

## **FORMATION EN ENTREPRISE**

**Présenté par Ministères pour Chaque Enfant DR Congo**  
**Développé par Mama Lorella Rouster. Contributeurs : ECM Ouganda,**

### **Séminaire d'affaires de 5 jours Plan**

Premier jour: Instructions bibliques générales sur le travail

Objectif : Comprendre les principales instructions bibliques sur le travail, commencer à développer une attitude plus biblique envers le travail

Deuxième jour: Principes bibliques des affaires, comment fonctionnent les affaires

Objectif: Comprendre les principes commerciaux bibliques et encourager leur utilisation, Acquérir une compréhension de base du fonctionnement des affaires

Troisième jour: Emprunter de l'argent, qu'est-ce qu'un plan d'affaires?

Objectif: Comprendre ce qu'implique l'emprunt d'argent et pourquoi il devrait être évité, Comprendre ce qu'est un plan d'affaires, pourquoi il est précieux et comment en créer un

Quatrième jour : Créer votre propre plan d'affaires et plan d'action

Objectif : Guider les participants dans la création d'un plan d'affaires et d'un plan d'action réalistes pour une entreprise qu'ils ont ou veulent développer

Cinquième jour: Terminer votre plan d'affaires et d'action, examen, questions

Objectif : Donner aux participants des commentaires sur leurs plans, passer en revue tout ce qui a été enseigné, permettre aux participants de poser des questions

### **Instructions bibliques générales sur le travail :**

Maintenez une attitude biblique envers le travail. Travaillez dur avec un cœur joyeux et faites confiance à Dieu pour prendre soin de vous.

*Proverbes 11:28*

*Proverbes 13:4*

Le travail est une bénédiction, pas une malédiction. Dieu nous a donné ce don avant que le péché n'entre dans le monde.

*Genèse 1:28, 2:8*

Même le travail dur, physique ou sale est une bénédiction et un bien positif.

*Proverbes 14:4*

*Proverbes 12:11*

Un travail honnête est constructif. Tout en répondant aux besoins de votre famille, cela aide également les autres et renforce la communauté.

*Proverbes 14:23*

La richesse est l'accumulation de ressources données par Dieu que Dieu nous permet d'utiliser comme ses intendants dans le but de soutenir les familles (y compris nous-mêmes), d'édifier nos communautés et de nous permettre de faire tout ce qu'il nous demande de faire.

*Deutéronome 8:18*

*1 Thessaloniens 3:10-11*

Une bonne entreprise est une entreprise qui aide honnêtement à répondre aux besoins de votre famille et qui construit votre communauté et vous permet de faire ce que Dieu veut que vous fassiez SANS blesser ou escroquer qui que ce soit.

*Luc 16:10*

Dieu ne prévoit pas que Son peuple s'enrichisse rapidement en prenant aux autres ou en gagnant à la loterie, mais qu'il gagne de la richesse progressivement grâce à un travail diligent et fidèle.

*Proverbes 13:11*

*Proverbes 6:6-8*

*Proverbes 20:4*

*Proverbes 21:5*

*Colossiens 3:23*

*Proverbes 28:20, 22*

*Proverbes 31:16*

Plutôt que d'aspirer à ce que Dieu ne vous a pas donné, utilisez ce que vous avez. Utilisez vos ressources, votre temps et vos talents de manière constructive.

*Proverbes 6:9-11*

*Proverbes 12:11*

Bienvenue à l'instruction et à la correction divines.

*Proverbes 13:18*

*Proverbes 24:4*

Normalement, les choses commencent petit et se développent progressivement à des rythmes différents. Commencer petit, c'est bien.

*Proverbes 21:5, 20*

Conservez vos ressources et évitez le gaspillage.

*Proverbes 21:20, 30-34*

*Proverbes 27:23-24*

Il y a deux types fondamentaux d'affaires ou de travail...

Employance. Vous travaillez pour quelqu'un d'autre dans son entreprise déjà établie. Votre profit est le salaire et les avantages que l'employeur accepte de vous donner.

Esprit d'entreprise. Vous travaillez pour vous-même dans une entreprise que vous créez. Votre profit est la différence entre le revenu et les dépenses de l'entreprise.

**NB : Il y a peu de possibilités d'emploi pour d'autres au Congo. L'entrepreneuriat est le grand espoir du Congo.** Les entrepreneurs peuvent créer des possibilités d'emploi pour les autres et répondre à leurs propres besoins.

## PRINCIPES BIBLIQUES DES AFFAIRES

Traitez honnêtement avec vos clients ou ceux que vous servez, à la fois en termes de quantité et de qualité.

*Proverbes 11:4*

*Proverbes 16:11*

*Proverbes 19:1*

*Proverbes 20:10, 17, 23*

*Proverbes 21:6*

Traitez vos clients ou ceux que vous servez comme vous voudriez être traité.

*Matthieu 7:12*

Travailler avec initiative et prévoyance. Travaillez de manière proactive. Soyez autonome. Réfléchissez et planifiez à l'avance. Préparez-vous pour l'avenir. Voyez ce qui doit être fait et faites-le sans qu'on vous dise de le faire. Rendez-vous utile dans toutes les situations. . Planifiez une réserve pour les besoins et les urgences futurs. Ne dépensez pas trop de vos ressources productrices de richesse.

*Proverbes 6:6-8 Proverbes 12:24*

*Proverbes 22:3*

Priorisez votre travail. Travaillez à ce qui doit être fait, pas à ce que vous avez envie de faire en ce moment.

*Proverbes 24:27*

*Proverbes 31:21*

*Proverbes 6:8*

Persévérez dans votre travail. Reposez-vous si vous en avez besoin, mais continuez à travailler jusqu'à ce que le travail soit terminé.

*Proverbes 19:24*

*Proverbes 26:15*

Honorez Dieu avec les prémices de tout ce que vous recevez. Augmentez votre don à mesure que Dieu vous fait prospérer.

*Exode 34:26a*

*Deutéronome 18:4*

*Proverbes 3:9*

*1 Corinthiens 16:2*

Après avoir honoré Dieu, votre première responsabilité est de prendre soin des besoins de votre famille. Veillez à ne pas dépenser trop pour le luxe personnel sans d'abord répondre à ces besoins.

*1 Timothée 5:8*

Ne soyez pas avare. Aidez les pauvres avec ce que vous gagnez en vous bénissant. Une façon de les aider est de leur enseigner les principes de l'entreprise que vous apprenez vous-même.

*Proverbes 19:17*

*Proverbes 22:9, 16*

*Proverbes 21:13*

*Proverbes 11:24*

## COMMENT FONCTIONNE L'ENTREPRISE

La richesse est créée en fournissant aux autres des articles ou des services de bonne qualité dont ils ont besoin ou qu'ils désirent.

Les gens préfèrent acheter et faire des affaires avec des gens qu'ils aiment, des gens qui les font se sentir accueillis, valorisés, respectés.

Les gens sont attirés par les produits qui sont présentés de manière propre, ordonnée et attrayante.

Les entreprises attirent les clients en offrant plus de valeur. (Prix moins chers, achat plus facile, environnement plus propre, affichage plus attrayant, sentiment plus convivial et plus accueillant, produits de meilleure qualité, etc.)

**Le capital** est l'investissement de fonds que vous ou quelqu'un d'autre faites dans votre entreprise. Plus le capital est important, plus vous avez d'options commerciales et plus la valeur des biens que vous pouvez fournir est élevée.

Le capital doit être remplacé régulièrement, ainsi qu'un petit supplément pour tenir compte de l'inflation (l'augmentation du coût des biens que vous devez remplacer). Si cela n'est pas fait et que trop d'argent est pris comme salaire ou profit, vous ne pourrez pas remplacer tous vos biens et votre stock diminuera progressivement jusqu'à ce que vous n'ayez plus rien.)



**C'EST PEUT-ÊTRE LA PLUS GRANDE ERREUR QUE LES GENS COMMETTENT EN DÉMARRANT OU EN DÉVELOPPANT UNE ENTREPRISE.**

Pour augmenter votre potentiel d'affaires, vous devez augmenter votre capital. Vous le faites en augmentant le montant que vous remettez dans votre entreprise.

**Les dépenses** d'entreprise sont toutes les dépenses que vous devez payer pour faire vos affaires. Ces dépenses peuvent inclure le coût des articles à vendre, les outils nécessaires pour fournir un service, la location ou éventuellement l'achat d'un endroit pour faire des affaires, le coût des expositions, les salaires des travailleurs, le transport, les frais gouvernementaux, les taxes et permis, l'électricité, éventuellement la réfrigération, les serrures, les gardes, la publicité, le remboursement de tout prêt avec intérêts, etc. La possibilité d'un vol doit également être envisagée. Réfléchissez bien et dressez la liste de tout ce qui est nécessaire à la réalisation de votre entreprise. Divisez les éléments en dépenses initiales ponctuelles et en dépenses régulières et continues. C'est votre coût de faire des affaires.

**Le revenu** est tout ce que vous prenez de votre entreprise – le total de tous les biens vendus et des services fournis.

**Le profit** est calculé en totalisant le revenu et en soustrayant tous les coûts et en ajoutant certaines pour assurer le réapprovisionnement de votre stock (articles que vous vendez), y compris l'augmentation des prix.

**Le prix** des biens ou des services doit tenir compte du coût total des affaires, y compris le remplacement et l'augmentation du capital. Fixez un prix qui est juste pour le client et qui est plus élevé que vos dépenses totales ou le coût de vos affaires.

**DONNEZ UN EXEMPLE**

Vendre du pain

Dépense

200 pains à 50 francs chacun	10 000 francs
Location et stand	100 francs par jour
Permis et taxes	20 francs par jour
Travailleur à temps partiel	10 000 francs par jour
Transport	1 000 francs par jour
<b>COÛT TOTAL PAR JOUR</b>	<b>21 120</b>
Remplacement du capital	12 000

**Ceci est qu'un exemple.  
Utilisez les montants réel ou  
réalist sur la terre.**

Combien pouvez-vous facturer pour chaque miche de pain?

- Qu'est-ce que les autres autour de vous chargent?
- Quel est votre coût total pour faire des affaires?
- Vous devez trouver au moins 32 120 francs par jour **POUR ATTEINDRE LE SEUIL DE RENTABILITÉ.**
- Tout ce qui est au-dessus de cela est un profit.
- Pouvez-vous vendre les pains à 100 francs chacun? 20 000 revenus mais -12 120 bénéfices. **PERDRE DE L'ARGENT**
- Pouvez-vous vendre les pains à 150 francs chacun? 30 000 revenus mais toujours 2 120 bénéfices. **TOUJOURS EN PERTE D'ARGENT**
- 32'120 divisés par 200 Besoin de 160,60 francs chacun **POUR ATTEINDRE LE SEUIL DE RENTABILITÉ.**
- Vendre à 200 francs par pain = 40 000 revenus – 32 120 dépenses = 7 880 **BÉNÉFICE**
- Vendre à 250 francs par chargement = 50 000 revenus – 32 120 dépenses = 17 880 **BÉNÉFICE**

**Comment le vendeur de pain pourrait-il faire plus de profit?**

Vendre plus de pain (nécessite plus d'investissement en capital)

Augmenter le prix si possible

Offrir une meilleure qualité (gardez-le frais en le mettant dans des sacs, aussi plus sanitaire car les insectes ne sont pas dessus)

Offrir différents types de pain, différentes tailles, différentes formes

Affichez-le de manière plus attrayante (gardez le support plus propre, balayez la zone avant l'arrivée du pain, mettez en place un signe plus attrayant et accrocheur)

Trouver un meilleur emplacement

Travailler des heures plus longues ou des heures plus intelligentes (heures où plus de clients veulent acheter)

Accueillez les clients de manière plus amicale, remerciez-les d'avoir acheté, etc.

### **BIENS OBSOLÈTES – Que faire avec eux?**

Réduction avant date d'expiration (pain un jour)

Utilisation vite dans votre propre famille

Aidez les pauvres

### **EMPRUNTER DE L'ARGENT**

L'argent emprunté n'est pas un cadeau. Il doit être remboursé dans les délais prévus avec intérêts. Un retard de paiement entraîne généralement une amende supplémentaire.

#### **Est à éviter si possible**

Doit être remboursé fidèlement s'il est fait

Vous pouvez économiser de l'argent à long terme en remboursant le prêt plus rapidement.

*Proverbes 22:7*

### **PLAN D'AFFAIRES**

Nécessaire pour obtenir un financement externe

Vous aide à parler avec d'autres personnes de votre entreprise

#### **VOUS OBLIGE À RÉFLÉCHIR À VOS PLANS ET À LES ÉVALUER**

*Proverbes 22:3*

*Luc 14:28*

### **PLAN D'AFFAIRES — 9 éléments clés**

#### **Résumé (Un aperçu, écrit en dernier)**

#### **Description de l'entreprise, y compris l'historique**

Quel type d'entreprise?

Structure juridique si nécessaire?

Énoncé de mission – En plus de gagner de l'argent, qu'essayez-vous d'accomplir?

### **Analyse de l'industrie**

Comment vous comparez-vous à d'autres entreprises similaires? Comment réussirez-vous lorsque d'autres entreprises similaires échoueront?

Jalons jusqu'à présent

Taille du marché, votre part de marché estimée

Tendances ou développements pertinents – Le marché est-il en croissance ou en régression?

### **Analyse de la clientèle**

Qui seront vos clients ? Qui est votre marché cible?

Quel est leur potentiel de dépenses?

Quelles sont leurs habitudes de dépenses?

Quels sont leurs principaux besoins lors du choix d'un fournisseur de produits ou de services comme le vôtre?

### **Analyse concurrentielle**

Qui sont vos concurrents ?

Quelles sont nos forces et nos faiblesses?

Comment allez-vous conquérir vos concurrents ?

Quelles sont les menaces potentielles pour votre entreprise?

### **Stratégie et plan de marketing**

Comment allez-vous atteindre vos clients?

Stratégie de prix

Identité de marque

Publicité – Comment les gens découvriront-ils votre entreprise?

### **Plan d'opérations**

Objectif commercial

Quels employés clés avez-vous ou devez-vous embaucher? Heures, salaires, formation, maintien en poste

Technologie utilisée ou nécessaire

Gestion par qui? Qu'est-ce qui les qualifie?

Revenu projeté sur 3 à 5 ans – Est-il assez élevé pour soutenir l'entreprise? Pour le cultiver?

