

CIBLAGE DES ENTREPRENEURS (VULNERABLE)

Il y a différentes méthodes de ciblage, dans ce contexte l'utilisation de critères socio-économique serait appropriée, c'est à dire que les ménages/entrepreneurs sont sélectionnés selon leur **vulnérabilité socio-économique**, l'impact de la crise et leur capacité à redémarrer leur activité génératrice de revenus. Cela nécessite donc une bonne analyse et compréhension des différents groupes socio-économiques dans le contexte et environnement d'intervention.

Aussi, lorsque l'information est disponible dans le pays d'intervention, le ciblage peut également s'aligner (ou se baser) sur le **registre social unique (RSU) des programmes de protection sociales** en place.

Ce document a pour but de fournir des conseils et orientations pour définir les **critères de sélection** et d'identifier les **activités complémentaires** au soutien apporté par le biais transfert monétaires. Pour plus d'information merci par avance de contacter le LIVELIHOOD HELPDESK (covid19-livelihoods@crozroja.es).

PREMIERE ETAPE

Les critères de vulnérabilité dépendent du contexte. Il est possible que le Société Nationale de part son mandat et sa stratégie, ait déjà défini des critères de vulnérabilité, ce qu'il faudra donc vérifier en premier lieu.

Entrepreneurs ayant une expérience préalable.

Les critères de sélection pourraient être :

- Impact / critère de vulnérabilité, en relation à liés à l'entreprise / activité génératrice de revenus (AGR)
 - Business / AGR affectées par Covid19
 - Activités liées aux secteurs économiques les plus affectés par Covid19 en fonction du contexte local/national (tourisme, travail journalier, restaurants, etc.)
 - Impact sur l'activité économique (niveau : réduite de 50% à 100%)
 - Pertes des actifs et perte de stocks
 - Perte de la clientèle due aux restrictions mises en place pour le Covid19 (niveau : réduite de 50% à 100%)
 - Licenciements du/des employés
 - Capacité de l'entrepreneur à absorber les pertes et se remettre de l'impact économique sur son activité (niveau : pas de capacité)
 - Usage (pendant la crise et encore actuellement) de stratégies négatives d'adaptation (dans le cadre de leur activité économique)
 - Augmentation du recours à l'emprunt
 - Ventes des actifs et stock
- Impact / critère de vulnérabilité, en relation à l'entrepreneur
 - Directement affecté par la crise du Covi-19 (décès de celui qui supportait la famille, décès d'un membre la famille, ménage confiné, etc.)
 - Capacité à atteindre ou maintenir le seuil de survie ou de sécurité économique
 - Usage (pendant la crise et encore actuellement) de stratégies négatives d'adaptation (au niveau individuel ou du foyer)
 - Profile de l'entrepreneur : femmes chef de ménage, jeunes, personne en situation de handicap, autre groupes vulnérables (selon le contexte) : migrants, etc.
- Capacité (de l'entrepreneur et du contexte) :
 - Niveau de compétences & expériences
 - Actifs disponibles
 - Epargne et accès au crédit
 - Espace disponible pour faire tourner l'activité ou nécessité de louer un local

- Licence professionnelle (spécifique à l'activité)
- Opportunités de création d'emplois
- Faisabilité du contexte permettant de redémarrer l'entreprise ou équivalent dans la zone de référence

NB : dans le cas d'un nombre élevé de candidatures d'entrepreneurs il sera nécessaire de formaliser un système d'évaluation par points afin de sélectionner la population cible à assister.

Entrepreneurs sans expérience préalable.

Les critères de sélection pourraient être :

- Impact / critère de vulnérabilité, en relation à l'entrepreneur
 - Directement affecté par la crise du Covi-19 (décès de celui qui supportait la famille, décès d'un membre la famille, ménage confiné, etc.)
 - Capacité à atteindre ou maintenir le seuil de survie ou de sécurité économique
 - Usage (pendant la crise et encore actuellement) de stratégies négatives d'adaptation (au niveau individuel ou du foyer)
 - Perte de la source principale de revenus
 - Accès limités à de l'épargne au crédit
 - Profil de l'entrepreneur : femmes chef de ménage, jeunes, personne en situation de handicap, autres groupes vulnérables (selon le contexte) : migrants, etc.
- Capacité (de l'entrepreneur et du contexte) :
 - Niveau de compétences & autres expériences
 - Apports personnels
 - Epargne et accès au crédit
 - Espace disponible pour faire tourner l'activité ou nécessité de louer un local
 - Opportunités de création d'emplois
 - Faisabilité du contexte permettant de redémarrer l'entreprise ou équivalent dans la zone de référence

Le plus important sera le niveau de motivation pour re/démarrer une activité économique

PROJETS COLLECTIFS

Les **projets collectifs**¹ sont une alternative souvent proposée en présence de contraintes budgétaires ou de difficultés de sélection des bénéficiaires. Ils doivent néanmoins être évités car la plupart des tentatives pour encourager les bénéficiaires à faire une demande collective ont échoué ; de ce fait, la mise en œuvre des projets collectifs doit être réservée à des cas très particuliers.

Les déterminants communs de la **réussite des projets collectifs** sont les suivants :

- Le groupe est un **rassemblement authentique et volontaire** de personnes qui sont apparentées ou se connaissent avant sa constitution. Il est préférable qu'elles aient une expérience préalable de la gestion d'actifs partagés.
- Tous les membres du groupe **participent activement** au projet.
- Un projet collectif est mis en œuvre parce qu'il requiert davantage de fonds de démarrage qu'une subvention individuelle, que les membres souhaitent mutualiser les risques liés au projet ou qu'ils ont des compétences ou des actifs complémentaires.
- Les projets collectifs fructueux comptent **moins de cinq membres**.

La priorité est de fournir/vérifier les compétences techniques nécessaires avant l'assistance via les transferts de bons ou d'argent.

¹ Ref: "Manuel des initiatives micro-économiques", ICRC, <https://shop.icrc.org/manuel-des-initiatives-microeconomiques-2842.html>

DEUXIEME ETAPE

Il sera nécessaire de définir le profil de l'entrepreneur en commençant par l'identification de ses compétences et les autres facteurs en jeu.

- Les contraintes et facteurs liés à l'entrepreneuriat
- Les compétences entrepreneuriales
- Les compétences techniques

Contraintes et facteurs liés à l'entrepreneuriat

Il s'agit des contraintes liées à la situation, aux aspects personnels et intrinsèques de chaque individu et qui ne pourraient être améliorés à travers la formation par exemple. Cependant ce sont des contraintes que l'on peut gérer en proposant des aides et actions sociales en parallèle aux initiatives entrepreneuriales, et qui sans elles compromettraient la réussite de ces initiatives.

Ces contraintes sont principalement :

- La couverture des besoins essentiels/de base : il faut évaluer si le foyer est en mesure ou pas de satisfaire les besoins de première nécessité, et dans le cas contraire, une aide sera nécessaire pour les couvrir (jusqu'à ce que l'activité économique devienne rentable).
- La santé mentale, le manque d'estime de soi : les interventions liées au support psycho-social seront un bon complément aux initiatives micro-économiques.
- Situation administrative (statut juridique et légal de l'individu) afin de pouvoir travailler légalement dans le pays et de pouvoir mener à terme les démarches pour démarrer une activité économique.
- La connaissance de la langue officielle : il faut évaluer si le candidat a besoin d'un appui renforcé en langue

Les compétences entrepreneuriales

Il s'agit des connaissances et compétences minimales nécessaires à tout entrepreneur, et cela indépendamment de l'activité envisagée, telles que : la confiance en soi, la communication, l'éthique de travail et le respect des standards de la profession, bon relationnel, flexibilité, gestion du stress, etc...

Les compétences techniques

L'entrepreneur devra posséder les compétences techniques nécessaires à son activité. Elles peuvent être déjà acquises et/ou perfectionnées à travers la formation, l'appui technique, l'encadrement, le mentorat et le réseau professionnel.

Il est donc important durant les entretiens avec les candidats de bien évaluer l'intégralité de leur compétence. Cela nécessite du temps pour sélectionner les candidats les plus aptes et à fort potentiel pour la réussite de l'intervention. La communauté sera également un atout pour valider les candidats sélectionnés.

Critères de sélection des participants par l'OIT²

Tableau 1 : Critères de sélection des participants de GERME

Critères généraux	Critères liés à l'entreprise	
	Entrepreneurs potentiels	Entrepreneurs existants
<ul style="list-style-type: none"> • Alphabétisation • Âge • Genre 	<ul style="list-style-type: none"> • Ont la motivation et disponibilité pour démarrer une entreprise • Ont une idée d'entreprise concrète et faisable • Ont les compétences techniques pour démarrer une entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Ont une entreprise viable • Ont de l'expérience dans le domaine • Positionnement dans le domaine

² Ref: "Gerer mieux votre entreprise", OIT https://www.ilo.org/empent/areas/start-and-improve-your-business/WCMS_358182/lang--fr/index.htm