A detailed botanical illustration background featuring various plant parts such as stems, leaves, flowers, and fruits in shades of green, yellow, pink, and purple.

**Les petites entreprises  
communautaires  
de produits forestiers:  
Analyse  
et Développement  
des Marchés**

**SCHÉMA DU PROCESSUS**



L'ADM fournit un cadre pour la planification d'entreprises forestières. Il consiste en une phase préliminaire de planification suivie de quatre phases guidant les entrepreneurs à travers un processus participatif simple et clair qui leur permettra de planifier et de développer leur entreprise. Les entrepreneurs seront guidés systématiquement à travers une séquence d'étapes qui garantiront l'inclusion de tous les éléments cruciaux au développement de leur entreprise tout en en minimisant les risques.

Les Phases 1 et 2 servent à faire un diagnostic du milieu, à identifier les opportunités d'entreprises et à repérer des futurs entrepreneurs motivés. La Phase 3 permet d'appuyer la préparation du plan de développement de l'entreprise et la Phase 4 d'aider au démarrage de l'entreprise.

Les quatre phases de l'ADM sont les suivantes:

### **Phase 1: Analyser la situation existante**

Les entrepreneurs potentiels comprennent les problèmes qui se posent, identifient les contraintes et les opportunités et procèdent à une présélection de produits.

### **Phase 2: Mener les enquêtes visant à sélectionner les produits et à identifier des concepts d'entreprises**

Les entrepreneurs potentiels sélectionnent les produits porteurs et collectent les informations qui permettront de développer ces produits.

### **Phase 3: Préparer le plan de développement d'entreprise**

Les entrepreneurs formulent un plan de développement de l'entreprise qui intègre toutes les stratégies et les services nécessaires à la durabilité des nouvelles entreprises.

### **Phase 4: Appuyer le démarrage de l'entreprise**

Les entrepreneurs obtiennent la formation, l'assistance technique et si nécessaire le financement dont ils ont besoin pour mettre en oeuvre leur plan de développement de l'entreprise.

## **ACTIVITÉS PRÉLIMINAIRES DE PLANIFICATION OU 'PHASE 0'**

Une série d'activités préliminaires doivent être déployées afin d'acquérir le soutien des acteurs clés, et d'avoir la certitude que tous les éléments et les services de soutien nécessaires aux entrepreneurs sont disponibles.

Les institutions, les objectifs du projet, la stratégie et le contexte national, sont autant d'éléments qui influent sur la manière dont seront menées ces activités préliminaires de planification. La liste ci-dessous ne décrit pas une séquence figée, mais plutôt une collection d'activités que les utilisateurs prendront en considération pour atteindre leurs objectifs spécifiques. L'équipe du projet pourra, en fonction du contexte, changer l'ordre dans lequel les activités sont mises en oeuvre ou en sauter certaines si elles ne correspondent pas à leur situation spécifique.

### **Activités préliminaires à porter à terme avant que les facilitateurs ne collaborent avec les futurs entrepreneurs**

---

Définir des objectifs réalistes.

---

Adapter les documents ADM au contexte local, y compris en les traduisant dans la/les langue(s) vernaculaire(s) locale(s).

---

Étudier la région (province/district) où le projet se déroule et établir des contacts avec d'autres organisations/institutions actives dans la même région.

---

Sélectionner les sites du projet.

---

Sélectionner les facilitateurs de terrain et établir l'équipe du projet.

---

Organiser des ateliers de sensibilisation au processus ADM.

---

Décrire le cadre de suivi et d'évaluation participatifs.

---

Formuler la stratégie de développement des capacités en termes d'ADM.

---



## Les points d'entrée dans le Processus

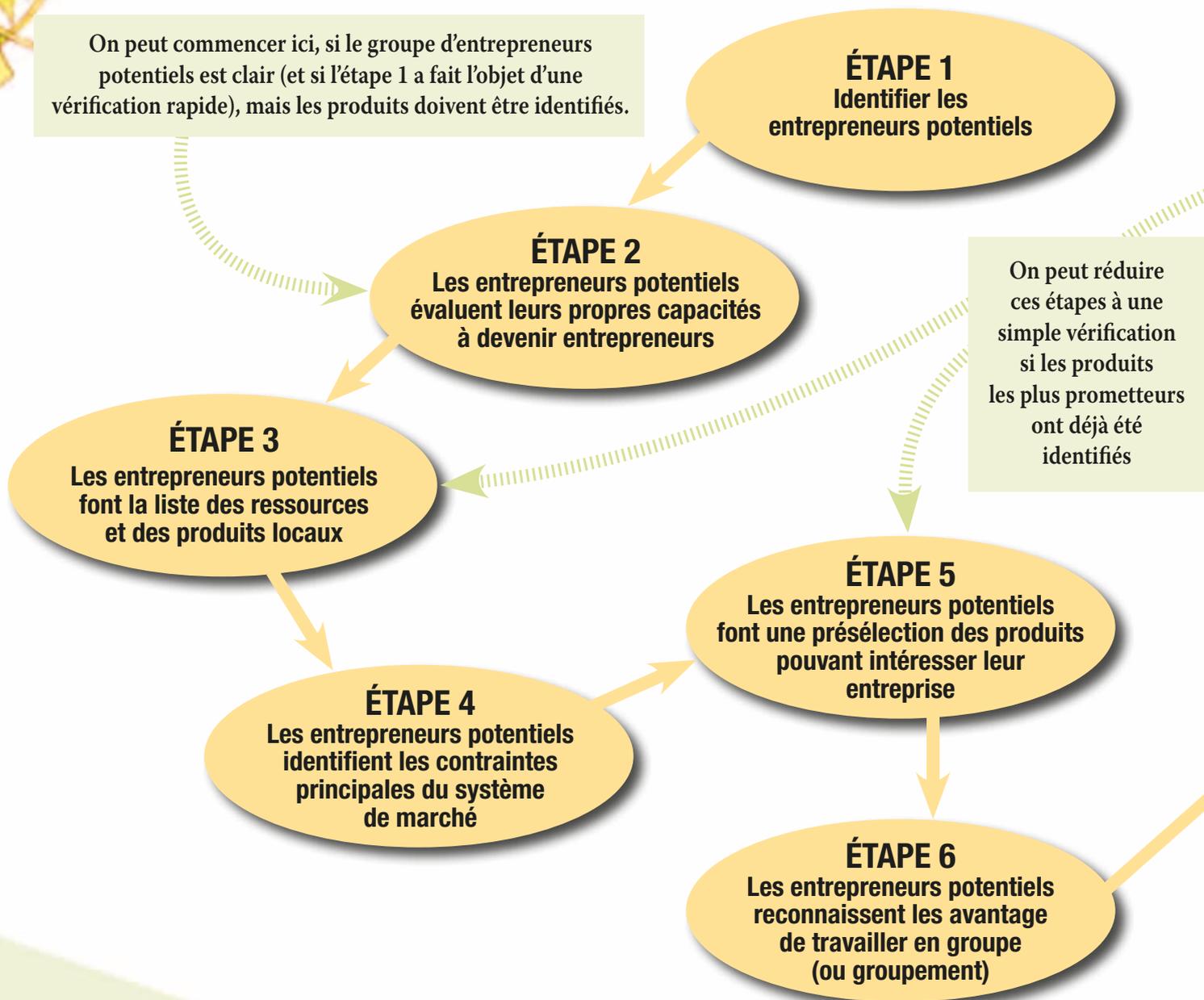
Certains utilisateurs pourraient selon les cas, vouloir raccourcir le processus ADM. De façon générale, il est conseillé de prendre en considération toutes les étapes de chaque phase et chaque phase doit être accomplie avant de commencer la suivante. Ainsi, avant d'effectuer une étude de faisabilité de la Phase 2 sur les nouvelles technologies pouvant être adoptées pour l'amélioration d'un produit, il est important de savoir si l'accès aux ressources naturelles est assuré à long terme. Comme le montre le schéma du processus, les résultats de chaque phase servent de fondement à la suivante. Cependant, dans certaines situations, il est possible d'entrer dans le processus à d'autres endroits.

Les situations qui se présentent le plus fréquemment sont les suivantes:

- Si le groupe d'entrepreneurs potentiels a été défini, et que les produits et les concepts d'entreprise n'ont pas encore été identifiés, on peut passer rapidement sur l'Étape 1 de la Phase 1 en s'assurant juste d'avoir choisi le groupe cible approprié, et directement aller à l'Étape 2 de la Phase 1.
- Si les produits et les concepts d'entreprise ont été définis, mais que le groupe d'entrepreneurs potentiels n'a pas encore été identifié, on peut procéder à une vérification rapide des Étapes 3 et 5 de la Phase 1, et de l'Étape 2 de la Phase 2. Après s'être assuré avec les entrepreneurs potentiels que les produits et les concepts les plus appropriés ont été choisis, on peut se concentrer sur les dernières étapes des Phases 1 et 2.
- Si le groupe d'entrepreneurs potentiels a été identifié, que les conditions socio-économiques et les capacités de développement de l'entreprise ont été évaluées, que les matières premières ont été répertoriées, et que les contraintes majeures des produits ont été identifiées, on peut contrôler rapidement la Phase 1 avec le groupe de réflexion, en validant les choix et les évaluations effectués précédemment, pour ensuite commencer le processus à l'Étape 1 de la Phase 2.
- Si une entreprise existe déjà, il faudra procéder à un diagnostic de l'entreprise. Les Phases 1 et 2 peuvent servir à mettre en évidence des solutions pour les contraintes existantes ou éventuelles auxquelles doit faire face l'entreprise.



## PHASE 1: ANALYSER LA SITUATION EXISTANTE

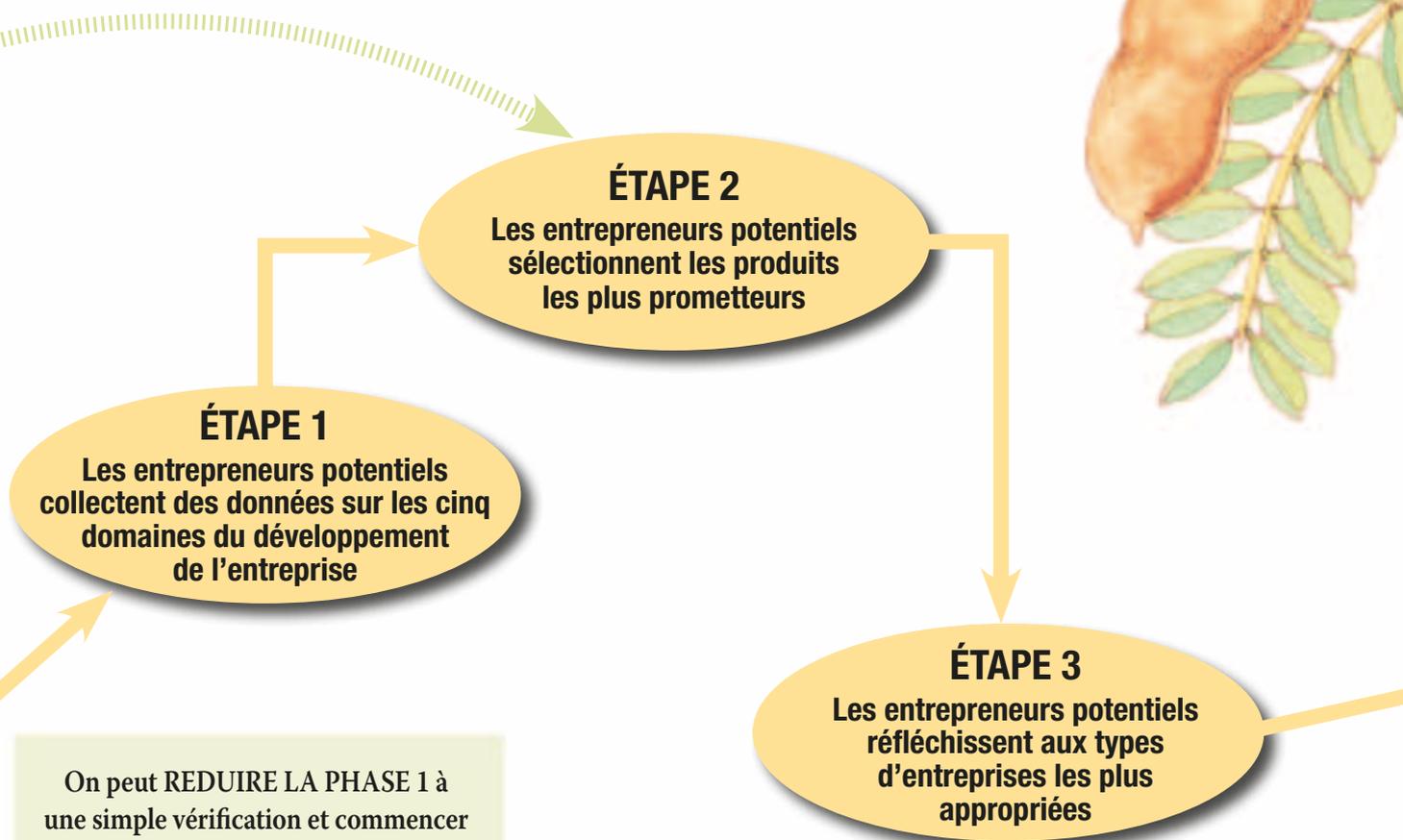


## PHASE 1...

### Phase 1 RÉSULTATS

- 1) Un groupe d'entrepreneurs potentiels est prêt à explorer les possibilités de développement d'entreprises;
- 2) Une présélection de ressources et de produits potentiels qui seront évalués en phase 2;
- 3) Le groupe d'entrepreneurs potentiels connaît les cinq domaines du développement d'entreprise sur lesquels sera basée l'analyse du système de marché.

## PHASE 2: MENER LES ENQUÊTES VISANT À SÉLECTIONNER LES PRODUITS ET DES CONCEPTS D'ENTREPRISES



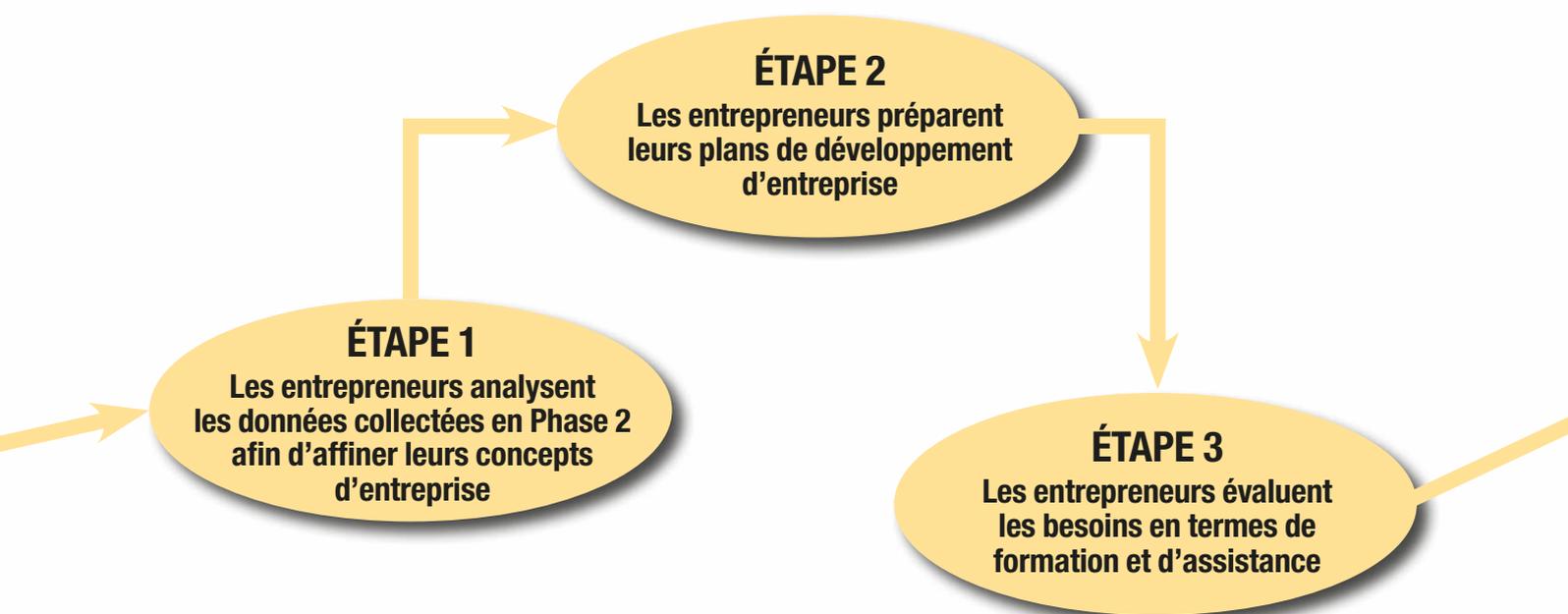
On peut REDUIRE LA PHASE 1 à une simple vérification et commencer le processus ici, si le groupe cible a été identifié, si les conditions socio-économiques et les capacités nécessaires au développement de l'entreprise ont été évaluées, si les matières premières ont été inventoriées et si les principales contraintes et les produits potentiels ont été identifiés.

## PHASE 2

### Phase 2 RÉSULTATS

- 1) Sélection finale des produits les plus prometteurs;
- 2) Collecte des données nécessaires à la conception du Plan de Développement d'Entreprise (PDE);
- 3) Les entrepreneurs potentiels connaissent les types d'entreprises les plus appropriées;
- 4) Formation de groupes d'intérêt pour les produits sélectionnés.

## PHASE 3: PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

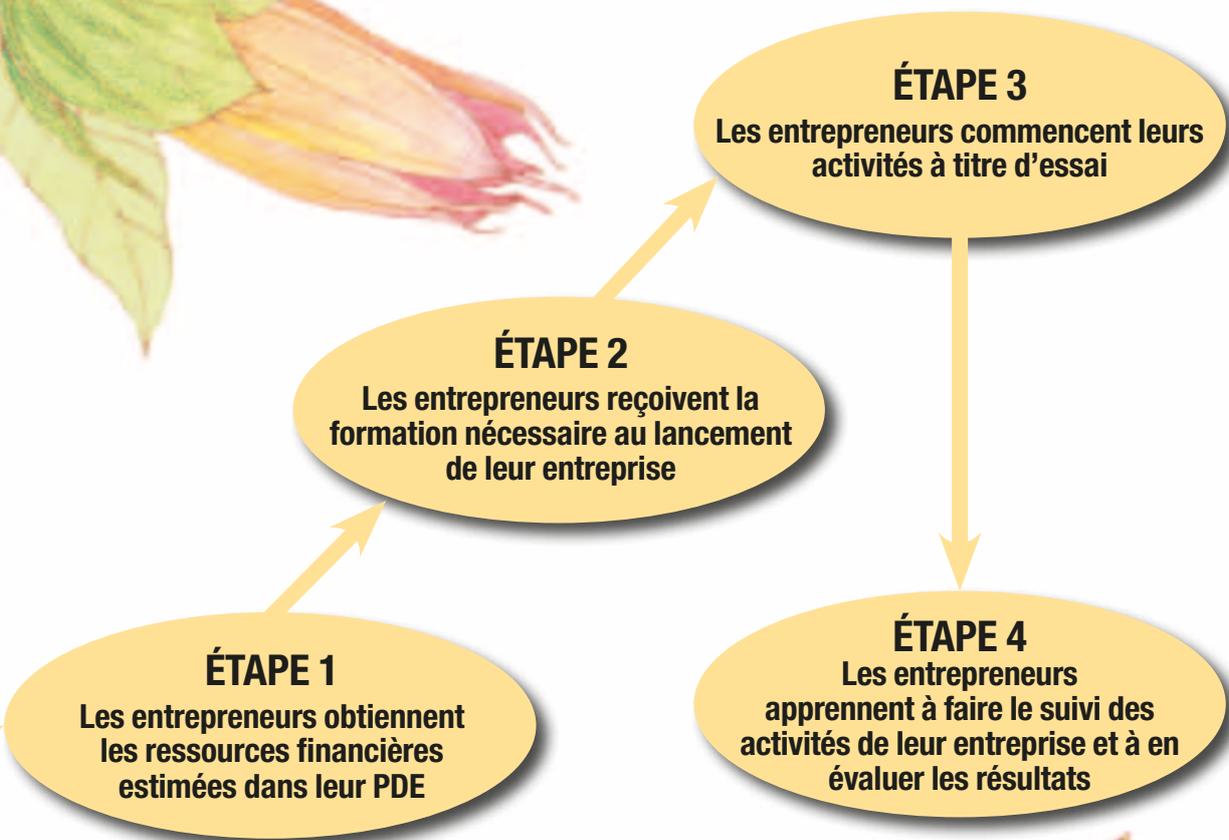


## PHASE 3

### Phase 3 RÉSULTATS

- 1) Les entrepreneurs ont identifié les stratégies de leurs entreprises, y compris leur plan de financement;
- 2) Les entrepreneurs ont préparé un PDE, y compris un plan annuel de mise en oeuvre pour l'entreprise pilote;
- 3) Les besoins en termes d'aide et de formation ont été identifiés.

## PHASE 4: APPUYER LE DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE



## PHASE 4

### Phase 4 RÉSULTATS

- 1) Les entrepreneurs mobilisent l'aide dont ils ont besoin durant la phase de démarrage de leur entreprise;
- 2) Les entrepreneurs lancent les premières activités de l'entreprise (avec le soutien des facilitateurs);
- 3) Les entrepreneurs se sont familiarisés avec les outils de suivi des activités de l'entreprise et peuvent en évaluer les résultats.



**POUR TOUT COMPLÉMENT D'INFORMATION, VEUILLEZ CONTACTER:**

**Sophie Grouwels**

Forestière (développement de petites entreprises)  
Division des politiques, économie et produits forestières (FOE)  
Département des forêts

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)

Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italie  
Tél.: +39 06 5705-5299 • Fax: +39 06 5705-5514  
Sophie.Grouwels@fao.org

Site web d'entreprises forestières communautaires:  
<http://www.fao.org/forestry/entreprises/fr/>