Table des Matières:

		Page
Session 1	La Vision de 5000Plus:	2
	• Nourrir les 5000 Hommes	2 – 3
	• Les Exercices Pratiques pour les Étudiants	3
Session 2	Préparer pour le Succès:	4
	• Viser le Succès	4
	• Choisir le Bon Projet	4
	• Établir de Bonnes Bases	5
	• La Bonne Planification	5
	• Les Exercices Pratiques pour les Étudiants	5
Session 3	Préparer votre Plan de Projet:	6
	• L'Étude de Marché et la Stratégie	6 – 7
	• Réduire le Risque d'Échec	7
	• Préparer le Plan de Trésorerie	8 – 9
	• Les Exercices Pratiques pour Les Étudiants	9 – 10
	• Modèle de Planification de 5000Plus	11 - 13
Session 4	L'Exécution de votre Projet:	14
	• Garder les Dossiers	14 - 18
	• Les Exercices Pratiques pour les Étudiants	19
Session 5	Les Sources de Financement:	20
	• Les Exercices Pratiques pour les Étudiants	20
	• Lignes Directrices pour les Groupes d'Épargne et de Crédit TRUST	21 - 25

Session 1: La Vision de 5000Plus

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

1.0 Nourrir Les 5000 Hommes

La vision vient de l'histoire de la multiplication des pains pour l'alimentation des cinq mille hommes dans Marc 6:30-44.

Trois Mots Clés:

- La Compassion
- L'Autonomisation
- La Multiplication

1.1 LA *COMPASSION*

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

- **Action pratique** – l'amour de Dieu conduit toujours à l'action
- **Rendre responsable** – Jésus a confié à ses disciples la responsabilité de répondre aux besoins du peuple.
- **Assumer la responsabilité** – les disciples ont enfin assumé cette responsabilité en marchant par la foi et dans l'obéissance.
- **Se mobiliser** – Dieu nous montre son cœur, et il s'attend à ce que nous lui répondions avec des actions pratiques.

Un élément clé de la vision 5000Plus est de mobiliser l'église locale pour tendre la main aux pauvres dans leurs communautés locales de façon efficace.

1.2 *L'AUTONOMISATION*

« Et il leur dit: Combien avez-vous de pains? Allez voir. Ils s'en assurèrent, et répondirent: Cinq, et deux poissons. » Marc 6 :38

Le problème est le suivant:

- 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.

L'autonomisation engage les communautés et fournit une assistance afin qu'ils puissent rompre leur cycle de pauvreté en utilisant leurs propres ressources, aussi insuffisantes qu'elles puissent sembler.

1.3 *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. Ceux qui avaient mangé les pains étaient cinq mille hommes. » Marc 6:42-44

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

La multiplication fait prospérer les ressources d'une communauté, afin d'assurer leur indépendance à long terme vis-à-vis de la pauvreté.

La multiplication des ressources encourage l'autonomie, et évite la création ou la perpétuation d'une culture de dépendance de l'aide extérieure.

1.4 Les Exercices Pratiques pour Les Étudiants:

1.4.1 Lisez attentivement l'histoire de la multiplication des pains pour nourrir les 5000 hommes dans Marc 6 :30-44, et répondez aux questions suivantes :

a) Qu'est-ce que l'histoire vous enseigne sur ce que vous devriez faire lorsque vous prenez conscience d'un besoin dans votre communauté ?

b) Quelle ressource les disciples ont-ils trouvée pour nourrir les cinq milles personnes?

c) Sans l'appui de Dieu, les ressources auraient-elles été suffisantes pour donner à manger à la foule ?

d) Qu'est-ce que l'histoire vous dit par rapport à la prière ?

e) À quel moment pensez-vous que la nourriture a été multiplié – avant que les disciples ne l'aient distribué, ou pendant la distribution elle-même ?

f) Qu'est-ce que l'histoire vous dit sur la foi ?

g) Que vous propose-t-elle par rapport à l'utilisation de votre foi ?

h) Comment pourriez-vous mettre en pratique l'enseignement que vous avez appris de cette histoire, afin d'encourager quelqu'un d'autre (ou vous-même) à lancer un projet générateur de revenus.

1.4.2 Trouvez une autre personne et entrainez-vous à lui raconter les leçons que Jésus a enseignées à partir de l'histoire de la multiplication des pains.

1.4.3 Pensez-vous que ce soit la volonté de Dieu que les gens vivent dans la pauvreté? Donnez quelques raisons pour votre réponse. Lorsque vous y répondez, pensez à Dieu en tant qu'un Père parfait pour ses enfants, et ensuite pensez à ce que vous souhaiteriez en tant que parent vous-même pour vos propres enfants.

Session 2: Préparer pour le Succès

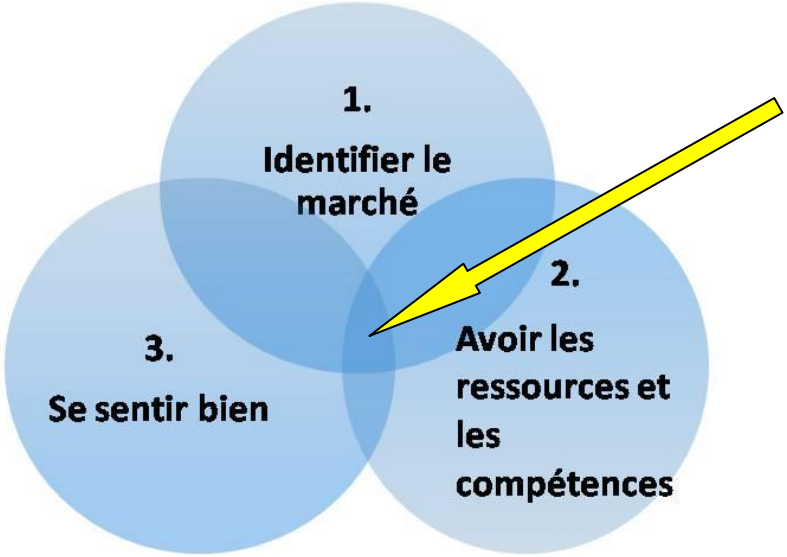
2.0 Viser le succès

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 suffisament 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.

2.1 Choisir le Bon Projet

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



1. Il faut que quelqu'un veuille ce que vous offrez, et qu'il vous en paye.
2. Il faut que vous ayez la capacité et les ressources afin de fournir ce que les autres veulent, quand ils le veulent et de la façon dont ils le veulent.
3. Il faut que vous vous sentiez bien dans ce que vous faites.

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

2.2 Établir de Bonnes Bases

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

Quelles sont ces bases, à votre avis ?

Exemples: le travail assidu, la discipline, la fiabilité, la clientèle, la qualité du produit/ du service, l'honnêteté, l'intégrité personnelle, la bonne attitude avec les clients, les bons amis, les bons conseils, soins avec de l'argent, le service souriant, l'attitude positive, la persévérance, la prière, la foi, et la bonne planification.

2.3 La Bonne Planification

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.

2.4 Commencer Facile et Simple – le principe 'KISS'

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

K	-	Keep	(Gardez)
I	-	It	(Votre projet)
S	-	Small	(Petite)
S	-	Simple	(Simple)

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

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

2.5 Les Exercices Pratiques pour les Étudiants:

2.5.1 En pensant à viser le succès, à quoi ressemblerait le succès pour vous?

2.5.2 Quelle sorte de projet générateur de revenus pourriez-vous commencer éventuellement?

2.5.3 Pourquoi devriez-vous rester à une petite échelle au début?

2.5.4 Quels projets générateurs de revenus éventuels pourraient-être fondés par des personnes qui n'ont pas de terrains dans votre communauté?

2.5.5 Quelles bases faut-il établir dans votre propre vie afin de soutenir la réussite de votre projet générateur de revenus?

Session 3: La Préparation de votre Plan de Projet

3.0 Il y a plusieurs éléments nécessaires pour une bonne élaboration d'un plan de projet, mais les trois éléments principaux sont :

- **L'Étude de Marché et la Stratégie**
- **La Réduction du Risque d'Échec**
- **L'Élaboration du Plan de Trésorerie**

Pour une liste des questions qui vous aideront à formuler un bon plan, veuillez voir le modèle 5000Plus à la fin de cette section.

3.1 L'Étude de Marché et la Stratégie

3.1.1 Faîtes 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?

3.1.2 Planifiez comment vous allez vous renseigner sur toutes les informations dont vous avez besoin

Ayant fait une liste de toutes les choses dont vous devez vous renseigner, maintenant prévoyez comment vous allez trouver les réponses. N'oubliez pas que vous pouvez aller, regarder, demander des questions et écouter – toutes ces choses sont peu coûteuses.

3.1.3 Planifiez comment vous allez commercialiser votre produit

Utilisez ce que vous avez appris de votre étude de marché pour planifier comment vous allez commercialiser ou promouvoir votre projet.

Exemples: des affichages ou des plaques, les fiches publicitaires, de bouche-à-l'oreille, la bonne présentation, l'éclairage, l'emballage…

N'oubliez pas que la publicité la moins coûteuse, c'est de bouche-à-l'oreille qui commence avec les clients satisfaits.

3.2 Réduire le Risque d'Échec (La Gestion des Risques)

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.

Les Risques	Réduire les Risques	Le Coût

Il se peut que quelques mesures pour réduire les risques soient trop coûteuses par rapport à l'ampleur de votre projet, surtout à un stade précoce.

3.3 Préparer le Plan de Trésorerie

3.3.1 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.

3.3.2 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.
- 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.

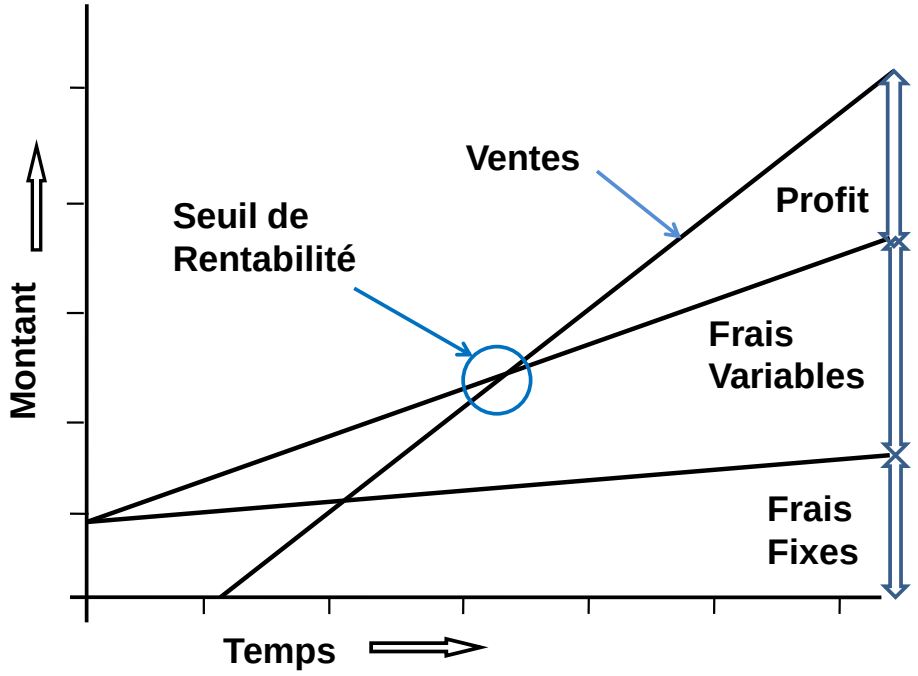
N'oubliez pas les remboursements d'un prêt si vous envisagez d'en contracter un!

	Coût signe négatif = argent sortant (-); signe positif = argent entrant (+)			
Élément	**1er Mois Plan**	**2ème Mois Plan**	**3ème Mois Plan**	**4ème Mois Plan**
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 cumulee	**-24000**	**-28500**	**-36500**	**+61500**

- 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.

3.3.3 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 continuiez à faire des ventes au même rythme, vous générerez des PROFITS !!

3.4 Les Exercices Pratiques pour les Étudiants:

3.4.1 Choisissez un projet générateur de revenus simple (soit un projet, soit un service) et préparez un plan de projet – Décomposez le plan en trois éléments différents :

1. L'Étude de Marché et la Stratégie

a) Faites une liste de tout ce dont vous aurez besoin de vous renseigner, et indiquez où et comment vous allez trouver les réponses.

b) Expliquez à quel endroit vous proposez de vendre votre produit ou service, et comment vous proposez de faire de la publicité.

2. Réduire le Risque d'Échec

Préparez un tableau de réduction des risques montrant comment vous prévoyez gérer les risques et d'améliorer les chances de succès du projet que vous avez choisi.

3. Le Plan de Trésorerie

a) Préparez un plan de flux de trésorerie sous forme de tableau énumérant toutes les dépenses et les revenus que vous prévoyez et estimez les sommes. Indiquez combien d'argent vous auriez besoin d'avoir en main avant de commencer votre projet et combien de temps vous prévoyez pour atteindre le seuil de rentabilité.

Résumez votre plan de projet de génération de revenus en utilisant le modèle 5000Plus qui se trouve sur la page suivante.

3.5 Modèle de Planification de 5000Plus

Quels produits ou services avez-vous l'intention de fournir ?

……

Quels objectifs avez-vous? Ceux-ci pourraient être pour vous, pour votre groupe, pour votre commerce et/ou pour vos clients?

……

Qu'est-ce qui augmente la probabilité de votre réussite ?

……

Qui fera partie de votre projet ?

……

……

Si vous êtes dans un groupe :

Comment le projet sera-t-il mené ?

……

Comment allez-vous diviser le travail (Faites correspondre les gens à leurs compétences) :

a) le travail manuel/ physique

……

……

b) la gestion de registres

……

c) les profits

……

d) autres responsabilités?

……

À quelle fréquence le groupe se réunira-t-il ?

……

Comment allez-vous enregistrer la participation, les retards, la fainéantise, le travail acharné, etc ?

……

Comment allez-vous partager les profits (et les pertes)?

……

De quelles compétences aurez-vous besoin ?

……

……

Avez-vous déjà les compétences ? – sinon où est-ce que vous les obtiendrez, et combien vous coûteront-elles ?

……

……

Qu'a-t-elle montré, votre étude de marché?

a) Qui sont les clients?

……

b) Il y en a combien, et quels moyens financiers ont-ils?

……

c) Avec qui êtes-vous en concurrence ?

……

d) Pourquoi vos clients voudront-ils acheter chez vous ?

(Quel est votre point de Vente Unique: la qualité, la commodité, la continuité, le prix etc.)

……

……

Quel niveau de ventes visez-vous et comment allez-vous fixer vos prix de vente?

……

……

Comment allez-vous commercialiser le projet? (La promotion, l'emballage, l'emplacement etc.)

……

……

Quels sont les risques, et comment prévoyez-vous réduire ces risques ?

Risque éventuel	Mesure de réduction de risque
……..	……..
……..	……..
……..	……..
……..	……..
……..	……..
……..	……..

De quelles ressources aurez-vous besoin, et quand ? (Les licences, l'argent de démarrage, l'équipement, les locaux, les contacts, les conseils professionnels, les fournisseurs, la confiance en soi (et en Dieu), le temps, etc.)

Remplissez la feuille attachée en répondant aux questions suivantes :

Quels sont vos frais? [Fixes et variables] *Répondez sur une autre feuille, et attachez-la à votre plan.*

Quel est votre flux de trésorerie anticipé? *Répondez sur une autre feuille, et attachez-la à votre plan.*

Quels profits devriez-vous générer? *Répondez sur une autre feuille, et attachez-la à votre plan.*

De quelles réserves financières aurez-vous besoin ? *Répondez sur une autre feuille, et attachez-la à votre plan.*

Comment allez-vous contrôler votre commerce et ses finances ?

……

……

……

Avez-vous besoin d'un prêt ? Si oui, de combien avez-vous besoin, et comment allez-vous le rembourser ? *Répondez sur une autre feuille, et attachez-la à votre plan.*

Session 4: L'Execution de Votre Projet

4.0 Garder les Dossiers

La tenue des dossiers vous aide à :

- Vérifier vos progrès par rapport à votre plan de projet - par exemple : comparer les revenus et les dépenses; la croissance ressemble-t-elle à ce que vous avez prévu?
- 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 – par exemple : acheter des stocks supplémentaires, employer davantage de personnes, etc.
- Profiter des opportunités commerciales – par exemple : si un de vos produits se vend mieux que les autres, stockez plus de ce produit
- Planifier à l'avance en toute confiance la prochaine période de votre projet

4.1 Types de Dossier à Garder:

- Accords écrits
- Feuilles de temps de travail
- Dossiers de production
- Comptes
- Des flux de trésorerie

4.1.1 Accords écrits entre toutes les parties impliquées dans le projet.

a) Accords de travail – groupes

b) Contrats de prêt

c) Contrats de location

d) Contrats de travail

a) 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.

b) 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.

c) 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.

d) 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.

4.1.2 Feuilles de temps de travail – qui fait quoi, et quand?

Les heures de travail, et le travail que fait toute personne travaillant sur le projet, doivent être enregistrés. Cela aidera ensuite à déterminer si les individus contribuent au succès du projet ; ainsi, ils peuvent être récompensés selon leur contribution. L'enregistrement peut également être utilisé pour voir si le travail est effectué de manière efficace ou s'il existe d'autres moyens plus économiques de le faire.

Nom	Date	Heures	Travail effectué
Rob	22.08.21	8.00 -12.00	Nettoyage et désinfection du poulailler
Jane	22.08.21	8.00-16.00	Vente de poulets au marché
Ken	22.08.21	17.00-18.00	Mise-à-jour des comptes

4.1.3 Le Journal de Production

Date	Description	Coût	Remarques
22.06.21	100 poussins exotiques de 2 jours achetés chez Chick Supplies Rongo	50/= par poussin	
24.06.21	2 poussins morts		Aucune raison évidente
22.07.21	Épointage du bec et inoculation des 98 poules	5/= par poule	Travail effectué par vétérinaire gouvernemental de MIGORI
22.08.21	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
22.08.21	Nettoyage et désinfection du poulailler. Le poulailler est prêt pour la prochaine couvée.	900/= liquide désinfectant	Fumier vendu pour 1200/=

4.1.4 Comptes (Une page chacun est fortement conseillée)

Revenu Mensuel

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

Dépenses Mensuelles

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

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.

4.1.5 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 signe négatif = argent sortant (-); signe positif = argent entrant (+)							
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 cumulee	**-24000**		**-28500**		**-36500**		**+61500**	

N'oubliez pas! Le succès = Lorsqu'il vous reste une partie de l'argent que les gens vous ont payé, après avoir payé vos dépenses.

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

4.2 Les Exercices pour les Étudiants:

4.2.1 Faites une liste de toutes les façons dont la tenue de registres vous aidera à mieux gérer un projet générateur de revenus.

Session 5: Les Sources De Financement

5.1 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.

5.2 Les Exercices Pratiques pour les Étudiants:

5.2.1 Lisez la parabole des talents dans Matthieu 25: 15-28. Qu'est-ce que ce passage nous enseigne sur l'utilisation des ressources que Dieu nous a données?

5.2.2 Lisez les histoires de la veuve de Zarapeth dans 1 Rois 17: 7–16 et de l'huile de veuve dans 2 Rois 4: 1-7. Qu'enseignent ces histoires sur la foi, l'obéissance et la multiplication?

5.2.3 Comment les vérités apprises des histoires ci-dessus changeront-elles votre façon de penser aux ressources lors de la planification de votre projet générateur de revenus?

Lignes Directrices pour les Groupes d'Épargne et de Crédit TRUST*

Truth (Vérité)
Respect
Unity (Unité)
Sustainability (Durabilité)
Transformation.

*TRUST = le mot en Anglais pour *confiance*

Objectif:

Permettre aux groupes locaux d'épargner à partir de leurs propres ressources, pour qu'ils puissent: -

a) faire face à une crise qui, autrement, inciterait un membre à utiliser son fonds de roulement ou à risquer son projet générateur de revenus.

Et / ou:

b) mettre des prêts à la disposition des membres afin qu'ils puissent investir dans le démarrage, l'élargissement ou la diversification d'un projet générateur de revenus.

Modèle:

Le groupe créera un fonds grâce à sa propre épargne qui sera disponible pour des prêts aux membres du groupe. Le groupe doit être fondé sur la confiance, l'encouragement mutuel et la responsabilité. Les membres du groupe doivent s'engager les uns envers les autres, envers l'intégrité, la franchise et le travail acharné.

Lignes Directrices:

(Nous vous suggérons d'utiliser les lignes directrices suivantes, pour que les membres puissent les implémenter lors de la création de leur groupe TRUST. Des modifications ou des ajouts peuvent être apportés selon l'accord démocratique des membres.)

1. Le groupe doit avoir un président, un trésorier, un secrétaire (les membres dirigeants) et d'autres membres. Les membres dirigeants doivent être nommés par le groupe pour une période de six mois, renouvelable à un vote majoritaire lors des réunions régulières du groupe, pourvu qu'au moins six membres soient présents. (Un minimum de 7 membres et un maximum de 30 sont recommandés pour un groupe. Pensez à diviser ou à créer un nouveau groupe si d'autres personnes souhaitent rejoindre.)

2. Tous les membres s'inscrivent avec un petit frais d'administration de $1 ou un montant décidé par le groupe. Cet argent sera utilisé pour des dépenses telles qu'un carnet de notes, des livrets, etc. Ils auront chacun un petit livret pour leur propre enregistrement de leurs épargnes, etc.

3. Le groupe devrait se réunir une fois par semaine ou une fois toutes les deux semaines, selon le choix du groupe, pour un encouragement mutuel et pour la formation. Les décisions importantes doivent être conservées en forme de notes par le secrétaire.

4. Chaque membre doit contribuer une petite épargne de $1 (ou un montant tel que décidé par le groupe) à chaque réunion et cela doit être enregistré dans le dossier du groupe et dans celui du membre.
5. Un compte bancaire doit être ouvert pour conserver l'épargne. Le président et le trésorier ne peuvent gérer le compte qu'en commun. Le solde doit être déclaré à chaque réunion.
6. Lorsque suffisamment de fonds ont été épargnés, les membres peuvent demander un prêt qui sera limité à un maximum de $150 pendant les deux premières années du groupe. (Par la suite, le groupe peut voter pour augmenter cette somme maximale.) Les membres auront besoin d'un historique d'épargne continue régulière pendant au moins trois mois avant de pouvoir demander un prêt pour un projet.
7. Un plan de projet générateur de revenus, qui comprend une prévision des flux de trésorerie (à moins que le prêt ne soit pour aider avec une crise de santé familiale ou à une autre crise), est nécessaire pour demander un prêt. Ce plan doit être vérifié, modifié (si nécessaire) et approuvé par un membre dirigeant et un autre membre du groupe.
8. Le prêt doit être approuvé par un vote majoritaire simple [dont plus de 50% des membres sont en faveur] lors d'une réunion régulière du groupe, à condition que six membres soient présents. (S'il s'agit d'une crise qui nécessite une action urgente, et vous ne pouvez pas attendre la prochaine réunion, deux membres dirigeants et un autre membre peuvent approuver le prêt.)
9. Si un prêt n'est pas approuvé, le demandeur peut présenter une nouvelle demande après un mois.
10. Si la demande de prêt n'est pas approuvée en raison d'un manque de fonds de groupe, une liste d'attente doit être établie selon le principe du « premier arrivé, premier servi », à condition que le plan de projet ait été approuvé.
11. Si le prêt n'est pas approuvé en raison d'un plan faible et de propositions irréalistes, d'autres membres devraient aider le demandeur à améliorer le plan.
12. Un accord de prêt doit être signé par un membre dirigeant et par le(s) demandeur(s), et un Aîné ou un agent de la communauté doit y être témoin [Voir la directive 19].
13. Le plan des remboursements du prêt, avec des détails sur le montant du prêt et les conditions de remboursement (y compris tout délai avant le début des remboursements), doit être préparé et des copies doivent être remises au secrétaire et au(x) demandeur(s).
14. Le prêt sera retiré du compte d'épargne du groupe et payé au demandeur. Un membre dirigeant et le demandeur doivent signer tous deux pour convenir que le transfert a été effectué.
15. Les remboursements de prêts sont mis en banque et enregistrés par le(s) membres dirigeant(s) et le(s) demandeur(s).
16. Des intérêts de 1% par mois calendaire sont imputés sur le solde impayé, qui est établi mensuellement pour le dernier jour du mois, et ajoutés au total impayé le premier jour du mois suivant. Les intérêts ne sont facturés que sur le montant

impayé. Un remboursement anticipé diminuera le montant des intérêts payés et un paiement tardif augmentera le montant, car 1% pour chaque mois est toujours facturé.

17. Les emprunteurs en défaut ont un impact sur tous les membres du groupe, et ils sont responsables devant le groupe. Un défaut se produit lorsque les remboursements sont en retard de plus de deux mois.

18. Les emprunteurs en défaut seront soumis aux sanctions suivantes: Ils seront inéligibles à d'autres prêts jusqu'à trois mois après le remboursement du prêt initial. Leurs droits de vote seront également rétractés pendant la même période. Si les remboursements de plus de quatre mois ne sont pas repayés sur un projet ou un prêt de crise, les épargnes du membre seront confisquées à hauteur de la valeur du défaut. Le reste, le cas échéant, sera remboursé au membre, puis son adhésion au groupe sera résiliée.

19. L'Aîné ou l'agent de la communauté locale doit être informé de l'existence du groupe, et doit estampiller les conventions. Si des désaccords surviennent qui ne peuvent pas être résolus simplement et en toute sécurité entre les membres du groupe, l'Aîné ou l'agent de la communauté locale devrait être invité à intervenir comme médiateur.

20. Les règles devraient être décidées par le groupe à son début.

Groupes d'Épargne et de Crédit TRUST **Contrat de Prêt**

Lieu..... No. de Référence de Prêt..... Date.....

Je, ... accepte par la présente de contracter auprès de ce groupe d'épargne un prêt de ..... à un taux d'intérêt de …. % par mois calendaire, aux fins de

.....

J'effectuerai les remboursements selon le plan convenu et je tiendrai le groupe au courant de mes progrès.

Signé..... l'emprunteur (nom en caractères d'imprimerie) .....

Signé..... l'emprunteur (nom en caractères d'imprimerie) .....

Signé..... dirigeant du groupe (nom en caractères d'imprimerie) .....

Signé ..... membre du groupe (nom en caractères d'imprimerie) .....

Tampon ou signature de l'Aîné ou de l'agent de la communauté:

Ce prêt a été entièrement remboursé avec ….% d'intérêts par mois calendaire

Le (date).....

Signé (Emprunteur(s)) .....

Signé (Dirigeant) .....

Groupes d'Épargne et de Crédit TRUST Plan de Remboursement du Prêt

No. de Référencé de Prêt .....

Prêt reçu (date) ..... Montant .....

Prêt à rembourser à ..... par mois, pendant une période de ..... mois, à un taux d'intérêt de .....% par mois calendaire, à compter du ..... (date).

Signé (Emprunteur(s)) .....

Signé (Dirigeant) .....

Échéance du remboursement	Date du remboursement effectif	Montant remboursé	Reçu par le dirigeant du groupe (Signature)	Intérêts courus ce mois-ci à 1%	Solde impayé du prêt

Exemple

Un emprunt de 12000 effectué le 1er mai 2013 à 1% d'intérêts par mois calendaire, à rembourser sur 6 mois en versements mensuels de 2070 avec un paiement final de 2074. Le montant total à rembourser sera 12424.

Mois	Échéance du remboursement	Date du remboursement effectif	Montant remboursé	Reçu par le dirigeant du groupe (Signature)	Intérêts courus ce mois-ci à 1%	Solde impayé du prêt
1	31/05/13	-	0		120	12120
2	30/06/13	30/06/13	2070	xxxxxxxxxx	121	10171
3	31/07/13	31/07/13	1500	xxxxxxxxxx	102	8773
4	31/08/13	31/08/13	2070	xxxxxxxxxx	88	6791
5	30/09/13	-	0		68	6859
6	31/10/13	31/10/13	2000	xxxxxxxxxx	69	4928

À cause des remboursements manqués ou incorrects à la fin de la période de six mois de l'accord, seuls 7640 ont été remboursés et il reste 4928 à payer, outre les intérêts supplémentaires à ajouter.