

Partenaires/acteurs publics et privés

- Maison de l'Entreprise (ME)
- Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger (CCIN)
- Chambre des Métiers et d'Artisanat du Niger (CMANI)
- Direction Régionale de Tourisme et de l'Artisanat (DRTA)
- Direction Régionale de Commerce (DRC)
- Cabinets d'appuis conseils:

CFEC Sarl, CCF Consulting, SALEEN, CFER, CACIF-SAHÉL, Cef-2ME, CEPS-ANI, E&D Acharikate, Leader-Experts, Consultants indépendants (Business coaches)



Imprint

Cette publication a été réalisée avec le soutien financier de l'Union européenne et du Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement. Son contenu relève de la seule responsabilité de la GIZ et ne reflète pas nécessairement les vues de l'UE ou du Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement.

Publié par :

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sièges de la société :

Bonn et Eschborn, Allemagne
Friedrich-Ebert-Allee 32 + 36
53113 Bonn, Allemagne
T +49 228 44 60-0
F +49 228 44 60-17 66
E info@giz.de
I www.giz.de/en

Intitulé du programme :

Promotion de l'Emploi et Insertion Professionnelle au Niger (ProEMPLOI)
Avenue Mohamed VI : BP 10 814
Niamey – République du Niger
T + 227 20 72 23 99

Responsable du programme :

Miriam Eberle
P +227 87 50 93 42/84 30 92 83
E miriam.eberle@giz.de

Design/Conception :

now [nau], Frankfurt, Allemagne

Crédits photos :

Aboubacar Seydou Hassane
Hanna Weinsheimer

Lieu et date de parution :

Niamey, Janvier 2023



SME Business Training and Coaching Loop "SME Loop"

Une opportunité pour la formation et la coaching des Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises (TPPME) du Niger

Mis en œuvre par

ProEmploi
Agadez, Tillabéri et Zinder

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Historique

Le SME Business Training and Coaching Loop en abrégé « SME Loop » a été conçu après de profondes réflexions, en 2014 en Sierra Leone, par la GIZ. Il aborde trois des défis les plus importants auxquels sont confrontées les TPPMEs :

- Aptitudes entrepreneuriales et compétences en gestion inappropriées ;
- Manque d'encadrement et d'exercices pratiques susceptibles de conduire au changement et au développement ;
- Insuffisance des ressources financières destinées au bon développement des affaires.

Le Cycle de formation « SME Loop » offre les atouts suivants :

- Un coaching personnalisé en affaires ;
- Un système alternant formations, coachings et apprentissage entre pairs ;
- Une évaluation personnalisée de l'entreprise par l'entrepreneur, et l'élaboration de son propre plan de développement ;
- Les connaissances financières et facilitation de l'accès aux financements.

Au Niger, l'approche a été introduite et développée depuis 2019 par le Programme de Promotion de l'Emploi et Insertion Professionnelle (ProEMPLOI).

Résultats

De 2019 à 2022, au total 556 TPPME dont 36% dirigées par des femmes ont bénéficié des services de 37 business coaches qui leur ont permis de disposer de plans d'affaires qu'ils ont présenté aux institutions de financement. Jusqu'à présent 215 TPPME ont pu être formalisées au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) sur 357 informelles.

Actuellement, 210 nouvelles TPPME sont en cours d'accompagnement dans les régions d'Agadez, de Tillabéri et de Zinder.

Le cycle du SME Loop

Le SME Loop comprend sept phases (cf. graphique) dont les grandes lignes sont décrites ci-après. La mise en place d'un cycle SME Loop complet dure six mois :

1. Évaluation et sélection des entreprises

Les participants évalués en fonction de leur profit entrepreneurial, leur motivation, leur capacités entrepreneurial et leur besoins en formation et les critères de sélection.

2. Première formation (3 jours)

Modules sur la base de l'évaluation de besoins, généralement, il s'agit du module sur l'entrepreneuriat, la tenue de la comptabilité simplifiée et initiation à l'analyse de l'entreprise.

3. Première phase de coaching (2 mois)

Un coach rend visite à chaque entrepreneur au moins 4 fois par mois. Il appuie l'entrepreneur en fonction de ses besoins et l'aide à fixer des objectifs.

4. Seconde formation (3 jours)

Les sujets abordés sont : compétences en communication, prise de décision, marketing, gestion des achats et production, accès au financement, formalisation, planification.

5. Deuxième phase de coaching (3 mois)

Le coach et l'entrepreneur continuent à travailler sur les questions abordées lors du coaching 1. Pendant les séances de coaching individuel, une vision d'entreprise est élaborée ensemble.

6. Cérémonie de remise des diplômes (1 jour)

Evaluation et certification des TPPME méritantes au cours d'une cérémonie officielle. Cette étape marque la fin du cycle.

7. Troisième phase de coaching

4 sessions de coaching supplémentaires pour les meilleures TPPMEs.

