GUIDE 3 : KIT PRATIQUE DU DÉMARRAGE D'AGR & LEADERSHIP FÉMININ

AFDDHA - Association de Formation et de Développement pour les Droits Humains en Afrique

Ce guide est un outil d'accompagnement conçu pour transformer une idée en une activité génératrice de revenus (AGR) pérenne, tout en renforçant les capacités de leadership des femmes entrepreneurs.

PARTIE I : PRINCIPES FONDAMENTAUX DE GESTION FINANCIÈRE

La réussite d'une petite entreprise repose sur une discipline rigoureuse. Sans gestion, même le meilleur produit ne générera pas de profit durable.

1. Le Calcul du Coût de Revient

Le coût de revient est le montant total que vous dépensez pour fabriquer un produit ou fournir un service.

- **Les Coûts Variables :** Matières premières, emballages, transport, main-d'œuvre directe.
- **Les Coûts Fixes :** Loyer, électricité, abonnement téléphonique, usure du matériel.
- **La Formule :** Coût de revient = (Total des dépenses mensuelles / Nombre de produits vendus).
- **Le Prix de Vente :** Coût de revient + Marge bénéficiaire (votre profit).

2. La Séparation des Caisses (Règle d'Or)

L'erreur la plus fréquente est de mélanger l'argent de la famille et l'argent de l'entreprise.

- **Caisse Professionnelle :** Sert uniquement à racheter de la marchandise, payer les frais de l'AGR et l'épargne.
- **Caisse Personnelle :** Sert aux besoins de la famille (nourriture, école, santé).
- **Conseil :** Fixez-vous un "salaire" ou une commission fixe que vous prélevez une fois par mois pour vos besoins personnels.

3. L'Épargne et le Fonds de Roulement

L'épargne n'est pas ce qui reste après avoir tout dépensé, c'est ce que l'on met de côté *avant* de dépenser.

- **Le Fonds de Sécurité :** Gardez toujours une somme équivalente à un mois de fonctionnement pour faire face aux imprévus (panne de machine, hausse brutale des prix).
- **Réinvestissement :** Une partie du bénéfice doit servir à agrandir l'activité (acheter plus de stock, améliorer le local).

PARTIE II : CAHIER DE COMPTE HEBDOMADAIRE

Utilisez ce tableau pour suivre chaque centime qui entre et qui sort. Un compte clair permet de prendre les bonnes décisions.

Semaine du : Date au Date

Date	Description de l'Opération	Entrées (Ventes / Apports)	Sorties (Achats / Frais)	Solde Progressif
Date	Solde de départ (Caisse)			

Date	Description de l'Opération	Entrées (Ventes / Apports)	Sorties (Achats / Frais)	Solde Progressif
TOTAL	**Récapitulatif de la semaine**	**00,00 CFA**	**00,00 CFA**	**Bénéfice :**

PARTIE III : MODULE D'AUTO-COACHING & LEADERSHIP FÉMININ

Le leadership commence par la maîtrise de soi et la confiance en ses propres capacités.

1. Affirmation de Soi et Vision

Une femme leader sait où elle va.

- **Exercice de Vision :** Où voyez-vous votre activité dans 12 mois ? Notez trois objectifs concrets (ex: doubler ma clientèle, acheter un congélateur, embaucher une aide).
- **Confiance :** Listez trois forces que vous possédez (ex: je suis accueillante, je calcule vite, je ne baisse jamais les bras).

2. L'Art de la Négociation

Pour une AGR, savoir négocier est essentiel pour réduire les coûts d'achat et fidéliser les clients.

- **Préparation :** Connaissez vos prix et ceux de la concurrence avant de parler.
- **Respect :** Restez ferme sur votre marge tout en étant polie. Une remise doit être exceptionnelle et justifiée (ex: gros volume d'achat).

3. Impact Communautaire

Le leadership féminin ne profite pas qu'à l'individu, il élève toute la communauté.

- Comment mon succès peut-il aider d'autres femmes ?
- Comment puis-je devenir un modèle d'intégrité dans mon quartier ?

ENGAGEMENT INDIVIDUEL

Je soussignée, Person, m'engage à appliquer ces principes de gestion et à cultiver mon leadership au quotidien pour le développement de mon foyer et de ma communauté.

Fait à Place, le Date.

Signature de l'Entrepreneure :

(Signature)