

## DOSSIER D'APPRENTISSAGE : L'activité « Nuyok » dans le district d'Abim



# Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes : Enseignements de l'activité « Nuyok » dans le district d'Abim

Août 2023

## SÉRIE

Ce dossier d'apprentissage s'intègre dans une série qui rassemble les expériences et les apprentissages tirés de l'activité de résilience de la sécurité alimentaire « Nuyok » (2017–2023). Les dossiers sont destinés aux professionnels, notamment les représentants des gouvernements locaux, les organisations de la société civile et les autres acteurs qui interviennent dans la gestion des ressources naturelles, l'assainissement et les questions liées à la subsistance.

## RÉSUMÉ

Ce dossier d'apprentissage met en lumière l'expérience du programme pilote d'entrepreneuriat de Nuyok dans le district d'Abim et sa contribution aux compétences entrepreneuriales des participants, à leurs revenus et à la sécurité alimentaire de leur ménage. Il présente également les défis, les enseignements tirés et les recommandations pour le futur programme à destination de la jeunesse. Le dossier est destiné aux professionnels, notamment les représentants des gouvernements locaux, les organisations de la société civile et les autres acteurs travaillant sur des questions liées aux programmes d'entrepreneuriat pour les jeunes. Il sera également utile aux décideurs politiques et aux donateurs engagés dans la planification et l'allocation de ressources pour l'adaptation des programmes.

## MENTIONS

Ce dossier d'apprentissage est rendu possible grâce au soutien du peuple américain par le biais de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Le contenu de ce dossier d'apprentissage est la responsabilité de Catholic Relief Services et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis.

## PHOTOS

CRS Staff / 2022. Toutes les photos ont été reproduites avec autorisation.

## CITATION RECOMMANDÉE

Adjavon, V., et Sibanda, R. (2023). *Dossier d'apprentissage : Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes : Enseignements de l'activité « Nuyok » dans le district d'Abim* Produit par la RFSA Nuyok avec le soutien du prix PRO-WASH & SCALE.

## INFORMATIONS DE CONTACT

**Catholic Relief Services Ouganda**

[infouganda@crs.org](mailto:infouganda@crs.org)

## PRO-WASH & SCALE

[prowashandscale@savechildren.org](mailto:prowashandscale@savechildren.org)

[www.fsnnetwork.org/prowashandscale](http://www.fsnnetwork.org/prowashandscale)

# ACRONYMES

<b>CKD</b>	Caritas Kotido Diocese
<b>CRS</b>	Catholic Relief Services
<b>SILC</b>	Communautés d'épargne et de crédit interne (Savings and Internal Lending Communities)
<b>USAID</b>	Agence des États-Unis pour le développement international (United States Agency for International Development)
<b>USD</b>	Dollar des États-Unis
<b>UGX</b>	Shilling ougandais
<b>YBI</b>	YouthBuild International

## CONTEXTE DE L'ACTIVITÉ

L'Activité de résilience de la sécurité alimentaire (RFSa) « Nuyok » cherchait à développer la résilience aux chocs, à renforcer les moyens de subsistance et à améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle pour les familles rurales à risque dans la sous-région du Karamoja, dans le nord-est de l'Ouganda. Financée par le Bureau d'aide humanitaire de l'Agence américaine pour le développement international (USAID), l'activité s'est déroulée sur six ans (2017–2023) sous la houlette d'un consortium de sept partenaires opérationnels dirigés par Catholic Relief Services (CRS) : Caritas Moroto, Caritas Kotido, Cooperation for Development, The BOMA Project, Communication for Development Foundation Uganda et YouthBuild International. L'activité a touché plus de 269 000 personnes à risque dans 524 villages de quatre districts du Karamoja : Abim, Napak, Nakapiripirit et Nabilatuk, et a ciblé des femmes, des hommes et des jeunes. Basée sur une approche multisectorielle, l'activité Nuyok visait à renforcer la gouvernance, l'équité entre les genres, la capacité des communautés à gérer les chocs et le stress et les moyens de subsistance traditionnels et diversifiés. Le projet Nuyok portait également sur l'amélioration de la nutrition, de la santé, de l'eau, de l'assainissement et de l'hygiène pour les femmes enceintes et allaitantes, les adolescentes et les enfants de moins de cinq ans.

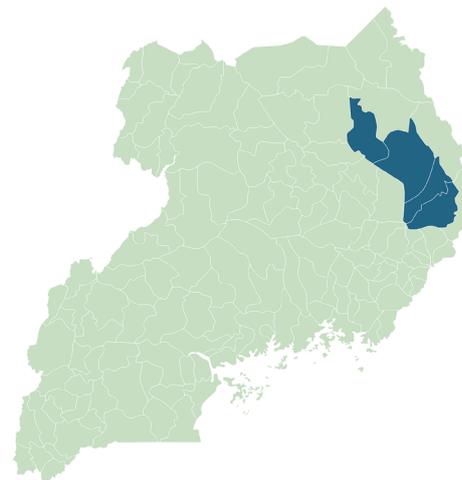


Figure 1. Les quatre zones du projet de la RFSa Nuyok mises en valeur en bleu : Abim, Napak, Nakapiripirit et Nabilatuk.

## SITUATION DE L'ACTIVITÉ

Les jeunes de moins de 30 ans représentent 76 % de la population ougandaise.<sup>1</sup> Cependant, la pauvreté et le chômage généralisés, dus à des possibilités limitées d'éducation formelle, d'emploi, de compétences entrepreneuriales et d'employabilité, ainsi qu'au manque de capital de départ, entravent la contribution des jeunes au développement social et économique du pays. En parallèle des interventions de base de Nuyok, le projet a piloté une intervention de deux ans sur l'entrepreneuriat afin d'améliorer les perspectives économiques des jeunes en leur donnant les moyens d'explorer les domaines de l'entrepreneuriat, du leadership et de l'engagement civique, dans le but ultime de contribuer à la sécurité alimentaire des ménages. Le projet a été mis en place dans le district d'Abim grâce à Caritas Kotido Diocese (CKD), avec l'aide technique de YouthBuild International (YBI).

## DESCRIPTION DE L'INTERVENTION

À partir de 2018, Nuyok a commencé à cibler les jeunes ruraux ayant des opportunités économiques et de revenus limitées dans le Karamoja pour son projet d'entrepreneuriat pour les jeunes en utilisant un modèle adapté de YBI, qui fournit aux jeunes à risque une formation commerciale et des subventions de démarrage pour leurs propres entreprises. Piloté dans le district d'Abim, le modèle de Nuyok consiste en une formation séquentielle aux compétences de la vie courante, au développement du caractère et aux compétences commerciales, suivie d'un mentorat d'entreprise et d'un soutien technique.

Des jeunes de 15–30 ans ont été sélectionnés avec l'aide de dirigeants de la communauté. Les critères de sélection visaient de jeunes handicapés, des jeunes en décrochage scolaire, des jeunes issus de ménages dirigés par des enfants et les jeunes mères ou les personnes s'occupant d'enfants de moins de 5 ans. Avant le processus de sélection, Nuyok a informé la communauté du programme et de ses exigences. Les jeunes qualifiés ont été présélectionnés et interrogés sur leurs projets de création d'entreprise et leurs plans d'affaires. Nuyok a recruté ceux qui pouvaient le mieux articuler leurs plans d'affaires et démontrer leur rentabilité. En tout, Nuyok a inscrit 2 642 jeunes (1 447 hommes et 1 195 femmes) dans huit sous-comtés du district d'Abim, sur un objectif de 3 200 participants. Les jeunes ont été divisés en trois cohortes sur 12 semaines. Nuyok a également recruté des assistants en entrepreneuriat pour former et encadrer les jeunes sur la

1 Fonds des Nations unies pour la population. (2022). *Rapport de population de l'État de l'Ouganda*.

manière de gérer leurs activités. Les assistants en entrepreneuriat ont été recrutés au sein de la communauté en fonction de leur niveau d'éducation, avec une préférence pour les personnes possédant une formation commerciale (certificat, diplôme ou grade) et/ou une expérience préalable dans la gestion d'une entreprise prospère.

Nuyok a adapté et amélioré le modèle après que la première cohorte a terminé chaque étape du programme. Plus particulièrement, Nuyok a donné la priorité aux entreprises collectives dans la Cohorte I afin de tirer parti de l'apprentissage collectif et d'atteindre davantage de jeunes. Toutefois, cette méthode a été modifiée pour les Cohortes II et III lorsque les activités de suivi ont montré que la plupart des groupes de la Cohorte I se sont désintégréés et ont créé des entreprises individuelles en partageant les fonds entre eux. Grâce à cet apprentissage, les deuxième et troisième cohortes ont été autorisées à créer des entreprises collectives ou individuelles. Les trois cohortes ont chacune suivi ces formations et activités séquencées :

#### 1. Formation à la résistance mentale et au

**leadership** : Cette première étape de formation a permis d'orienter mentalement les jeunes et de les encourager à adopter un esprit de responsabilité personnelle, de travail acharné et de leadership. La formation a notamment porté sur les étapes à suivre pour s'éloigner d'un mode de vie destructeur, adopter une attitude positive, être ponctuel et participer. La formation a également encouragé la sensibilisation à la santé afin d'améliorer le bien-être émotionnel et physique des jeunes et de leur donner l'occasion de faire de l'exercice physique.



Calvin Lokut dirige une session de formation aux compétences de la vie courante au marché de Makalatin, au centre commercial d'Aninataa, dans le district d'Abim.

#### 2. Formation à l'entrepreneuriat et aux compétences

**nécessaires à la vie quotidienne** : Les jeunes ont ensuite été regroupés et formés sur les compétences professionnelles afin d'améliorer leur capacité à développer des petites activités rentables. Cette formation était axée sur l'élaboration d'une vision d'entreprise, l'établissement d'un budget pour leur entreprise, les techniques de marketing et les principes généraux de gestion d'entreprise, tels que la tenue de registres et la réalisation d'inventaires.

**3. Sélection de l'entreprise et présentation de l'entreprise** : La première cohorte de jeunes a formé des groupes autosélectionnés de 10 à 20 personnes issues des mêmes villages et de la même paroisse. Chaque groupe a ensuite sélectionné une idée d'entreprise avec le soutien des assistants en entrepreneuriat et a reçu des subventions de démarrage en masse sans examen complet de la faisabilité de l'entreprise. Ce processus a été modifié pour les Cohortes II et III, de sorte que la sélection s'est faite par le biais d'un exercice de présentation d'une entreprise, afin de tester les connaissances et les compétences des jeunes en matière de développement d'entreprise et d'améliorer leurs chances de réussite. Les jeunes intéressés ont soumis leurs plans d'entreprise, que le personnel de Nuyok a classés en fonction de leur qualité et de leur faisabilité. Les jeunes dont les projets étaient les mieux classés ont défendu leurs projets devant un comité de sélection composé d'un représentant du gouvernement local et de membres d'équipe de YBI, CKD et CRS. Les plans d'entreprise ont été sélectionnés pour recevoir une subvention s'ils pouvaient démontrer la faisabilité, la capacité de commercialisation, la gestion, les plans d'expansion et la rentabilité du concept d'entreprise. Lors de leur présentation, les jeunes ont fait preuve d'assurance, d'esprit critique, de compétences en matière de communication et de connaissance de leur entreprise. En tout, Nuyok a choisi et financé 151 idées d'entreprises (72 collectives et 79 individuelles) dans les trois cohortes. Cinquante et une idées ont été sélectionnées et financées dans la Cohorte I (toutes les entreprises collectives), 56 dans la Cohorte II (18 groupes, 38 individus) et 44 dans la Cohorte III (5 groupes, 39 individus).

**4. Subventions en espèces** : Des subventions ont été allouées aux jeunes en fonction du budget présenté dans leur proposition. La Cohorte I a reçu l'intégralité du budget prévu, tandis que les Cohortes II et III ont contribué à un partage des coûts (20 %) de leur budget global. Ce changement a été opéré pour encourager le sens de l'engagement (un effet commun de l'appropriation des coûts) et pour renforcer la durabilité des entreprises, puisque les jeunes ayant investi de l'argent risquaient d'être perdants si leur entreprise s'effondrait. En tout, Nuyok a investi 338 631 800 shillings ougandais (UGX) (88 424 dollars américains [USD]) sous forme de subventions de démarrage

pour 151 entreprises de jeunes. Le montant individuel le plus bas distribué était de 500 000 UGX (130 USD), et le plus élevé de 6 600 000 UGX (1 723 USD) pour les entreprises. La part des coûts assumée par les jeunes était de 41 389 900 UGX (10 761 USD), soit une moyenne de 390 470 UGX (101,52 USD) par entreprise. Nuyok a transféré les subventions de démarrage aux jeunes par l'intermédiaire des banques. Cela a été fait pour les encourager à se lier à une institution financière qui peut leur fournir des services financiers supplémentaires à l'avenir et assurer le contrôle des fonds.

- 5. Formation sur les dynamiques de groupe :** Les jeunes sélectionnés pour créer des entreprises collectives ont reçu une formation spéciale sur la dynamique de groupe afin de les aider à relever les défis supplémentaires liés à la gestion collective d'une entreprise. Cette formation a été dispensée par les superviseurs des communautés d'épargne et de crédit interne (SILC) de CKD et s'est concentrée sur les compétences en matière de participation et d'animation de groupe, de résolution des conflits et de gestion des comportements difficiles des membres du groupe.
- 6. Mentorat et coaching d'entreprise :** Le personnel de Nuyok et les assistants entrepreneuriaux ont visité les entreprises des jeunes pour leur fournir sur place un accompagnement, des conseils et une motivation afin de les aider à surmonter les obstacles, à relever les défis et à tirer parti des opportunités prometteuses. En rendant visite aux jeunes dans leurs nouvelles entreprises, le personnel pouvait fournir des conseils plus pertinents et plus pratiques et renforcer le contenu théorique dispensé au cours de la formation en gestion d'entreprise. À ce stade, le mentorat d'entreprise a également apporté un soutien psychosocial aux jeunes qui devaient faire face à des défis et à des échecs inattendus. Le personnel de Nuyok a observé qu'une relation de soutien émotionnel entre les mentors et les jeunes avait un impact positif sur la réussite commerciale des jeunes.
- 7. Liens entre les secteurs privés :** Les jeunes ont été mis en relation avec des prestataires de services privés tels que des banques et des fournisseurs à l'intérieur et à l'extérieur du district d'Abim, qui pouvaient fournir des biens et des services aux entreprises des jeunes en cas de besoin. Les banques ont joué un rôle important en promouvant une épargne sûre en dehors des groupes SILC et des associations villageoises d'épargne et de crédit auxquels les jeunes ont également participé. Certains participants étaient également liés à des fournisseurs pour garantir des stocks réguliers à des prix de gros.

## Programme d'évaluation de performances

Nuyok a réalisé le suivi final et l'évaluation qualitative<sup>2</sup> de 88 entreprises survivantes (66 individuelles et 22 collectives) sur 6 mois (janvier–juin 2022) alors que le programme concluait la troisième cohorte. Les 63 autres des 153 entreprises initialement financées n'ont pas survécu pour diverses raisons, notamment la scission du groupe, la non-rentabilité et la perte d'actions. Compte tenu de l'importance accordée par Nuyok à la sécurité alimentaire, le suivi du site a porté sur la sécurité alimentaire et les stratégies d'adaptation au sein des ménages des participants. L'évaluation qualitative a permis de déterminer les enseignements tirés, les meilleures pratiques et les recommandations des groupes afin d'orienter la programmation future.

Le suivi du site a révélé que les taux de survie étaient plus élevés pour les entreprises individuelles (78 %) que pour les entreprises collectives (41 %), et que le taux de survie des entreprises individuelles était plus élevé pour les hommes (84 %) que pour les femmes (71 %). L'évaluation qualitative a montré que les responsabilités des femmes en matière de ménage et de garde d'enfants pouvaient considérablement interférer avec leur capacité à gérer avec succès une entreprise et constituaient un facteur expliquant leur taux de survie plus faible que celui des hommes. La valeur moyenne des entreprises individuelles a augmenté de 107 229 UGX (28 USD) entre le démarrage et l'évaluation. Toutefois, les valeurs commerciales du groupe n'ont pas changé. Les jeunes qui ont diversifié leurs sources de revenus en lançant de nouvelles entreprises ou en adaptant leur approche commerciale, par exemple en fabriquant des chapatis ou en ajoutant des services d'argent mobile, avaient plus de chances de gagner suffisamment de revenus pour soutenir leur entreprise principale, étant donné que les performances de l'entreprise fluctuaient tout au long de l'année.

2 CRS (2023). *Approche Nuyok du Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes : Leçons tirées, meilleures pratiques et recommandations.*

## Defis

Plusieurs défis ont eu un impact sur la mise en place du programme. Les restrictions dues à la pandémie de COVID-19 ont interrompu la formation, obligeant les animateurs à raccourcir les périodes de formation pour réduire le temps de contact avec les participants. Cette courte période de formation a rendu difficile l'assimilation de tous les concepts par les jeunes.

Les entreprises collectives ont été particulièrement confrontées à des défis. Une mauvaise dynamique de groupe, une mauvaise gestion des fonds, les migrations des jeunes, les longues distances entre les entreprises collectives et d'autres obstacles ont contribué à l'échec généralisé des entreprises. En conséquence, Nuyok a choisi de changer d'approche pour donner la priorité aux entreprises individuelles plutôt qu'aux entreprises collectives. Cette recommandation a été reprise dans l'évaluation à mi-parcours de Nuyok en 2020, où les jeunes ont exprimé leur mécontentement d'être contraints de travailler dans des entreprises collectives sans avoir le choix de gérer des entreprises individuelles. À partir de la Cohorte II, Nuyok a sélectionné des candidats qualifiés et leur a donné la possibilité de participer à des entreprises collectives ou individuelles.

Certains jeunes ont eu du mal à identifier les fournisseurs authentiques ; d'autres ont acheté des articles au prix de détail plutôt qu'au prix de gros. Cela a affecté leurs marges bénéficiaires et menacé la viabilité de leurs entreprises. Après avoir versé les subventions, Nuyok a formé un comité d'approvisionnement composé de membres du personnel du projet afin de guider et de soutenir les participants lors de l'achat initial d'articles pendant la création de l'entreprise.

L'aggravation de l'insécurité au cours de la période couverte par le projet a eu des répercussions négatives sur les activités de nombreux jeunes. Les vols de bétail ont augmenté, affectant à la fois les jeunes qui ont choisi l'élevage et ceux qui ont choisi de fournir des services liés au bétail. De nombreux éleveurs se sont éloignés pour se protéger ou se sont fait enlever leur bétail. Les jeunes qui avaient besoin de stocks pour leurs activités autres que l'élevage ont également été affectés par le fait que certaines routes sont devenues impraticables ou que certains fournisseurs ont boudé le district. L'insécurité a également entraîné une hausse de la criminalité ; les stands de certains jeunes ont été cambriolés et leur stock volé.

Les jeunes dont les entreprises fournissent des intrants et des services aux agriculteurs ont appris que la nature saisonnière de l'agriculture impliquait des périodes d'inactivité. Cette situation a affecté les fournisseurs d'intrants et les prestataires de services agroalimentaires. Pour survivre, les entreprises de jeunes devaient s'aventurer dans des entreprises secondaires non agricoles qui étaient actives tout au long de l'année.

### Impact et résultats

- Le projet pilote a inscrit 2 642 jeunes (1 447 hommes et 1 195 femmes) de huit sous-comtés du district d'Abim.
- Le taux de survie était plus élevé pour les entreprises individuelles (78 %) que pour les entreprises collectives (41 %) ; il est aussi plus élevé pour les hommes (84 %) que pour les femmes (71 %).
- 14 % des entreprises individuelles et 10 % des entreprises collectives ont adopté d'autres filières d'activité en plus du projet d'entreprise initialement financé par Nuyok. Ces fonds supplémentaires ont permis d'augmenter les sources de revenus et les actifs des ménages, contribuant ainsi à lutter contre l'insécurité alimentaire.
- Les résultats du suivi ont montré que 92 % des jeunes avaient des niveaux de consommation alimentaire acceptables, ce qui indique leur capacité à s'offrir et à consommer des aliments diversifiés.

## Étude de cas : L'autonomisation des jeunes améliore la sécurité alimentaire des ménages

Anyango Prisca Dorothy, 26 ans, originaire du village d'Olem East, dans le sous-comté d'Alerek, dans le district d'Abim, est mère de deux enfants qui a bénéficié du programme d'entrepreneuriat pour les jeunes de Nuyok. Elle tient une épicerie dans le centre commercial d'Alerek depuis 2021. Avant Nuyok, Anyango vendait des légumes sur le bord de la route avec d'autres femmes de la région, ce qui ne suffisait pas à subvenir aux besoins de sa famille. Lorsqu'elle a entendu parler par ses pairs de la formation et du soutien financier offerts aux jeunes par CKD, elle s'est rendue à une réunion et a été sélectionnée comme participante. Après avoir été sélectionnée, elle a suivi le programme de formation et de mentorat YouthBuild de Nuyok et a présenté son plan d'entreprise au comité de sélection. Elle a réussi et a reçu 800 000 UGX (209 USD) en 2021, ce qui lui a permis de commencer son épicerie et d'augmenter son bénéfice à 3 495 000 UGX (913 USD) en 2022. Elle réalise désormais un bénéfice mensuel de 300 000 UGX (78 USD) et ses enfants mangent trois repas par jour. Le mari d'Anyango, Ochieng Julius Nyerere, l'aide à gérer l'entreprise et le couple prend des décisions communes en tant que famille. Il a déclaré : « J'encourage ma femme à continuer, car lorsque nous nous tenons la main de cette manière, nous pouvons changer notre vie. Ce n'est pas vrai que lorsqu'une femme a une entreprise, elle s'enfuit. Lorsque vous vous faites confiance, tout ce que vous faites est couronné de succès. »

Avant de lancer son entreprise, Anyango a reçu une formation sur la résistance mentale, les aptitudes à la vie quotidienne, la sélection et la présentation d'une entreprise, ainsi qu'une subvention de démarrage de Nuyok. Un autre facteur contribuant à la réussite d'Anyango est qu'elle avait déjà de l'expérience dans la gestion d'une entreprise de vente de légumes avant de recevoir cette subvention pour développer son entreprise.



*« J'avais l'habitude de demander à mon mari beaucoup de choses, comme ce qu'il fallait cuisiner, des vêtements, des chaussures, de l'argent pour tresser mes cheveux, mais depuis que ce programme a commencé, je suis capable de le faire moi-même, je soutiens mon mari et il me soutient, nous soutenons également mes deux sœurs à l'école. »*

*—Anyango, sous-comté d'Alerek*

## ENSEIGNEMENTS TIRÉS

Le projet d'entrepreneuriat pour les jeunes de Nuyok a permis de tirer de nombreux enseignements sur le type de soutien dont les jeunes ont besoin pour lancer avec succès des entreprises dans des régions telles que le district d'Abim. Lorsque les jeunes bénéficient d'un mentorat solide en plus de la formation, ils peuvent mieux relever les défis de l'entrepreneuriat. Les jeunes ont bénéficié d'un mentorat sur la tenue des registres, l'approvisionnement en marchandises et la diversification des revenus, et les assistants entrepreneuriaux ont offert des conseils sur la gestion quotidienne des entreprises. L'équipe de Nuyok a noté que le soutien et l'orientation des parents contribuaient également à la réussite et à la viabilité des entreprises. Certains parents sont devenus des mentors et ont été nommés « parents modèles » parce qu'ils ont aidé les jeunes à maintenir leurs entreprises ; ces entreprises ont prospéré. Cela était particulièrement vrai pour les entreprises féminines, car les femmes avaient besoin de l'appui de leur partenaire et de leur famille pour s'occuper de l'entreprise et ne pas avoir à s'absenter pour s'occuper des enfants ou du ménage. Il est également important que les partenaires et les membres de la famille aient une vision positive de l'entrepreneuriat

féminin et leur offrent un environnement favorable.

Les jeunes ont également bénéficié d'une formation aux compétences de la vie courante et à la gestion d'entreprise, ce qui a permis à certains d'entre eux de diversifier leur activité de manière innovante, en fonction des besoins. Certains jeunes ont fait preuve de leadership et d'esprit critique pour développer positivement leurs entreprises. Cependant, Nuyok n'a pas formé les jeunes à l'éducation financière, ce qui a limité leur accès aux services financiers. Si les banques ont été utilisées pour transférer les aides à la création d'entreprise, les connaissances financières insuffisantes des jeunes ne leur ont pas permis de rechercher des services supplémentaires, tels que l'accès à des prêts et à des comptes épargne. L'éducation financière sera un complément essentiel à tout programme visant à promouvoir l'esprit d'entreprise chez les jeunes.

Nuyok a également appris qu'une approche d'entreprise individuelle est plus durable que les entreprises collectives dans des contextes comme celui du district d'Abim. Nuyok a d'abord suivi le modèle de groupe YouthBuild, mais la plupart des entreprises collectives ont échoué. Les jeunes ont indiqué que les groupes manquaient de cohésion sociale, car ils se formaient pour recevoir une subvention sans tenir compte des caractéristiques des personnes qui les rejoignaient. Les jeunes ont également déclaré qu'il était plus difficile de parvenir à un consensus dans un grand groupe que dans un petit groupe. Les quelques groupes qui ont survécu ont réduit leur nombre de 10–20 personnes à 3–5 personnes. D'autres groupes ont décidé de répartir le capital de manière égale pour créer des entreprises individuelles.



Chomendo Dominic, un jeune entrepreneur fabriquant des colliers de perles traditionnels dans le sous-comté d'Alerek, district d'Abim.

## RECOMMANDATIONS

- **Financer des projets de subsistance individuels ou familiaux plutôt que des projets de groupe.** Si les entreprises collectives sont financées, les professionnels doivent encourager la collaboration entre les jeunes ayant déjà des relations, envisager de limiter la taille du groupe à cinq personnes et prévoir une formation solide sur la composition du groupe, le travail d'équipe, la résolution des conflits et la dynamique de groupe.
- **Considérer la saisonnalité de certaines activités commerciales.** Les jeunes qui créent des entreprises liées à l'agriculture doivent mettre en place des stratégies d'atténuation et envisager de créer des entreprises secondaires non agricoles ou hors exploitation qui leur permettront de survivre pendant la saison morte. Les programmes doivent aider les jeunes à identifier et à planifier ce défi. Il est également important d'identifier les entreprises non agricoles prometteuses qui sont relativement faciles à mettre en œuvre et qui peuvent être rentables tout au long de l'année.
- **Cartographier le secteur privé et inciter les acteurs intéressés à soutenir les entreprises de jeunes.** Dans les régions où les marchés sont étroits et les acteurs du secteur privé peu nombreux, les responsables de la mise en œuvre doivent mettre les jeunes en contact avec des opportunités qui augmenteront la probabilité d'une viabilité commerciale à long terme. Il est essentiel de créer des réseaux dans les secteurs respectifs des jeunes et d'établir des partenariats avec des entreprises complémentaires existantes. Créer un réseau ne doit pas être limité au lieu ou au district d'intervention, mais doit inclure des entreprises similaires dans les districts environnants, tels que les fabricants et les grossistes. De cette manière, les jeunes peuvent avoir accès à des marchandises à des prix de

gros qui leur permettront d'augmenter leurs profits tout en recevant des leçons précieuses de la part d'entreprises établies.

- **Financer des entreprises dont la faisabilité, les plans et l'orientation ont été démontrés.** Les jeunes doivent démontrer qu'ils ont une connaissance suffisante du secteur d'activité qu'ils ont choisi, en mettant en avant leur innovation, leurs prévisions de trésorerie et la rentabilité potentielle de leur entreprise. Les responsables de la mise en œuvre ne devraient financer que les participants dont ils pensent qu'ils réussiront, plutôt que de ratisser large. Les participants potentiels doivent bien comprendre le processus de subvention, les critères de sélection et ce que l'on attend d'un participant une fois qu'il a reçu les fonds.
- **Inclure la formation à la culture financière et aux compétences professionnelles ou établir un lien avec d'autres projets qui offrent une formation aux compétences professionnelles avant de déboursier les fonds.** Cela permettra aux jeunes de gérer les fonds d'une manière appropriée et d'utiliser les services des banques et autres institutions financières pour développer et pérenniser leurs entreprises. Nuyok est passé d'un financement intégral des entreprises de jeunes dans la Cohorte I à l'obligation pour les jeunes des Cohortes II et III de contribuer à un montant de partage des coûts (20 %) de leur budget global. Ce changement a pour but d'insuffler un sentiment d'appartenance à l'entreprise et de renforcer sa viabilité. Les participants ont puisé l'argent nécessaire au partage des coûts dans leurs propres économies, auprès de leur famille, de leurs proches et de leurs amis ; quelques-uns ont demandé un prêt. De nombreux jeunes ont déclaré se sentir dignes de contribuer à leur propre entreprise, mais quelques-uns ont trouvé le partage des coûts injuste puisque les participants ciblés étaient des jeunes à risque.
- **Intégrer des programmes sur l'égalité des sexes dans le but de soutenir les entreprises dirigées par des femmes.** Les programmes d'entrepreneuriat pour les jeunes devraient intégrer des programmes sur le genre qui forment les jeunes et les autres membres de la communauté à l'égalité des sexes et aux normes positives en la matière. De cette manière, les attentes sociétales concernant les jeunes femmes ne constitueront pas un obstacle à leur productivité. Cette formation devrait s'étendre aux membres de la famille des jeunes femmes et à d'autres personnes de leur réseau afin d'encourager la création d'un cercle de soutien pour les jeunes femmes entrepreneures.



Akech Milly vend des légumes et d'autres produits alimentaires dans le cadre de son activité dans le village de Katabok, district d'Abim.



Des jeunes participent à la formation sur la résistance mentale dans le sous-comté de Morulem, district d'Abim.

