

COOPERATIVE DE LA SOLIDARITE COMMUNAUTAIRE

(COSCO S.A)



PLAN D'ACTIVITES ET D'IMPLANTATION DES AGENCES ET GUICHETS

Bujumbura , janvier 2018

1.Introduction

Toute jeune Coopérative fait face à plusieurs défis liés notamment à de nombreuses activités à mener alors qu'elle est encore peu outillée pour les exécuter. Elle doit adopter un plan d'activités réaliste pour réussir son démarrage. La bonne gouvernance dans la conduite des activités sera un élément essentiel de la pérennité de la Coopérative de la Solidarité Africaine est une coopérative d'Epargne et de Crédit des Jeunes Entrepreneurs, COSCO. Tous les moyens humains de la coopérative qui comprennent tant les dirigeants que le personnel devront participer à cet effort d'œuvrer pour mettre la Coopérative sur les rails. Des ressources humaines de qualité constitueront un préalable pour garantir la qualité des prestations de la coopérative.

1. Objectifs stratégiques de la coopérative pendant les cinq premières années de son existence

2.1. Objectif global

« Contribuer à améliorer le niveau de vie des jeunes membres, à faibles revenus mais économiquement actifs, par des services financiers et non financiers adaptés à leur situation socio économique »

2.2. Objectifs spécifiques

- ❑ **Objectif spécifique 1** : De l'année 1 à l'année 5, les organes dirigeants sont mis en place, le personnel est recruté et ses capacités sont renforcées,
- ❑ **Objectif spécifique 2** : De l'année 1 à l'année 5, les subventions nécessaires au démarrage des activités sont mobilisées et l'épargne se substitue progressivement aux subventions,
- ❑ **Objectif spécifique 3** : De l'année 1 à l'année 5, deux agences sont ouvertes,
- ❑ **Objectif spécifique 4** : De l'année 1 à l'année 5, la coopérative compte plus de cinq mille (5.000) membres et l'autosuffisance financière est atteinte.

3. Nature des principales activités stratégiques de la Coopérative

La coopérative évoluera et traversera différentes phases de développement à savoir l'émergence et le déploiement, la consolidation, l'introduction de nouveaux produits et services. Tout en visant la pérennité financière, la coopérative se préoccupera aussi de sa vocation sociale. Elle rendra des services tant financiers que non financiers. L'épargne et le crédit constitueront les principaux produits de la Coopérative.

Comme le défi de la première phase sera un développement rapide, le défi de la deuxième phase sera de consolider les acquis et la prise en charge de la coopérative par ses dirigeants et cadres.

3.1. Activités de renforcement de ses capacités

Après son agrément par l'autorité habilitée, à savoir la Banque de la République du Burundi, BRB, le lancement officiel des activités sera une occasion en or, de faire sa première publicité. Après cet événement, une des priorités sera de renforcer les capacités des jeunes organes et des membres du personnel pour marquer un bon départ et un bon démarrage des activités.

La coopérative aura besoin des équipements et des technologies qui lui permettront d'assurer le meilleur service à ses membres et clients. Il s'agira des investissements idéalement peu coûteux qui seront acquis progressivement.

Pour le personnel, particulièrement, la coopérative adoptera un système de salaires pas très élevés mais des primes en fonction des résultats qui peuvent accroître très fortement la rémunération tout en développant un esprit d'entreprise et sans créer des charges insupportables. Pour motiver le personnel et encourager la productivité, la coopérative instaurera une politique de cotation objective avec des avantages y afférents.

3.2. Activités d'épargne et de crédit

La Coopérative encouragera les jeunes à épargner et à solliciter des crédits productifs et des crédits sociaux. La coopérative privilégiera de petits crédits à court terme avec des conditions simples et des intervalles de remboursement rapprochés. Toutefois, la Coopérative ne perdra pas de vue que parmi les facteurs d'échec des expériences de crédit fondé sur l'offre, il y a entre autres l'importance des prêts affectés à des dépenses sociales au lieu de financer des activités génératrices de revenus, AGR. La coopérative devra arriver à arbitrer entre les prêts productifs et les prêts sociaux.

Par ailleurs, la Coopérative développera un système de partenariat avec des Organisations non gouvernementales, ONG, ciblées ou autres intervenants. Ces partenaires pourront placer un fonds de garantie à la coopérative qui distribuera ensuite les microcrédits aux bénéficiaires ou contribuer à la réussite d'autres produits ou services financiers ou non financiers de la Coopérative.

Pour toucher le plus de jeunes possibles, la Coopérative explorera la possibilité de créer des guichets de proximité même dans les enceintes des écoles et autres centres d'attraction des jeunes. Dans cet effort, la sensibilisation des parents à épargner pour leurs enfants fera partie des priorités.

Pour couvrir le risque de défaut de remboursement, la coopérative instaurera un système de garanties adaptées à la catégorie des jeunes. Plus tard, la coopérative fera des études d'introduction de nouveaux produits d'épargne.

3.3. Services sociaux et services non financiers

Préalablement à la collecte de l'épargne, la Coopérative procédera par des séances d'information, tous azimuts, sur le bien fondé de la coopérative pour susciter une adhésion libre, volontaire et massive des membres et partant collecter le maximum d'épargne. Comme mentionné plus haut, même si la Coopérative s'est donné la mission d'accroître l'inclusion financière des jeunes, les adultes en général et les parents en particulier seront toujours associés à cet effort d'information et de sensibilisation. Les formations constitueront donc un autre cheval de bataille pour réussir la politique d'épargne et de crédit orienté vers les jeunes.

Pour éviter que les formations ne pèsent pas trop lourdement sur sa viabilité, la coopérative développera des partenariats/synergies avec d'autres acteurs ayant l'intérêt/priorités d'appuyer les renforcements des capacités de la Coopératives. La Coopérative encouragera ou initiera la création des incubateurs dans les provinces en partenariat avec ses partenaires ou d'autres intervenants.

4. Matrice du plan d'activités à mener

4.1. Phase d'émergence et du déploiement

Activités à mener	Indicateurs Objectivement vérifiables	Responsables	Partenaires	Echéances
1. Tenir une Assemblée Générale constitutive.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Procès-verbal de l'Assemblée Générale constitutive ▪ Organes élus 	Asefce International	Bénévoles	Année 1
2. Mobiliser des subventions de démarrage.	Montants mobilisés pour financer le démarrage de la coopérative.	Asefce International	Bénévoles	Année 1
3. Louer les bureaux, faire les aménagements nécessaires.	Siège aménagé pour abriter les activités de la coopérative (chambre forte, guichets, câblage, etc.)	Organes élus	Asefce International	Année 1
4. Recruter quelques membres du Comité de Direction.	Gérant et Directeur des Opérations recrutés	Conseil d'Administration (CA)	Bureau de recrutement	Année 1
5. Recruter le personnel	Le nombre d'unités de l'équipe légère pour les activités de démarrage	Comité de Direction	Consultant	Année 1 mais travail continu
6. Lancer les activités	Compte rendu de la journée.	CA et Comité de Direction	Asefce International et PTF	Année 1
7. Renforcer les capacités du Conseil d'Administration.	Formations ou autres formes de renforcement des capacités organisées.	Le Conseil d'Administration lui-même	Consultant indépendant ou maison de formation	Année 1 mais activité continue.
8. Assurer la formation et le coaching du Comité de Direction.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Activités de renforcement des capacités organisées sous forme de formation accélérée ▪ Contrat de coaching 	Conseil d'Administration et Comité de Direction	Consultant indépendant	Année 1 (Quelques mois après le lancement officiel des activités)
9. Acquérir des équipements et consommables de démarrage.	Siège équipé pour abriter les activités de la coopérative (véhicules, Imprimés, tables, bureaux, ordinateurs, chaises, etc.)	Comité de Direction	Fournisseurs d'équipements	Année 1 mais Activité continue
10. Elaborer les outils de gestion de base.	Règlement des opérations, Manuel des procédures, plan de trésorerie, etc.	Comité de Direction	Consultant	Année 2
11. Initier un cadre de partenariat pour bénéficier du concours d'autres acteurs.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nombre et comptes rendus des séances d'échange. ▪ Nombre de partenaires potentiels contactés 	Conseil d'Administration et Comité de Direction.	Bénévoles	Année 2

4.2. Phase de consolidation

Activités à mener	Indicateurs Objectivement vérifiables	Responsables	Partenaires	Echéances
1. Elaborer une politique d'épargne et de crédit	Document de politique élaboré.	CA et Comité de Direction	Consultant	Année 2
2. Acquérir un logiciel de gestion et mettre en place le Système d'Information et de Gestion, SIG.	Facture d'acquisition du logiciel.	CA et Comité de Direction	Consultant pour apprécier la performance du logiciel.	Année 2
3. Elaborer un plan de formation de sensibilisation et de formation des jeunes.	Document de plan de formation élaboré.	Comité de Direction	Activité interne	Année 2
4. Elaborer une politique de gestion des ressources humaines.	Document de politique élaboré.	CA et Comité de Direction	Consultant	Année 2
5. Sensibiliser les parents à l'épargne des jeunes et créer des guichets de proximité.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nombre de séances de sensibilisation des parents ▪ Liste des parents conviés aux séances de sensibilisation ▪ Nombre de guichets de proximité créés 	Comité de Direction	Administration locale	Année 2

S

4.3. Phase d'introduction de nouveaux produits

Activités à mener	Indicateurs Objectivement vérifiables	Responsables	Partenaires	Echéances
1. Commanditer une étude d'implantation de deux agences.	Rapport de l'étude d'implantation de deux agences.	CA et Comité de Direction	Consultant	Année 3
2. Implanter deux agences.	Compte rendu de l'inauguration des agences.	CA et Comité de Direction	Administration locale	Années 4 et 5
3. Encourager et/ou initier des incubateurs dans les provinces.	Nombre d'incubateurs ouverts dans les provinces.	CA et Comité de Direction	Administration locale	Année 5
4. Commanditer une étude d'impact des produits et services offerts.	Rapport de l'étude d'impact des produits et services offerts par la Coopérative.	CA et Comité de Direction	Consultant	Année 4

5.	Commanditer un audit organisationnel et financier.	Rapport d'audit d'impact produit.	CA et Comité de Direction	Consultant	Année 5
----	--	-----------------------------------	---------------------------	------------	---------