

## **Fiche 1          La Vision de 5000Plus**

**Notre devise: Aborder la pauvreté en autonomisant les gens**

**Nourrir Les 5000 Hommes    Marc 6:30-44.**

**Trois Mots Clés:**

- 1. La Compassion**
- 2. L'Autonomisation**
- 3. La Multiplication**

### **❖ La Compassion**

**«Donnez-leur vous-mêmes à manger!» Marc 6: 37**

- **Action pratique**
- **Rendre responsable**
- **Assumer la responsabilité**
- **Se mobiliser**

### **❖ L'Autonomisation**

**« .... Combien avez-vous de pains? Allez voir.....» Marc 6:38**

- **On ne voit que ce qu'on n'a pas**
- **On ne pense qu'à ce que l'on ne peut pas faire**
- **Le peu que l'on a, soumis à Dieu, est le commencement du miracle de la provision de Dieu**

### **❖ La Multiplication**

**« Tous mangèrent et furent rassasiés, et l'on emporta douze paniers pleins de morceaux de pain et de ce qui restait des poissons. » Mk 6:42-43**

- **Ils ont commencé avec ce qu'ils avaient**
- **Ils se sont tournés vers Dieu**
- **Ils ont marché dans l'obéissance**
- **Tous étaient satisfaits**

## Fiche 2 Préparer pour le Succès

### ❖ Viser le succès

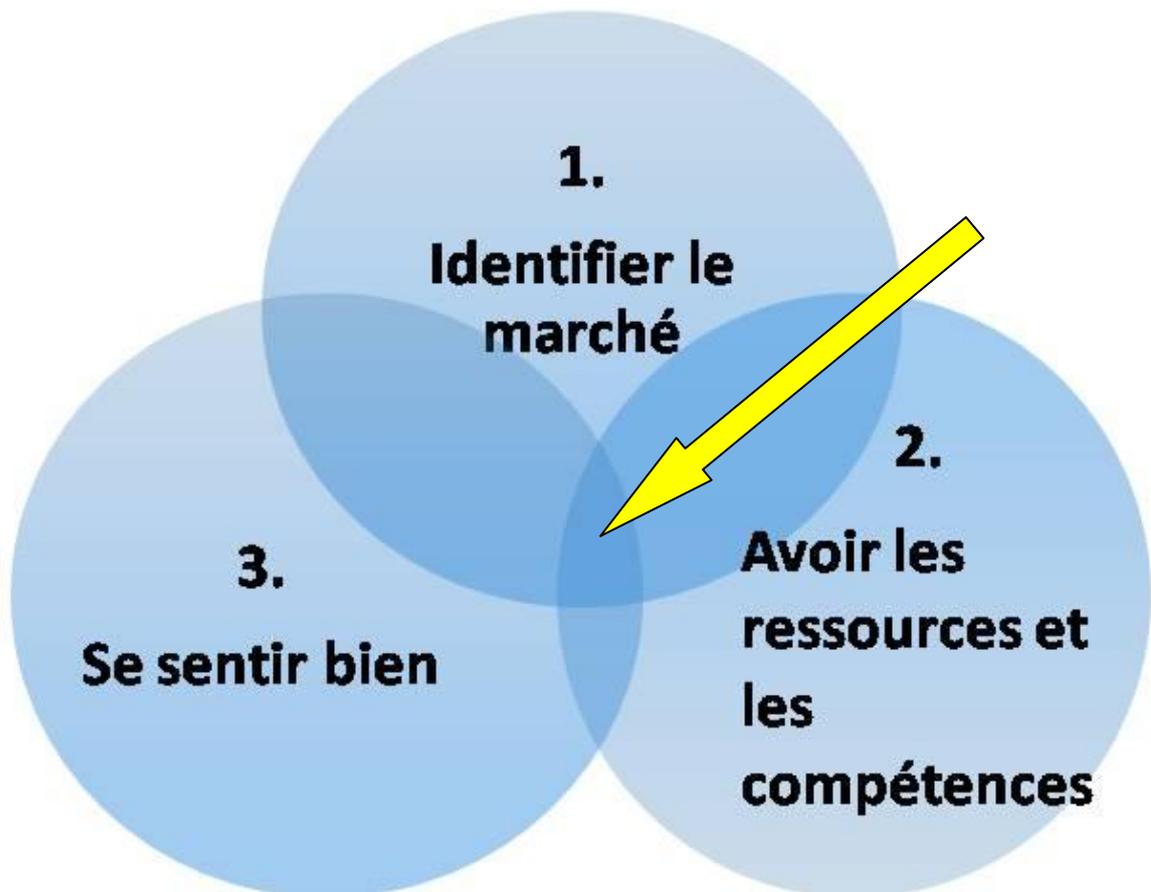
#### Qu'est-ce que le succès?

- **Succès = Découvrez ce que Dieu veut que vous fassiez et faites-le.**
- **Succès = Choisir le bon projet.**
- **Succès = Faire quelque chose que quelqu'un d'autre veut assez suffisamment pour qu'il soit prêt à vous payer pour cela.**
- **Succès = Quand les autres veulent acheter de chez vous, plutôt que chez vos concurrents.**
- **Succès = Avoir un excédent de compte après avoir payé vos dépenses.**
- **Succès = Prendre soin de cet excédent d'argent et ne pas le gaspiller.**

## Fiche 3 Préparer pour le Succès (continuité)

### ❖ Choisir le Bon Projet

Soit un produit que vous faites/ vous cultivez;  
soit un service que vous rendez aux autres.

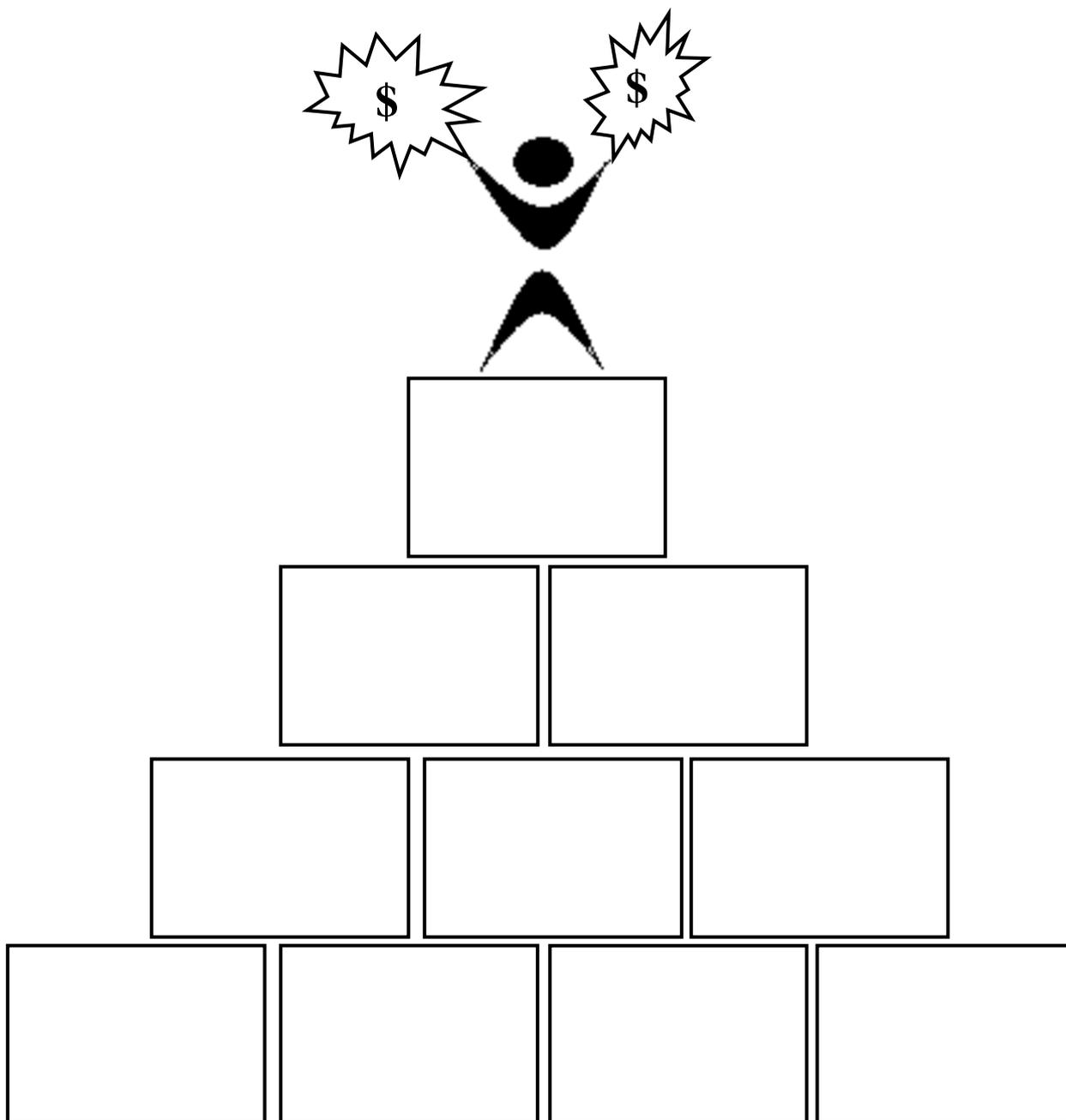


Choisir un projet où les trois cercles se chevauchent vous donnera la meilleure chance de succès.

## Fiche 4 Préparer pour le Succès (continuité)

### ❖ Établir de Bonnes Bases

Pour réussir, il faut fonder votre projet sur de bonnes bases.



**Quelles sont ces bases, à votre avis?**

**Pourquoi planifier?**

**L'élaboration d'un bon plan vous aidera à comprendre:**

- **Où vous allez, et comment y arriver.**
- **Votre marché potentiel.**
- **Les compétences dont vous aurez besoin, et où vous pouvez les obtenir.**
- **Les risques, et comment vous pouvez les réduire.**
- **Ce dont vous aurez besoin, et quand vous en avez besoin.**
- **Combien ça va vous coûter.**
- **Pour combien vous devrez vendre un produit pour maintenir vos revenus et réaliser des bénéfices.**

**Vous pouvez évaluer vos progrès à l'aide d'un bon plan.**

**Le temps consacré à l'élaboration d'un bon plan vous aidera à réussir.**

**Commencer Facile et Simple – le principe 'KISS'**

**Lorsque vous commencez un nouveau projet, appliquez le principe 'KISS'\***

**\*L'acronyme 'KISS' est aussi un mot en anglais pour 'bisou'!**

<b>K</b>	▪	<b>Keep</b>	<b>(Gardez)</b>
<b>I</b>	▪	<b>It</b>	<b>(Votre projet)</b>
<b>S</b>	▪	<b>Small</b>	<b>(Petite)</b>
<b>S</b>	▪	<b>Simple</b>	<b>(Simple)</b>

**Ceci vous donnera le temps de gagner de l'expérience, sans que les erreurs vous soient trop coûteuses.**

**❖ L'Étude de Marché et la Stratégie**

- **Faites une liste des choses sur lesquelles vous devrez vous renseigner afin de réaliser votre projet proposé, par exemple:**
  - **Qui seraient vos clients éventuels?**
  - **Il y en a combien?**
  - **Quelle est leur capacité d'achat?**
  - **À quoi ressemblent les antécédents de ventes?**
  - **Avec qui êtes-vous en concurrence?**
  - **Pourquoi vos concurrents ont-ils du succès?**
  - **Pourquoi vos concurrents ont-ils des difficultés?**
  - **Pourquoi les gens voudront-ils acheter chez vous?**
  - **Quel est votre «point de vente unique»?**
  - **Quel est le lieu idéal où vous pourrez vendre votre produit?**
  - **Vous aspirez à quel niveau de vente?**
  - **Comment allez-vous fixer vos prix de vente?**
  
- **Planifiez comment vous allez vous renseigner sur toutes les informations dont vous avez besoin.**
  
- **Planifiez comment vous allez commercialiser votre produit.**

## ❖ Réduire le Risque d'Échec

**Étape 1** Identifiez toutes les choses qui pourraient mal se tourner (les risques)

**Étape 2** Identifiez comment vous pouvez protéger votre projet contre chaque risque (réduire les risques)

**Étape 3** Estimez le coût de chaque élément dans la deuxième étape.

Utilisez le tableau ci-dessous pour vous aider avec la gestion des risques:

<b>Les Risques</b>	<b>Réduire les Risques</b>	<b>Le Coût</b>

- ❖ **Préparer le Plan de Trésorerie**
- **Termes Utilisés:**
  - **Frais fixes (Frais généraux):** L'argent que vous allez dépenser que vous fassiez des ventes ou non.
  - **Frais variables (Frais de fonctionnement) :** L'argent que vous dépensez sur la production de votre produit ou le service que vous offrez.
  - **Chiffre d'affaires:** Le revenu estimé des ventes.
  - **Profit:** Le revenu des ventes moins les frais de production de votre produit ou service en total.
  - **Flux de trésorerie:** Un bilan de l'argent entrant ou sortant d'un projet sur une période de temps donnée.
  - **Seuil de rentabilité:** Le moment où le projet passe d'une perte financière à un début de profit.
- **Faire le Plan de Trésorerie:**
  - **Faites une liste de toutes les dépenses et des revenus, et chiffrez le coût.**
  - **Déterminez quand vous prévoyez avoir une dépense ou un revenu.**
  - **N'oubliez pas les remboursements d'un prêt si vous envisagez d'en contracter un!**

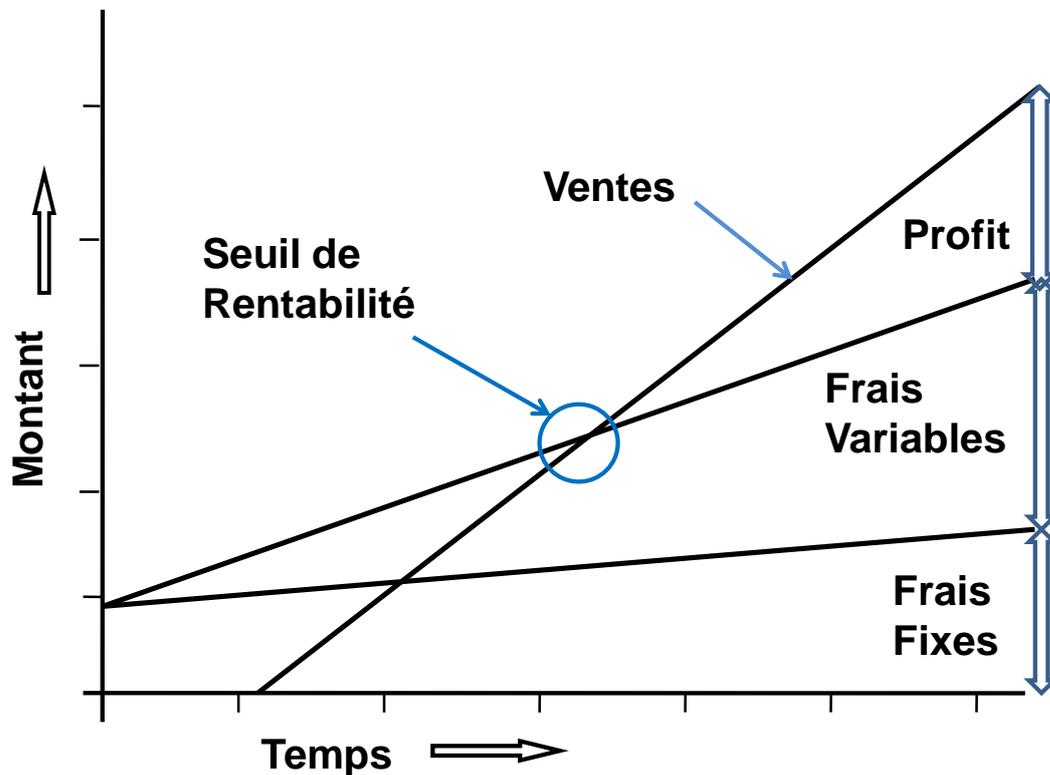
## ❖ Préparer le Plan de Trésorerie (continuité)

Résumez les coûts et les ventes estimés dans un tableau comme dans l'exemple ci-dessous. L'échelle de temps peut être choisie en fonction de votre projet.

	Coût <b>signe négatif = argent sortant (-);</b> <b>signe positif = argent entrant (+)</b>			
Élément	1er Mois Plan	2ème Mois Plan	3ème Mois Plan	4ème Mois Plan
Frais fixes (Frais généraux)	<b>-20000</b>	<b>-3000</b>	<b>-3000</b>	<b>-3000</b>
Frais variables	<b>-4000</b>	<b>-1500</b>	<b>-5000</b>	<b>-4000</b>
Chiffre d'affaires	0	0	0	<b>+105000</b>
Flux de trésorerie ce mois-ci	<b>-24000</b>	<b>-4500</b>	<b>-8000</b>	<b>+98000</b>
Flux de trésorerie cumulée	<b>-24000</b>	<b>-28500</b>	<b>-36500</b>	<b>+61500</b>

- Complétez le tableau pour trois niveaux de ventes estimés différents – faible, moyen et élevé.
- Le tableau vous indiquera combien d'argent vous devrez investir avant de pouvoir générer des profits, et combien de temps cela vous prendra (le seuil de rentabilité).
- Si vous envisagez de contracter un prêt, le tableau vous indiquera le montant que vous devrez emprunter.

- ❖ Préparer le Plan de Trésorerie (continuité)
- Calculer le seuil de rentabilité.  
L'information du tableau du chiffre d'affaires peut également être affichée sous forme de graphique:



**Lorsque vous avez fait suffisamment de ventes pour atteindre le seuil de rentabilité, vous commencez à obtenir un retour sur investissement, et pourvu que continuez à faire des ventes au même rythme, vous générerez des PROFITS!!**

- ❖ **Garder les Dossiers**
- **La tenue des dossiers vous aide à:**
  - **Vérifier vos progrès par rapport à votre plan de projet**
  - **Recalculer votre seuil de rentabilité et votre flux de trésorerie**
  - **Connaître la rentabilité du projet**
  - **Prendre les décisions financières nécessaires à l'avance plutôt que trop tard**
  - **Profiter des opportunités commerciales**
  - **Planifier à l'avance en toute confiance**
- **Types de Dossier à Garder:**
  - a) **Accords écrits**
  - b) **Feuilles de temps de travail**
  - c) **Dossiers de production**
  - d) **Comptes**
  - e) **Des flux de trésorerie**
- ❖ **Accords écrits entre toutes les parties impliquées dans le projet.**
  - **Accords de travail – groupes**
  - **Contrats de prêt**
  - **Contrats de location**
  - **Contrats de travail**

**❖ Garder les Dossiers (continuité)****• Accords de travail - groupes**

**Afin de réduire le risque de disputes entre les personnes qui participent au projet en tant que coopérative, il faut d'abord consigner par écrit ce qui est convenu avant le démarrage du projet.**

**Le document devrait inclure les conditions, les responsabilités, la contribution financière et le partage des profits ou des pertes.**

**• Contrats de prêt**

**Tout prêt contracté doit avoir un accord clair avec les termes et conditions de remboursement.**

**Enregistrez quand les prêts ont été reçus, et combien, et obtenez les signatures des reçus.**

**Enregistrez quand les prêts sont remboursés, et combien, et obtenez les signatures de reçus.**

**• Contrats de location**

**Tout local ou terrain loué doit avoir un accord clair avec les termes et conditions énoncés, y compris la durée de l'accord.**

**Enregistrez quand les loyers sont payés et combien et obtenez les signatures des reçus.**

**• Contrats de travail**

**Si vous êtes employé, ou vous employez une autre personne, faites un accord écrit définissant les conditions d'emploi, y compris les responsabilités de l'employé.**

**Enregistrez quand les salaires sont payés et obtenez les signatures des reçus.**

## Fiche 13

## L'Exécution de votre Projet (continuité)

- ❖ **Garder les Dossiers (continuité)**
- ❖ **Feuilles de temps de travail – qui fait quoi, et quand?**

Nom	Date	Heures	Travail effectué
Rob	22.08.13	8.00 -12.00	Nettoyage et désinfection du poulailler
Jane	22.08.13	8.00-16.00	Vente de poulets au marché
Ken	22.08.13	17.00-18.00	Mise-à-jour des comptes

### ❖ Le Journal de Production

Date	Description	Coût	Remarques
22.06.13	100 poussins exotiques de 2 jours achetés chez Chick Supplies Rongo	50/= par poussin	
24.06.13	2 poussins morts		Aucune raison évidente
22.07.13	Épointage du bec et inoculation des 98 poules	5/= par poule	Travail effectué par vétérinaire gouvernemental de Migore
22.08.13	98 poules vendus au marché de Migori	300/= par poules	Les clients étaient impressionnés par la qualité. Un client veut acheter toute la prochaine couvée- tél. 0727593876
22.08.13	Nettoyage et désinfection du poulailler. Le poulailler est prêt pour la prochaine couvée.	900/= liquide désinfectant	Fumier vendu pour 1200/=

## Fiche 14

## L'Exécution de votre Projet (continuité)

- ❖ Garder les Dossiers (continuité)
- ❖ Comptes (Une page chacun est fortement conseillée)

### Revenu Mensuel

Date	Source	Montant
	Avancé (P)	
	Ex. Votre propre argent	
	Ex. Un prêt	
	Ex. Ventas	
	Ex. Des épargnes que vous avez gardé des profits	
	<b>Revenu total</b>	

### Dépenses Mensuelles

Date	Description	Montant
	Ex. Stock	
	Ex. Outils/ Matières premières	
	Ex. Salaires	
	Ex. Loyer	
	Ex. Électricité	
	Ex. Épargnes	
	Ex. Remboursements des prêts	
	<b>Dépenses totales</b>	

Revenu - Dépenses = P      P = profit !

Vous reportez ensuite le montant (P) au début de la page suivante.

N'oubliez pas que vous pouvez décider de retirer une partie du profit pour le mettre de côté: Par exemple, pour les semences de la saison prochaine ou pour rééquiper. Vous pouvez le mettre dans un compte «épargne».

N'oubliez pas que si vous avez emprunté de l'argent ou que vous vous êtes engagés à des prêts, des loyers ou des salaires, ceux-ci devront encore être payés. Soyez donc prudents dans la manière dont vous utilisez les profits.

## Fiche 15

## L'Exécution de votre Projet (continuité)

### ❖ Garder les Dossiers (continuité) e) Le Flux de Trésorerie

Chaque mois, utilisez le dossier mensuel des comptes pour comparer le flux de trésorerie réel avec celui que vous avez prévu.

Utilisez le tableau des flux de trésorerie que vous avez préparé pour votre plan d'affaires (vous pouvez ajouter des colonnes supplémentaires pour le réel) et enregistrez ce qui se passe réellement avec votre projet.

Cela vous aidera à agir rapidement pour corriger les erreurs si les chiffres vous indiquent qu'il y a un problème.

Le tableau vous donnera les informations dont vous avez besoin pour vous permettre de planifier votre projet pour la prochaine période en toute confiance.

Coût <b>signe négatif = argent sortant (-); signe positif = argent entrant (+)</b>								
Élément	1er Mois		2ème Mois		3ème Mois		4ème Mois	
	Plan	Réel	Plan	Réel	Plan	Réel	Plan	Réel
Frais fixes (Frais généraux)	-20000		-3000		-3000		-3000	
Frais variables	-4000		-1500		-5000		-4000	
Chiffre d'affaires	0		0		0		+105000	
Flux de trésorerie ce mois-ci	-24000		-4500		-8000		+98000	
Flux de trésorerie cumulée	-24000		-28500		-36500		+61500	

Lorsque vous avez rempli le tableau, préparez un nouveau plan et un nouveau flux de trésorerie pour la prochaine période de votre projet.

- ❖ **N'oubliez pas que ce que vous avez est le début du miracle!**
  
- **Lorsque vous pensez au financement de votre projet, considérez ces options dans cet ordre:**
  1. **Vos propres épargnes ou vente d'articles excédentaires** – pas d'intérêt, pas de dette
  
  2. **Famille ou amis** – peu ou pas d'intérêt
  
  3. **Associations communautaires (plans d'épargne et de crédit, coopératives de crédit, programme TRUST parrainé par 5000Plus)** – peu d'intérêt
  
  4. **Institutions de microfinance** – intérêt élevé / court terme
  
  5. **Banques. Ne convient généralement pas aux petits prêts ou aux dettes non garanties** – intérêt élevé

**N'oubliez pas que vous avez besoin d'un bon plan, parce qu'il montrera aux autres (famille, investisseur, groupe communautaire d'épargne et de crédit, ONG, directeur de banque) que vous avez une proposition solide.**