

# Manuel

## Entrepreneuriat et commercialisation

Projet FORAS - Renforcement  
des opportunités de réintégration



OIM | 70  
ONU MIGRATION | ANS

Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement celles de l'Organisation internationale pour les migrations (OIM) ou de ses États membres. Les désignations employées et la présentation des documents dans cet ouvrage n'impliquent pas l'expression par l'OIM d'une quelconque opinion quant au statut juridique d'un pays, d'un territoire, d'une ville ou d'une zone, ou de ses autorités, ou concernant ses frontières ou ses limites.

L'OIM croit profondément que la migration humaine et ordonnée est bénéfique pour les migrant-e-s et la société. En tant qu'organisation intergouvernementale, l'OIM agit avec ses partenaires de la communauté internationale afin d'aider à résoudre les problèmes opérationnels que pose la migration ; de faire mieux comprendre quels en sont les enjeux ; d'encourager le développement économique et social grâce à la migration ; et de préserver la dignité humaine et le bien-être des migrant-e-s.

---

Cette publication a été réalisée dans le cadre du Projet régional « Renforcement de la stabilisation et de la cohésion des communautés de migrant-e-s en Egypte, au Maroc, en Algérie et dans les pays de retour » (CARE II – Egypte, FORAS II - Maroc, DARV – Algérie) financé par le Ministère des Affaires Etrangères de la République Fédérale d'Allemagne.

Les différentes activités sont réalisées en étroite collaboration avec ASTICUDE, ZINO-MAR et M&M Performance.

Visitez le site web FORAS : [www.foras.ma](http://www.foras.ma)



Éditeur : L'Organisation internationale pour les migrations au Maroc  
11 rue ait Ourir « Pinède »  
Souissi, Rabat  
Maroc  
Tel. : +212 (0) 5 37 65 28 81  
Fax : +212 (0) 5 37 75 85 40  
Courriel : [iomrabat@iom.int](mailto:iomrabat@iom.int)  
Site web : <http://morocco.iom.int>

Cette publication n'a pas été approuvée par l'Unité des Publications de l'OIM (PUB).

Tous droits réservés. Toute reproduction, même partielle de la présente publication est interdite sans autorisation écrite préalable de l'éditeur. Elle ne peut être, ni enregistrée dans un système d'archives, ni transmise par voie électronique ou mécanique, par xérogaphie, par bande magnétique ou autre.

# **Manuel**

## **Entrepreneuriat et commercialisation**

---

Projet FORAS - Renforcement des opportunités de réintégration



## PRÉAMBULE

L'Organisation internationale pour les migrations (OIM) est la principale organisation intergouvernementale dans le domaine de la migration. Elle est partie intégrante du Système des Nations Unies (SNU) depuis 2016.

Son mandat est de faire en sorte que les migrations soient gérées de manière humaine et ordonnée, de promouvoir la coopération internationale en matière migratoire, de faciliter la recherche de solutions pratiques aux problèmes de migration et de fournir une aide humanitaire aux migrant-e-s dans le besoin, qu'il s'agisse de réfugié-e-s, de personnes déplacées ou d'autres personnes déracinées.

Le travail de l'OIM est guidé par les principes inscrits dans la Charte des Nations Unies, notamment la défense des droits de l'homme pour tous. Le respect des droits, de la dignité et du bien-être des migrants reste primordial.

L'OIM reconnaît explicitement le lien entre la migration et le développement économique, social et culturel, de même que le respect du droit à la liberté de mouvement des êtres humains. L'Organisation œuvre dans des situations d'urgence, en développant la résilience de toutes les personnes en situation de déplacement, ainsi qu'en renforçant les capacités des gouvernements à gérer toutes les formes et tous les impacts de la mobilité.

# CRÉDITS

**Auteurs :**

Christophe CHARRAS  
Stéphane GIGNOUX

**Mise en page :**

Farah DOUDOU  
Aicha ABOU HAJ

**Editeurs :**

Yousra BENNANI  
Sofia ACHARGUI  
Myriam MASSAIA  
Jorge DOMINGUEZ

**Collaborateurs :**

Association Thissaghness pour la Culture et le Développement (ASTICUDE)  
Cabinet M&M Performance  
Cabinet Zino-Mar

# TABLE DES MATIÈRES

Page de titre.....	i
Préambule .....	ii
Crédits .....	iii
Acronymes .....	iv
Introduction .....	v
<b>Chapitre 1</b> : Pourquoi suivre la formation « entrepreneuriat ..... et commercialisation » vous aidera à mieux réussir votre retour volontaire et votre réintégration durable dans votre pays d'origine ?	10
<b>Chapitre 2</b> : Comment reconnaître vos compétences ..... pour entreprendre ?	11
<b>Chapitre 3</b> : Qu'est-ce qu'une idée d'activité génératrice ..... de revenus ?	12
<b>Chapitre 4</b> : Comment trouver des idées pour créer..... une activité génératrice de revenus ou une entreprise ?	12
<b>Chapitre 5</b> : Comment sélectionner la meilleure idée d'entreprise..... parmi vos idées d'activité génératrice de revenus ?	14
<b>Chapitre 6</b> : Comment réaliser votre business plan ?.....	19
<b>Chapitre 7</b> : Comment définir, créer et développer..... vos produits et services ?	22
<b>Chapitre 8</b> : Comment calculer les coûts de production ..... de vos produits et services ?	23
<b>Chapitre 9</b> : Comment déterminer et fixer les prix de vos produits..... et services ?	25
<b>Chapitre 10</b> : Comment vendre vos produits et services..... en les mettant sur le marché ?	27
<b>Chapitre 11</b> : Comment réaliser le suivi comptable et financier..... de votre activité génératrice de revenus ?	29
<b>Chapitre 12</b> : Comment calculer les résultats de votre activité..... génératrice de revenus ?	30
<b>Chapitre 13</b> : Conseils importants pour bien gérer votre activité..... génératrice de revenus	32

## ACRONYMES

**AVRR** : Programme d'Aide au Retour Volontaire et à la Réintégration

**OIM** : Organisation internationale pour les migrations

**SNIA** : Stratégie Nationale d'Immigration et d'Asile

**SNU** : Système des Nations Unies



## INTRODUCTION

Ce manuel a été conçu dans le cadre du Projet FORAS - Renforcement des opportunités de réintégration, qui a pour but d'améliorer la réintégration socioéconomique dans leur pays d'origine des migrant-e-s inscrit-e-s dans le Programme d'Aide au Retour Volontaire et à la Réintégration (AVRR) de l'OIM Maroc, à travers des actions d'accompagnement et de renforcement des capacités avant le départ.

Il s'agit d'un support didactique qui reprend les principaux contenus et outils pédagogiques développés dans le module de formation « Entrepreneuriat et commercialisation ».

Il vise à renforcer les connaissances et les compétences des migrant-e-s engagé-e-s dans un processus de retour volontaire et à accompagner ceux qui souhaitent s'engager dans la création d'une activité génératrice de revenus et d'une entreprise dans leur pays d'origine.

## CHAPITRE 1 - POURQUOI SUIVRE LA FORMATION « ENTREPRENEURIAT ET COMMERCIALISATION » VOUS AIDERA À MIEUX RÉUSSIR VOTRE RETOUR VOLONTAIRE ET VOTRE RÉINTÉGRATION DURABLE DANS VOTRE PAYS D'ORIGINE ?



Vous avez décidé de vous engager avec l'OIM dans un processus de retour volontaire dans votre pays d'origine.

Il s'agit d'une **décision courageuse** qui marque la fin d'une étape importante dans votre vie, et le début d'une autre tout aussi importante que **vous devez préparer avant le départ afin de réussir votre réintégration au sein de votre famille et de votre communauté.**

La formation "Entrepreneuriat et commercialisation" proposée par l'OIM est faite pour vous aider dans ce processus.

Elle vous offrira la possibilité **d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour penser, concevoir et développer un projet d'entrepreneuriat générateur de revenus dans votre pays.**



**Rentrer au pays avec un projet professionnel vous permettra de valoriser votre expérience migratoire pour vous-même, mais aussi aux yeux de votre famille et de votre communauté.**

L'expérience de l'OIM montre que vous projeter dès votre arrivée dans le développement d'une activité professionnelle est essentiel afin de laisser derrière vous le passé et construire votre futur et celui de votre famille.

Être actif dès votre retour facilitera votre réintégration au sein de votre famille et de votre communauté.



## CHAPITRE 2 - COMMENT RECONNAÎTRE VOS COMPÉTENCES POUR ENTREPRENDRE ?

Vous vous demandez sans doute ce que vous pourrez faire une fois rentré dans votre pays d'origine.

Avez-vous pensé à développer votre propre activité génératrice de revenus ?

Vous avez en effet développé durant toute votre vie et pendant votre parcours migratoire les compétences nécessaires pour développer un projet d'entrepreneuriat à votre retour dans votre pays d'origine.

Vous avez en vous-même au moins deux compétences essentielles pour entreprendre : l'esprit de décision et la capacité à vous adapter.

Vous avez en effet déjà pris dans votre vie deux décisions difficiles et courageuses, qui témoignent d'un véritable esprit de décision : celle d'émigrer et maintenant celle d'entamer un processus de retour volontaire dans votre pays d'origine.

Émigrer est une première décision courageuse qui revient à quitter sa famille et sa communauté pour se déplacer vers un autre pays ou une autre région pour améliorer ses conditions matérielles ou sociales, son avenir et celui de sa famille.

Décider aujourd'hui d'entreprendre un retour volontaire constitue une seconde décision courageuse car elle met fin à votre projet migratoire et aux espoirs d'une vie meilleure pour vous et votre famille qu'il avait fait naître.

Ces deux décisions sont révélatrices d'un vrai esprit de décision et d'entrepreneuriat.

Elles démontrent que vous ne restez pas passif ou inactif face aux défis et que vous êtes capable d'affronter les problèmes qui se posent à vous.

Durant votre parcours migratoire, vous avez dû vous adapter à des pays, à des villes, à des cultures et à des situations nouvelles.

Pensez aux événements et aux situations auxquels vous vous êtes adapté, et dites-vous que vous avez développé une capacité d'adaptation supérieure à la moyenne qui vous servira pour vous réintégrer au sein de votre communauté.

L'esprit de décision et la capacité d'adaptation sont deux compétences clés pour créer une activité génératrice de revenus ou une entreprise. Savoir que vous les possédez doit vous permettre de renforcer d'autres compétences essentielles comme la confiance et l'affirmation de soi ou encore la maîtrise de vos sentiments et de vos émotions.

Reconnaître toutes ces compétences et les faire valoir vous aidera pour développer une activité génératrice de revenus et pour réussir votre retour volontaire.

## CHAPITRE 3 - QU'EST-CE QU'UNE IDÉE D'ACTIVITÉ GÉNÉRATRICE DE REVENUS ?

Vous avez maintenant décidé de créer une activité génératrice de revenus ou une entreprise dès votre retour dans votre pays d'origine : il vous faut commencer par trouver une idée de projet à développer.

L'idée est la première étape à suivre pour la création d'une activité génératrice de revenus. Elle est la base pour la naissance de toute entreprise. Une entreprise qui marche bien est toujours au départ une bonne idée.

Vous devrez pouvoir expliquer votre idée simplement par une brève description des opérations de base, généralement des produits et services que vous souhaitez développer.



### Définition :

Un produit est un objet que vous fabriquez ou que vous achetez pour le vendre à des gens qui veulent en obtenir la propriété ou l'usage : la vente de produits d'alimentation, de téléphones portables ou de vêtements.

Un service est quelque chose que vous faites pour quelqu'un et pour lequel vous recevez une rémunération : la coiffure, la garde d'enfants, la réparation de vélos.

C'est cette idée d'entreprise qui deviendra un projet d'entreprise si elle est validée par une étude de marché.

## CHAPITRE 4 - COMMENT TROUVER DES IDÉES POUR CRÉER UNE ACTIVITÉ GÉNÉRATRICE DE REVENUS OU UNE ENTREPRISE ?

1

Une bonne idée d'entreprise doit toujours répondre à des problèmes existants et satisfaire ainsi les besoins de vos futurs clients.

2

Pensez que les « problèmes » sont toujours des « besoins » qui attendent d'être satisfaits.

3

Autrement dit, les problèmes et les besoins constituent toujours des opportunités pour créer votre activité génératrice de revenus ou votre entreprise.

4

S'il n'y a pas de besoins pour un produit ou un service, il n'y aura pas de marché pour le vendre.

5

Pour réussir, une activité entrepreneuriale doit répondre à un besoin de ses futurs clients.

 **Exemple :**

Si les voyageurs qui attendent leur car ou leur taxi ne trouvent pas de quoi se restaurer aux abords de la gare routière, c'est une opportunité d'y créer un point de vente de restauration rapide.

 **Exercice :**

Identifiez quatre nécessités ou besoins existants dans votre communauté, et proposez des produits ou services qui pourraient permettre de les transformer en une opportunité d'activité génératrice de revenus ou d'entreprise. Dites s'il s'agit d'un produit ou d'un service.

N°	Problèmes existants au sein de votre communauté	Besoins existants	Idées de projets en réponse aux besoins identifiés	Produits ou services réalisés
1				
2				
3				
4				

Pour chaque besoin rencontré, il existe toujours plusieurs solutions et donc plusieurs idées de projets possibles. Il est donc toujours nécessaire de savoir sélectionner la meilleure idée possible.

## CHAPITRE 5 - COMMENT SÉLECTIONNER LA MEILLEURE IDÉE D'ENTREPRISE PARMİ VOS IDÉES D'ACTIVITÉ GÉNÉRATRICE DE REVENUS ?

Vous avez désormais identifié plusieurs idées qui correspondent à des besoins existants au sein de votre communauté. Il vous faut maintenant déterminer si ces idées sont suffisamment réalistes et viables pour devenir un véritable projet d'activité génératrice de revenus ou d'entreprise.

**Retenez une chose essentielle** : ce n'est pas parce qu'une idée répond à des problèmes ou correspond à un besoin identifié qu'elle est réaliste et que vous pourrez la transformer en un projet d'entreprise viable.

L'existence d'un besoin est une condition indispensable mais non suffisante.

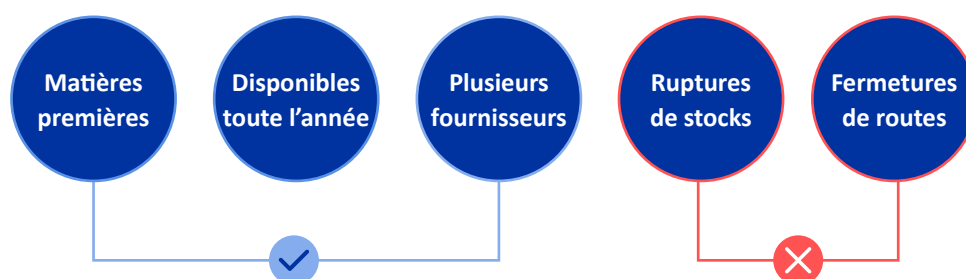
Il vous faudra examiner quatre critères supplémentaires pour mesurer la solidité et la viabilité de votre idée :



## A. La disponibilité des matières premières

Toute activité dépend de l'approvisionnement en matières premières utilisées pour la fabrication de votre produit ou la réalisation de votre prestation de services.

Pour que votre idée d'entreprise soit réaliste ou viable, il faut que les produits que vous allez vendre ou les matières premières dont vous avez besoin soient régulièrement disponibles et facilement accessibles.



A ce stade, il est ainsi important de s'assurer que le produit que vous voulez revendre ou les matières premières dont vous avez besoin soient disponibles toute l'année et en toutes circonstances afin de vous garantir un approvisionnement régulier.

Faites ainsi attention aux variations saisonnières ou aux fermetures possibles de routes commerciales et de frontières qui peuvent localement affecter la disponibilité des produits sur votre marché. Les ruptures de stocks sont une source importante de difficultés financières pour les entreprises.

Il est parfois préférable d'avoir plusieurs fournisseurs pour ne pas être dépendant d'un seul, faire jouer la concurrence et négocier de meilleurs prix.

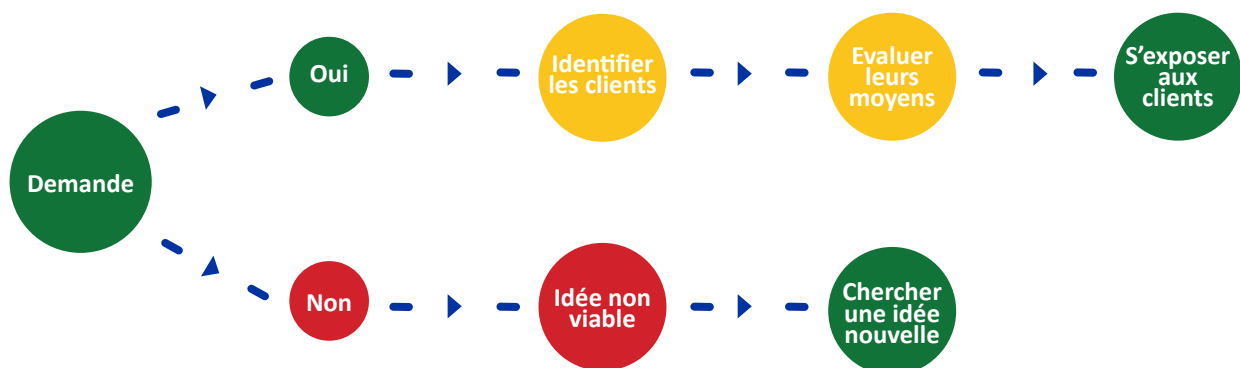
## B. L'existence d'une demande effective de la part d'une clientèle

Pour que votre idée soit viable et durable, il doit également exister une demande effective. Ce n'est malheureusement pas parce qu'il existe un besoin dans votre communauté qu'il existera une demande des produits ou de services qui permettrait de combler ce besoin.

Il existe une demande effective lorsque les clients qui veulent acheter le produit commercialisé par une entreprise en ont également les capacités financières et en connaissent l'existence d'où l'importance de la communication (la publicité).

Il vous faut donc vous poser trois questions essentielles :

- Quelle sera ma clientèle ?
- Ma clientèle dispose-t-elle des moyens économiques suffisants pour acheter mes produits et services ?
- Ma clientèle pourra-t-elle facilement me trouver ? Est-ce que j'expose mes produits et services là (physique, virtuel) où ma clientèle existe ?



En fin de compte, c'est toujours le marché qui détermine le succès ou l'échec d'un projet : plus le nombre d'acheteurs est grand, plus vous réaliserez de bénéfices. A l'inverse, si le nombre d'acheteurs n'est pas assez élevé, votre idée ne sera simplement pas viable et devra être abandonnée.

### Exemple :

Tout le monde aimerait avoir une voiture, mais très peu de personnes en réalité peuvent en acheter une. L'idée de créer une concession de vente de voitures dans un village éloigné où la capacité financière des villageois est limitée n'est donc simplement pas viable.

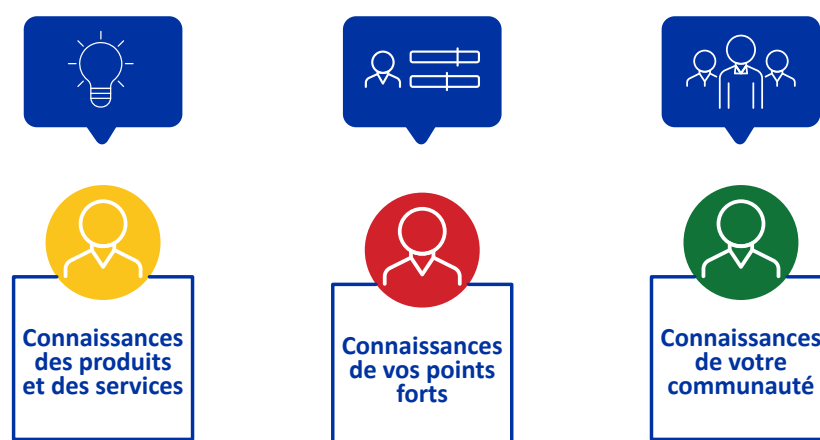


## C. La disponibilité des ressources humaines et des compétences

Toute activité nécessite des ressources humaines qui disposent des compétences suffisantes pour garantir la qualité et la commercialisation des produits et services désirés, ainsi que la gestion de l'activité.

Pour développer une activité génératrice de revenus, il est préférable que vous disposiez des compétences nécessaires, ne dépendiez de personne et être le plus autonome possible au quotidien dans la conduite de votre projet.

Votre idée de projet doit ainsi être basée sur des produits que vous connaissez bien ou des services que vous maîtrisez.



Les meilleures idées de projets d'entreprises sont à rechercher dans la connaissance que vous avez de votre communauté ou de votre ville ainsi que dans vos expériences acquises pendant votre parcours migratoire.

Un bon projet pour vous est celui qui est le plus proche de vos intérêts, qui met en valeur vos expériences passées, et s'appuie sur vos compétences personnelles et/ou professionnelles.

## D. La disponibilité des ressources financières

Le lancement d'une activité économique a toujours un coût financier.

Pour démarrer un projet, quel que soit son envergure, il est presque toujours nécessaire de disposer d'une somme d'argent au départ pour investir, et soutenir financièrement le lancement et le développement de vos activités au cours des premiers mois. Cette somme d'argent sera votre capital de départ.

La somme d'argent requise varie d'une activité à une autre. Il est donc important de déterminer le montant requis pour démarrer une activité spécifique, et savoir si des prêts pourront être obtenus.



A ce stade, vous n'avez pas encore besoin de connaître précisément la quantité précise de capital à investir, mais juste savoir si cette somme est réaliste compte tenu de l'argent dont vous disposez ou dont vous pensez pouvoir disposer dans un futur proche.

### Exercice : Tableau de sélection des idées

Veillez noter pour chacun des quatre critères retenus (existence d'une demande effective, disponibilité des matières premières, disponibilité des compétences, disponibilité des ressources financières) la viabilité de votre idée en lui attribuant une note entre 0 à 5.

5 = Excellent 4 = Bien 3 = Moyen 2 = Passable 1 = Médiocre 0 = Inexistant

N°	Idée d'entreprise (produits ou services)	Existence d'une demande effective	Disponibilité des matières premières	Disponibilité des ressources humaines et compétences	Disponibilité des ressources financières	Note Totale
1						
2						
3						
4						

## CHAPITRE 6 - COMMENT RÉALISER VOTRE BUSINESS PLAN ?

Vous avez désormais une idée concrète de projet. Il vous faut maintenant passer à l'élaboration de votre business plan.

Un business plan est un document écrit qui permet de formaliser un projet de création d'activité génératrice de revenus ou d'entreprise. Il comprend une partie technique et une partie financière. Il vous permet de définir votre concept, de présenter de manière synthétique l'ensemble des actions qui composent votre projet, de définir vos objectifs, de préciser les ressources matérielles et humaines dont vous aurez besoin, et d'établir des projections financières.



Le business plan est une étape importante dans la création de votre projet qui va vous servir de mesurer sa viabilité technique et financière. Il permet de reprendre, d'approfondir et de présenter des éléments déjà travaillés pour sélectionner votre idée de projet.

Faire un business plan a une double utilité :



### **Pour vous-même**

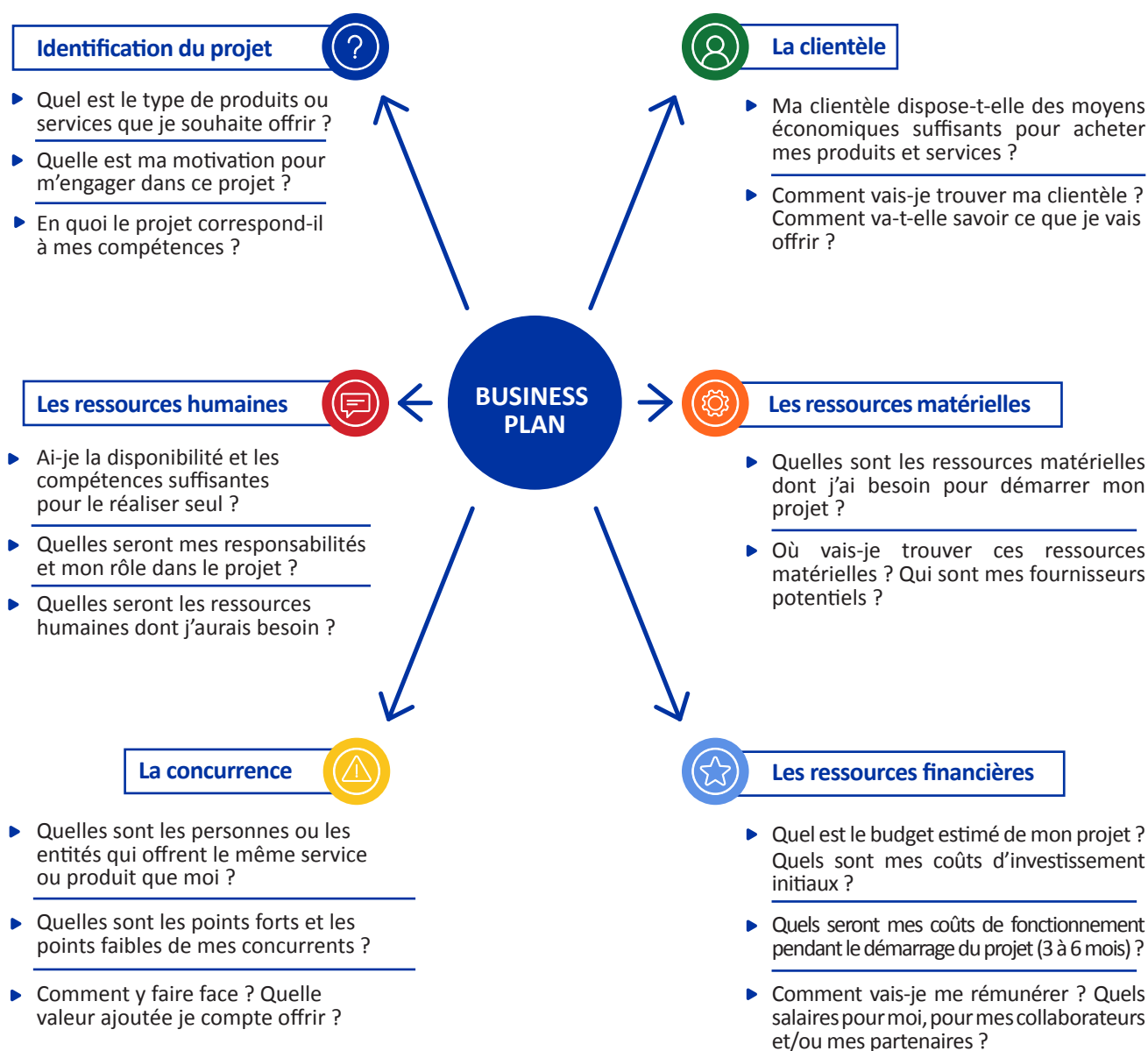
Le business plan est un outil qui vous servira à mieux définir et structurer vos idées, préciser votre projet, et identifier ses principales forces et faiblesses afin de vous assurer de sa viabilité. C'est en effet la réalisation du business plan qui va vous permettre de mesurer la viabilité de votre projet et les conditions à remplir pour l'obtenir et gagner de l'argent.



### **Pour vos partenaires**

Le business plan est l'outil qui vous permettra de communiquer votre projet pour obtenir un prêt auprès d'une banque ou d'un organisme de micro-crédit. Le business plan permet en effet à des partenaires financiers d'évaluer la faisabilité, la viabilité et la pérennité technique et économique de votre projet.

## A. Business plan : composantes



\*Mettre une fourchette min/max tout en veillant à ce que la différence entre les deux bornes ne soit pas énorme pas de 100 et 50000 FCF.

## B. Business plan : définitions



### Identification du projet

Expliquer synthétiquement la nature de votre projet, le type de produits ou services que vous voulez réaliser. Profitez-en pour évaluer la cohérence du projet par rapport à vos motivations et à votre trajectoire personnelle.



### La clientèle

Décrivez brièvement votre clientèle, c'est à dire qui va acheter vos produits ou services. Expliquez à quels besoins de votre clientèle vous allez satisfaire et si cette dernière dispose de moyens économiques suffisants pour accéder à vos produits et services. Demandez-vous enfin comment votre clientèle va connaître vos produits et services.



### Les ressources humaines

Les ressources humaines sont les compétences humaines dont vous aurez besoin pour réaliser votre projet. Pour les estimer, vous devez évaluer tout d'abord vos propres compétences pour définir votre rôle dans le projet, puis ensuite réfléchir aux compétences additionnelles dont vous pourriez avoir besoin.



### Les ressources matérielles

Listez avec précision les différentes ressources matérielles dont vous aurez besoin pour réaliser votre projet (local, matériel, installation, matières premières, consommables, eau et électricité, etc.). La somme de ces ressources sera nécessaire pour calculer votre investissement initial.



### La concurrence

L'étude de la concurrence doit vous permettre d'identifier et de recenser les personnes ou les entités qui offrent des produits ou des services similaires aux vôtres, d'évaluer leur qualité et leur prix, afin de situer votre offre par rapport à eux.



### Les ressources financières

Les ressources financières correspondent à l'argent nécessaire pour répondre aux besoins en ressources humaines et matérielles indispensables à la bonne marche du projet. Il s'agit de votre investissement initial, c'est à dire de la quantité d'argent dont vous aurez besoin pour lancer votre projet et assurer son financement avant qu'il ne soit pérenne et rentable.

## CHAPITRE 7 - COMMENT DÉFINIR, CRÉER ET DÉVELOPPER VOS PRODUITS ET SERVICES ?

Toute activité génératrice de revenus ou entreprise est basée sur des produits ou des services. Ils sont la base de votre projet et vous devez les définir avec soin et précision jusque dans les moindres détails.



### Conseil :

Lorsque vous proposez un produit ou un service à des clients, demandez-vous toujours si vous-même l'achèteriez comme client et si vous en seriez satisfait.

Vous devez prendre en compte plusieurs éléments :

- ✓ Possibilité d'acheter et d'utiliser des matières premières régulièrement disponibles localement afin d'assurer une production régulière et des coûts de production raisonnables.
- ✓ Capacité de produire et réaliser dans un temps raisonnable et à un coût raisonnable un nombre suffisant de produits ou de services pour fixer un prix qui soit accessible pour vos clients et vous permette de faire des bénéfices.
- ✓ Intérêt d'innover par la créativité, la qualité, l'originalité ou le prix de vos produits et services afin de vous différencier de vos concurrents et d'avoir le détail qui fera la différence et les amènera à devenir votre client.

Lorsque vous serez passé à l'action, vous devrez tenir compte de deux éléments importants :

- ✓ Vous devez essayer de travailler et de produire sans perdre ni votre temps ni vos matières premières. Car le temps perdu et le gaspillage de matières premières sont pour vous et votre activité des pertes d'argent.
- ✓ Pour finir, il est important que vous preniez soin de votre espace de travail. Il est votre vitrine et image de marque pour votre clientèle. Un espace propre, bien rangé et agréable leur donnera envie de vous visiter et d'acheter vos produits.

## CHAPITRE 8 - COMMENT CALCULER LES COÛTS DE PRODUCTION DE VOS PRODUITS ET SERVICES ?

Vous devez dès la phase d'élaboration de votre business plan, faire un tableau prévisionnel de l'ensemble de vos dépenses pour en faire la somme et ensuite pouvoir calculer vos propres prix de vente et ainsi pouvoir estimer vos bénéfices.

Pour bien calculer vos coûts et réussir votre projet, vous devez apprendre à distinguer entre les coûts d'investissement et les coûts de fonctionnement :

- Les coûts de fonctionnement sont ceux qui sont nécessaires pour permettre le démarrage de votre projet, comme par exemple, l'achat d'un véhicule ou les travaux d'aménagement d'un local.
- Les coûts de fonctionnement sont les dépenses courantes que vous allez réaliser chaque mois pour payer par exemple l'essence de votre véhicule ou les factures d'électricité, d'eau ou de téléphone de votre local.

Durant cette étape, vous devez soigneusement identifier toutes vos dépenses, petites ou grandes, directes ou indirectes.

	Coût unitaire CFA		Nombre d'unités		Total (CFA)
Achats tissus Wax	1 000	x	80	=	80 000
Transport marché	500	x	10	=	5 000
Salaires	120 000	x	12	=	1 440 000
Téléphone	2 000	x	12	=	24 000
					<b>1 549 000</b>

Ayez à l'esprit que votre but pour réussir dans votre projet est de trouver les meilleurs produits, fournisseurs ou prestataires de services aux coûts le plus bas possible.

Faites attention également aux **coûts cachés**. Vous déplacer plusieurs fois pour aller acheter un produit indisponible ou relancer un client qui refuse de payer occasionne par exemple des dépenses de téléphone et de transports qui doivent être prises en compte dans votre business plan et dans le calcul de vos prix de vente afin de garantir vos bénéfices.

N'oubliez jamais que bien identifier et contrôler vos coûts de production doit vous servir à déterminer le prix de vente de vos produits, estimer vos gains et évaluer la rentabilité de votre projet.

Si vos coûts de production sont supérieurs à vos gains, cela signifie que vous allez perdre de l'argent. Deux solutions s'offrent alors à vous :



La première est de baisser vos coûts en faisant des économies, en négociant avec vos fournisseurs de meilleurs prix ou en recherchant de nouveaux prestataires.



La seconde est de voir si vous pouvez augmenter vos prix sans perdre votre clientèle.

Si aucune des deux solutions n'est viable, il est préférable afin de ne pas perdre de l'argent, d'avoir la sagesse de renoncer à ce projet.

Un bon entrepreneur est aussi une personne qui a la capacité de dire « non » ou « stop » pour ne pas perdre du temps et de l'argent dans un projet qui ne fonctionne pas et de concentrer alors toute son énergie dans la recherche d'un projet plus viable.



### Exercice :

Identifiez et notez les différents coûts de votre projet afin d'évaluer sa faisabilité

Types de coûts	Coût unitaire (CFA)	Nombre d'unités	Total (CFA)



## CHAPITRE 9 - COMMENT DÉTERMINER ET FIXER LES PRIX DE VOS PRODUITS ET SERVICES ?

Vous allez monter votre activité génératrice de revenus. Vous devez maintenant calculer le prix de vente de vos produits ou de vos services.

Sachez que le prix est un élément crucial pour réussir dans n'importe quelle activité économique.

Il est en effet fondamental de fixer pour tous vos produits et services un juste prix de vente.

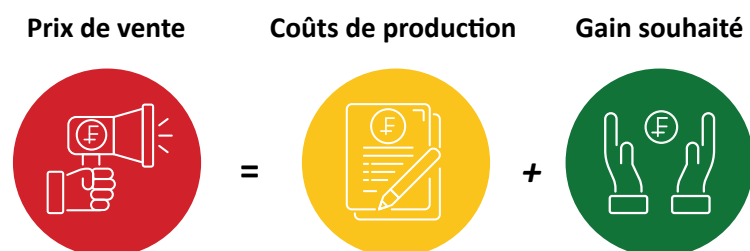
Pour cela, vous devez prendre en compte plusieurs facteurs :

- Votre prix de vente doit tout d'abord être supérieur à vos coûts de production afin de vous garantir une marge bénéficiaire suffisante.
- La marge bénéficiaire est la différence entre le prix de vente et le coût de production d'un produit ou d'un service.



Plus cette marge sera grande, plus vous pourrez prétendre gagner de l'argent.

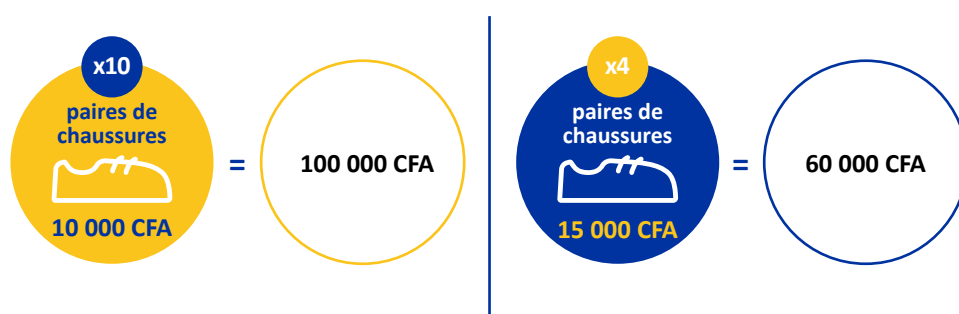
Pour fixer le prix de vente d'un produit ou d'un service, il vous faut donc tout d'abord calculer votre coût de production et ajouter ensuite votre marge bénéficiaire.



Sachez néanmoins, que dans la réalité, vous ne serez jamais totalement en mesure de fixer librement votre prix de vente, qui dépendra toujours du prix que le marché et vos clients potentiels seront disposés à payer.

Le prix de vente d'un produit ou d'un service doit ainsi toujours être financièrement accessible pour vos clients car vous ne gagnerez de l'argent que si vos clients l'achètent en nombre suffisant.

Si vous vendez 10 paires de chaussures à 10 000 CFA vous gagnerez 100 000 CFA alors que si vous ne vendez que 4 paires à 15 000 CFA, vous ne gagnerez que 60 000 CFA.



D'une manière générale, on peut ainsi dire que le juste prix d'un produit ou d'un service est toujours le prix le plus élevé qu'un nombre important de clients sera disposé à payer pour l'acheter.

Afin de fixer un juste prix de vente pour un produit ou un service, vous devez toujours regarder les prix que propose la concurrence pour des produits similaires.

Ayez à l'esprit que si votre prix de vente est trop élevé, vous ne serez pas compétitif et vos clients préféreront aller vers la concurrence.

Mais à l'inverse, sur certains marchés, un prix trop bas peut faire douter vos clients de la qualité de votre offre et les amener à se détourner de vos produits ou services.

Fixer et annoncer à vos clients un prix de vente est un choix complexe.

Le juste prix d'un produit et d'un service doit ainsi être suffisamment élevé pour vous garantir une marge bénéficiaire suffisante tout en étant suffisamment bas pour que vos clients l'achètent le plus massivement possible.

### Exercice :

Fatimata veut développer une activité de vente en ligne de produits cosmétiques. Elle achète des parfums à un prix de revient de 4.000 CFA et a estimé ses coûts de téléphone et de transport pour aller chercher ses marchandises et livrer ses clients à 1.000 CFA pour chaque bouteille. Des parfums similaires sont en vente dans une boutique de son quartier à 8.000 CFA. Elle décide de les mettre en vente à 7.500 CFA. Quelle sera sa marge bénéficiaire ? Est-elle à votre avis suffisante pour lui permettre de faire des bénéfices ?

### Conseil :

Comme technique de vente, il peut être intéressant d'annoncer à vos clients un prix de vente légèrement supérieur à votre objectif réel de vente pour être en mesure de leur accorder des remises. Ils apprécieront toujours que vous les reconnaissiez et leur accordiez un traitement personnalisé.

## 10 - COMMENT VENDRE VOS PRODUITS ET SERVICES EN LES METTANT SUR LE MARCHÉ ?

Vous pouvez proposer les meilleurs produits ou services au monde sur le marché, s'il n'y pas un nombre suffisant de clients pour les acheter, vous ne gagnerez pas d'argent.

Savoir bien vendre ses produits ou ses services est donc important pour développer son activité génératrice de revenus et son entreprise.

Pour bien vendre vos produits, vous devez tenir compte de deux éléments importants : la place et la promotion.



**La place** peut être définie comme l'endroit où vos produits ou services seront vendus. Elle dépend des produits ou services que vous souhaitez mettre sur le marché et de la clientèle que vous souhaitez toucher.

Votre défi est de trouver le lieu le plus approprié pour vendre les produits et les services que vous souhaitez à la clientèle que vous avez identifiée dans votre étude de marché.

Toutes les activités ne demandent pas la même visibilité. Un commerce comme un café ou une boutique de vêtements doivent être visibles et situés de préférence dans une rue dans laquelle il y a beaucoup de passage et où les gens s'arrêtent pour consommer ou faire leurs courses.



**La promotion** peut être définie comme les actions de communication que vous allez entreprendre pour faire connaître à votre clientèle cible votre activité, vos produits et vos services, et les convaincre de les acheter.

La promotion doit atteindre et ramener les premiers clients et les convaincre d'acheter vos produits ou services.

Elle dépend cependant des produits ou services que vous souhaitez mettre sur le marché, de la place que vous avez trouvée pour le faire et du type de clientèle que vous souhaitez toucher.

Moins la place que vous avez trouvée est visible et plus vous aurez besoin de vous faire connaître.

Plus vos produits et services sont méconnus et plus vous aurez besoin de les faire connaître à votre clientèle.



### Conseils :

- ✓ Adaptez vos outils de communication et promotion à la clientèle que vous avez ciblée dans votre étude de marché. Utilisez des outils marketing qu'elle utilise. Souvenez-vous que le but est de les atteindre et de leur donner envie de consommer vos produits et services.
- ✓ Parlez-leurs dans une langue et un langage qu'ils comprennent. Si votre clientèle est analphabète, privilégiez les supports de communication directs par la voix ou l'image.
- ✓ Vous pouvez mobiliser vos proches en utilisant les réseaux sociaux. Les publications sur Whatsapp, Facebook, LinkedIn, Snapchat sont ainsi de formidables outils de promotion. Si vous en avez les moyens, prévoyez un budget dans votre plan de financement qui vous permet de recourir aux formules payantes développées par certains de ces réseaux sociaux. Elles vous serviront pour augmenter votre visibilité et mieux cibler votre clientèle.

## 11 - COMMENT RÉALISER LE SUIVI COMPTABLE ET FINANCIER DE VOTRE ACTIVITÉ GÉNÉRATRICE DE REVENUS ?

Vous avez développé votre activité génératrice de revenus et êtes prêt à commencer vos activités. N'oubliez pas que vous devez tenir un livre de compte afin de faire le suivi financier de vos activités.

Le livre de comptes correspond à l'enregistrement chronologique des recettes et des dépenses effectuées par l'entrepreneur.

**Date**

**Activités**

**Solde**

Noter la date de l'opération.
Noter le type d'entrée ou de sortie d'argent réalisé et le nom de la personne ou de la société auprès de qui l'opération a été effectuée.
Indiquer la différence entre vos entrées d'argent (recettes) ou sorties d'argent (dépenses).

Date	Activités	Entrées d'argent (CFA)	Sorties d'argent (CFA)	Solde (CFA)
01/11	Solde du mois précédent			100 000
02/11	Achats tissus Wax (Diop)		10 000	90 000
02/11	Taxi marché (aller retour)		2 000	88 000
03/11	Vente chemises Wax (Mamadou Kone)	8 000		96 000
04/11	Vente sacs en Wax	7 000		103 000
	<b>TOTAL</b>	15 000	12 000	477 000

**Entrées d'argent**

**Sorties d'argent**

Indiquez la quantité d'argent reçue s'il s'agit d'une entrée d'argent ou d'une recette (chiffre d'affaires).
Indiquez la quantité d'argent dépensée s'il s'agit d'une sortie d'argent ou d'une dépense (coûts de production).

**Coûts de production ou prix de revient :**

Faire la somme des dépenses et sorties d'argent réalisées pour une opération commerciale ou pour une période donnée, généralement un mois ou une année en fonction de la taille de votre activité génératrice de revenus.

**Chiffre d'affaires :**

Faire la somme des recettes et entrées d'argent réalisées pour une opération commerciale donnée ou pour une période donnée, généralement un mois ou une année en fonction de la taille de votre activité génératrice de revenus.

- Il est important que vous teniez votre livre de comptes le plus régulièrement, si possible après chaque opération d'achat ou de vente afin de ne pas oublier des informations.
- Avoir un bon suivi financier de vos dépenses et de vos recettes doit vous servir à évaluer la rentabilité de votre activité et à calculer vos bénéfices.

**i Conseil :**

Si vous ne savez pas écrire ou faire des calculs, n'hésitez pas à demander de l'aide à vos proches ou à une personne de confiance.

## 12 - COMMENT CALCULER LES RÉSULTATS DE VOTRE ACTIVITÉ GÉNÉRATRICE DE REVENUS ?

Pour calculer vos bénéfices, vous devez faire la différence entre vos recettes ou votre chiffre d'affaires (entrées d'argent) et vos dépenses ou votre coût de production (sorties d'argent).

**Si le solde est positif :**

Bravo vous gagnez de l'argent. On appelle ce solde "bénéfices".

**Si au contraire le solde est négatif :**

Vous devez faire attention car cela signifie que vous perdez de l'argent. On parle alors de déficit.



### Exercice :

Fatimata a réussi à développer son commerce de produits cosmétiques et parfums. Les trois premiers mois, elle a acheté pour 80 000 CFA de marchandises, dépensé 15 000 CFA de transport, 4 000 CFA pour faire la promotion de ses produits et enfin 3 000 CFA de téléphone. Elle a vendu pour 90 000 CFA de ses produits à des particuliers et fait deux marchés qui lui ont également permis de vendre pour 50 000 CFA de marchandises. Enfin, elle a également laissé des produits en vente dans une boutique du centre ville qui lui a permis de vendre pour 65 000 CFA de parfums supplémentaires. Veuillez calculer les coûts de production (entrées d'argent) et les recettes (sorties d'argent) de Fatimata.

Veuillez dans le tableau ci-dessous calculer les coûts de production et les recettes (sorties d'argent) de Fatimata.

Date	Activités	Entrées d'argent (CFA)	Sorties d'argent (CFA)	Solde (CFA)
01/11	Solde du mois précédent			100 000
02/11	Achats de parfums		80 000	
02/11	Taxi et transport		15 000	
05/11	Vente de parfums aux particuliers	90 000		
14/11	Promotion des produits		4 000	
25/11	Ventes réalisées sur les marchés	50 000		
28/11	Ventes réalisées par boutique en dépôt-vente	65 000		
30/11	Téléphone		3 000	
	<b>TOTAL</b>			

Fatimata avait 100 000 CFA en caisse avant cette opération commerciale. Combien aura-t-elle en fin de mois (solde) ? Fatimata a-t-elle réalisé des bénéfices ? Si oui, combien ?

## 13 - CONSEILS IMPORTANTS POUR BIEN GÉRER VOTRE ACTIVITÉ GÉNÉRATRICE DE REVENUS

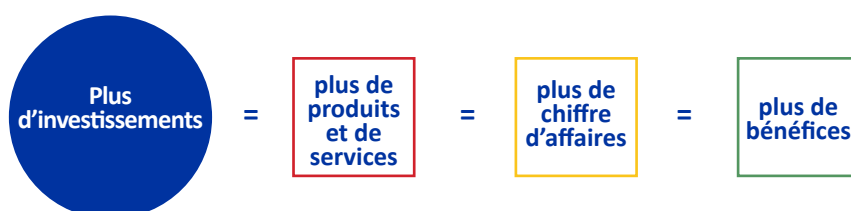
### A. Ne jamais utiliser vos recettes pour effectuer des dépenses personnelles

Vous ne devez jamais confondre vos recettes et votre chiffre d'affaires (entrées d'argent) avec vos bénéfices. Votre chiffre d'affaires ou vos recettes doivent servir uniquement à payer vos frais professionnels quotidiens et à réinvestir dans l'achat des produits et matières premières nécessaires à la continuité de votre activité.

Si vous dépensez vos recettes ou que vous laissez des membres de votre famille ou des proches le faire, même pour réaliser des dépenses familiales importantes, sachez que vous mettez en danger la continuité même de votre activité génératrice de revenus et donc la possibilité pour vous et votre famille de disposer de sources de revenus régulières.

### B. Toujours réinvestir pour assurer la continuité de votre activité génératrice de revenus

L'achat de matériel et de marchandises constitue à la fois votre stock et un investissement indispensable pour assurer la continuité de tout type d'activité économique. Plus vous investissez, plus vous augmentez le nombre de produits et de services que vous pourrez vendre et plus vous pourrez augmenter votre chiffre d'affaires et vos bénéfices. Au contraire, moins vous investissez et moins vous pourrez gagner d'argent.



### C. Toujours contrôler son niveau d'endettement

Le but d'une activité génératrice de revenus ou d'une entreprise est de permettre de faire des bénéfices afin de gagner de l'argent. Or, dans la réalité, vous pourrez en gagner mais aussi en perdre.

Vous devez donc être préparé à devoir faire face à toutes les éventualités afin de savoir comment réagir pour gérer vos gains et vos pertes. Faites alors attention à ne pas trop vous endetter pour essayer de rattraper vos pertes. Parfois, il faut savoir arrêter une activité qui ne marche pas et qui offre peu de perspectives et pouvoir repartir sur un nouveau projet plus rentable.

N'hésitez jamais à demander conseil à vos proches ou à une institution qui peut vous aider dans votre pays.



Des vidéos de support  
sont disponibles ici



Pour plus d'information sur les opportunités  
de réintégration dans votre pays d'origine, visitez  
[www.FORAS.ma](http://www.FORAS.ma)



L'Organisation internationale pour les migrations au Maroc  
11 rue ait Ourir « Pinède » Souissi, Rabat, Maroc

Tel. : +212 (0) 5 37 65 28 81  
Fax : +212 (0) 5 37 75 85 40

Courriel : [iomrabat@iom.int](mailto:iomrabat@iom.int)  
Site web : <http://morocco.iom.int>