

Scénario 1

Lors de la rencontre tenue hier au siège du groupement des jeunes, l'animateur du projet « l'emploi des jeunes crée des opportunités, ici au Mali » a porté à notre connaissance qu'un nouveau projet d'appui de jeunes doit démarrer d'ici un mois, les bénéficiaires de ce projet seront des jeunes femmes et hommes âgé de 18 à 40 ans.

Les différentes activités qui seront retenue pour le financement du projet sont : l'horticulture, la transformation agroalimentaire, la gestion des déchets solides et l'artisanat utilitaire.

Tous les jeunes intéressés par l'appui sont invités à se faire inscrire auprès de Seydou et Djènèba qui sont les représentants du projet dans votre localité.

Directives

- ✓ Chuchoter le contenu du scénario 1 à un premier participant qui est assis au début ;
- ✓ Demandez-lui de dire le message du Scénario 1 à voix basse (chuchoter) à son voisin de droite, ainsi de suite et enfin le dernier apprenant à recevoir le message dit à haute voix le message qu'il a reçu ;
- ✓ Comparer ce message au message original et faire le contrôle croisé de l'information pour situer à quel niveau le message a été déformé ;
- ✓ *Tirer un premier enseignement sur la déformation de l'information et la perte de l'information de la source au destinataire final.*

Scénario 2

Hier je suis parti au marché pour vendre mes légumes. J'ai vendu deux sacs de légumes à Aminata une grossiste et elle m'a donnée un bon prix de 30 000 F CFA par sac. Elle m'a conseillé de faire attention aux autres grossistes qui voudront acheter moins chers et d'autres mêmes voudront acheter à crédit. Oh !, sur votre chemin de retour du marché, apportez des pagnes wax. J'en avais apporté 5 et ils sont finis en 3 heures. La demande en pagnes wax est élevée dans le village.

Directives

- ✓ Chuchoter le contenu du scénario 2 à un premier participant qui est assis au début ;
- ✓ Demandez-lui de dire le message du Scénario 2 à voix basse (chuchoter) à son voisin de droite, ainsi de suite et enfin le dernier apprenant à recevoir le message dit à haute voix le message qu'il a reçu ;
- ✓ Comparer ce message au message original et faire le contrôle croisé de l'information pour situer à quel niveau le message a été déformé ;
- ✓ *Tirer un premier enseignement sur la déformation de l'information et la perte de l'information de la source au destinataire final puis expliquez les enseignements à tirer.*

Scénario 3

Vous êtes le président d'une coopérative de maraichers dans votre village. Certains membres de votre coopérative ne cotisent pas régulièrement et participent rarement aux réunions statutaires. La SNV a subventionnée une quantité de semence pour vous. La condition imposée par la SNV est que pour bénéficier de cette semence, il faut être en règle par rapport aux cotisations mensuelles et participer régulièrement aux réunions statutaires de la coopérative. Les membres de votre coopérative y compris ceux qui ne cotisent pas régulièrement vous mettent la pression pour être servi, ils disent que la semence est venue pour tous les membres. Si vous ne respectez pas la condition de la SNV, vous ne bénéficierez pas des semences prévus pour les coopératives partenaires de la SNV.

Compte tenu de la condition imposée par la SNV, vous avez pris la décision de donner la semence subventionnée qu'aux membres qui sont en règles.

Mais certains vous accusent d'être sévère envers les membres qui ne sont pas en règles, car vous auriez dû les donner cette fois-ci et exigez la prochaine fois qu'ils se mettent en règles.

Questions

- ✓ Le Président de la coopérative a-t-il pris la bonne décision ? justifier votre réponse ;
- ✓ En tant que Président qu'allez-vous dire aux membres de la coopérative ?
- ✓ Quelle considération avez-vous de votre Président suite à sa décision ?

Séance 2 : La prise de décision et la résolution des problèmes

Objectifs

À la fin de la séance, les participants seront capables de :

- Citer les trois étapes de la prise de décision ;
- Appliquer les trois étapes de prise de décision dans des situations différentes ;
- Utiliser la méthode de résolution des problèmes en quatre étapes.

Scénario 4

Vous êtes le responsable d'une entreprise de gestion des déchets solides de votre quartier qui a des besoins en investissement important. En effet, avec l'explosion démographique du quartier, la gestion des déchets devient un problème crucial. Cependant, le matériel dont vous disposez actuellement ne suffit pas pour gérer la quantité de déchets produite chaque mois par les habitants du quartier. L'entreprise n'arrive pas souvent à assurer le paiement des salaires de tout le personnel. Un homme d'affaire veut investir dans votre entreprise à condition que l'entreprise augmente le prix de la prestation et licencie une partie de son personnel. L'investissement sera remboursé sans taux d'intérêt. En même temps une caisse d'épargne et de crédit de la place veut prêter l'argent nécessaire à l'entreprise mais à un taux d'intérêt de 25% l'an et remboursable seulement en deux (2) ans. Ce taux est plus élevé que celui appliqué sur le marché.

La dernière solution qui mérite d'être explorée, le personnel de l'entreprise est prêt à céder une partie de son salaire pour venir en aide à l'entreprise mais à condition que personne ne soit licencié et que l'entreprise leur accorde un salaire net équivalent au double du salaire actuel après le redressement de l'entreprise.

Questions

- ✓ Quels sont les difficultés que traverse l'entreprise de gestion des déchets ?
- ✓ Quelles sont les solutions qui s'offrent au responsable de cette entreprise ?
- ✓ Quelles sont les conséquences négatives et positives de chaque solution identifiée ?
- ✓ Quelle est la solution finale que vous choisirez ? et pourquoi ?

Scénario 5

La coopérative « Nyèta » est confrontée à un problème de mévente de ses produits maraichers (concombre, chou). Plusieurs facteurs peuvent l'expliquer. En effet, toutes les coopératives des maraichers du village produisent les mêmes spéculations et approvisionnent le seul marché qui existe dans la localité. L'offre est supérieure à la demande sur le marché, cependant, vous avez l'information que sur le marché d'une localité voisine située à 25 km de votre localité, la demande de ces deux spéculations (concombre et le chou) est très forte. Mais avec le mauvais état de la route, les frais de transport sont devenus très élevés. Seuls, quelques intermédiaires parviennent à faire le trajet chaque semaine. Ces intermédiaires, profitant de la situation achètent vos produits à 100 F CFA par kg pour les revendre à 250 F CFA par kg. Vous ne disposez pas de moyens pour acheminer directement vos produits sur ledit marché.

Sur le marché de votre localité les produits fortement demandés sont la pomme de terre et la tomate. Les prix varient entre 500 F CFA par kg et 750 F CFA par kg. Cependant, ces spéculations ne sont produites qu'une seule période de l'année tandis que le concombre et le chou sont produits durant toute l'année. Il faut aussi souligner que vous n'avez pas assez de moyens matériels et de semences pour produire en quantité ces deux spéculations (pomme de terre et tomate).

Une autre coopérative qui vit les mêmes difficultés mais qui a des moyens matériels suffisants a décidé de produire temporairement la pomme de terre et la tomate pendant une partie de la saison afin de saisir cette opportunité et reviendra aux spéculations produites habituellement plus tard dans l'année.

Questions

- ✓ Qu'allez-vous faire en tant que Président de la coopérative « Nyèta » ?

Scénario 6

Moussa et Aly sont des amis d'enfance. Moussa a abandonné l'école et s'occupe d'une étagère dans le quartier il gagnait peu et malgré tout, il venait souvent en aide à Aly.

Aly après quelques années sans emploi, a bénéficié de l'appui d'un programme de la SNV au Mali qui lui a permis de créer une ferme horticole de référence dans la localité.

Un jour Moussa rend visite à Aly pour solliciter une aide financière. En effet, la femme de Moussa est malade et doit se rendre à l'hôpital mais il n'a pas d'argent sur lui.

Aly se souvient que pendant ses temps durs c'est Moussa qui lui venait en aide, donc il est difficile pour Aly de lui refuser un service pareil.

Un peu plus tôt dans la journée, il avait pris de l'argent à la banque pour le paiement de ses travailleurs, il sait qu'il ne doit pas toucher cette somme. Moussa était avec Aly quand il partait à la banque pour retirer le salaire des travailleurs. Il a vu avec Aly une grosse somme d'argent mais il ne sait pas ce à quoi elle devait servir.

Moussa estime aussi que son ami ne peut lui refuser ce service car quand il n'avait rien, il lui venait en aide sans réfléchir.

Questions

- ✓ Si vous étiez Aly, qu'allez-vous dire à votre ami Moussa? sachant bien qu'il a vu sur lui une grosse somme d'argent. Il vous dit aussi que si vous ne l'aidez pas dans cette situation que votre amitié en dépend d'une part et d'autre part, vous tenez énormément à votre amitié et tous vos parents conseillent de ne jamais vous séparer de cet ami d'enfance.
- ✓ Faites ressortir en plus de ce cas évoqué ci-dessus, d'autres situations de pression de votre entourage les arguments possibles pour faire comprendre à votre entourage qu'il n'est pas possible de faire ce qu'ils vous demandent sans les vexer.

Scenario 7

Karim est un jeune diplômé d'une école qui forme des spécialistes en installation et entretien de groupe motopompe. Il a été recruté par une société qui commercialise des groupes motopompes et d'autres matériels agricoles. Une coopérative de jeunes maraichers a acheté un groupe motopompe pour l'installer dans leur périmètre. Karim a été chargé de l'installation, d'entretien et du suivi de ce groupe motopompe.

Karim s'exécuta dans un bref délai mais deux semaines après l'installation de la motopompe, la présidente de la coopérative téléphone Karim se plaignant d'une panne du groupe motopompe. L'entretien et le suivi sont assurés gratuitement durant trois mois par la société. Karim malgré cet accord a exigé de l'argent à la coopérative pour dépanner leur motopompe.

Il leur a promis de venir dès le lendemain s'il reçoit l'argent. Karim après avoir reçu l'argent par orange money n'a pas respecté le rendez-vous. Il a attendu une semaine plus tard pour se rendre au village. Une fois sur place, Karim n'est pas parvenu à détecter le problème ; il nettoie la motopompe et s'en va. Deux jours après, la présidente téléphone Karim pour qu'il vienne revoir la motopompe car elle ne marche toujours pas. Il exige encore de l'argent pour effectuer le déplacement. La même chose que la fois dernière, Karim n'arrive pas à dépanner la motopompe et il retourna en ville. Il promet de revenir avec des matériels appropriés pour trouver la panne. La semaine d'après Karim demanda à la présidente des frais de carburant pour se rendre au village afin de dépanner cette fois-ci la motopompe. Elle accepta d'envoyer de l'argent à Karim par orange money. Karim trop pris par d'autres clients, et n'étant pas capable de détecter la panne, décide de ne pas décrocher malgré les appels insistants de la présidente de la coopérative.

Questions

- ✓ Que conseillerez – vous Karim de faire ?
- ✓ Que veut dire éthique professionnelle ? Et le soin au client ?
- ✓ Comment l'éthique professionnelle et la gestion client affectent elles votre travail quotidien ?

Scenario 8 :

Siaka exploite une ferme maraichère de 1 ha dans la localité de « Hèrèbougou » où il produit de l'oignon et la tomate.

Dans le cadre de ses activités, Siaka s'approvisionne en semences et en intrants auprès du fournisseur Bourama qui achète en même temps les produits maraichers pour vendre à la coopérative « Nyèta » de transformation des légumes. Siaka, Bourama et la coopérative « Nyèta » ont noué ce partenariat il y a cinq ans.

Un jour Moussa le gérant d'une autre coopérative de transformation d'une localité voisine se présente à la ferme de Siaka pour acheter toute sa production en proposant un prix plus élevé que celui de la coopérative « Nyèta »,

Questions

- ✓ Quelles décisions allez-vous prendre si vous étiez Siaka ?
- ✓ Pourquoi prendre ces décisions ?
- ✓ Quelle est l'importance de la loyauté pour un entrepreneur ?

Scenario 9 :

Salimata et Seydou ont suivi un stage pratique d'incubation auprès d'une ferme maraichère de production de légumes. Lors de l'incubation, ils ont appris beaucoup de choses, notamment les différents matériels et équipements nécessaires, les différentes spéculations, les différentes charges liées à l'exploitation, les différentes étapes du processus de production et la vente des produits maraichers.

Un jour en absence du propriétaire de la ferme, la cliente Djènèba est venue acheter 7 500 F CFA de laitues pour les revendre, de retour elle rencontre le propriétaire de la ferme et lui fait savoir qu'elle vient de quitter sa ferme où elle a acheté 7500 F CFA de laitues avec ses deux jeunes travailleurs.

Après le départ de la cliente, Seydou informe Salimata qu'il remettra 6 500 F CFA au patron et qu'ils partageront le reste, Salimata refuse la proposition mais Seydou n'a pas voulu comprendre.

Vers le soir lorsque le propriétaire vient dans la ferme, Seydou le remet 6 500 F CFA en le disant que c'est l'argent de la vente de laitues. Quelques moments après, le propriétaire appelle Salimata et Seydou pour les dire en ces termes « J'ai rencontré Djènèba qui m'a informé de l'achat de 7 500 F CFA de laitues, alors que c'est 6 500 F CFA que vous m'avez remis qu'en est-il ?

Questions

- Que conseillerez-vous à Salimata et Seydou de dire ?
- Quel est le rôle de Seydou dans ce scénario ? est-ce un bon comportement ?
- Que pensera Djènèba la cliente en apprenant que les travailleurs n'ont pas remis la totalité de la somme à leur patron ?
- Que ferez-vous à la place du propriétaire après la réponse de Salimata et de Seydou ?
- Quelle est l'importance de l'honnêteté pour un entrepreneur ?

Scenario 10

Kadiatou âgée de 25 ans a été formée comme une évaluatrice de la qualité des produits maraichers, elle a été employée par une coopérative de transformation agroalimentaire spécialisée dans la fabrication des chips à base de la pomme de terre. Son rôle est de collecter et évaluer la qualité de la pomme de terre venant des autres coopératives de producteurs de sa localité et l'acheminer à Bamako où se trouve l'usine de transformation agroalimentaire. Les paysans ne sont payés qu'en fin de campagne par l'usine. La semaine dernière Kadiatou a été confrontée à un problème. Monsieur Kariba, un vieux respecté du village, paysan et bon ami de la famille, a livré sa pomme de terre qui ne répond pas aux standards de qualité fixés par la coopérative. Il a utilisé un produit qui a détérioré la qualité de ses produits. La peau de la pomme de terre est devenue toute violette. Le niveau de détérioration de ses produits était très élevé pour passer le test de qualité. Kadiatou à expliquer à plusieurs occasions à Mr. Kariba que ses produits ne peuvent pas être comptabilisés cette fois-ci à cause de leur mauvaise qualité mais ce dernier n'est pas d'accord que ses produits soient rejetés. Kadiatou ne trouve pas un responsable de la coopérative pour l'appuyer, et avec son âge, sa culture et son éducation il est difficile de tenir tête à Monsieur Kariba et de rejeter ses produits.

Questions

- ✓ Que conseillerez-vous à Kadiatou de faire ? Et comment devrait-elle élaborer son message ?
- ✓ Comment pouvez-vous respecter la culture mais rester professionnel dans de telles situations ?
- ✓ Comment la culture vous affecte-t-elle dans votre travail quotidien ?

Scénario 11 :

Vous possédez une ferme horticole dans votre village. Il y a peu de fermes qui produisent des fruits et légumes dans le village. Pour écouler vos produits vous faites recourt aux intermédiaires qui viennent au village acheter en gros vos produits. Les intermédiaires profitent de votre méconnaissance du marché pour vous faire des prix très dérisoires. A cause de ces prix vous ne parvenez plus à assurer toutes vos charges. L'activité n'est plus rentable pour vous. Vous êtes même sur le point d'arrêter de produire des fruits et légumes.

Questions

- ✓ Quelles solutions envisagez-vous pour ne pas arrêter de produire des fruits et légumes ?
Circulez dans les groupes pour vérifier la bonne compréhension de l'exercice par tous ;
- ✓ Quels sont les défis actuels auxquels la jeunesse est confrontée dans votre localité.

Scénario 12

Un matin de bonheur, Issa se réveille et informe sa femme qu'il veut voyager. Sa femme Binta surprise, lui pose un certain nombre de questions :

Quelle est ta destination ? Que vas-tu y faire ? Pour combien de temps ? As-tu les moyens nécessaires pour ce voyage ? Qu'allons-nous faire pendant ce temps ?

Excédé de toutes ces questions de sa femme, il répondit :

Je ne sais pas encore où, ni comment faire. Je me débrouillerai et je compte contacter d'autres personnes pour m'aider à arriver à bon port.

Questions

- ✓ Quelles solutions envisagez-vous pour ne pas arrêter de produire des fruits et légumes ?
Circulez dans les groupes pour vérifier la bonne compréhension de l'exercice par tous ;
- ✓ Quels sont les défis actuels auxquels la jeunesse est confrontée dans votre localité.

Scénario 13

Kassoum est un ressortissant du village de « Hèrebougou ». Dans le village, tout le monde le traite de « bon à rien » à tel point que personne ne lui confie des responsabilités. Même sa famille n'accorde guère d'importance au jeune homme.

Au fond de Kassoum, il sait qu'il n'est pas un « bon à rien » et il a une confiance en ses capacités pour réussir dans la vie. Un jour, il a appris que la SNV a un programme qui accompagne les jeunes dans leur insertion socio-économique.

Kassoum a approché la SNV pour l'aider à mettre en place une ferme horticole avec certains de ses amis, il a eu un avis favorable de la part de la SNV. Lui et ses amis ont pu créer une ferme horticole d'une superficie de 2 ha. Ils y produisent des fruits et légumes.

Malgré ces efforts pour réussir, son entourage lui dit que dans quelques semaines il reviendra à zéro, car selon eux Kassoum est un « bon à rien ».

Kassoum continua son petit chemin, il ne se laissa décourager par son entourage, il croit toujours en ses capacités.

Voilà une semaine de cela, une maladie frappa tout le village de « Hèrebougou ». Toutes les vieilles personnes ont perdu partiellement la vue. Les spécialistes après avoir détecté une carence en vitamine A et E conseillent aux vieilles personnes de consommer beaucoup de fruits et légumes pour retrouver la vue normalement. Cette maladie vient à un moment où les fruits et légumes sont chers sur les marchés. La population de « Hèrebougou » est parmi les plus pauvres de la localité.

Informé de cette situation, Kassoum décida d'offrir gratuitement les fruits et légumes nécessaires à certaines vieilles personnes afin qu'elles puissent recouvrer la vue et cela a non seulement contribué à soigner les villageois mais aussi a amené la population à s'intéresser à la consommation des fruits et légumes en achetant les produits maraichers chez Kassoum.

Questions

- ✓ Selon vous Kassoum devait-il aider les vieilles personnes du village ? sachant que personne ne croyait en lui.
- ✓ Kassoum avait-il d'estime pour lui-même ?

CONCLUSION

Compte tenu de ce qui précède, les différents scénarios mis en exergue à travers les travaux de groupes ont permis aux entrepreneurs potentiels de mieux comprendre l'importance des compétences de vie. Il y a lieu de souligner que toutes les compétences sont importantes et il ne s'aurait avoir une primauté d'une compétence sur une autre, en ce sens que tout « bon entrepreneur » se doit d'acquérir ces compétences au cours du processus entrepreneurial, notamment : la recherche d'idées d'entreprise, le choix de la meilleure idée d'entreprise, l'élaboration du plan d'affaires, la mise en œuvre du plan d'affaires et la gestion de l'entreprise.