

REPUBLIQUE RWANDAISE
PREFECTURE KIBUNGO
ENCADREMENT PREFECTORAL DE LA
JEUNESSE ET DES COOPERATIVES

=0=0=0=

Kibungo, le 7/1/1989

N° 005/.....

A traiter par	
Date entrée	27/1/89
N° Classement	03/7/04

D67 : fine retenu ?
18.1.89

Monsieur le Ministre de la Jeunesse
et du Mouvement Coopératif
KIGALI.-

Objet : Rapport de Mission :
Séminaire de DAKAR.

Monsieur le Ministre ;

J'ai l'honneur de vous transmettre en
annexe de la présente le rapport de la mission effectuée à DAKAR en
date du 3 au 18 Décembre 1988.

Force est constater que la mission s'est
prolongée jusqu'en Côte d'Ivoire pour une durée de 5 jour/soit du 18 au
22 Décembre suite aux imprévus.

Espérant que vous en tiendrez bonne
note, je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de
ma très haute considération.

Copie pour Information à :

- Monsieur le Préfet de Préfecture
KIBUNGO.-

L'ENCADREUR PREFECTORAL DE LA
JEUNESSE ET DES COOPERATIVES
NZABONIMANA Venant.



TABLE DE MATIÈRES

Introduction	1
Etat de la Question.....	1
Difficultés rencontrées	2
Division du Présent Document;	3
1. Etre ou ne pas être entrepreneur.....	3
1.1. Théorisation	4
1.2. Simulation	5
1.3. Déroulement de l'Atelier	5
2. Non projet d'Entreprise	5
2.1. Objet de l'Atelier	5
2.2. Contenu de l'Atelier	6
3. Négocier mon financement	6
4. Intervention des personnes ressources	7
4.1. Présentation de la CONFELIES.....	7
4.2. Témoignage sur les motivations à se lancer dans les affaires.....	8
4.3. Témoignage sur les atouts.....	8
4.4. Approche de la clientèle	8
4.5. Aspects Juridiques d'une entreprise	10
4.5.1. L'entreprise individuelle	10
4.5.2. La société en non collectif	10
4.5.3. La société à responsabilité limitée.....	10
4.5.4. La société anonyme	10
4.6. Pour la négociation d'un financement	11
4.7. Exigences des Banquiers	11
CONCLUSION	11
Enseignements pour le RWANDA.....	12.

I N T R O D U C T I O N

1. ETAT DE LA QUESTION :

Du 5 Décembre au 16 du même mois s'est tenu à DAKAR un Séminaire-Atelier regroupant 13 représentants du SENEGAL, 2 de l'île Maurice et 2 du RWANDA en l'occurrence les Encadreurs Préfectoraux de KIGALI et KIBINGO, respectivement RWICANINYONE Joseph et NZABONIMANA Venant.

L'Animatrice de ce Séminaire était CAROLE ROBERGE qui représentait le CANADA.

Ledit Séminaire s'inscrivait dans le Cadre des Objectifs du projet "Entrepreneuriat Jeunesse". Celui-ci vise à favoriser la participation active et effective des Jeunes au processus de développement Socio-économique de leurs pays.

" Destiné aux Jeunes diplômés de Lycée et d'Université, le projet offrirait à ceux et à celles qui sont intéressés à créer leur propre entreprise, un processus d'Encadrement et d'apprentissage leur permettant d'identifier leur capacité d'entrepreneurs et de développer leur projet d'entreprise. Il offrirait également un soutien technique et financier aux Jeunes entrepreneurs dont les projets sont les plus prometteurs". (Entrepreneuriat Jeunesse, Projet à l'intention de la Jeunesse des pays et Gouvernements membres de la CONFEJES, Document de travail).

Dans la vision des responsables du Projet, pour que les Jeunes participent activement au développement socio-économique de leurs pays, l'un des moyens est de favoriser et développer l'initiative individuelle pour pouvoir lancer de petites et moyennes entreprises. Pour y'arriver, il faut que les Jeunes soient Encadrés au sein des Clubs. Ceux-ci sont des groupes de Jeunes composés chacun de 15 membres au minimum et de 20 au maximum.

Le rôle de l'Encadreur des clubs n'est pas de se substituer aux Jeunes pour élaborer les projets mais de fournir des outils nécessaires à leur élaboration. Autrement dit, les Encadreurs fournissent des informations permettant aux Jeunes d'arriver à élaborer eux-mêmes ces Projets.

Après la sensibilisation et le recrutement, chaque membre du club présentera un projet qui sera confronté à ceux des autres à l'échelle nationale. De tous les projets présentés, la commission nationale fera une sélection et, en retiendra les dix meilleurs. Ces derniers seront envoyés à la confejes et le Comité des experts va les classer suivant leur valeur et leur faisabilité.

Les trois premiers dans chaque pays de la Zone d'expérimentation (Sénégal, Ile Maurice et le RWANDA) recevront un prix-bourse en guise de soutien matériel et psychologique.

Pour l'année 1988-1989, il est prévu 10 prix-bourse qui ont une valeur de 250.000 FF répartis comme suit :

! SENEGAL	! ILE MAURICE	! RWANDA	!
!	!	!	!
!	!	!	!
!	!	!	!
3 %	3 %	3 %	

Après le classement des projets par pays par le comité des experts, les trois premiers seront récompensés et se partageront équitablement 9 % du prix. Le comité choisira parmi les 21 restants le meilleur projet qui se verra discerner le pourcentage restant.

Il importe de noter que les bourses seront augmentées pour les années 1989-1990 et 1990-1991. En effet, elles seront 30 pour la première année pour une valeur de 750.000 FF et 45 pour l'année suivante équivalant à 1.125.000 FF.

Voilà donc les raisons qui ont poussé la CONFELJES à organiser le Séminaire. On ne le dira jamais assez, c'était dans le souci de former les animateurs des clubs afin que ceux-ci soient le creuset de l'échange d'information en vue de la mise en marche desdits clubs. Les Encadreurs y apporteront une assistance technique.

2. DIFFICULTES RENCONTRES :

Les délégués du Rwanda sont partis avec l'espoir que la CONFELJES les prendrait en charge. C'est d'ailleurs ce qu'elle a fait en garantissant leur logement et nourriture.

Par ailleurs, nous avons été demander si le per diem n'était pas prévu pour pourvoir à nos besoins secondaires. La réponse du secrétaire Général de la CONFELJES, Monsieur Antoine NDIAYE a été aussi précise que concise: " Tous les Gouvernements membres le savent, ils doivent donner l'argent de poche à leur délégués soit au moins un tiers (1/3) de la mission ordinaire".

.../...

Nous avons vite compris et sommes partis sans demander notre reste. Le problème majeur s'est alors présenté à nous après avoir quitté DAKAR.

De fait, Air Afrique qui devait décoller de DAKAR le 17/12/1988 à 11 h 00' a retardé son vol et n'a pris l'air qu'à 00 h 15' le 18/12/1988. Arrivés à Abidjan dans la matinée, nous avons raté notre correspondance avec Ethiopian qui était déjà parti la veille à 21 h 00'.

La compagnie retardataire, Air Afrique, ayant refusé de nous prendre en charge en attendant le Vol suivant, nous avons été obligés d'errer ici et là à la recherche d'un abris et chose embarrassante, sans argent. Cette tragédie a commencé le 18/12/1988 et a prit fin le 22/12/1988 date à laquelle nous avons enfin eu une autre correspondance avec Ethiopian.

3. DIVISION DU PRESENT DOCUMENT :

Le présent document présente l'essentiel de la formation que nous avons suivie en quatre grands points. Les trois premiers sont les ateliers proprement dits, tandis que le quatrième relate les différentes interventions des personnes ressources. Au cours du Séminaire, les participants ont exploité trois documents qui constituaient chacun un atelier :

1. Etre ou ne pas être entrepreneur.
2. Mon projet d'entreprise.
3. Négocier mon financement.

1. ETRE OU NE PAS ETRE ENTREPRENEUR :

1.1. Théorisation :

Les membres de l'atelier ont d'abord suivi les explications de l'animatrice avant de présenter une scène de simulation. En ce qui concerne cet atelier, le Jeune entrepreneur doit déterminer les motivations qui le poussent à se lancer dans les affaires. Il doit également faire l'examen de sa situation actuelle. Après l'identification de ces deux éléments, il lui incombe de réfléchir sur comment développer son idée d'entreprise. En se posant la question: "puis-je-devenir entrepreneur," Le Jeune devra bien évaluer ses atouts et relever les défis. La décision se précisera à partir de ces données et le plan d'action sera à élaborer.

1.2. Simulation :

Suite aux séances de compréhension de l'atelier, les participants ont été invités à chercher chacun une idée de projet, de déterminer ses motivations, d'identifier et de relever les atouts et les défis. Chaque participant a été considéré comme un Encadreur à tour de rôle pour diriger les différentes phases de l'atelier tandis que les autres jouaient le rôle des Jeunes entrepreneurs.

Trois rencontres ont été prévues : Une pour réfléchir sur les motivations, la deuxième pour échanger les idées sur comment développer une idée d'entreprise et enfin la dernière pour voir comment relever les atouts et les défis. Chaque rencontre était organisée de façon suivante :

- Ouverture de la séance.
- Présentation du thème
- Réflexion individuelle
- Echange sujet-groupe
- Présentation des Théories
- Témoignage
- Fermeture de la séance.

La première rencontre avait pour objectif de faire comprendre aux Encadreurs que les participants à l'atelier doivent avoir les outils nécessaires pour pouvoir.

- Situer leur démarche.
- Se familiariser avec la carrière d'Entrepreneur
- Réfléchir sur leurs motivations et leurs situations actuelles.
- Identifier les défis à relever et les atouts dont ils disposent.
- Avoir une idée générale de ce qui risque de leur arriver.
- Evaluer si la carrière d'entrepreneur leur convient et s'ils ont le goût de poursuivre.

La deuxième rencontre quant à elle, a pour objectif d'amener les participants à

- Analyser leurs idées d'entreprise en regard de leurs situations actuelles ou à en chercher une.
- Connaître les critères à partir desquels l'ont doit choisir une idée d'entreprise pour réussir.
- Faire le portrait de leurs situations financières respectives.

-- Identifier les premières démarches qu'ils auront à effectuer pour concrétiser leurs idées d'entreprise (formation, consultation etc...)

A la fin de la troisième rencontre, chaque personne sera capable d'identifier les atouts qu'elle possède et les défis qu'elle aura à relever.

1.3. Déroulement de l'Atelier :

Etre ou ne pas être entrepreneur :

RENCONTRE	1	2	3
QUESTIONS	Pourquoi devenir Entrepreneur	Comment développer mon idée Entreprise	Puis-je devenir Entrepreneur
CONTENU	Motivation Situation Actuelle	Idée Finances Facteurs de Succés Critères de Choix	Profit Défis à relever Atouts
DUREE	3 h 30'	3 h 30'	3 h 30'
MOMENT	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3

2. MON PROJET D'ENTREPRISE :

2.1. Objet de l'Atelier :

Cet atelier propose aux personnes qui le suivent une démarche en cinq étapes qui leur permet de :

- Définir leur produit.
- Cibler la Clientèle.
- Identifier leur stratégie de mise en marché.
- Connaître leurs obligations d'Entrepreneurs
- Planifier leurs besoins financiers.

Il est sous entendu par les principes suivants :

- a) L'Entrepreneur est le seul spécialiste de son projet.
- b) Développer le réflexe-client c'est-à-dire.
 - Apprendre à voir son produit ou service avec les yeux du client.
 - Bien cibler la clientèle susceptible de s'y intéresser.
 - Développer une stratégie de mise en marché qui permet d'attirer et de garder sa clientèle

2.2. Contenu de l'Atelier :

Les thèmes abordés à l'atelier sont les suivants :

Mon affaire : Il s'agit de la description détaillée du produit ou du service.

Mon marché : Qui sont mes clients ? Où sont-ils ? Combien sont-ils ?

Ma mise en marché : Quel prix fixer ? Quel emplacement choisir ? Comment faire connaître mon produit.

Moi et mon entreprise : La forme Juridique de mon entreprise.

Mes obligations d'Entrepreneur.

Mon budget de Caisse : Quelles sont mes recettes et déboursés.

Mon plan d'action.

Le Chef c'est moi.

Toutes ces conditions, réunies, l'entrepreneur doit maintenant songer à négocier son financement.

3. NEGOCIER MON FINANCEMENT :

Cet atelier consiste à faire comprendre aux Encadreurs que le Jeune entrepreneur doit avoir tous les outils nécessaires pour entamer ses démarches auprès des différentes sources de financement. Il se doit de préparer soigneusement le document qui appuie sa demande d'emprunt et d'en maîtriser le contenu. Il devra faire une réflexion personnelle sur lesdites sources.

Dans sa demande d'emprunt, le jeune entrepreneur songera avant tout à la description de l'Entreprise, aux prévisions financières, à la présentation des dirigeants et aux garanties.

Quant à la négociation proprement dite, il tiendra en considération les éléments ci-après :

- a) L'objet de négociation : ce sont des points sur lesquels les personnes ont des vues ou des solutions différentes et sur lesquelles elles ont besoin de s'entendre Exemple : Montant de l'emprunt, taux d'intérêt, garanties etee..
- b) Les personnes : C'est la personnalité, les préjugés, les valeurs, le point de vue de chaque personne qui participe à la négociation et la relation qui s'établit entre elles.
- c) Le style utilisé : C'est la façon dont chaque personne s'y prend pour obtenir ce qu'elle veut; c'est la façon de négocier.

Une autre considération non sans importance est la rencontre.

Elle comporte trois étapes-clés : - La préparation,

- La négociation et,

- L'évaluation de ses performances.

Dans le thème, ma demande d'emprunt, on note comme contenu:

- Les sources de financement.
- Les exigences des institutions financières.
- Le contenu et la présentation du document de demande d'emprunt.

En ce qui concerne le déroulement, l'animateur insiste sur la rencontre avec un gérant de banque ou de caisse comme aboutissement du travail effectué durant les rencontres.

Pour clore cet atelier, les participants ont été filmé sur cassette-Vidéo deux à deux l'un jouant le rôle d'un banquier et l'autre celui d'un jeune entrepreneur qui négocie le financement. Après la séance, nous avons pu observer les différents comportements de chacun et tirer des critiques et conclusions constructives

4. INTERVENTION DES PERSONNES RESSOURCES /

Au cours des différents ateliers, l'animatrice a invité des personnes qui ont connu et qui connaissent encore des succès dans le monde des affaires aussi bien au SENEGAL qu'au CANADA. Ce sont des personnes ressources. Il n'ont rien fait d'autre que de confirmer les théories que nous avons vues.

4.1. Présentation de la CONFESJES par Antoine NDIAYE

Secrétaire Général:

Nous ne livrerons ici que quelques objectifs de l'organisme et quelques points forts de ses réalisations.

La CONFESJES a pour but de :

- Permettre aux pays membres de mettre en commun leurs moyens d'action dans le cadre de l'élaboration et de la mise en oeuvre de leurs programmes respectifs de développement des activités physiques, sportives et socio-éducatives.
- Renforcer par des échanges les liens de solidarité et de Coopération qui doivent exister entre les Jeunes de la communauté francophone.
- Favoriser la mise en oeuvre de tous les moyens susceptibles de faire jouer à la Jeunesse un rôle actif dans le développement.

La CONFESJES intervient dans le domaine de l'éducation physique et sportive, de l'encadrement de la Pratique sportive, de l'éducation non conventionnelle, de la participation des jeunes aux actions de développement et de l'insertion des Jeunes le circuit de production. Monsieur NDIAYE affirme que la CONFESJES constitue le creuset de nouvelles solidarités multilatérales dans le domaine de la Jeunesse et des Sports.

4.2. TMOIGNAGE SUR LES MOTIVATIONS A SE LANCER
DANS LES AFFAIRES.

Ce témoignage a été donné par CHEIKH GADIAGA, maîtresse en sciences sociales et patron du "SOUNOU VETEMENT", un magasin de vêtements importés et de l'habillement traditionnel. Ses motivations sont liées à la famille d'abord (motivations personnelles) et à l'environnement ensuite. Les motivations personnelles consistent en la recherche de l'autonomie, la valorisation et au fait d'échapper au chômage. Celles liées à l'environnement découlent de ce que la plupart des membres de sa famille sont commerçants, l'organisation familiale, favorise la polygamie, ce qui incite chacun à se débrouiller.

Les atouts qu'il avait, c'est le goût du risque la rigueur dans sa gestion et les bons contacts avec l'entourage.

4.3. Témoignage sur les atouts :

Présenté par Mamour NGALANE, Entrepreneur responsable d'un service de consultation qui a trois volets-audit-diagnostic

- Intermédiation financière
- Montages et établissements financiers.

Les atouts de cette personne sont liés à l'environnement et aux traits de caractère. Dans le premier cas, il s'agit de la recherche de l'argent et de l'emploi. Dans le second ce sont surtout le besoin de réussite personnelle, l'indépendance d'esprit et la capacité de convaincre.

NGALANE a terminé son exposé en donnant les caractéristiques d'un entrepreneur: Le courage, la persévérance et le sens du risque.

4.4. Approche de la clientèle :

Ce témoignage est de Claude Pauliot de l'HydroQuebec International. Il est conseiller à la Senelec au Sénégal.

L'entrepreneur doit chercher un produit adapté aux besoins des clients. Aussi faut-il les consulter et connaître la concurrence.

Pour connaître les clients, il faut faire des sondages annuels, ponctuels et permanents.

Au sujet du juste prix ou le meilleur rapport qualité prix il importe de considérer les éléments suivants :

le prix comprend : -les frais d'exploitation : -Production.
-Promotion.
-Administration.

- Service de la dette.
- Provision pour inflation.
- Provision pour expansion.
- Garanties.
- Vols: - Employés: Temps + Matériel.
- Clients: Matériel + Garantie.

Pour réaliser une bonne vente, il est nécessaire de bien mesurer la qualité vendue.

- Facturer rapidement et au prix convenu.
- Encaisser rapidement le produit de la Vente.

Au cas où le client ne paie pas dans les délais, l'on doit le charger d'intérêts et lui refuser de lui vendre à nouveau. Quant à la livraison, le respect de ses engagements est chose à retenir, c'est-à-dire livrer à temps le produit acheté la qualité promise et la quantité vendue. Le principe est le suivant : "Ne pas promettre si on ne peut tenir".

Pouliot note que la garantie et le service après vente sont le meilleur moyen d'augmenter ses ventes, sa clientèle et ses profits.

Un bon entrepreneur doit toujours se poser la question qui est mon client ? C'est un passant; un acheteur occasionnel, régulier; un parent ou un ami. Bref, c'est celui qui paie mon salaire et fait vivre ma famille. " Mon Dieu, Protégez-moi de mes amis; mes ennemis, je m'en charge".

Au point de vue sale, on considère l'accueil, le traitement de la demande et le traitement des plaintes.

* L'accueil - Physique : Salubrité des locaux.

- Organisationnel : La centralisation des activités et la polyvalence des agents.

- Humain ou psychologique : le personnel doit être propre bien habillé, souriant et disponible.

* Le traitement de la demande : a) Savoir écouter

b) Comprendre sinon poser des questions

c) Répondre clairement

d) S'assurer que le client a compris.

Il faut donner au client ce à quoi il a droit et lui refuser toute demande à laquelle il n'a pas droit .

* Le traitement des plaintes : il est important de les enregistrer les analyser et trouver des solutions.

" Il vaut mieux perdre une Vente qu'un client".

4. 5. Aspects Juridiques d'une entreprise

Témoignage de Sylvain SANKALE, DEA.Sc Juridiques,
avocat à la cour de DAKAR.

Ce qu'il faut se rappeler :

- . En cas de faillite, les biens personnels peuvent être saisis selon la forme juridique choisie.
- . En soi, une forme juridique n'est pas meilleure qu'une autre, cela dépend des besoins de chacun.
- . La forme d'une entreprise peut être modifiée.
- . On conseille de choisir une forme juridique peu coûteuse lorsque l'investissement de départ est faible, lorsqu'on part seul.
- . Ce n'est pas la forme juridique de l'Entreprise qui garantit la réussite dans les affaires.

On distingue 4 sortes de formes juridiques d'entreprise:

4.5.1. L'Entreprise individuelle :

Le propriétaire est l'unique. Il est responsable de tout ce qui regarde son entreprise. Le financement se limite aux ressources et à la capacité d'emprunt du propriétaire.

4.5.2. La Société en Nom collectif :

Deux ou plusieurs personnes qui se mettent ensemble pour travailler ensemble. Les parts sociales donnent aux associés des droits de propriété sur l'entreprise. Les profits sont versés aux associés à parts égales ou non, selon entente.

Tous les associés sont concernés par la bonne marche de l'entreprise.

4.5.3. La Société à Responsabilité limitée :

La société est responsable de toutes les dettes et obligations de l'entreprise; la responsabilité est limitée à la mise de fonds des associés. La faillite de la société entraîne la perte de la mise de fonds et peut être de biens personnels servant de garanties.

4.5.4. La société anonyme :

Sont actionnaires au moins sept personnes. Des actions donnent aux actionnaires des droits de propriété sur l'entreprise. Les profits sont distribués en partie aux actionnaires sans la forme de dividendes.

La responsabilité est limitée à la mise de fonds des actionnaires. La faillite de la société entraîne la perte de la mise de fonds et peut être de biens personnels servant de garanties.

.../...

Dans ce genre de société, il existe le conseil d'administration et le Directeur Général.

4.6. . Pour la négociation d'un financement :

L'expert comptable Oumar SAMBE a présenté les documents nécessaires pour cette négociation.

Les trois documents demandés par les banquiers sont :

- Le Plan de financement.
- La viabilité du projet.
- Le budget de trésorerie.

Le recensement à faire : Plan de financement et le compte d'exploitation.

Pierre EDMOND de la société de développement international des jardins SDID en aigle a expliqué le mouvement mutualité au Canada. Il est pareille que les Banques populaires au Rwanda, a-t-il dit.

Edmond a recommandé deux éléments primordiaux à savoir, la confiance et le risque. Le Jeune entrepreneur devra savoir que le banquier va demander des intérêts et des garanties.

4.7. Exigences des Banquiers :

Monsieur Salion PALL a donné les composantes du document de demande d'emprunt.

- a) Approche historique de l'affaire (motivations & idées & atouts & marché.)
- b) Vision quantitative : Bilan prévisionnel.
- c) Vision qualitative : -Aspects juridiques.
- management (qui va diriger l'affaire).
- d) Informations Générales.
- e) Vision présente.
- f) Activités du porteur de projet.
- g) Perspectives : le banquier prendra des décisions en fonction des points précédents.

CONCLUSION :

Le Séminaire de DAKAR avait pour but de former des Encadreurs qui une fois dans leurs pays respectifs, formeraient des Jeunes désireux de se lancer dans le monde des affaire.

L'Encadreur se veut la source des informations nécessaires à l'élaboration des projets. Il doit veiller à l'Encadrement des clubs au sein desquels les échanges d'idées s'effectueront. Il doit amener le Jeune entrepreneur à réfléchir sur les motivations qui le poussent à entrer dans le monde des affaires ; l'amener à préciser l'idée d'entreprise ; l'aider à identifier les atouts dont il dispose et à relever les défis ; et enfin le susciter à percevoir le bien fondé d'avoir les documents comptables ainsi que la nécessité de déterminer son marché.

Les Encadreurs doivent manifester un intérêt marqué pour l'expérimentation de nouvelles approches pédagogiques et pour l'animation. Ils doivent avoir une bonne connaissance générale du milieu économique.

Enseignements pour le RWANDA :

Le projet Entrepreneurat Jeunesse demande que les clubs soient formés pour un meilleur Encadrement des Jeunes. Après le recrutement il faut la formation-information par le biais des ateliers. Enfin il est nécessaire d'aider les jeunes à élaborer eux-mêmes les projets bancables à présenter au concours.

L'avantage du séminaire est qu'il a permis à mieux maîtriser des ateliers. Seulement, il serait plus qu'intéressant de vulgariser les connaissances acquises. Ce qui manque pour le moment, ce sont les fonds pour financer les différentes formations.

Aussi, il importe de signaler que les connaissances acquises sont à trier. Ce sont des réalités du Québec. Or celles-ci ne sont pas nécessairement celles du Rwanda.

Un autre constat est que tous les documents à exploiter sont écrits en français, il faudrait une traduction et une adaptation aux réalités locales.

Un fait à ne pas négliger, c'est que le projet était destiné aux lauréats des Lycées et Universités sans emplois. Or ceux qui nous préoccupent pour l'instant, ce ne sont pas des intellectuels mais ces gens de formation moyenne (Lauréats des CEGAI par exemple) et ceux qui sont non scolarisés ou descolarisés. Raison pour laquelle nous insistons sur l'adaptation des documents aux réalités du Rwanda. Remarquons que cela prendra beaucoup plus de temps que certains ne le croient.

Compte tenu du temps qui reste pour présenter les projets, il me semble prétentieux de commencer le recrutement, puis dispenser la formation et enfin élaborer les projets dans une délais de moins de six mois étant donné que les fonds ne sont pas disponibles.

PROPOSITION : Il serait souhaitable de recenser les projets individuels déjà existants de commencer leur étude pour pouvoir les présenter à la commission des experts. Pour la préfecture de KIBUNGO, il y en a déjà qui sont en étude dans le bureau du projet Micro réalisation.

Cette mesure serait à adopter pour cette année. Le recrutement et la formation des clubs continuerai et tout serait en ordre pour les années 1989-1990 et 1990-1991.

Dans tous les cas, les conditions de formation de clubs et leur Encadrement ne sont pas présentement réunies et ne le seront pas avant juin 1989 là où les clubs n'existent pas encore.

Nous ne saurions terminer ce rapport sans souhaiter que le Ministère songe à nous rembourser les cinq jours d'angoisse et de détresse que nous avons passés à Abidjan en Côte d'Ivoire.

Sans toute fois prétendre avoir éteint complètement la soif de celui qui nous lira, je souhaite que le projet "Entreprenariat Jeunesse" aille toujours de l'avant dans notre pays.

Fait à KIBUNGO.

Le 5/1/1989

L'ENCADREUR PREFECTORAL DE LA
JEUNESSE ET DES COOPERATIVES
NZABONIMANA Venant.

Nzabonimana
