

ENTREPRISES DURABLES

– Soutenir des idées et des concepts qui aident un projet social ou une entreprise à réussir –

Atelier sur la micro-finance animé par Michael Eber, Chargé de Programme, Fondation Grameen USA, réunion ChiConGola, le 23 mai 2004 à Chicago. Notes de Rosanna Hille.

1- Ayez de grandes idées et commencez petit : Gardez une vision large et développez-la petit à petit.

2- Restez simples. Ce que vous faites doit être simple à expliquer et nécessiter des actions simples. De quelle information avons-nous besoin pour faire progresser cette mission ?

3- Soyez authentiques vis à vis de la mission : Préparez une déclaration d'intention claire pour la mission, quelques phrases qui décrivent le but de l'action, et tenez-vous y même quand la tentative se développe. Une mission peut être basée sur l'âme, la foi, l'humanité, etc ... Il faut que chacun soit impliqué et se sente à l'aise quand il agit dans le cadre de la mission, même s'il n'est pas en total accord avec.

4- Méthodologie : Décider de la méthodologie à employer pour accomplir la mission. C'est une approche ou une suite d'étapes qui se construisent les unes sur les autres pour atteindre un but. Par exemple, le micro-crédit pourrait être une méthodologie pour accomplir la mission de « créer des micro-entreprises et encourager l'entreprise individuelle ». Cela comprend aussi les détails comme – avez-vous l'intention de poursuivre une politique de prêts à des individus ou à des groupes, et d'exiger une épargne obligatoire ?

5- Rigueur et discipline : Comment assurerez-vous que les gens avec qui vous travaillez (membres, employés) vont accomplir la mission en employant la méthodologie retenue ? Est-ce que nous acceptons une déviation ? A quel point sommes-nous flexibles ? Est-ce que nous rejetons les membres ou les partenariats quand ils ne se conforment pas à ce qui a été décidé ?

6- Systèmes : Développez les systèmes et procédés que vous utiliserez – ils peuvent être manuels ou automatisés, et doivent refléter la réalité de l'endroit où le projet est basé. Par exemple : géographie, culture, éducation et talents ou formation pour l'organisation.

7- Transparence : Maintenir une information ouverte pour les donateurs, partenaires, fondateurs et toute partie prenante. Ceci devient de plus en plus important à mesure du développement du projet, et inclut des informations sur les résultats aussi bien que sur les finances et l'impact du projet.

8- Personnel : Qui va accomplir la mission, et comment ces personnes sont-elles perçues par la communauté qu'elles servent ? Considérez la croissance, la vision et l'intégrité.

9- « Tirez » le marché : Est-ce que les gens veulent ce que vous offrez, ou vous faut-il « vendre » l'idée aux gens pour qu'ils s'y intéressent ? Les USA sont un marché qu'il faut « pousser », ce qui nécessite beaucoup de promotion et de marketing. Essayez d'éviter cette situation.

10- Patience : Travailler internationalement signifie travailler dans d'autres environnements et contextes culturels, et ceci demande beaucoup de patience !

11- Financement : Recherchez d'abord un financement local, parce qu'il est très facile de voir l'avancement et d'en rendre compte localement. Le financement et l'avancement d'un projet vont de pair.

Références : <http://www.CGAP.org> centre d'échange d'information
<http://www.themix.org> micro-finance
<http://www.socialentreprise.net> voir la page de référence
<http://www.microfinancegateway.org> centre d'échange d'information

Documentation et traduction de Susila Dharma International www.susiladharmaindonesia.org