

N° 735  
Du 30  
Mai  
2022

# LE COMBATTANT+

Quotidien Indépendant d'Informations Générales.

LA DIRECTRICE DE PUBLICATION: DEI Ursula

Tél: 75564642 / 72090938

## EDITION SPECIALE

### L'auto-emploi comme AVENIR des jeunes à travers l'entreprenariat-numérique

**L'entreprenariat devient le fil rouge des parcours diplômant à GUTSCHOOL dès la rentrée 2021-2022**

De nos jours, les étudiants ont de moins en moins d'opportunités d'emplois après leurs diplômes. Du côté de la fonction publique, tout est saturé à tel point que lorsqu'un fonctionnaire part à la retraite, il n'est souvent pas remplacé numériquement. Au contraire, le pays qui est en programme avec le Fonds Monétaire International est encouragé à diminuer les charges de l'Etat pour réduire son déficit afin de trouver des solutions aux déséquilibres macroéconomiques. Du côté du secteur privé, l'arrivée des commerçants libanais avait déjà fait partir les portugais puis les français dans les années 90. ...**(Lire la suite p.3).**

**LE MINISTRE DES PME LANCE LE CONCOURS DU JEUNE MEILLEUR ENTREPRENEUR EN SOCIAL BUSINESS (1ère EDITION) DU 27 MAI AU 22 JUIN 2022**



Pr Yunus Muhammad dit le banquier des pauvres

**Partenariat entre le Ministère des PME, de la promotion du secteur privé et GUTSCHOOL**



Ministre Mohamed LAWAN Pr Henri KOULAYOM

**Créer votre propre emploi avec le YUNUS Social Business Center à GUTSCHOOL**

**NOUS FORMONS LES FUTURS MANAGERS DU DEVELOPPEMENT DE DEMAIN PAR LA**

**SOCIAL BUSINESS**

**C'EST ça GUTSCHOOL**

## ACTIVITES D'ENTREPRENARIAT

### 1-ENTREPRENARIAT NUMERIQUE

L'entrepreneuriat numérique ou digital est une forme d'entrepreneuriat qui consiste à saisir des opportunités exclusivement sur Internet, via les nouvelles technologies digitales, pour la création de business électroniques. C'est important car le projet fibre optique CAB-RCA commencera sa phase pilote d'exploitation dès ce deuxième semestre 2022.

### 2-SOCIAL BUSINESS

Le social business s'applique à une entreprise ayant décidé de se doter d'un objectif social, fonctionnant par autofinancement et ne reversant pas de dividendes à ses actionnaires. En d'autres termes, c'est une entreprise à but lucratif et les bénéfices engrangés permettent de rembourser le capital que les actionnaires ont constitué. Ensuite, les futurs profits sont consacrés à la création d'emplois pour être solidaires aux démunis



Les tentatives putsch et les coups d'Etat ont fini par faire partir beaucoup de sociétés étrangères et à mettre en faillite plein d'autres.

En fait, le constat du marché de l'emploi en RCA depuis plus de deux décennies est amer. S'il n'y a plus de travail dans la fonction publique, s'il y a de moins en moins de travail dans le secteur privé, quel avenir en terme d'emploi des jeunes, offre notre pays même si la prééminence de la présence des ONG arrange bien les choses ?

A cet effet, le Professeur YUNUS a déclaré lors d'une conférence que tout « Homme a l'âme d'un entrepreneur »...

A partir de là, on peut dire que toute personne est capable de créer son propre emploi à défaut d'avoir un travail rémunéré. C'est pourquoi, GUTSCHOOL a décidé d'intégrer dans ses enseignements de la Licence au Master, des modules spécifiques en entre-

preneariat et en social business. En cela, les jeunes pourront produire des revenus utiles à leur subsistance et à celle de leur famille. Le social business pourra ainsi apprendre aux jeunes à s'associer pour être plus forts et de créer davantage d'emplois aux autres jeunes. L'application du dispositif global de formation en entrepreneariat et en social business à GUTSCHOOL se présente comme suit :

- En 1<sup>ère</sup> année de **Li-cence**, le module « Idée de projet » pour pousser les nouveaux étudiants qui arrivent à l'université à faire preuve d'imagination et de créativité et commencer à préparer un projet de création d'entreprise ;
- En 2<sup>ème</sup> année de **Li-cence**, le module « Etude de marché » pour engager les étudiants déjà initiés aux techniques de base du business, à muscler leur projet de création d'entreprise et à le rendre crédible notamment en

ciblant un marché;

- En 3<sup>ème</sup> année de **Li-cence**, le module « Business plan » pour amener les étudiants à être capables de convaincre des bailleurs de fonds de l'existence d'une rentabilité ;
- En 1<sup>ère</sup> année de **Master**, le module « Montage de financement » pour conduire les étudiants à descendre directement au guichet unique pour la création définitive.

Bien évidemment, à la fin de la deuxième année de Master, un certificat d'Entrepreneariat et de social business sera délivré aux étudiants ayant obtenu au moins 10/20 sur l'ensemble des quatre modules délivré en 4 ans.

**C'est ça GUTSCHOOL, la formation sans frontière.**

**Pr Henri KOULAYOM, Administrateur Général**

**A GUTSCHOOL - C'EST LA FORMATION SANS FRONTIERE!**

**NOS MODULES DE FORMATION EN ENTREPRENARIAT ET « BUSINESS SOCIAL »**

<b>1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE :</b> ENTREPRENARIAT ET BUSINESS SOCIAL (20H - DE L'IDÉE DE PROJET)	<b>2<sup>ÈME</sup> ANNÉE :</b> ENTREPRENARIAT ET BUSINESS SOCIAL (20H - ETUDE DE MARCHÉ)	<b>3<sup>ÈME</sup> ANNÉE :</b> ENTREPRENARIAT ET BUSINESS SOCIAL (20H - BUSINESS PLAN)	<b>4<sup>ÈME</sup> ANNÉE :</b> ENTREPRENARIAT ET BUSINESS SOCIAL (20H - MONTAGE DES FINANCEMENTS)
--	--	--	---



## Module 1ere Année « Idée de projet » pour pousser les nouveaux étudiants qui arrivent à l'université à faire preuve d'imagination et de créativité.

GUTSCHOOL a pris conscience de l'importance de l'entrepreneuriat dans le développement d'un pays. Rejoignant l'idée défendue par l'économiste Joseph SCHUMPETER, toute l'ingénierie pédagogique de GUTSCHOOL replace l'entrepreneuriat au cœur de la économique des nations. Dans son ouvrage « *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* » en 1776, le philosophe et économiste Adam SMITH fait l'éloge des mécanismes de création de richesses qui sont à l'origine de l'entrepreneuriat.

La première définition universelle de ce concept, a été donnée par Howard STEVENSON, professeur de la prestigieuse Harvard Business School : « *l'entrepreneuriat est la poursuite d'opportunités sans égard pour les ressources existantes* ».

C'est donc par la découverte des principes de l'entrepreneuriat que ce module « Idée de projet » commence en privilégiant le numérique qui est la nouvelle tendance du monde. Tous les processus organisationnels et de marché sont dématérialisés pour laisser place

aux outils numériques et ce, dans tous les secteurs d'activité. C'est dans ce contexte que dès la première années d'études, les étudiants de GUTSCHOOL sont formés à l'entrepreneuriat avec une vision fondée sur le social business.

Ce faisant, en première année, le programme est orienté vers le processus de créativité entrepreneurial (**Situation du problème—> Détection du problème—> Création d'idées—> Proposition de solution—> Acceptation de la proposition—> Opportunité**), avec à la clé, la production par les étudiants d'un document d'idée de projet. Cette année, il a été ainsi organisé des séminaires de formations animés par plusieurs intervenants. Ces séances de formation ont pour objet d'initier les étudiants au processus de formation des idées entrepreneuriale par une analyse de leur environnement économique en vue d'identifier des opportunités d'affaires. En relation avec la vision globale de GUTSCHOOL, ces idées de projets ont été orientées vers l'entrepreneuriat numérique avec une prise en compte des

principes du Social Business dans la répartition des bénéfices générés par l'activité.

Adoptant une méthodologie plutôt pratique, les séances ont permis aux étudiants dans des groupes de travail de formuler des idées de projets à partir des problèmes identifiés sur le marché.

Les étudiants ont été amenés à répondre à une question fondamentale « *Quelle solution numérique pourrait être mise en place pour résoudre le problème observé sur le marché et dans l'environnement ?* ». Des idées de projets ont ainsi émergés, depuis la vente en ligne des produits technologiques ou même de produits cosmétiques au réseau social de recommandation des demandeurs d'emploi aux entreprises, en passant par la restauration 100% Online, qui permet aux travailleurs de se faire livrer directement dans les bureaux. En fin de compte, l'esprit de créativité des étudiants a été convoqué et ils ont répondu à l'appel.

**Par M. Olivier HOUZILBE  
BAÏNONE, Responsable  
Académique à GUTSCHOOL**



## **Module « Etude de marché » pour donner aux étudiants déjà initiés aux techniques de base du business à muscler leur projet de création d'entreprise et à le rendre crédible.**

L'entreprenariat est l'ensemble des activités et des démarches qui impliquent la création et le développement d'une entreprise. C'est donc ce que font les entrepreneurs lors de la création d'une entreprise.

Lorsque l'idée est trouvée et arrêtée et les marchés identifiés, il reste à vérifier que le projet est viable. Pour cela on fait l'étude de marché.

Cette étude va permettre :

- D'affiner les caractéristiques des produits ou des services envisagés ;
- De préciser les besoins auxquels vont répondre les produits ou les services ;
- De définir la clientèle visée ;
- De définir les prix psychologiques ;
- De choisir les modes de distribution et de communication adaptés ;
- D'appréhender la concurrence ;
- D'adopter un lieu d'implantation.

**A l'issue de l'étude de marché, l'entrepreneur doit être en mesure :**

- De valider son produit ou son offre de service ;
- D'évaluer le potentiel du marché et prévoir le Chiffre d'Affaires prévisionnel ;
- De déterminer les politiques de distribution et de communication ;
- D'établir les forces et les faiblesses par rapport à la concurrence ;
- De mettre en place son

offre commerciale et les premières actions commerciales; c'est possible grâce au plan de marketing.

Le but d'une étude de marché efficace, dans l'optique de la création d'entreprise, n'est pas simplement de vendre un bien à un consommateur, mais au contraire de satisfaire un certain besoin des clients. L'étude de marché c'est avant tout un processus de collecte et d'analyse d'informations permettant de s'assurer que le projet peut être viable commercialement. L'objectif est d'obtenir, d'analyser et d'interpréter des données de façon formelle et objective afin de procurer au micro-entrepreneur les informations lui permettant de s'assurer que son projet est commercialement réalisable et d'agir en connaissance de cause.

**L'idée est d'avoir une vision claire des éléments à étudier :**

- Collecter des informations propres à son contexte et ne pas se contenter de données macro-économiques générales;
  - Vérifier la fiabilité des informations collectées;
  - Être capable d'analyser les informations recueillies;
  - Élaborer une étude de marché nécessite de s'appuyer sur une démarche rigoureuse et se fait d'après des étapes précises ;
  - Définir des critères de recherche : éléments à analyser, durée de l'étude, champ de l'étude, budget accordé :
1. Identifier les sources

d'information : sur le terrain (population à interroger), auprès d'organismes, sur Internet, presse spécialisée, base de données professionnelles

2. Créer des outils d'études et d'analyse : prototype, questionnaires, tableaux de bord

3. Rechercher des informations : se réserver du temps, prendre des rendez-vous, réaliser des entretiens

4. Réaliser la synthèse et analyser : regrouper des informations, vérifier leur faisabilité, numériser ce qui peut l'être

5. Rédiger un rapport : présenter les résultats et vos recommandations, identifier les opportunités et les risques, définir les conditions de réussite, faire ressortir les contraintes, les chiffres clés

6. Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel : utiliser au moins 2 méthodes de calcul, ne pas se baser sur un seul objectif à atteindre, établir ses comptes prévisionnels.

**L'approche terrain doit être privilégiée lorsque cela est possible. Elle permet véritablement de prendre la température du marché : directement auprès de ses futurs clients, dans les points de vente de ses futurs concurrents, en discutant avec les forces de vente et en participant à des réunions, rencontres etc.**

**Par Mme Diane TCHIS-SIKOMBRE, Coordinatrice à GUTSCHOOL**



## En 3<sup>ème</sup> année de Licence, le module « Business plan » pour amener les étudiants à être capables de convaincre des bailleurs de fonds et des bénéficiaires de l'existence d'une rentabilité

**Pour prouver que son projet est bancable, l'entrepreneur doit élaborer un bon business plan.**

En troisième année, les étudiants de GUTSCHOOL doivent faire le module de « Business plan » qui est le troisième outil de travail qu'un bon entrepreneur doit maîtriser. Il s'agit du « Plan d'affaires » qui est un document officiel formalisant par écrit les projections de développement du projet d'entreprise. Il permet en réalité de décrire de quelle manière l'entreprise opérationnalise la création et la captation de valeur en approfondissant son projet commercial tout au long de sa conception, de juger de sa faisabilité et de suivre la trajectoire réaliste de son évolution. C'est enfin l'outil privilégié sur lequel on peut s'appuyer pour réussir la recherche et la collecte de financement.

Le document de projet comprend les 8 axes suivants :

**Sommaire exécutif :**  
**Résumé général du projet**

### **I. Identification des promoteurs**

Présentation des fondateur(s) : nature du projet, motivations, formation, expérience professionnelle et activité actuelle du créateur

### **II. Présentation de l'idée de projet**

Problème et solution proposée  
Originalité et spécificités  
Processus de développement du projet  
Décrire les étapes de conception du produit  
Objectifs et vision à long et moyen terme

### **III. Le Modèle économique et social business**

Expliquer comment l'entreprise réalise des profits et comment ce profit sera utilisé conformément aux principes du social business

### **IV. Le marché potentiel**

Décrire le profil de la clientèle cible visée par l'entreprise et donner la taille du marché en terme de nombre de clients visé et de chiffre

d'affaires le cas échéant..

Evaluation du chiffre d'affaire

### **V. La concurrence et avantage concurrentielle**

Présentez les entreprises qui propose des produits similaires et expliquer en quoi votre produit est meilleur.

### **VI. Investissement initial et autres prévisions de dépenses**

Dépenses matérielles (machines, équipements, etc.) ;  
Dépenses financières (trésorerie initiale)  
Ressources humaines (recrutement)  
Dépenses liées à la conception du produits

### **VII. Présentation de la rentabilité du projet**

Evaluation des dépenses  
Evaluation des recettes  
Evaluation des flux de trésorerie.

**Pr Henri KOULAYOM, Administrateur Général**



## En 1<sup>ère</sup> année de Master, le module « Montage de financement » pour conduire les étudiants à descendre directement au guichet unique.

**Le passage incontournable au guichet unique en un jour pour que l'entrepreneur crée son entreprise est l'objectif fixé par le dispositif du guichet unique.**

Par le passé, la procédure de création d'entreprise pouvait durer longtemps. Les démarches à faire étaient nombreuses notamment dans divers ministères et institutions. Au début des années 2000, le gouvernement centrafricain a décidé de faciliter les choses en créant le guichet unique

permettant de réunir en un seul lieu, toutes les structures concernées par la création d'entreprise.

Au bout de la chaîne, il est délivré à l'entrepreneur pour preuve de sa création d'entreprise, un numéro RCCM (Registre de Commerce et du Crédit Mobilier).

- Pour une personne morale – société de capitaux ;

- Pour une personne physique – société de personnes.

Pour ce faire, le créateur doit d'abord apporter au guichet

unique le NIF (Numéro d'Identification Fiscal au nom du gérant et/ou au nom de la société en création) obtenu de l'Administration fiscale et tous les documents nécessaires à l'immatriculation. Une copie du RCCM est ensuite déposée au Service de Formalités et Appui aux Entreprises (SFAE) de la Chambre de Commerce, d'Industrie, des Mines et de l'Artisanat (CCIMA) pour la délivrance de l'Attestation consulaire. (Lire suite p.11).

## Appréhender l'entrepreneuriat dans sa dimension sociale ou social business

Loin de recueillir l'unanimité non seulement, au sein de la communauté scientifique, mais aussi dans la dynamique des chercheurs, l'entrepreneuriat dont une partie de la définition se limite à l'activité ou la fonction d'entrepreneur (Larousse 2018), revêt un caractère plus ou moins complexe, assorti de plusieurs modes d'exploitation.

Le souci primordial de cet article n'est rien d'autre que de réfléchir sur les notions autour desquelles s'articulent l'entrepreneuriat.

Si l'entrepreneuriat privé est réservé aux entreprises, l'entrepreneuriat public concerne les Etats et les collectivités publiques ; l'entrepreneuriat social est relatif aux ONGs et

aux associations et l'entrepreneuriat numérique traite des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Le concept de « Social Business » se traduit mal par le terme « Social Entrepreneurship ». L'Entrepreneuriat social désigne les entrepreneurs d'entreprises sociales. L'entrepreneuriat Social (« Social Entrepreneurship ») concerne les entrepreneurs d'entreprises sociales (« Social Enterprises »). Contrairement à une organisation non gouvernementale, une Social Business génère des bénéfices et vise à être financièrement autonome. La suppression de la nécessité de répartir les fonds gagnés permet aux entreprises du Social Business de réinvestir leurs bénéfices pour générer un impact social durable.

Il va s'en dire qu'à tout point

de vue, les caractéristiques communes aux typologies d'entrepreneuriat existant se résument en la production de richesses, la création d'emplois et la contribution à la lutte contre la pauvreté.

Dans le cas particulier de l'entrepreneuriat social, ce dernier apparaît comme mal connu du public. Car, la question qu'il faut se poser est de savoir comment est-ce qu'une ONG ou une association peut – elle exercer ses activités par la création d'emplois et de richesses tout en participant au développement ? A suivre...

**Par M. Boniface GONA, Responsable Académique à GUTSCHOOL**



## Le Ministère des PME et de la promotion du secteur privé se lance dans une série de partenariat.

Le Gouvernement à travers le Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion du Secteur Privé a signé depuis quelque temps, des Accords de partenariat avec les différents Organisations Non Gouvernementales, Associations, Etablissement d'Enseignement Supérieur et Groupements.

L'objectif recherché est de travailler en étroite collaboration avec ces différentes composantes de la société civile œuvrant sur toute l'étendue du territoire national pour favoriser l'émergence des Centrafricains dans le monde des affaires afin de redynamiser l'économie nationale et réduire le chômage. Tout ceci, pour soutenir la nouvelle vision du Président de la République, Chef de l'Etat, Professeur Faustin Archange TOUADERA.

Avec GUTSCHOOL, l'Accord de partenariat a été signé en date du 15 avril 2022, et met un

point d'honneur sur la promotion de l'entrepreneuriat en milieu jeune.

Cette politique doit être relayée par les Organisations Non Gouvernementales, Associations, Etablissement d'Enseignement Supérieur et Groupements, qui travaillent auprès de nos concitoyens et qui appréhendent mieux les besoins et les difficultés auxquels les compatriotes sont confrontés.

Par **MIANGO-VONDO Jocelyn Sylver**

## Le partenariat signé entre GUTSCHOOL et le Ministère des PME et de la promotion du secteur privé en date du 15 avril 2022

Les actions menées conjointement entre le Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion du Secteur Privé et GUTSCHOOL précisées dans cet accord de partenariat visent à améliorer la connaissance réciproque entre le monde universitaire et le monde professionnel en instaurant un dialogue et des échanges entre les enseignants, les élèves et les responsables de l'entreprise. L'ensemble des dispositions mises en place permettront aux étudiants de :

- mieux connaître les métiers ;

- découvrir les évolutions technologiques ;
- découvrir la diversité des métiers et procurer au Ministère les ressources humaines qualifiées nécessaires à son développement en coopérant à la formation professionnelle.

Afin de promouvoir une meilleure adéquation entre l'orientation universitaire, la formation et l'insertion professionnelle, les parties contractantes travailleront conjointement sur les sujets suivants :

- Entrepreneuriat et social business ;

- Formation, insertion, préparation à l'entrée dans la vie active.

Globalement, le partenariat est basé sur un échange de compétences, de moyens et sur une démarche de projets communs.

Le partenariat est construit dans l'objectif de favoriser la coopération entre le l'Université et le monde des entreprises par l'instauration de liens durables et de contribuer à l'ouverture du milieu Universitaire sur les enjeux de la société.

Par **Pr Henri KOULAYOM, Administrateur général**

## Annnonce d'un fonds de garantie et d'investissement en RCA

Bientôt, la République Centrafricaine va se doter d'un fonds National de garantie et d'investissement. Ce fonds sera destiné à contribuer au développement du secteur privé à travers des garanties consenties aux banques et établissement de microfinance intervenant dans le financement des PME/PMI.

Une fois opérationnel, ce fond permettra aux institutions

bancaires commerciales d'accorder des crédits aux entrepreneurs, commerçants et PME afin d'améliorer leurs activités. L'Etat Centrafricain ne sera pas le seul bénéficiaire de ce projet, les sociétés privées vont aussi en tirer profit afin de contribuer au relèvement économique du pays.

Les dispositions pour la création du fonds national de garantie et d'investissement sont

prévues dans la Loi portant code des PME/PMI de la République Centrafricaine (article 27). Un décret mettant en place ce fonds de garantie a été signé en Août-Septembre 2021 avec un capital social de 10 milliards (à verser par les parties prenantes y compris l'Etat centrafricain et la banque mondiale.

Par **MIANGO-VONDO Jocelyn Sylver**



## CALENDRIER DU CONCOURS YSBCG

Le concours du meilleur jeune entrepreneur en social business (du 27 Mai au 27 Juin 2022) est créé à l'initiative de l'antenne du YUNUS Social Business Center de Centrafrique « YSBCG » à Bangui (intégré l'école supérieure de commerce CAMSCHOOL). Cette antenne a été créée le 30 septembre 2021 par une convention signée entre CAMSCHOOL représentée par le Prof Henri KOULAYOM et le YUNUS SOCIAL BUSINESS CENTER « YSBC » représentée par le Prof Muhammed YUNUS, Prix Nobel de la Paix 2006.

DATE	ACTIVITES
<b>1<sup>ère</sup> étape : 27 Mai 2022</b>	<b>Lancement officiel</b> du concours du meilleur jeune entrepreneur en social business  Sous le Haut Patronage de Son Excellence Monsieur Mohammad LAWANE, Ministre des PME et de la Promotion du Secteur Privé.
<b>2<sup>ème</sup> étape : Entre le 27 Mai et le 10 Juin 2022</b>	<b>Appel à idée de Création d'entreprise en social business</b> Ce concours se déroule par internet au <a href="http://www.supdecocamschool.org/concours">www.supdecocamschool.org/concours</a> ou vous pouvez déposer votre projet directement à l'Institut Universitaire GUTSCHOOL (72 41 05 18, 75 41 12 25) avant le 10 juin 2022 (clôture du dépôt des dossiers pour la première étape).
<b>3<sup>ème</sup> étape : 13 Juin 2022</b>	<b>Annnonce des résultats des 20 meilleures idées de projet</b>
<b>4<sup>ème</sup> étape : Entre le 13 Juin et le 23 Juin 2022</b>	<b>Dépôt du dossier complet</b>
<b>5<sup>ème</sup> étape : 27 Juin 2022</b>	<b>Annnonce des Lauréats</b>



## Concours du jeune meilleur entrepreneur Centrafricain social business « YSBG » COMPOSITION DU JURY

### CIRCULAIRE PORTANT SUR LA COMPOSITION DES MEMBRES DU JURY

Conformément au Règlement Intérieur du concours du meilleur jeune entrepreneur Centrafricain social Business, il est prévu qu'un jury doit être mise en place composé de représentants des partenaires du concours et de personnalités qualifiées pour accompagner ce concours. Ainsi le jury se compose comme suit :

Titre	Nom	Fonction	Entité
<b>Président</b>	<b>DJAMAWA Socrate</b>	Directeur	ACASE
<b>Vice-Président</b>	<b>BAINONE Olivier</b>	Responsable académique	GUTSCHOOL
<b>Membre</b>	<b>RENDENKOUZOU Benjamin</b>	Directeur de Cabinet adjoint	Assemblée Nationale
<b>Membre</b>	<b>MIANGO-VONDO Jocelyn Sylver</b>	Directeur Général de l'Entrepreneuriat	Ministère des PME
<b>Membre</b>	<b>TCHISSIKOMBRE Diane Pélagie</b>	Coordonnatrice	GUTSCHOOL
<b>Membre</b>	<b>Dr MAZI Gilles</b>	Représentant des enseignants	GUTSCHOOL
<b>Membre</b>	<b>GANABO Martial</b>	Président de l'ONG MAMBOKO na MAMBOKO	MAMBOKO na MAMBOKO
<b>Membre</b>	<b>REDEKOUZOU Gaétan</b>	Conseiller	Ynus Social Business Center et GUTSCHOOL

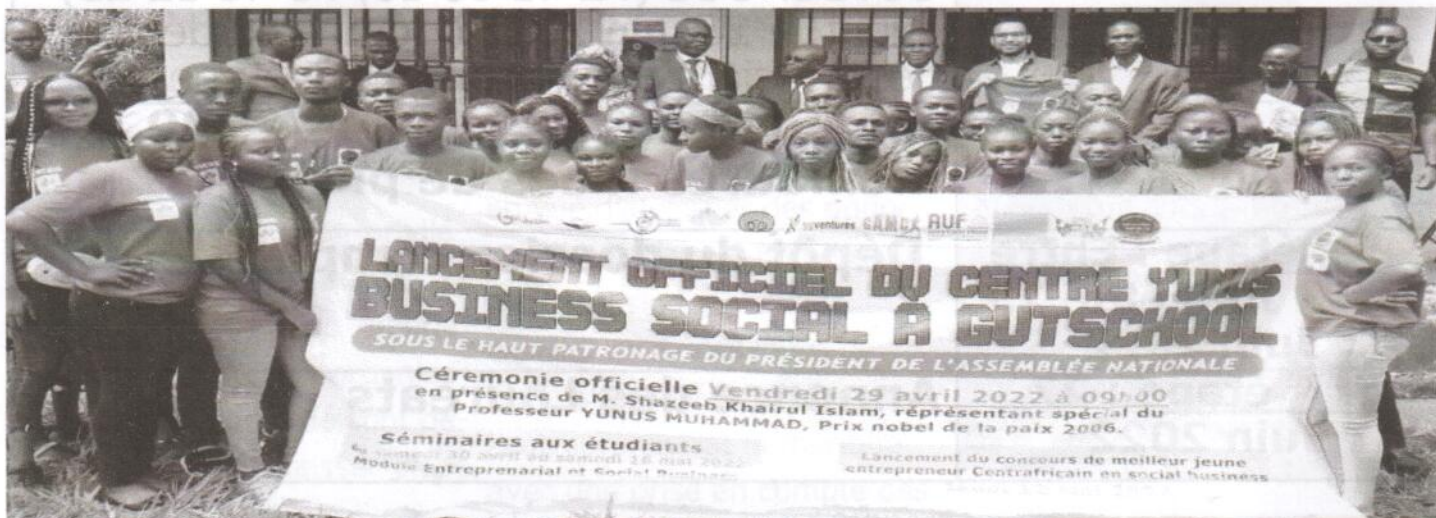
### Recommandations

La composition du jury évoquée au point 7 du règlement intérieur du concours est indicative, les organisateurs se réservant la possibilité de compléter ou de modifier la liste de ses membres.

Le jury est indépendant et

souverain. Les résultats ne pourront être contestés de quelque manière que ce soit. Après examen des dossiers, il se réserve le droit de n'attribuer aucun ou qu'une partie des prix, s'il estime que les projets ne répondent pas suffisamment aux critères définis dans l'article 6 du présent règlement.

L'évaluation de chaque dossier sera réalisée au moyen d'une grille de notation permettant d'évaluer la qualité des projets présentés, au niveau de leur cohérence, de leur clarté, de leur sérieux et de leur précision.





## LES DEMARCHES NECESSAIRES A FAIRE AU GUICHET UNIQUE POUR CRÉER SON ENTREPRISE EN UN JOUR: PAR DALAHADJI ABASSE

### Personnes physiques

Guichet Unique des Formalité des Entreprises (GUFE)	Service de Formalités et Appui aux Entreprises (SFAE)
Registre de Commerce et des Crédits Mobiliers (RCCM)	Attestation Consulaire
<b>I- Documents du gérant à fournir</b> 1 copie légalisée de l'acte de naissance ou copie légalisée de la carte de séjour ; 1 extrait de casier judiciaire ou certificat de non condamnation ; 1 certificat de résidence 1 copie d'acte de mariage 1 copie de l'arrêté Ministériel autorisant l'activité technique 1 copie de la carte grise  <b>II- Information relatives à l'entreprise</b> Le nom de l'établissement Capital au démarrage Nombre d'emplois prévu au démarrage Quartier du propriétaire Siège social de l'établissement Numéro de téléphone Adresse mail Activités prévues  <b>III- Frais de formalité</b> Immatriculation 15000fcfa  <b>IV- Duplicata</b> RCCM 15 000 FCFA  <b>V- Attestation de cessation d'activité</b> RCCM 10 000 FCFA	<b>I-Délais d'enregistrement dans le fichier consulaire</b> Création d'entreprise en (1) jour Modification d'entreprises en un (1) jour Dissolution ou cessation d'activités en un (1) jour.  <b>II- Document à fournir</b> Une copie de Registre du commerce et des crédits mobiliers  <b>III- Frais de formalité</b> Etablissement 15 000 FCFA Modification 15 000 Duplicata 15 000f Cessation d'activité 15 000 FCFA

### Personnes morales

Guichet Unique des Formalité des Entreprises (GUFE)	Service de Formalités et Appui aux Entreprises (SFAE)
Registre de Commerce et des Crédits Mobiliers (RCCM)	Attestation Consulaire
<b>I- Documents du gérant à fournir</b> Statuts sous seing privé ou notarié (03 exemplaires) Procès-verbal de l'Assemblée Générale Constitutive Sous Seing privé ou Notarié (03 exemplaires) Déclaration Notariée de souscription et versement du capital social  <b>II- Document du gérant à fournir</b> 1 copie légalisée de l'acte de naissance ou la carte de Séjour 1 extrait du casier judiciaire ou certificat de non condamnation 1 certificat de résidence 1 copie d'acte de mariage 1 copie de l'arrêté Ministériel autorisant l'activité technique.  <b>III- Frais d'enregistrement</b> Droit d'enregistrement : Capital strictement inférieur à 5 000 000 FCFA frais = 70.000 Capital strictement supérieur à 5000 000 FCFA Frais = taux dégressif 1,5% capital  Procès-verbal : Frais = droit fixe= 20 000fcfa Immatriculation RCCM : Frais = 30 000 FCFA Timbre fiscal : Frais = nbre de page du statut + nbre de PV *1000  <b>IV Frais d'authentification</b> Statut sous-seing privé (03 exemplaires) 10 000f Duplicata RCCM 30 000 FCFA Attestation de cessation d'activité RCCM 20 000fcfa	<b>I-Délais d'enregistrement dans le fichier consulaire</b> Création d'entreprise en (1) jour Modification d'entreprises en un (1) jour Dissolution ou cessation d'activités en un (1) jour.  <b>II- Document à fournir</b> Une copie de Registre du commerce et des crédits mobiliers Statut de la société Procès-verbal de l'Assemblée Générale constitutive de la Société.  <b>III- Frais de formalité</b> ONG/Associations Coopératives/GIE SARL/SURL/SAS/SCI capital Social inférieur ou égal à 5 000 000 FCFA= 50 000 FCFA SARL/SURL/SAS/SCI capital Social supérieur ou égal à 5 000 000 = 60 000 FCFA SA/SAU capital social inférieur ou égal à 10 000 000f = 70 000 FCFA SA/SAU capital social supérieur à 10 000 000f = 80 000 FCFA  <b>Modification</b> ONG/Associations Coopératives/GIE SARL/SURL/SAS/SCI capital Social inférieur ou égal à 5 000 000 FCFA= 50 000 FCFA SARL/SURL/SAS/SCI capital Social supérieur ou égal à 5 000 000 = 60 000 FCFA SA/SAU capital social inférieur ou égal à 10 000 000f = 70 000 FCFA SA/SAU capital social supérieur à 10 000 000f = 80 000 FCFA  <b>Duplicata</b> Frais = 10 000 FCFA Cessation d'activité Frais = 20 000FCFA