

Créer son entreprise



Geoff Crawford/tearfund

Les petites entreprises améliorent le développement économique et technique.

Les entreprises sont importantes pour améliorer le développement économique et technique, créer des richesses et des emplois. Elles jouent un rôle central dans la réduction de la pauvreté. Mais comment des personnes n'ayant pas d'accès à des fonds, des formations et des ressources peuvent-elles accéder au monde hautement compétitif des affaires ? Les micro-entreprises (ou petites entreprises) permettent aux gens de générer un revenu en créant et en développant leur petite entreprise. De nombreuses entreprises commencent à temps partiel ou à domicile, et à terme, peuvent fournir des emplois à d'autres membres de la communauté.

En tant qu'entrepreneurs, les femmes apportent non seulement une contribution énorme au revenu national, mais elles créent également des filets de sécurité sociaux fiables pour leur famille et leur communauté. Cela est dû au fait que les femmes investissent souvent leurs revenus dans les soins de santé, l'éducation et le logement de leur famille.

Posséder une entreprise peut renforcer l'assurance d'un individu, sa dignité et son amour-propre. Lorsqu'elle est prospère, elle permet également aux gens de gagner leur vie.

Qu'est-ce que le développement des micro-entreprises ?

Le développement des micro-entreprises est un processus de fourniture de services, comme la formation et l'assistance technique aux petits entrepreneurs potentiels ou expérimentés. Le développement des micro-entreprises réduit les risques liés au fonctionnement d'une entreprise et augmente les chances de réussite d'un entrepreneur.

Les programmes de développement des micro-entreprises peuvent aider les petites

entreprises à se développer, en mettant à leur disposition des consultants en affaires, du mentoring et de l'encadrement, ainsi qu'un accès à la technologie et aux marchés. Des formations en compétences entrepreneuriales peuvent être proposées en plus du savoir-faire technique propre à l'entreprise en question. En sus de la formation et de l'assistance technique, des fonds peuvent être mis à disposition pour aider à la création ou au développement d'une petite entreprise. Cela s'appelle la microfinance ou le microcrédit.

Qui fournit ce genre de services aux micro-entreprises ?

La plupart des gens créent une entreprise à partir d'une idée basée sur un savoir-faire ou un produit. Les nouveaux entrepreneurs peuvent rencontrer des difficultés s'ils ne possèdent pas de connaissances de base en affaires. Très peu d'entrepreneurs disposent de la formation et de l'expérience nécessaires pour faire fonctionner une entreprise, d'autant plus que certaines réglementations peuvent être complexes.

Dans ce numéro

- 3 Éditorial
- 4 L'importance de la formation et de l'accompagnement
- 5 Glossaire
- 6 Faire concorder les chiffres
- 7 Ressources
- 8 Le cycle entrepreneurial
- 10 Utiliser les bénéfices pour transformer des vies
- 12 Programme de microfinance
- 13 Courrier des lecteurs
- 14 Pensez moyens de subsistance !
- 15 Étude biblique
- 16 Renforcer le pouvoir d'action des femmes dans les micro-entreprises

Pas à Pas est une publication trimestrielle reliant ceux qui dans le monde entier travaillent pour le développement et la santé. Tearfund, qui publie *Pas à Pas*, espère stimuler ainsi les idées nouvelles et l'enthousiasme. C'est un moyen d'encourager les chrétiens de toutes les nations à travailler ensemble pour créer une harmonie dans nos communautés.

Pas à Pas est gratuit pour ceux qui travaillent pour la santé et le développement. Il existe en anglais, français, espagnol et portugais. Nous acceptons volontiers vos dons.

Nous invitons nos lecteurs à nous envoyer leurs points de vue, articles, lettres et photos.

Rédactrice : Rebecca Dennis

Footsteps, Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Royaume-Uni

Tél. : (44) 20 89 77 91 44

Fax. : (44) 20 89 43 35 94

Email : footsteps@tearfund.org

Internet : <http://tilz.tearfund.org/francais>

Rédactrice multilingue : Helen Machin

Administratrice : Alice Keen

Comité d'édition : Babatope Akinwande, Ann Ashworth, Richard Clarke, Steve Collins, Paul Dean, Mark Greenwood, Martin Jennings, John Wesley Kabango, Ted Lankester, Huw Morgan, Mary Morgan, Nigel Poole, Georgina Prentis, Clinton Robinson, Naomi Sosa

Conception : Wingfinger Graphics, Leeds

Imprimé par Aldridge Print Group sur papier recyclé à 100 pour cent et en utilisant des procédés respectueux de l'environnement.

Traduction : L. Fernandes, E. Frias, A. Hopkins, M. Machado, F. Mandavela, W. de Mattos Jr, S. Melot, N. Ngueffo, G. vanderStoel, S. Sharp, E. Trewinnard

Abonnement : Écrivez-nous en donnant quelques détails sur votre travail et en précisant en quelle langue vous aimeriez recevoir *Pas à Pas* : Footsteps Mailing List, Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Royaume-Uni.

Email : footsteps@tearfund.org

Changement d'adresse : Veuillez donner votre nouvelle adresse en indiquant votre numéro d'abonnement figurant sur l'enveloppe d'envoi.

Copyright © Tearfund 2009. Tous droits réservés. Les textes de *Pas à Pas* peuvent être reproduits à des fins de formation, à condition que les documents soient distribués gratuitement et mentionnent qu'ils ont été à l'origine créés par Tearfund UK. Pour toute autre utilisation, veuillez contacter footsteps@tearfund.org pour une permission écrite.

Les opinions et points de vue exprimés dans les lettres et les articles ne représentent pas nécessairement le point de vue de la Rédactrice ni de Tearfund. Tout renseignement technique est vérifié aussi rigoureusement que possible mais nous ne pouvons accepter aucune responsabilité suite à un problème quelconque.

Tearfund est une organisation chrétienne de développement et de secours, visant à établir un réseau mondial d'églises locales pour contribuer à l'éradication de la pauvreté.

Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Royaume-Uni.
Tél. : (44) 20 89 77 91 44

Publié par Tearfund. Une compagnie limitée par garantie. Enreg. en Angleterre 994339.

(Œuvre No. 265464 (Angleterre et Pays de Galles)
(Œuvre No. SC037624 (Écosse).



Kieran Dodder/Tearfund

Le but des micro-entreprises est d'améliorer la qualité de vie, et pas uniquement de faire de l'argent.

Les programmes et les services de développement des micro-entreprises sont généralement fournis par les ONG (organisations non-gouvernementales) et peuvent être financés par le biais de partenariats avec des agences du gouvernement, des fondations, l'industrie privée et des individus.

Créer une petite entreprise

Il y a de nombreuses choses à prendre en compte lors de la création d'une petite entreprise, comme les étapes pratiques, les défis et les résultats.

Avant de confectionner des produits pour la vente ou de fournir des services, il est important d'étudier le marché. Une attention particulière doit être prêtée à la faisabilité, à la qualité des produits, aux coûts et aux possibilités de commercialisation. La décision de créer ou de développer une entreprise doit être prise en tenant compte des marchés

existants et potentiels. Une étude de marché est essentielle, car il vous faut savoir ce que veulent vos clients.

Vous devez également consacrer du temps à la planification de votre activité. En tant que vendeur, vous devez savoir ce que vous souhaitez accomplir et comment. Pour ce faire, vous devez prévoir les quantités à vendre et la façon dont vous allez inciter les gens à acheter vos biens ou services. Le cycle entrepreneurial pages 8 et 9 peut vous aider à parcourir ces étapes.

ÉTAPES PRATIQUES

- ✓ Trouvez une idée d'entreprise
- ✓ Collectez des informations à ce sujet : évaluez les besoins des clients et la disponibilité des ressources
- ✓ Évaluez vos dépenses et vos revenus potentiels

TABLETTES AUX ARACHIDES : une idée concrète de petite entreprise

Ingrédients :

- 1kg (4 tasses) d'arachides grillées
- 1kg (4 tasses) d'eau
- 2kg (8 tasses) de sucre brun (ou blanc)

Décortiquer les arachides et les faire griller jusqu'à ce qu'elles soient dorées. (Vous pouvez également utiliser des noix de cajou ou d'autres noix similaires.) Les mouliner grossièrement.

Faire dissoudre le sucre dans l'eau et faire chauffer jusqu'à ce que le mélange commence à épaissir. Ajouter les arachides et tourner sans arrêt pour qu'elles ne brûlent pas. Tester régulièrement la densité du mélange en faisant tomber de petites gouttes dans une tasse d'eau froide. Lorsque les boules se solidifient dans l'eau, enlever le mélange du feu et verser dans

un moule peu profond ou sur une planche beurrée. Étaler en couche de 0,5 cm d'épaisseur, puis découper en petits rectangles avant que le mélange ne se refroidisse et durcisse. (Il vous faudra un marteau une fois qu'il aura durci !) Emballer chaque tablette dans de la cellophane ou du papier cuisson anti-adhésif.

REMARQUE Il est très important d'atteindre la bonne densité. Seules quelques minutes séparent le stade des gouttes molles (qui ne durciront pas), des gouttes durcies et de celui d'une casserole de sucre carbonisé ! Entraînez-vous d'abord avec de petites quantités.

ATTENTION Le sucre en ébullition peut être très dangereux : tenez les enfants éloignés.

- ✓ Assistez si nécessaire à des formations et à des ateliers
- ✓ Comprenez l'importance de la santé, de la sécurité et leur pertinence pour votre entreprise
- ✓ Mettez en place un système de documentation clair et fiable.

QUELQUES DÉFIS

- La peur de prendre des risques.
- Revenus insuffisants.
- Problèmes de réseautage. Par exemple, l'approvisionnement en matières premières.
- Savoir-faire en gestion et marketing insuffisants.
- Motivation et courage insuffisants.

QUELQUES RÉSULTATS

- Revenus plus importants.
- Meilleure maîtrise des vies et des circonstances.
- Dignité et amour-propre renforcés.
- Meilleure qualité de vie, notamment au niveau de l'éducation, des soins de santé et du foyer.

Toutefois, la réussite d'une entreprise peut réduire le temps consacré à la famille, ce qui peut créer des tensions. Il est important de comprendre que le but d'une micro-entreprise est d'améliorer la qualité de vie, et pas uniquement de faire de l'argent.

Compilé par Stephen Thomas et Rebecca Dennis.

Stephen est le Directeur commercial pour l'outremer de Tearcraft.

Site Internet : www.tearcraft.org

Asha Handicrafts, un exemple de micro-entreprise

Asha Handicrafts aide les femmes artisans à réaliser leur potentiel économique et prouve qu'elles ont la capacité de créer leurs propres micro-entreprises. Par le biais d'initiatives de développement économique, de formations professionnelles et d'une facilitation d'accès au crédit, de nombreuses femmes artisans travaillent aujourd'hui à leur compte. Par conséquent, elles ont suffisamment d'argent pour nourrir leurs enfants et les envoyer à l'école. Cette approche est très efficace pour extraire les communautés de la pauvreté économique, leur permettre de devenir autonomes et de vivre avec dignité.

(Allan Almeida, Asha Handicrafts, Mumbai)

Asha Handicrafts nous parle des micro-entreprises en Inde

Les micro-entreprises jouent un rôle primordial dans le développement de toute économie, mais plus particulièrement dans les économies qui sont en train de passer d'une subsistance traditionnelle à une économie industrielle moderne. En Inde, le secteur de la micro-entreprise connaît une longue histoire et, depuis l'Indépendance, il a contribué de façon importante au développement économique général du pays. Le secteur de la micro-entreprise continuera à jouer un rôle essentiel dans la lutte contre la pauvreté et la promotion d'un plus grand nombre d'emplois. Le travail indépendant par le biais de la micro-entreprise peut jouer un rôle considérable dans la réduction de la pauvreté pour des millions de personnes qui vivent dans des pays tels que l'Inde.

Près de 40 pour cent de la population de l'Inde vit dans la pauvreté. De nombreuses personnes sont pauvres car elles n'ont pas de revenus réguliers. En plus d'une vie déjà difficile, plus de 90 pour cent des personnes pauvres en milieu rural sont profondément endettées. Incapables et non désireuses d'avoir accès aux banques ou de faire des demandes de prêts, les personnes pauvres se tournent vers les usuriers locaux, qui leur prennent 60 à 120 pour cent d'intérêts (par an), voire plus, et s'engluent ainsi dans une extrême pauvreté.

Avec près de 80 pour cent de la population indienne luttant quotidiennement pour sa survie, il est important d'identifier de nouvelles façons et de nouveaux moyens de fournir à ces personnes les ressources qu'il leur faut pour améliorer leur vie. Une des façons de gérer cette situation est de créer des moyens de subsistance durables. C'est ce que permettent les micro-entreprises.

ÉDITORIAL



Rebecca Dennis
Rédactrice

Dans ce numéro de *Pas à Pas*, nous abordons le thème des micro-entreprises.

De nombreuses personnes rêvent de nouvelles façons de gagner leur vie ou

de faire plus d'argent. Peut-être disposez-vous d'un savoir-faire que vous pourriez partager avec les autres : il peut s'agir d'un produit que vous savez fabriquer ou d'un service que vous pouvez proposer. Comment transformer une bonne idée en entreprise prospère ?

Tous les ans, de nombreuses bonnes idées n'aboutissent pas car les gens ne prennent pas le temps de planifier leur projet avant de commencer. La clé d'une entreprise prospère est d'en poser correctement les bases. Il n'est pas difficile d'acquérir les bases nécessaires, mais encore faut-il que quelqu'un nous les enseigne. Les formations et les conseils peuvent aider les gens à éviter de simples erreurs qui peuvent coûter beaucoup de temps.

Les micro-entreprises sont importantes pour réduire la pauvreté dans le monde, pour extraire les gens de la pauvreté et leur permettre d'améliorer la vie de leur famille, tout en développant l'économie de leur pays.

Les pages centrales fournissent de précieux conseils sur la façon de planifier les choses avant de créer son entreprise. Vous y trouverez des articles sur les bénéfiques (page 10), le rôle de la microfinance (page 12), l'importance de la formation et de l'accompagnement (page 4) et le renforcement du pouvoir d'action des femmes dans les affaires (page 16).

Nous espérons que ces articles vous aideront à réfléchir et à planifier les choses avant de démarrer votre entreprise ou d'aider les autres. Si *Pas à Pas* vous a aidés à créer une entreprise, nous aimerions beaucoup connaître votre histoire.

J'ai le regret de vous annoncer que Judy Mondon et Sarah Carter, administratrices de *Pas à Pas* ces 10 dernières années, ont quitté Tearfund. Elles géraient la liste d'abonnés de *Pas à Pas* et répondaient à vos questions. Je les remercie pour tout leur travail au nom des lecteurs de *Pas à Pas*, du comité d'édition et de Tearfund. Elles nous manqueront beaucoup.

Le prochain numéro fêtera le 20^{ième} anniversaire de *Pas à Pas*. Nous jetterons un regard sur les changements qu'ont subi *Pas à Pas* et le monde au cours des 20 dernières années, ainsi que sur les défis à venir. Le numéro suivant portera sur les ressources naturelles.

Rebecca

L'importance de la formation et de l'accompagnement

Mija den Hartog

« J'ai créé ma première entreprise en 1990. Avant cela, je me rendais souvent en ville pour vendre des légumes. Je voyais beaucoup de gens des villages qui venaient faire des achats dans les kiosques tenus par des non-Papous [les Papous représentent l'un des peuples principaux d'Indonésie et comprennent de nombreux groupes ethniques mineurs]. Je me suis alors dit que je pourrais tenir une boutique semblable dans mon village et me faire autant d'argent que ces gens de la ville. J'ai économisé et j'ai monté un kiosque. Malheureusement, mon entreprise a échoué. J'ai essayé de la faire marcher pendant 16 ans, mais en vain. J'échouais à cause de certaines mauvaises habitudes, comme les jeux d'argent et l'ivrognerie, mais surtout parce que je n'avais pas assez de connaissances en affaires. »



Charles Asso en train de gérer son entreprise.

Voilà un résumé de l'expérience entrepreneuriale de Charles Asso, un homme qui a toujours persévéré malgré les nombreux échecs connus par son entreprise pendant 16 ans. Pourtant, même une grande persévérance ne pouvait suffire à faire fonctionner son kiosque. Les gens comme Charles ont besoin d'apprendre à faire fonctionner une entreprise et à gérer des situations culturelles.

Dans notre organisation, Yayasan Oikonomos Papua, nous rencontrons souvent des hommes et des femmes

comme Charles Asso. Depuis sa création, elle a soutenu des gens en leur donnant l'occasion de participer à des cours dans notre école de commerce et de bénéficier de microcrédits. Nous avons vite réalisé que cette aide n'était pas suffisante, alors nous avons créé notre « programme incubateur ». Les gens peuvent désormais se joindre à des groupes de formation, pour apprendre à gérer un kiosque ou un magasin de location d'ordinateurs, et être formés dans un contexte d'entreprise pendant plusieurs mois. Ils seront ainsi mieux préparés à faire fonctionner leur entreprise après sa création.

Grâce à ce programme, nous pouvons également encadrer des personnes à long terme en proposant une formation continue. L'encadrement et l'accompagnement à long terme sont des facteurs clés de réussite.

Surmonter les difficultés

Les entrepreneurs papous doivent surmonter de nombreuses difficultés. En voici sept principales :

- **Structures sociales**
Les entrepreneurs donnent des produits et de l'argent à leurs proches, ce qui implique une perte de revenu pour l'entreprise et une impossibilité de réinvestir. (Les Papous se sentent obligés de le faire pour entretenir leurs relations et éviter les malédictions liées à leurs croyances animistes.)
- **Comptabilité et épargne**
Une mauvaise tenue des comptes entraîne des dépenses irresponsables.
- **Discipline, motivation et concentration**
Les entrepreneurs n'ont pas la discipline et la motivation nécessaires pour se battre pour leur entreprise, car ils ne s'attendent pas à réussir.
- **Transport**
En Papouasie occidentale, les infrastructures de transport sont mauvaises, ce qui rend difficile le transport des produits vers les marchés.
- **Mentalité**
Les Papous sont « programmés » selon le système de castes indonésien. Par exemple, le travail dans les kiosques incombe au peuple javanais, le maraîchage aux Papous et la menuiserie aux habitants de Manado. Cela induit un faible amour-propre et un manque de motivation pour s'affranchir de ce mode de pensée.
- **Exclusion et corruption**
Les Papous doivent souvent payer les matières premières plus cher que les autres, et doivent donc fixer des prix plus élevés pour pouvoir dégager un bénéfice.
- **Prix élevés**
La hausse des prix des marchandises rend les bénéfices difficiles.



Wilbert Steller

Les mauvaises infrastructures ne facilitent pas les micro-entreprises.

Pour améliorer les micro-entreprises, voici quelques conseils :

- Créez et cultivez des exemples vivants (ou « agents de transformation »).
- Prêtez une plus grande attention aux comptes personnels et à l'épargne.
- Visitez les gens après leur formation pour leur proposer un suivi et un appui.
- Intégrez plus d'informations sur les aspects sociaux et culturels aux sessions de formation.
- Enseignez aux gens les réponses chrétiennes aux croyances et aux malédictions animistes.

L'entreprise de Charles a également capoté plusieurs fois à cause des structures sociales de Papouasie occidentale. Lors d'une session de formation, il nous a dit : « *Je ne possédais aucune connaissance en commerce et je ne comprenais pas que nos structures sociales entraînaient l'échec de mon entreprise. Je distribuais les produits de mon kiosque à ma famille pour entretenir les relations. Lorsque je vendais des marchandises, j'utilisais l'argent pour mes besoins quotidiens. Je n'ai jamais économisé d'argent pour acheter un nouveau stock. Lorsque je recevais une aide financière, je rouvrais mon kiosque, mais lorsque je n'avais plus de stock, je n'avais plus d'argent non plus.* »

Mais la vie de Charles a changé : « *Lorsque j'ai rencontré l'équipe de formation de Yayasan Oikonomos Papua, on m'a invité à me joindre au premier niveau du cours de formation pour les kiosques. Lors de cette formation, j'ai compris pourquoi mon entreprise ne faisait que capoter et pourquoi*

les autres entreprises échouent souvent, surtout celles tenues par des Papous. Ils nous ont appris à mettre en place un système administratif simple pour pouvoir gérer notre entreprise. Grâce à un nouvel enthousiasme, à l'encadrement continu de Yayasan Oikonomos Papua et au soutien de ma famille, aujourd'hui mon entreprise se porte bien. J'espère pouvoir la développer encore plus, afin qu'elle soit un exemple pour d'autres entreprises papoues. »

Conclusion

Lors des sessions de formation, nous constatons souvent que le fait d'apprendre aux gens à gérer les difficultés qu'ils rencontrent leur ouvre les yeux et les rend capables de créer ou de redémarrer leur entreprise. Toutes les formations commencent avec une étude biblique pour que les gens comprennent également ce que nous dit la Bible sur l'entreprise, les relations et notre vie quotidienne. Voici quelques-unes des études bibliques que nous avons employées :

- porter du fruit (Jean 15:1-8)
- talents (Matthieu 25:14-30)
- vivre dans l'Esprit (Galates 5:16-26)
- se soumettre à Dieu seul (Jacques 4:7).

Les discussions lors des sessions de formation visent à sensibiliser les participants aux problèmes ; elles sont agrémentées de photos et de récits (comme celui de Charles), pour donner des exemples de situations et d'expériences réelles. Nous avons également constaté que les entrepreneurs qui ont été formés réussissent souvent mieux que les personnes qui se



Ferdinand Choney/Yayasan Oikonomos Papua

Charles dans son kiosque.

lancent sans formation, et qu'ils peuvent être de véritables agents de changement dans leur communauté.

Mija den Hartog est formatrice pour le programme incubateur de Yayasan Oikonomos Papua.

*Papouasie occidentale
Indonésie*

Email : info@yop.cc

Glossaire des termes employés dans ce numéro

Durable capable de perdurer sans autre aide financière

Entrepreneur personne qui crée une entreprise prometteuse de gain économique, impliquant également des risques

Entreprise vente de biens ou de services permettant de faire des bénéfices

Garantie sécurité engagée pour l'octroi d'un prêt

Microcrédit prêt de petites sommes d'argent avec un faible taux d'intérêt

Micro-entreprise petite entreprise souvent non enregistrée, avec un maximum de cinq employés

Microfinance moyen d'octroyer un crédit, généralement sous la forme de petits prêts sans garantie, à des emprunteurs comme les personnes pauvres en milieu rural ou non développé

Moyen de subsistance moyen employé pour s'assurer de quoi vivre, notamment financièrement

Faire concorder les chiffres

Compilé par Rebecca Dennis

Pour qu'une entreprise prospère, les « revenus » (argent qui rentre) doivent être supérieurs aux « dépenses » (argent qui sort). C'est un principe simple mais souvent négligé. Dans cet article, nous allons brièvement aborder les points clés à retenir pour le fonctionnement d'une entreprise.



Richard Hanson/Teigifund

Votre entreprise fonctionne avec quatre catégories d'argent. Celles-ci seront généralement comptabilisées tous les mois.

FRAIS DE DÉMARRAGE

Il s'agit des frais induits par la création de l'entreprise, avant que les produits puissent être fabriqués et les services fournis. Cela comprend l'achat d'équipement et de matières premières, et tout autre argent dont vous aurez besoin avant de commencer à en obtenir de vos clients. Ces frais peuvent être couverts par vos économies ou un **prêt** de votre famille, d'un ami, d'une organisation de micro-entreprise ou d'une banque. Cette somme devra être remboursée, ainsi que les éventuels intérêts dus.

FRAIS DE FONCTIONNEMENT

Il s'agit des frais mensuels liés au fonctionnement de votre entreprise. On les appelle aussi **dépenses**. Ces frais doivent être calculés avec le plus d'exactitude possible et comprendre les dépenses liées par exemple à la location d'un véhicule, au gaspillage, au remplacement de l'équipement et à l'électricité.

REVENUS

Il s'agit de l'argent que votre entreprise reçoit de ses clients.

BÉNÉFICES

Il s'agit de l'argent qu'il vous reste une

fois que vous avez encaissé la totalité de vos revenus et payé tous vos frais de fonctionnement, ainsi que le remboursement mensuel de votre prêt. Si cette somme est négative (c.-à-d. que vos dépenses sont supérieures à vos revenus) il s'agit d'une **perte** : c'est une mauvaise chose pour votre entreprise si cela se reproduit régulièrement. Vous pouvez augmenter vos **bénéfices** de trois façons :

- **Changer le prix de vente.** Si les biens ou les services que vous proposez sont de très bonne qualité, les gens seront prêts à payer plus ; ou alors, vous vendrez peut-être de plus grandes quantités si vous baissez le prix de vente.
- **Réduire les frais de fonctionnement.** Par exemple, en achetant de plus grandes quantités de matières premières (ou « achat en gros ») ou en réduisant le gaspillage.
- **Vendre de plus grandes quantités pour le même prix.** Pour cela, vous pouvez faire de la publicité pour vos biens ou services.

Questions de discussion

- Quels genres de frais peuvent facilement être oubliés lors de la planification du coût réel de production des produits ou de celui d'un service ?
- Comment séparer l'argent de l'entreprise de l'argent personnel ?
- Pour quelles choses les bénéfices devraient-ils être utilisés ? Quels usages devraient-ils être prioritaires, et pourquoi ?
- Si quelqu'un possède déjà une petite entreprise, en quoi un prêt pourrait l'aider à faire de meilleurs bénéfices ?

Analyse basique du flux de trésorerie

Un moyen simple de gérer vos finances est de faire un tableau succinct d'analyse du flux de trésorerie (voir ci-dessous).

Le **flux de trésorerie** correspond à l'argent qui vous reste une fois que vous avez encaissé vos revenus et réglé vos dépenses (frais). Si votre flux de trésorerie s'épuise, comme en mai et en juin dans le tableau ci-dessous, votre entreprise risque de ne plus pouvoir fonctionner. Il est donc important d'estimer à l'avance, mois par mois, vos revenus, vos dépenses et votre flux de trésorerie potentiel. Pensez à prévoir les mois où votre revenu sera encaissé avec retard ou vous devrez régler vos dépenses plus tôt, car cela se répercutera sur votre flux de trésorerie.

Pour plus d'informations sur la redevabilité financière, voir Pas à Pas 76.

Analyse basique du flux de trésorerie

	Mois			
	Avril	Mai	Juin	Juillet
Solde d'ouverture	1000	1300	200	0
Revenus	1500	1000	1000	2000
Dépenses				
Électricité	75	75	75	75
Salaire	625	625	625	625
Matières premières	500	1400	500	500
DÉPENSES TOTALES	1200	2100	1200	1200
REVENUS MOINS LES DÉPENSES	300	(1100)	(200)	800
Solde de clôture / « flux de trésorerie » *	1300	200	0	800

* Calculé en faisant la somme du sous-total des « revenus moins les dépenses » et du « solde d'ouverture ». Le solde de clôture correspond au solde d'ouverture du mois suivant.

REMARQUE Les chiffres entre parenthèses sont négatifs.

Site Internet tilz <http://tilz.tearfund.org/francais> Les publications internationales de Tearfund peuvent être téléchargées gratuitement sur notre site Internet. Vous pouvez rechercher n'importe quel sujet utile à votre travail.



PILIERS Crédits et prêts pour les petites entreprises

Ce guide PILIERS encourage les bonnes pratiques de comptabilité, de planification ainsi que le maintien des groupes d'épargne et de crédit. Par le biais de discussions et d'études bibliques, il permet aux gens de comprendre diverses manières d'obtenir un crédit ou un prêt et les aide à établir de bonnes pratiques de comptabilité et de planification. Ce guide peut être utilisé pour examiner les problèmes potentiels avant la création de groupes informels d'épargne ou de crédit ou l'obtention d'un prêt auprès d'organisations extérieures.



Les collectes de fonds

Il s'agit du sixième manuel de la série ROOTS éditée par Tearfund. Les collectes de fonds sont souvent mal organisées, au lieu d'être planifiées, prévisionnelles et stratégiques. Ce manuel explique comment développer une stratégie de collecte de fonds et contient des idées pour aider les organisations à diversifier leur base de financement. Il inclut des études bibliques, des études de cas et des outils pratiques.



Livres de Tearfund

Les livres de Tearfund peuvent être gratuitement téléchargés sur : www.tearfund.org/tilz en anglais, français, espagnol et portugais.

Vous pouvez demander des exemplaires imprimés en écrivant à :

Tearfund Resources Development,
100 Church Road, Teddington,
TW11 8QE, Royaume-Uni

Email : roots@tearfund.org

Prix du livre : £ 10 (16 \$US, 11,50 €),
frais de port compris.

Setting up a ... Biblically Based Business (Workbook 1)

Souhaitez-vous créer une entreprise prospère ? Souhaitez-vous créer votre petite entreprise ? Voulez-vous aider un de vos amis ? Ce manuel est un guide concis et simple pour la création d'une micro-entreprise. Créer son entreprise n'est pas difficile, mais cela demande beaucoup de travail et une réflexion approfondie.

Ce manuel peut être gratuitement téléchargé sur : www.reconxile.org/enablement.html et acheté au prix de £ 8,50 (13 \$US, 10 €) sur www.amazon.co.uk

Pour plus d'informations, contactez Mike Clargo.

Email : mike@reconxile.com

Mobiliser l'église locale

L'espace « Mobiliser l'église » sur le site Internet de *tilz* a déjà un an ! Nous sommes également heureux d'annoncer qu'il existe désormais en français et en portugais. Vous le trouverez sur www.tearfund.org/tilz

L'espace « Mobiliser l'église » est utile aux organisations chrétiennes de développement et de secours, aux diverses dénominations, aux ONG chrétiennes, aux leaders et aux membres d'églises locales. Il contient des idées, principes, exemples et ressources permettant d'aider les gens à mobiliser l'église locale afin qu'elle agisse au sein de sa communauté.

À Tearfund, nous croyons que les églises locales du monde entier peuvent apporter une énorme contribution à la réduction de la pauvreté à l'échelon local, national et international, grâce à leur passion, leur présence permanente au sein de la communauté, leur engagement vis-à-vis des relations et leur espérance spirituelle.



Sites Internet utiles

www.artisanwork.org

ArtisanWork est un portail d'information destiné aux artisans du monde entier et aux personnes qui travaillent avec eux, leur permettant d'entrer en contact, d'apprendre et de partager des informations. Vous y trouverez des ressources qui portent sur les problèmes rencontrés par les petits artisans et les organisations d'artisans, ainsi qu'un espace interactif où vous pouvez faire part de vos expériences, participer à des discussions, trouver des personnes qui partagent des intérêts communs, découvrir des réponses à vos questions, et bien plus.

www.reconxile.org

Reconxile.org conseille et soutient les gens dans les régions les plus pauvres du monde afin de les aider, ainsi que leur famille, à s'extraire de la pauvreté, grâce à une entreprise, aussi simple et petite soit-elle. Du matériel de formation, dont des manuels et des plans de formation, peut être gratuitement téléchargé, permettant aux gens de mettre de leur côté le maximum de chances de réussite dans leurs démarches liées aux prêts de microfinance.

www.reconxile.org/forum

Le forum Reconxile.org permet aux gens qui gèrent de petites entreprises d'entrer en contact en ligne. Ce forum aidera les entrepreneurs potentiels et existants à trouver des gens qui possèdent diverses compétences en matière de simples principes commerciaux et sont prêts à les aider à faire une différence.

www.microfinancegateway.org

Le site Internet Microfinance Gateway contient des informations sur la microfinance. Il propose des recherches, des publications, des articles, des profils de consultants, ainsi que des nouvelles et des événements. Pour des informations détaillées concernant votre pays, utilisez la fonction « Recherche avancée ». Ce site est traduit en français, espagnol et arabe.

www.tearfund.org/tilz

Vous trouverez de nombreuses informations sur les micro-entreprises et des sujets apparentés dans les anciens numéros de *Pas à Pas*, notamment dans les numéros 26, 35 et 57. *Pas à Pas* existe aussi en anglais, portugais et espagnol.

Le cycle entrepreneurial

Mike Clargo

De nombreuses personnes sont dans l'incapacité de trouver un emploi rémunéré. Le seul moyen de ne pas dépendre de l'aide caritative est alors de générer soi-même sa source de revenu. Dans certains endroits, les gens peuvent cultiver presque tout ce dont ils ont besoin, mais dans la plupart des contextes, ils ont besoin d'un revenu pour acheter ce qu'ils ne peuvent cultiver ni fabriquer, comme les médicaments, les vêtements et le matériel scolaire.

Par conséquent, les tentatives de petites entreprises sont courantes chez ceux qui cherchent à vendre ce qu'ils possèdent contre de l'argent qui leur permet d'acheter ce dont ils ont besoin. Le développement de la « microfinance » et des systèmes « d'épargne et de prêts » a facilité la création de petites entreprises pour ces gens. Cette expansion des micro-entreprises est une très bonne chose. Dans beaucoup d'endroits, c'est l'unique alternative réelle à l'aide caritative. De plus, elle engendre le développement et la dignité. Elle permet aux communautés de devenir fortes et d'avoir une meilleure maîtrise de leur avenir.

Hélas, de nombreuses personnes ne possèdent pas les connaissances nécessaires pour gérer une entreprise, et de petites erreurs peuvent leur coûter très cher. Le travail de Reconnile.org en Afrique et en Asie lui a permis d'entrer en contact avec de nombreuses personnes qui ont perdu leur entreprise parce qu'elles n'en comprenaient pas les principes de base. Entre autres, elles ont choisi la mauvaise activité ; elles ne vendent pas de la bonne manière ; leurs pratiques finissent par leur coûter plus qu'elles ne leur rapportent ; ou encore, elles n'arrivent pas à bien gérer leurs revenus et leurs ressources.

Pour remédier à ces erreurs, Reconnile.org a conçu un matériel simple, facile à utiliser, basé sur la Bible et accessible à tous. Le matériel de formation fait parcourir le cercle externe du diagramme ci-contre, afin d'aider les gens à réfléchir à toutes les décisions importantes concernant leur entreprise avant de se lancer. Ils peuvent ensuite passer au cercle interne et mettre leurs plans à exécution avec l'assurance que leurs idées ont ainsi plus de chances de réussir et qu'ils rencontreront moins de problèmes.

Pour plus d'informations sur Reconnile.org et ce matériel de formation, voir la section Ressources, page 7.

Mike Clargo est bénévole pour Reconnile.org et a utilisé ce matériel de formation dans le monde entier.

Email : mike@reconnile.com

Étapes

Les étapes de la formation peuvent être suivies aux quatre coins du diagramme.

COMMENCER ICI

Étape 1

Cette étape vous aide à trouver les points communs entre ce que vous êtes capable de faire et ce que vous aimez faire, et ce dont vos clients potentiels ont besoin et ce qu'ils veulent. Elle vous permet également de tester en quoi ces choses rejoignent la volonté de Dieu pour votre vie. Une fois ces points communs trouvés, vous tenez votre première idée d'entreprise !

Quelle est votre idée d'entreprise ?

- Que savez-vous bien faire ?
- Quelles connaissances et ressources possédez-vous pour bien vous en sortir ?
- De quoi les gens ont-ils besoin ?
- Qu'est-ce que Dieu attend de vous ?

Discutez avec les gens qui seraient susceptibles d'acheter vos produits

Étape 2

Cette étape vous permet d'explorer votre propre comportement d'achat, et, plus important encore, le comportement d'achat de vos clients potentiels. Si vous savez ce que vos clients recherchent en termes de qualité, de délais, de relations et de coûts, vous pouvez vous assurer de leur procurer des choses qui se vendront.

Qui achèterait vos produits ?

- À qui achèterait-elles et pourquoi ?
- Pourquoi achèterait-elles chez vous ?

Notez leurs « raisons d'achat » et réfléchissez à la façon d'en tenir compte

Étape 5

Si vous pensez que vous pouvez faire des bénéfices, vous êtes prêt à passer au cercle interne et à mettre vos idées en pratique :

- Chercher le prêt dont vous avez besoin.
- Mettre vos plans en œuvre.
- Attirer et servir vos clients.

- Gérer votre argent et vos ressources dans la prière pour pouvoir commencer à rembourser votre prêt et continuer à parcourir le cercle interne avec votre nouvelle entreprise prospère.

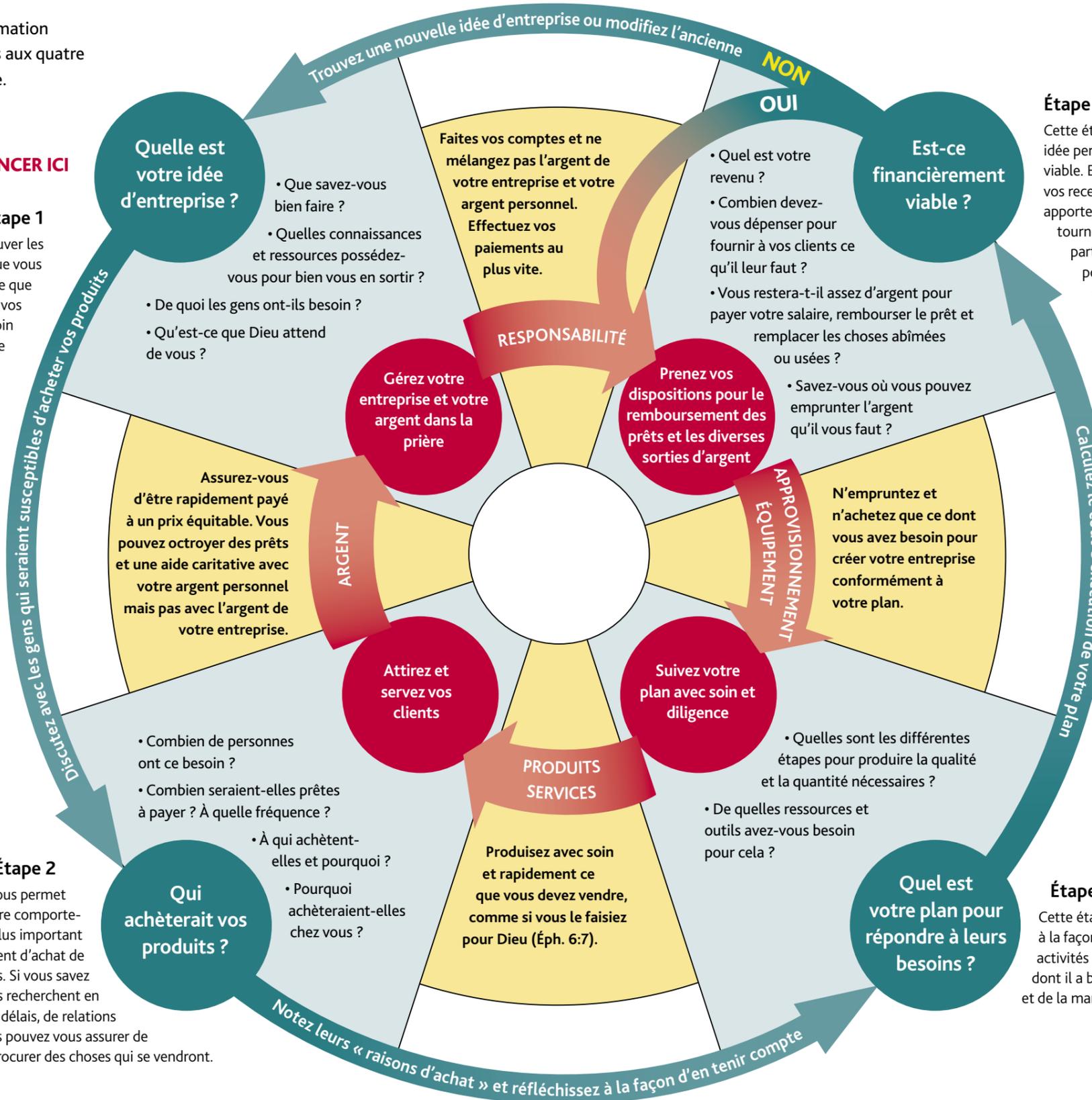
Étape 4

Cette étape vous aide à évaluer si votre idée permet de créer une entreprise viable. Elle vous permet de vérifier que vos recettes couvriront vos frais et vous apporteront assez de revenus pour faire tourner votre entreprise. Dans cette partie du diagramme, vous avez la possibilité d'adapter vos idées et de voir si vous pouvez faire des bénéfices. Si c'est impossible, vous n'aurez perdu de l'argent que sur papier ; vous pouvez alors retourner à l'étape 1, et tester une autre idée d'entreprise.

Est-ce financièrement viable ?

- Quel est votre revenu ?
- Combien devez-vous dépenser pour fournir à vos clients ce qu'il leur faut ?
- Vous restera-t-il assez d'argent pour payer votre salaire, rembourser le prêt et remplacer les choses abîmées ou usées ?
- Savez-vous où vous pouvez emprunter l'argent qu'il vous faut ?

Calculez le coût d'exécution de votre plan



Utiliser les bénéfices pour transformer des vies

Céline Romera

Depuis 2000, le Pérou a connu une croissance économique constante, source de prospérité pour le pays mais également de défis sociaux. Entre 1980 et 2000, le Pérou a connu des conflits armés internes qui ont provoqué une forte vague de migration des hautes terres du sud vers Lima, la capitale. À la suite de ce mouvement, de nombreux habitants de la région d'Ayacucho se sont installés à la périphérie sud de Lima, espérant trouver une vie meilleure. Cette vague massive de migration a mis en évidence les inégalités ainsi que la pauvreté sociale et économique dans la ville.

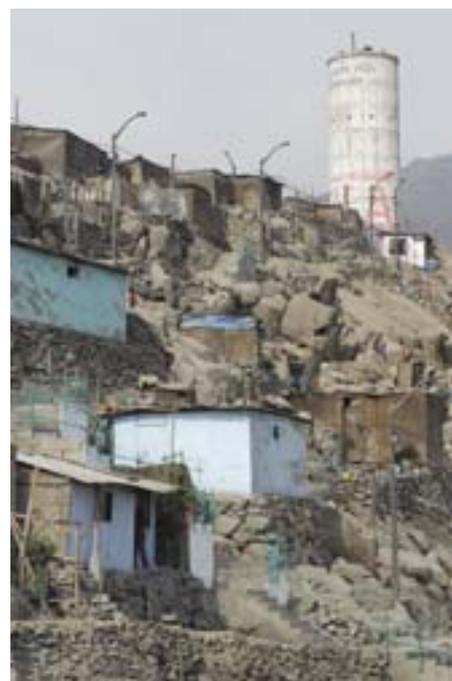
Le commerce artisanal est un des secteurs de l'économie où l'on trouve le plus de micro-entreprises et d'informalité. La loi nationale régissant les artisans, hommes et femmes, pose un cadre légal qui les reconnaît comme étant des individus qui promeuvent l'identité et les traditions. Elle reconnaît également l'importance de l'artisanat au Pérou, au plan culturel et économique.

C'est dans ce contexte que Yannina Meza, son frère Roberto (pasteur d'une église évangélique) et sa mère (formatrice en artisanat), ont créé leur propre affaire pour soutenir les micro-entreprises locales. Yannina travaillait depuis plusieurs années

pour des sociétés d'exportation d'objets artisanaux.

Qualités en matière d'affaires

Manos Amigas (signifie « mains amicales » ou « mains secourables ») est une petite entreprise qui vend des objets artisanaux au Pérou et à l'étranger. Elle est membre de l'Organisation mondiale pour le commerce équitable. Depuis sa création en 1991, Manos Amigas crée des opportunités de commercialisation de l'artisanat traditionnel et moderne de qualité, issu de toutes les régions du Pérou.



Geoff Crawford/Tearfund

De nombreuses personnes vivent dans la pauvreté sociale et économique à la périphérie de Lima.

En tant qu'organisation de commerce équitable, Manos Amigas entretient une relation transparente avec ses producteurs. Ces derniers fixent leurs prix et Manos Amigas leur avance 50 pour cent là-dessus pour qu'ils puissent acheter le matériel nécessaire. L'organisation prend également en compte le bien-être environnemental, social et économique des petits producteurs marginalisés. Manos Amigas travaille avec 87 micro-entreprises dans des villes et des régions rurales de l'ensemble du Pérou.



La qualité des produits et une bonne organisation sont deux des éléments de base de la réussite d'une entreprise.

Geoff Crawford/Tearfund

Céline Romera/Manos Amigas

Depuis sa création, Manos Amigas a continué à se développer aux côtés des producteurs et des clients, en faisant de la **qualité** des produits, du **respect** des personnes et d'une bonne **organisation**, trois des éléments de base de la réussite d'une entreprise.

Projets et formation

Pour permettre aux artisans d'augmenter leurs revenus, Manos Amigas a mis au point une formation et une consultance pour soutenir les micro-entreprises des communautés où elle travaille. Tous les ans, Manos Amigas réinvestit 20 pour cent de ses bénéfices dans le développement d'activités sociales au sein de ces communautés.

Actuellement, trois projets bénéficient de cet investissement social. Le premier consiste à offrir tous les dimanches un petit déjeuner aux garçons et aux filles des zones marginalisées du district de Chorrillos, au sud de Lima. Le second fournit un accès à l'éducation aux adolescents d'une communauté rurale isolée dans le centre du pays.

Le troisième projet est « l'école de formation mobile pour artisans ». Il est né de deux besoins primordiaux :

- Améliorer la qualité des produits pour que l'approvisionnement convienne à l'exportation.
- Obtenir davantage de commandes pour les artisans et ainsi les aider à améliorer leurs conditions de vie.

Cette école propose des formations et une consultance aux artisans, dont certains travaillent avec Manos Amigas. La formation porte entre autres sur la gestion administrative des micro-entreprises, les frais, le marketing, le marketing avec un accent sur le tourisme, les tendances des marchés internationaux et le design. La consultance est axée sur l'organisation productive d'ateliers, par exemple : comment calculer les coûts, la santé et la sécurité au travail, la résolution des conflits avec le personnel et tout autre problème soulevé par les artisans.

L'école n'est pas un bâtiment, mais un groupe de formateurs qui se rend dans les communautés des régions rurales, ainsi que dans les villes, avec des programmes de formation très concrets et participatifs. Les consultances se font généralement une fois par an, parfois plus, dans certains cas spécifiques.

Étude de cas

À l'est de Lima, Alberto et Sirci Marcapaña vivent avec leurs deux enfants dans une maison en bordure de la route principale.

Alberto a installé son atelier et un logement pour sa famille dans sa maison de deux étages. Alberto est né dans la ville d'Ayacucho. Enfant, il gardait le bétail et fabriquait des jouets en argile. Son frère aîné lui a appris à faire de la poterie utilitaire. Au début des années 1980, ils ont dû fuir les violences à Ayacucho et ont migré à Lima. Plus tard, Alberto a créé son propre atelier, puis rencontré et épousé celle qui est aujourd'hui sa femme. Ils ont développé leur entreprise ensemble.

Alberto et Sirci travaillent avec les jeunes du district. Ils travaillent en particulier avec les mères célibataires afin de les aider à gagner de l'argent pour faire vivre leur famille. Ils soutiennent également les étudiants en leur offrant un emploi à temps partiel pour qu'ils puissent financer leurs études.

Ils sont très engagés envers leur nouvelle communauté à Lima, mais aussi envers leur communauté d'origine à Ayacucho. Depuis 2003, en fonction de leurs résultats financiers, ils mènent des activités de travail social pour les jeunes d'Ayacucho. En 2003, ils ont fait don d'équipement scolaire à l'école primaire d'Ayacucho. En 2004, ils ont organisé des ateliers de planning familial pour les mères célibataires. L'année suivante, ils ont cédé une partie de leurs terres à Ayacucho pour la construction d'un terrain de sport pour les jeunes. L'an dernier, ils ont octroyé 200 soles (environ 66 \$US) aux meilleurs élèves du Collège d'Ayacucho. Ils sont convaincus qu'il est de leur responsabilité, en tant qu'artisans prospères, de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des autres.

Le fait d'être traités à égalité et de façon humaine en tant que producteurs, et d'être considérés comme des partenaires plutôt que des fournisseurs, a été une grande motivation pour les artisans qui travaillent avec Manos Amigas. De nombreuses personnes sont directement inspirées par les actions de cette entreprise et adoptent des pratiques similaires dans leur communauté ou leur propre atelier.



Céline Romera/Manos Amigas

Communautés bénéficiaires

L'école de formation mobile enregistre de bons résultats. Une amélioration visible et constante de la qualité et de l'organisation administrative est constatée, ainsi qu'un service plus conforme aux normes internationales. De plus, on a remarqué que certains des producteurs souhaitent effectuer un travail social semblable à celui de Manos Amigas, pour que leurs activités puissent bénéficier à leur communauté. D'importantes améliorations sont constatées au niveau des conditions de vie et de l'éducation des enfants des artisans qui travaillent avec Manos Amigas et qui bénéficient des projets.

Bon nombre des artisans qui travaillent avec Manos Amigas sont de très bons exemples de familles entreprenantes. Malgré les sombres perspectives sociales et économiques qui menacent le pays, la création de petites entreprises a permis à l'artisanat de devenir un moyen pour les

gens de gagner leur vie et d'en améliorer le niveau.

Céline Romera est coordinatrice de formation pour Manos Amigas.

Av. Del Ejército 1067

Miraflores

Lima 18

Pérou

Email : information@manos-amigas.com

Site Internet : www.manos-amigas.com

[La loi] reconnaît l'importance de l'artisanat au Pérou, au plan culturel et économique.

Programme de microfinance

Elgin Saha

La microfinance est l'un des outils les plus puissants qui puisse être utilisé pour lutter contre la pauvreté dans le monde. Elle renforce l'amour-propre des individus et l'autonomie de ceux qui bénéficient de services financiers. La microfinance est étroitement liée aux interventions de développement, comme la santé, la nutrition, la démocratie et l'éducation ; elle offre un appui et de l'encouragement.

Histoire de la réussite de Brigita

Brigita Hasda et son époux Sudhir Mardi ont perdu leur emploi et ont dû aller vivre chez les parents de Sudhir. Au bout de quelques mois, ces derniers leur ont demandé de partir. Brigita et Sudhir se sentaient perdus, sans source de revenus. Ils ont tout fait pour trouver du travail, mais en vain. Entre temps, Brigita a donné naissance à une fille, ce qui a compliqué sa quête d'emploi.

À ce moment-là, Brigita a rencontré Mujibar Rahman, un responsable régional du programme de microcrédits de HEED. Il lui a suggéré de s'essayer à l'aviculture. Elle a alors créé un groupe avec d'autres femmes, qu'elles ont nommé « *Rangdhonu* », ce qui signifie « arc en ciel » en bengla. HEED leur a organisé une session de formation de cinq jours. Suite à cette formation, les femmes ont chacune bénéficié d'un prêt de 2 000 *taka* (environ 29 \$US) de la part de HEED. Avec cet argent, Brigita a acheté sept poussins. Elle les a revendus quelque temps après avec un bénéfice et a remboursé son prêt. Brigita a été très motivée par ce qu'elle avait

accompli et elle a souhaité recommencer, cette fois à plus grande échelle. Elle a fait part de ses idées à HEED.

HEED a pris des dispositions pour qu'elle puisse bénéficier d'une session de formation d'un mois proposée par le gouvernement à Dhaka. Suite à cette formation, Brigita a reçu un prêt de 8 000 *taka* (environ 114 \$US) de la part de HEED, avec un très faible taux d'intérêt. Elle a alors acheté 700 poussins, et au bout de deux mois, elle les a revendus avec un bénéfice. Elle a immédiatement remboursé son prêt. Mujibar lui a suggéré l'idée d'un couvoir et ce défi l'a séduite ! Une fois encore, HEED l'a aidée financièrement pour le couvoir. Brigita et sa famille produisent aujourd'hui près de 5 000 poussins et comptent également 1 800 poulets dans leur ferme.

D'après Brigita, « *Rien n'aurait pu se faire sans HEED à nos côtés pendant tout ce temps. HEED nous a montré comment vivre et nous sommes aujourd'hui devenus une famille aisée.* »

Lorsque la microfinance est correctement mise en œuvre, elle peut :

- soulager la souffrance
- renforcer la dignité
- induire la durabilité
- inspirer les supporteurs.

HEED Bangladesh (Health, Education and Economic Development/Santé, Éducation et Développement Économique) soutient ces personnes avec des prêts depuis le début des années 1990. Au début, les membres du « programme de crédit autogéré » de HEED épargnaient leur argent sur un compte bancaire personnel. Parfois, les membres empruntaient sur leurs propres économies pour créer une entreprise. Cette méthode de microfinance ne fonctionnant pas très bien, HEED a modifié son programme. L'organisation a décidé de rassembler les économies des membres à un seul endroit pour pouvoir leur octroyer des prêts en fonction de leurs besoins. Cela a permis d'instaurer une certaine discipline et une bonne gestion du travail.

En même temps, HEED a mis en œuvre un ensemble de politiques pour se protéger, ainsi que ses membres. Elle a aussi recruté des membres du personnel spécialisés pour gérer le nouveau « programme de microcrédits ». On a donné une identité distincte au programme au niveau de sa structure et de sa gestion. HEED a changé sa stratégie pour pouvoir mener le programme de microcrédits de façon durable, sans aucun soutien de bailleurs externes.

HEED propose divers types de prêts à ses membres, selon leurs besoins. Ces prêts aident les gens à démarrer de nouvelles petites entreprises et à développer celles déjà existantes, augmentant ainsi leur revenu. L'argent est prêté aux personnes pauvres sans garantie financière. Le montant et la durée des remboursements des prêts varient selon les besoins des clients.

Le programme de microcrédits de HEED a prouvé que les personnes pauvres peuvent apporter de réels changements à leur vie et à leur communauté, juste avec un petit prêt.

Elgin Saha est le Directeur exécutif de HEED Bangladesh.

PO Box 8178, Mirpur-2, Dhaka-1216, Bangladesh

Email : elgin@agni.com

Site Internet : www.heed-bangladesh.com

Pour plus d'informations sur la microfinance, voir la section Ressources, page 7.



Développer un projet de santé

Je suis gestionnaire d'un projet communautaire que nous essayons d'implanter en Angola avec Save The Children Angola. Dans un premier temps, ce projet concerne une seule municipalité qui, selon les estimations, compte 41 600 enfants de moins de cinq ans.

Quelle est la bonne méthode pour réussir mon projet ? Dois-je d'abord former les agents de santé volontaires uniquement à diagnostiquer les maladies, ou également à administrer les traitements ? J'aurais aussi besoin d'un exemple de suivi/évaluation.

Adelino Lisimo Alex
Luanda
République d'Angola

Email : dradelinolisimo@gmail.com

Produire du miel

Merci beaucoup pour votre magazine. Ma famille, mes amis et moi le trouvons très utile aux plans spirituel, social et économique. Depuis que nous le lisons, nous avons formé un petit groupe communautaire de jeunes. Nous avons démarré deux petits projets : la culture de légumes et la production de miel. Nous aimerions avoir contact avec d'autres lecteurs de *Pas à Pas* qui pourraient nous faire part de leurs connaissances et de leur expérience. Nous aimerions surtout des conseils sur la façon d'attirer les abeilles et de les garder, et sur la récolte du miel.

Thomas Obuya
Kenya
Email : obuyathomas_2005@yahoo.com

Vous trouverez des informations sur l'apiculture dans Pas à Pas 49.

Principes de base de la gestion des déchets

Un déchet est tout résidu d'un processus de production, de transformation ou d'utilisation ; toute substance, tout matériau ou encore tout bien ou meuble abandonné ou que son détenteur destine à l'abandon.

La gestion des déchets a pour grands principes :

- prévenir ou réduire la production et la nocivité des déchets, en agissant sur la fabrication et la distribution de ses produits
- organiser le transport des déchets et les limiter en distance et en volume
- valoriser les déchets par le recyclage, le réemploi ou par toute autre action visant à obtenir à partir des déchets des matériaux réutilisables ou de l'énergie
- informer le public sur les effets pour l'environnement et la santé publique des opérations de production et d'élimination des déchets, ainsi que sur les mesures destinées à en prévenir ou à en compenser les effets préjudiciables
- les frais résultant de mesures de prévention, de réduction de la pollution et la lutte contre celle-ci doivent être supportés par les pollueurs.

Mangovo Khonde JP
Institut Facultaire de Développement (IFAD)
Kinshasa
République Démocratique du Congo
Email : jeanpierremangovo@yahoo.fr

L'importance de l'alphabétisation

Je m'appelle Keineng Barthélemy, coordinateur du programme d'alphabéti-

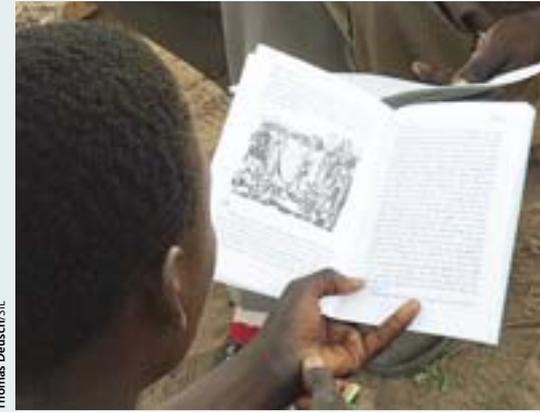
Questions / Réponses

Avez-vous une question ? Disposez-vous d'informations qui pourraient être utiles à d'autres ? Si vous répondez « oui » à l'une ou l'autre de ces questions, écrivez-nous !

Envoyez vos lettres à :

The Editor
Footsteps
100 Church Road
Teddington
TW11 8QE
Royaume-Uni

ou par email :
footsteps@tearfund.org



sation en langue nangjere, au Tchad. Le programme d'alphabétisation, qui a commencé en 1999, a eu de l'impact dans la vie des bénéficiaires. Voici quelques témoignages :

« Un jeune nous a dit qu'il était surpris de voir sa mère qui ne savait ni lire ni écrire commencer à recopier la Bible et la lire. Avant cela, ce jeune homme n'accordait pas d'importance à ce que nous faisons, mais aujourd'hui, il en constate l'impact positif sur sa propre mère. »

« Une femme a dit que c'est grâce au cours d'alphabétisation qu'elle peut aujourd'hui corriger les fautes de calcul de ses enfants qui vont à l'école de base. »

« Un homme a dit qu'il savait lire, mais pas écrire. Grâce à la méthode d'écriture facile que les moniteurs enseignent, il commence à écrire. »

« Dans le village de Mere Ker-toue, une femme a dit que c'est grâce au cours d'alpha qu'elle sait maintenant écrire son nom au dos de sa carte de santé. »

Keineng Barthélemy
BP 4214
N'Djamena
Tchad
Email : nang_lit_chad@sil.org
ou : keinbarth@yahoo.fr

Pensez moyens de subsistance !

Adopter une « optique moyens de subsistance » pour vos programmes VIH

Kara Greenblott et Ari Clowney

Aider les personnes vulnérables à protéger, améliorer et développer leurs moyens de subsistance, permet d'améliorer la santé et la nutrition, l'éducation et, par-dessus tout, le bien-être des familles et de la communauté. C'est également une étape cruciale pour garantir des programmes VIH réussis et durables.

Qu'est-ce qu'un moyen de subsistance ?

Un moyen de subsistance est une façon de s'assurer de quoi vivre. Il est constitué des aptitudes, atouts et activités nécessaires pour pouvoir subsister.

Les individus, les ménages et les communautés emploieront les atouts à leur disposition pour adopter un moyen de subsistance qui leur permettra de soutenir leur famille, voire même de prospérer. Par exemple :

- **Atouts physiques**, comme les terres, les outils agricoles et le bétail.
- **Atouts humains et spirituels**, comme les savoir-faire professionnels, les connaissances et les croyances religieuses.

- **Atouts sociaux**, comme l'appui de l'église et des membres de la communauté.

Les moyens de subsistance durables permettent de soutenir les familles toute l'année durant. Ils peuvent se remettre des chocs, comme les inondations et les sécheresses, et peuvent subsister sur une longue période de temps. Les moyens de subsistance durables impliquent des actions qui n'entraînent pas de risque de contraction du VIH et qui ne rendent pas les gens plus vulnérables à l'impact de la maladie.

Comment adopter une « optique moyens de subsistance » ?

Une « optique moyens de subsistance » est un outil qui nous aide à examiner et comprendre ce qui se passe dans un contexte



Peter Catoni/Tearfund

Bertha, séropositive, cultive et vend des patates douces comme moyen de subsistance durable.

donné. Cette optique nous aide à évaluer les forces et les faiblesses d'une communauté par rapport au VIH et aux moyens de subsistance (voir étude de cas).

Tearfund est actuellement en train de développer un guide pratique et méthodique permettant d'adopter une « optique moyens de subsistance » pour les activités liées au VIH. Ce guide, intitulé *Think Livelihoods!* [Pensez moyens de subsistance !], est destiné aux églises et aux organisations basées sur la foi. Il aborde diverses questions portant sur les éléments d'un Cadre des moyens de subsistance durables (voir diagramme, page 15). Ces questions vous montreront en quoi chaque élément s'intègre à votre intervention VIH et à votre groupe cible, afin de vous aider à terme à développer de nouvelles réponses plus holistiques. Ce guide sera disponible début 2010.

Pourquoi adopter une « optique moyens de subsistance » pour votre programme VIH ?

Adopter une « optique moyens de subsistance » pour un programme VIH lui permet :

- d'atteindre ses objectifs relatifs au VIH de manière plus efficace, par exemple en améliorant les résultats des traitements VIH, ainsi que les résultats des soins et du soutien
- d'apporter une plus grande **durabilité** aux résultats liés au VIH, en s'assurant qu'ils perdurent au-delà du programme
- de mettre l'accent sur les priorités des personnes bénéficiaires

Moyens de subsistance et VIH

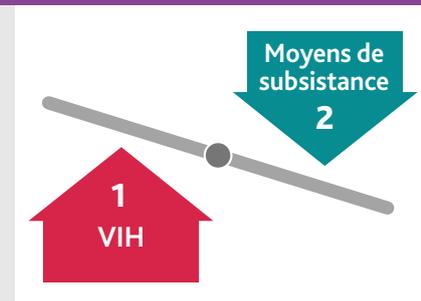
Les moyens de subsistance sont particulièrement importants pour les personnes vivant avec/ affectées par le VIH. La relation entre le VIH et les moyens de subsistance est à double sens. Cette relation est illustrée par le diagramme.

1 Le VIH sape les moyens de subsistance

La maladie et la mort peuvent saper les possibilités de moyens de subsistance. Par exemple, lorsque les gens tombent malades, ils ne peuvent plus travailler dans les champs ni conserver un emploi. Les parents qui meurent d'une maladie liée au sida ne pourront pas transmettre à leurs enfants les savoir-faire agricoles et professionnels essentiels, ce qui met l'avenir de ces enfants en danger.

2 Des moyens de subsistance précaires rendent les gens vulnérables au VIH

Lorsque les moyens de subsistance sont précaires, les risques de contracter le VIH



peuvent augmenter. Les femmes peuvent être obligées de vendre leur corps pour survivre, ou les orphelins de mendier sur la place du marché. Ce sont des façons risquées de gagner sa vie. Sans moyen de subsistance sûr, quelqu'un qui vit déjà avec le VIH ne pourra pas forcément se payer une bonne alimentation et les frais médicaux, dont les médicaments antirétroviraux et le transport à la clinique, qui lui permettraient de rester robuste et en bonne santé.

Étude de cas

Les membres d'une communauté ont utilisé l'outil « optique moyens de subsistance » et identifié qu'ils disposaient d'un atout physique : l'accès à des terres pour élever du petit bétail. Toutefois, ils ont également constaté que leur point faible était l'accès restreint à l'eau. Grâce à ces informations, la communauté a décidé d'élever des chèvres plutôt que des porcs, car les chèvres ont moins besoin d'eau. Cela signifie que les gens n'épuiseront pas leur énergie précieuse en collectant de l'eau pour des porcs.

- de vous baser sur les forces déjà existantes du groupe cible et d'aider ces personnes à devenir plus résistantes aux futurs chocs
- d'aider les exécuteurs à contribuer au bien-être **holistique** de la communauté.

Kara Greenblott est consultante spécialisée en VIH, en moyens de subsistance et en sécurité alimentaire pour des organisations comme l'ONU et diverses ONG. Kara a vécu et travaillé en Afrique et en Asie du Sud-est pendant 11 ans.

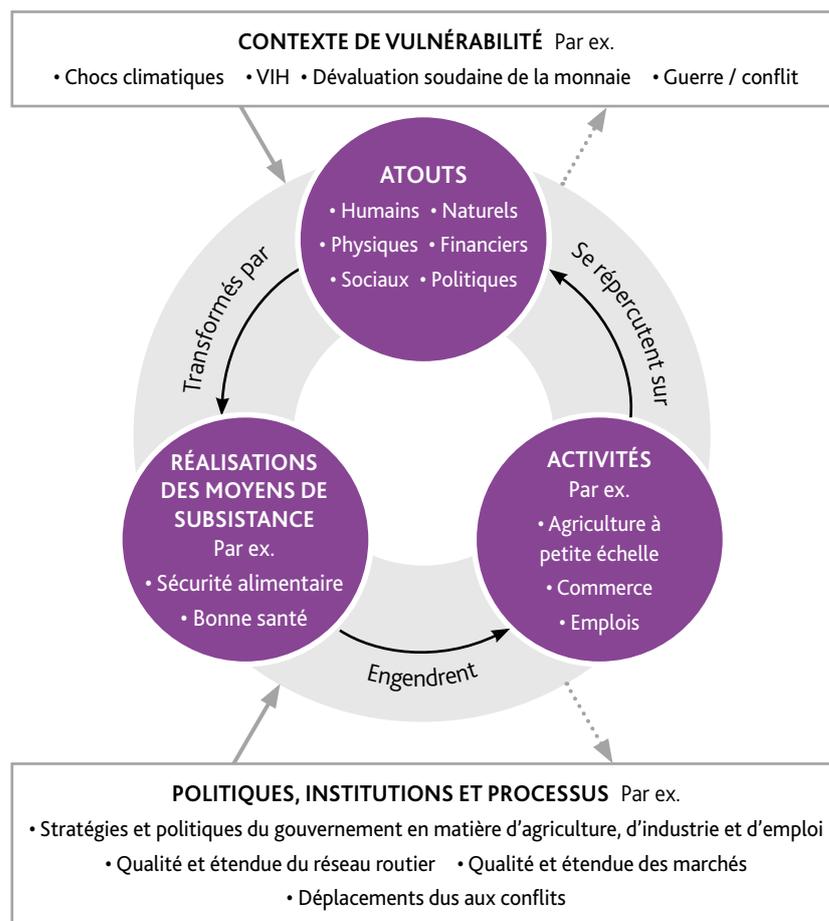
Pour plus d'informations, contactez Ari Clowney.

Ari est la Responsable des innovations de l'équipe VIH.

Email : ari.clowney@tearfund.org

Site Internet : www.tearfund.org/hiv/response

Cadre des moyens de subsistance durables



ÉTUDE BIBLIQUE La parabole des talents

Matthieu 25:14-30

En tant qu'homme d'affaires et entrepreneur, je suis encouragé par le nombre de paraboles de Jésus relatives au contexte de l'entreprise et qui contiennent des idées modernes comme celle du « Retour sur Investissement » (RSI). Mais ce n'est pas si surprenant : Jésus a été un homme d'affaires pendant la majeure partie de sa vie d'adulte. En tant que fils aîné de l'entreprise familiale, il ne se contentait pas de fabriquer des choses, mais il avait affaire aux clients et aux fournisseurs.

Cette parabole encourage tout le monde, et en particulier les leaders, à bien examiner nos « RSI », quoi que cela signifie dans notre contexte spécifique, ainsi que notre compassion et notre générosité.

À partir de cette parabole, voici deux domaines concrets de prière et de réflexion.

1

- *Quel est le coût d'opportunité de ce que je fais ? (c.-à-d. si j'arrêtais mon travail ou mon ministère actuel pour consacrer mon temps et mes ressources à une tâche différente, cela améliorerait-il mon « RSI » ?)*
- *Suis-je en train d'assurer le meilleur retour possible sur les ressources qui m'ont été confiées ? (c.-à-d. ont-elles des conséquences éternelles ? Voir Matt. 6:19-21)*
- *Quel est l'impact à long terme de ce que je fais ?*
- *Ce que je fais est-il durable ? (c.-à-d. est-ce que cela peut continuer à long terme sans moi ou sans ressources externes ?) Sinon, comment le rendre plus durable ?*
- *Cela peut-il être répliqué (pour que les ressources initiales obtiennent un retour plus important) ?*

2

- *La peur m'empêche-t-elle de faire ce à quoi Dieu m'appelle ?*
- *Suis-je paralysé de peur par l'ampleur de la tâche ?*

Les leaders des premières églises ont pris de gros risques personnels pour l'éventualité d'un gain important. Suis-je disposé à paraître insensé ou à prendre des risques financiers, ou des risques qui déplairont à ceux qui préfèrent maintenir le statu quo plutôt que d'aller de l'avant ?

Bien que cette parabole se termine par un avertissement fort, nous devons garder à l'esprit les paroles du verset 23, « C'est bien, bon et fidèle serviteur ; ... entre dans la joie de ton maître ! » Cela devrait nous encourager à nous démenner pour Dieu.

Jerry Marshall est le Directeur général de Transformational Business Network, un réseau d'entreprises et de professionnels qui mettent les affaires au service de la lutte contre la pauvreté.

Email : jerry.marshall@tbnetwork.org

Site Internet : www.tbnetwork.org