
  - *Un extrait du casier judiciaire n°3 du gérant ou du président directeur général ou de l'administrateur général ;*
- **Quelle est le délai de délivrance ?**

La création d'une SA ou SARL peut être finalisée sous 48 heures après avoir suivi des étapes.

**NB :** Pour la SA, le recours au commissaire aux comptes pour l'évaluation des apports en nature est obligatoire quelle que soit leur valeur.

Pour la SARL, seuls les apports d'une valeur supérieure à 5 millions de francs doivent obligatoirement faire l'objet d'une évaluation par un commissaire aux apports.

### Quelle est la nature des pièces obtenues ?

1. *les statuts*
2. *le procès-verbal de constitution*



3. *la déclaration de conformité*
4. *les actes de nomination*
5. *le récépissé d'inscription au registre de commerce*
6. *le journal d'annonces légales*

### Où s'adresser ?

Les formalités de création d'une SARL ou d'une SA impliquent des démarches multiples qui amènent à s'adresser aux lieux ou métiers suivants : commissaire aux comptes, chambre de commerce, notaire, banque, service des impôts, greffe du tribunal régional, journal d'annonces.

### Pour en savoir plus il faut se rapprocher

- Agence nationale chargée de la promotion de l'investissement des grands travaux (APIX)
- Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture
- Agence de développement et d'encadrement des petites et moyennes entreprises (ADEPME)

#### 3.4.4. La SUARL

La société unipersonnelle à responsabilité limitée ou SUARL est semblable à la société anonyme à responsabilité limitée sauf qu'elle est composée d'un unique associé et qu'elle a son propre patrimoine.

Il n'y a pas un capital minimum, néanmoins 20 % des apports en espèces doivent absolument être versés lors de la constitution de l'entreprise, ce même solde est obligatoirement libéré dans les cinq ans.

Dans ce type d'entreprise la responsabilité de l'associé se limite au montant de ses apports dans le capital. Si l'EURL se développe et que le capital augmente, l'unique associé peut décider d'ajouter de nouveaux associés. La SUARL se transforme alors en SARL.

#### 3.4.5. LE GIE Groupement d'intérêts économique

Un groupement d'intérêt économique (GIE) est un regroupement de personnes physiques ayant des activités économiques à but non lucratif. La démarche permet d'obtenir un récépissé de reconnaissance du GIE.

- **Qui peut créer un GIE ?**

Le groupement d'intérêt économique (GIE) doit regrouper au moins 2 personnes. La procédure doit être initiée par un membre du bureau élu à l'issue de l'assemblée générale constitutive ou par une personne dûment mandatée.

• **Quels sont les documents à fournir ?**

- *Les statuts*
- *Le procès-verbal de l'assemblée générale constitutive*
- *Le règlement intérieur*
- *2 copies certifiées de la carte nationale d'identité du président, du secrétaire général et du trésorier*
- *Un extrait du casier judiciaire du président, du secrétaire général et du trésorier*
- *Un certificat de résidence du président, du secrétaire général et du trésorier*
- *Une photo d'identité du président*

**NB :** Les membres du bureau non sénégalais, devront fournir en plus un extrait de casier judiciaire du pays d'origine et la photocopie de la carte d'identité d'étranger.

**Quel est le coût ?**

115 500 FCFA au total y compris l'établissement des statuts, le procès-verbal et le règlement intérieur, l'immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier et la carte fournis si c'est fait dans les chambres de commerce.

Le détail du coût est le suivant :

- Coût dossier de constitution (règlement intérieur, statuts et procès verbal) : 3 500 FCFA pour la Chambre de commerce (CCIAD)
- Enregistrement aux impôts : 47 000 FCFA (29 000 FCFA + 9 timbres de 2 000 FCFA pour les centres de services fiscaux et le trésor public)
- Registre de commerce (RC) : 30 000 FCFA pour le greffe du tribunal régional + 1 timbre fiscal de 2 000 FCFA pour le Trésor public constituant les droits d'enregistrement au registre de commerce et du crédit mobilier
- Coût du dossier carte professionnelle : 1 timbre fiscal de 2 000 FCFA pour le Trésor public + 3 500 FCFA (1 dossier de demande d'autorisation d'exercer pour la CCIAD)
- Confection de la carte : 5 000 FCFA (pour Data Quartz)
- Coût de la prestation : 22 500 FCFA pour la CCIAD couvrant les divers déplacements et formalités auprès des différentes structures (centres des services fiscaux, greffe du tribunal, Data Quartz, traitement et suivi des dossiers et confection de base de données).

**Quel est le délai de traitement du dossier ?**

- 7 jours.

**Quelle est la nature de la pièce délivrée ?**

- Un récépissé de reconnaissance du GIE.

**NB : Il existe d'autres types de société, moins connues, mais prévues par l'acte uniforme sur les sociétés commerciales et les GIE de l'OHADA et par le Code des Obligations Civiles et Commerciales (COCC) du Sénégal.**

Il s'agit de :

- La Société en Nom Collectif (SNC) est une société dans laquelle les associés responsabilité indéfinie et solidaire. Les associés, contrairement aux associés des sociétés de capitaux, ont la qualité de commerçant. Le niveau de risque très élevé explique que ce type de société et quasiment inexistant.
- La Société en Commandite Simple (SCS) est une nouvelle forme de société prévue par l'AUSCG (l'acte uniforme sur les sociétés commerciales et les GIE de l'OHADA).  
Dans une SCS, cohabitent deux catégories d'associés : les « associés commandités » indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales et les « associés commanditaires » responsables de la dette sociale dans les limites de leurs apports.
- La Société Civile Professionnelle (SCP) : ce type de société est prévu par le COCC.

### **3.5. Comment développer une jeune entreprise?**

Le développement d'une entreprise n'est pas une action instantanée mais un processus enchaînant un certain nombre d'étapes consécutives.

L'entrepreneur doit se questionner, s'interroger sur son business plan, pour savoir comment développer son entreprise. Encore faut-il se poser les bonnes questions et définir les bonnes actions à mettre en œuvre.

Voici 4 étapes simples qui vont vous aider à répondre à la question « **comment développer son entreprise ?** ».

#### **3.5.1. Faire un état des lieux de son activité en se posant les questions suivantes :**

- *Quels sont les points forts et points faibles de votre entreprise ?*
- *Comment se positionne votre offre en termes de qualité, prix, innovation, bénéfice pour mes clients ?*
- *Quels sont les services associés et supplémentaires qui font la différence ?*
- *Comment est le marché ? son étendue (nationale ou internationale), mes concurrents, les perspectives ?*
- *Quel est votre positionnement face à la concurrence ? En quoi êtes-vous unique ? Etes-vous réactif ?*
- *Quels sont les missions de vos collaborateurs ?*
- *Quelle valeur véhicule votre entreprise ?*

- *Quelle est votre efficacité - cohésion, - créativité, - performance, - innovation ?*
- *Comment est votre communication ?*
- *Quelle est votre situation financière? - Performances, - investissements, - trésorerie ?*

Après avoir réalisé cet état des lieux, l'entrepreneur doit s'appuyer sur les éléments positifs de son entreprise pour **mettre en place sa stratégie de développement.** Quant aux points faibles qu'il a recensés, il devra réfléchir à comment les améliorer afin de développer son entreprise sur des bases saines.

### 3.5.2. Se fixer des objectifs pour développer son entreprise

Vous devriez également clarifier certains points ainsi cela vous permet d'identifier comment développer votre entreprise.

- *Quelle amélioration dans votre offre ou votre proposition de Valeur ?*
- *Quels nouveaux segments de clients vous voulez atteindre ?*
- *Quels sont vos canaux de distribution possibles ?*
- *Comment créer une relation client efficace ?*
- *Y a-t-il de nouvelles activités clés pour votre entreprise ?*
- *Quelles sont les ressources clés ?*
- *Qui va devenir un partenaire clé de votre activité ?*
- *Quelles sont les sources de revenus ?*
- *Quelle est votre structure des coûts ?*

Aucune perspective de développement ou d'amélioration n'est trop petite. Même les plus petites peuvent apporter d'importants gains.

Vous définissez alors des objectifs S.M.A.R.T. :

- **Simple** à expliquer et à comprendre
- **Mesurable** pour savoir lorsque celui-ci est atteint
- **Acceptable** pour soi et son entourage
- **Réalisable** par la stratégie choisie en fonction de vos capacités et votre environnement
- **Temporel** pour les fixer dans le temps.

Il est important de définir des objectifs réalistes et atteignables que ce soit dans la finalité ou dans la réalisation.

### 3.5.3. Planifier ses objectifs pour les atteindre

Pour passer à l'action, **rendez vos objectifs les plus concrets possibles et planifier les**

- Y a-t-il des étapes ?
- Quels sont les besoins à chaque étape ? Ces besoins peuvent être techniques, financiers, humains ou encore du temps.
- Quels savoir-faire et compétences vous permettra d'achever chaque étape ?
- Quelles sont les actions à planifier ?
- Quels partenaires extérieurs faire intervenir ?

Tout ce qui est mis au service de votre développement doit être considéré comme un investissement.

Par définition, investir c'est dépenser aujourd'hui en acceptant un certain risque pour accroître ses revenus futurs. La dépense est financière mais aussi en temps, en énergie en compétence.

#### **3.5.4. Réaliser ses objectifs pour faire grandir son entreprise**

Vous avez maintenant un plan d'actions et vous le mettez en œuvre.

- *Ecrivez-le*
- *Communiquez-le à vos équipes afin que toute l'organisation s'implique dans la réalisation des objectifs.*

## **IV. L'ENTREPRENEUR PAR RAPPORT A SES CLIENTS**

L'entrepreneur doit nécessairement maîtriser toute son offre. Il doit pouvoir expliquer au client les attributs et les avantages pour le client. Il doit pouvoir donner un minimum de détails techniques et pouvoir expliquer au besoin le détail de ses produits (un bon devis). Pour cela, il doit cerner avec justesse, les besoins du client, ses capacités financières, ses motivations et ses contraintes. Il doit aussi pouvoir mesurer ce que le client représente pour son entreprise, ce qu'il lui apporte et ce qu'il attend de lui.

Pour développer et maintenir son portefeuille client l'entrepreneur ne doit pas considérer le client juste comme l'acheteur d'un jour. Il doit lui montrer de la considération et de l'intérêt à travers d'autres opportunités non liées à la relation commerciale. Pour cela, il doit noter des choses qui semblent comporter de la valeur pour ses clients lors de leurs discussions. C'est sur ces choses qu'il doit bâtir pour développer une relation de confiance et de fidélité.

## V. L'ENTREPRENEUR DOIT CONNAITRE L'ENVIRONNEMENT

L'entrepreneur doit-être au courant de tout ce qui concerne son business. Cela peut concerner plusieurs aspects parmi lesquels :

### 5.1. La régulation

Le secteur de l'EHA est un secteur régulé, avec des plusieurs ministères de tutelle que sont le Ministère de l'Hydraulique et de l'assainissement et celui de la santé, divers sont chargés de mettre en œuvre les politiques de l'Etat à travers deux Directions et autres organes comme la DA, le PEPAM et le service d'Hygiène. L'entrepreneur doit se donner les moyens d'être au courant de la régulation en vigueur soit par ses propres moyens ou via les organisations ou associations corporatistes, d'où l'importance d'adhérer à des organisations telles que les chambres consulaires.

### 5.2. Le marché

#### 5.2.1. la technologie

Le secteur de l'assainissement comme tous les secteurs est en évolution permanent. L'entrepreneur doit se donner les moyens d'être au courant des innovations technologiques et des projets en cours aussi bien sur les matériaux que sur les prototypes. Il doit aussi connaître les principaux acteurs qui interviennent dans le secteur.

#### 5.2.2. La Concurrence :

La volonté étatique d'impliquer les entreprises du secteur privé induit le développement de la concurrence dans le marché aussi bien dans le sous secteur urbain que dans le sous secteur rural.

L'entrepreneur se doit de :

- Connaître les acteurs du marché,
- S'informer sur leurs projets,
- Connaître leurs offres,
- Connaître leurs points forts et leurs points faibles pour mieux ajuster son intervention...

La concurrence est utile car elle oblige l'entrepreneur à remettre en question son offre, à l'améliorer. Elle permet aussi de constituer une masse critique pour défendre les intérêts du secteur.

#### 5.2.3. Secteur financier :

Pour bien répondre à des demandes importantes, l'entrepreneur a souvent besoin de lever des fonds par le biais des mécanismes de financement existants. Pour cela, il doit s'informer sur les possibilités existantes aussi bien dans sa région que sur le plan national en allant vers les organisations de financement pour savoir comment ils doivent se comporter pour accéder aux financements. L'entrepreneur sera accompagné au besoin par le Staff d'Accès vers ces organisations.

### **5.3. Ses relations avec les prestataires de services/Fournisseurs**

La qualité des relations qu'un entrepreneur doit avoir avec les prestataires de services et fournisseurs dépend de son comportement, de l'image qu'il renvoie et de sa réputation. Un entrepreneur a toujours besoin d'interagir avec d'autres acteurs du secteur pour faire son travail. S'il respecte les accords qu'il a avec ces derniers, et s'efforce d'entretenir des relations de qualité, il pourra espérer développer son business plus facilement.