

## Économiser ensemble, réussir ensemble

Mulugeta Dejenu



Membres d'un groupe d'entraide qui remettent leurs économies à la responsable de groupe lors d'une réunion hebdomadaire.

« Tu n'y arriveras jamais ! » Voilà ce que Zenebech Tesfaye, 30 ans, a entendu autour d'elle lorsqu'elle a rejoint le groupe d'entraide Yenegefire (« Les fruits de demain ») et qu'elle a décidé d'économiser 1 birr (0,05 \$US) par semaine. « Ils se sont mis à rire, m'ont taquinée et ont fait toutes sortes de blagues, mais j'ai décidé de ne pas les écouter et de continuer à économiser. »

Depuis, le groupe a augmenté son épargne à 7 birrs par semaine. « Tous ceux qui se moquaient de mes économies d'un birr par semaine ne demandent aujourd'hui qu'à se joindre au groupe, surtout après avoir vu les progrès que le groupe m'a fait faire », dit-elle.

Zenebech vend des chips de pommes de terre dans un restaurant près de chez elle. « Grâce à cette activité, j'ai pu payer les frais de scolarité de mes enfants, les nourrir et bien les habiller. » Elle a même augmenté ses

économies de 7 birrs à 10 birrs par semaine (environ 2,50 \$US par mois). « J'ai appris que la clé du changement est entre mes mains et je ne reviendrai jamais en arrière. »

*La Rédactrice a demandé à Mulugeta Dejenu, qui travaille depuis douze ans à la mise en place de groupes d'entraide en Éthiopie, de bien vouloir répondre à quelques questions sur la façon dont ils ont transformé la vie des Éthiopiens.*

Quel est le secret de la réussite de vos groupes d'entraide ?

### L'EXPÉRIENCE PARTAGÉE

Les groupes d'entraide sont composés de personnes aux statuts sociaux similaires, confrontées au même genre de difficultés dans la vie, comme l'isolement et un accès limité à l'information et aux ressources (financières et connaissances). En Éthiopie, les femmes sont davantage touchées par ces problèmes que les hommes, car elles ont généralement peu droit à la parole dans les prises de décision et n'ont pas accès aux ressources domestiques.

Pour mettre en place des groupes d'entraide, on cherche à savoir qui sont les personnes les plus pauvres de la communauté en effectuant une classification par niveau de richesse, ce qui implique de s'adresser aux principaux dirigeants et à la communauté dans son ensemble. Ces personnes sont ensuite invitées à une réunion où on leur explique en quoi consistent les groupes d'entraide et elles sont conviées à se joindre à un groupe. Au début, peu de personnes le souhaitent, et celles qui le veulent sont généralement en proie au désespoir, à la peur et manquent de confiance en elles.

Malgré cela, leur statut social identique et leur expérience commune fournissent un terrain

### Dans ce numéro

- 3 Éditorial
- 4 Créer de petites entreprises pour collecter des fonds et autonomiser les gens
- 6 Ressources
- 7 Vivre généreusement
- 7 Étude biblique
- 8 Tirer le meilleur des rencontres avec les décideurs
- 10 L'intérêt du processus de planification participative
- 12 « Le premier jour est déterminant »
- 13 Le courrier des lecteurs
- 14 Mobiliser l'Église
- 15 Des facilitateurs qui apprennent ensemble
- 15 Connaissances locales
- 16 Ne pas donner les réponses

# Pas à Pas

*Pas à Pas* est une publication reliant ceux qui travaillent pour le développement et la santé dans le monde entier. 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 alors qu'ils travaillent ensemble pour créer une harmonie dans nos communautés.

*Pas à Pas* est gratuit pour les agents de développement communautaire et les responsables d'Église. Les personnes qui sont en mesure de payer peuvent souscrire à un abonnement en contactant la Rédactrice. Cela nous permet de continuer à fournir des exemplaires gratuits à ceux qui en ont le plus besoin.

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

*Pas à Pas* est également disponible en anglais (*Footsteps*), en espagnol (*Paso a Paso*) et en portugais (*Passo a Passo*).

**Rédactrices :** Alice Keen et Helen Gaw  
Tearfund, 100 Church Road, Teddington,  
TW11 8QE, Royaume-Uni

Tél : (44) 20 89 77 91 44

Fax : (44) 20 89 43 35 94

Email : [publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org)

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

**Rédactrice multilingue :** Helen Machin

**Comité d'édition :** Sally Best, Mike Clifford, Steve Collins, Paul Dean, Martin Jennings, Ted Lankester, Melissa Lawson, Liu Liu, Roland Lubett, Marcus de Matos, David Scott, Naomi Sosa, Shannon Thomson

**Conception :** Wingfinger Graphics, Leeds

**Imprimé** sur papier recyclé à 100 pour cent et en utilisant des procédés respectueux de l'environnement.

**Traduction :** E Frías, E Gusmão, A Hopkins, M Machado, W de Mattos Jr, N Ngueffo, G van der Stoel, S Tharp

**Abonnement :** Contactez-nous par courrier postal ou par courriel aux adresses ci-dessus, en nous expliquant succinctement votre travail et en nous précisant la langue dans laquelle vous souhaitez recevoir *Pas à Pas*.

**e-Pas à Pas :** Pour recevoir *Pas à Pas* par courriel, veuillez vous abonner via le site Internet TILZ. Allez sur <http://tilz.tearfund.org> et cliquez sur « Abonnez-vous à e-Pas à Pas ».

**Changement d'adresse :** Veuillez nous communiquer votre nouvelle adresse en indiquant votre numéro d'abonné figurant sur l'enveloppe d'envoi.

**Copyright** © Tearfund 2014. 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 d'en mentionner la source (Tearfund). Pour toute autre utilisation, veuillez contacter [publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org) pour une permission écrite.

**Les opinions et points de vue** exprimés dans les lettres et 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 n° 265464 (Angleterre et pays de Galles)  
Œuvre n° SC037624 (Écosse).

d'entente qui permet aux membres des groupes d'entraide de tisser rapidement des liens. Cela favorise la confiance mutuelle et la solidarité. Ils s'engagent ainsi plus facilement à atteindre des objectifs communs et cela renforce leur détermination à surmonter la pauvreté ensemble. La qualité des relations facilite la confiance mutuelle et la vulnérabilité, ce qui leur permet de partager leurs plus grands secrets. Les personnes qui vivent avec le VIH en ont parlé et elles sont traitées en amies. Musulmans et chrétiens sont devenus amis. Les groupes ethniques qui avaient été isolés sont reçus chaleureusement par les membres des groupes d'entraide. Pour bon nombre de leurs membres, les groupes s'avèrent être un environnement propice à la guérison, en raison de l'acceptation et de l'amour qui y sont manifestés.

## L'AUTONOMISATION PAR LA DÉMOCRATIE

Parce que ce sont des organisations populaires, les groupes d'entraide sont démocratiques. Pour les hommes et les femmes pauvres, c'est une occasion rare d'exercer la démocratie et de faire valoir concrètement leur autorité. Ils rédigent leurs propres statuts (code de conduite) de façon démocratique et les membres les approuvent. Les membres des groupes d'entraide élisent leurs propres responsables ou représentants. Chaque membre est amené à développer ses compétences en leadership et en communication, en présidant une réunion hebdomadaire. Cela permet d'éviter qu'une seule personne ait le monopole. Ainsi, tous les membres ont la même opportunité de grandir et de développer leurs qualités de leader. Cela produit une transformation personnelle car de nouvelles compétences sont développées et nourries.

Lors des réunions hebdomadaires, tous les membres sont encouragés à participer. Étant donné que le pouvoir de prise de décision repose sur les membres en tant que groupe, les groupes d'entraide génèrent un fort sentiment d'appartenance et d'appropriation.

## L'EXPÉRIENCE DE L'ÉPARGNE

L'approche des groupes d'entraide transmet une culture d'épargne à ceux qui n'avaient encore jamais épargné et qui ne pensaient pas que les personnes pauvres pouvaient le faire. Pour pouvoir épargner, chaque membre du groupe d'entraide doit réduire ses dépenses inutiles et tout gaspillage, y compris la mauvaise utilisation de son temps. Les toutes premières économies hebdomadaires ne sont pas faites en gagnant de l'argent mais en réduisant les dépenses inutiles, par exemple en réduisant sa consommation de café à une fois par jour au lieu de trois (boire le café est la principale activité sociale en Éthiopie).

## Étapes pour démarrer un groupe d'entraide

Les groupes d'entraide se développent progressivement, comme des plantes :

- un groupe extérieur à la communauté qui sait mettre en place des groupes d'entraide rend visite à une communauté (préparation du sol)
- les personnes les plus pauvres de la communauté sont identifiées et invitées à se joindre à un groupe d'entraide (mise en terre de la semence)
- des facilitateurs extérieurs au groupe aident à établir des groupes d'entraide (le jeune plant est nourri et arrosé)
- au fil du temps, la facilitation est de moins en moins nécessaire (la plante commence à se fortifier et finit par produire des fruits).

Les groupes d'entraide encouragent leurs membres à épargner avant de leur accorder des prêts. Cela leur permet de comprendre la valeur de l'argent et de découvrir l'épargne sacrificielle. Une fois qu'ils ont vu par eux-mêmes qu'il est difficile d'épargner, ils comprennent mieux la valeur des prêts et l'importance de les rembourser à temps, en faisant preuve d'un grand sens des responsabilités. Les institutions qui prêtent de l'argent aux groupes sans passer par cette phase ont constaté qu'il était difficile de le récupérer.

## MOBILISER LEURS PROPRES RESSOURCES

Les prêts dont bénéficient les groupes d'entraide proviennent de l'épargne hebdomadaire des membres, qui s'est accumulée pendant six à douze mois. Pendant au moins un an, les groupes d'entraide mobilisent leurs propres économies et n'empruntent pas à l'extérieur du groupe. Les prêts de ces groupes évitent à leurs membres d'être à la merci des impitoyables prêteurs locaux.

Les membres demandent un prêt en remplissant un formulaire qui indique l'utilisation du prêt, sa durée et l'échéancier de remboursement. Les demandes sont examinées par le groupe et les décisions sont prises par vote. Les intérêts générés sont ajoutés au capital du groupe et mis à disposition pour d'autres emprunts. En Éthiopie, environ 98 pour cent des prêts des groupes d'entraide sont remboursés et ceux qui ne le peuvent pas ont une raison valable : un décès, un divorce ou la faillite. La possibilité d'économiser et d'accorder des prêts génère chez les membres un fort sentiment d'indépendance, de la dignité et de la confiance en soi. Dans les contextes

où la culture de dépendance à l'égard d'un soutien extérieur est bien ancrée, les groupes d'entraide permettent de s'en libérer grâce à l'autodiscipline et au soutien mutuel.

### Quel est l'avantage de ne pas avoir de soutien extérieur excepté l'encouragement du facilitateur ?

Bien souvent, les membres des groupes d'entraide prennent l'initiative de soutenir leurs collègues avec des conseils et des encouragements. Le succès des diverses entreprises des membres est souvent évoqué lors des réunions et sur le chemin du retour. Une récente étude comparant les coûts et les avantages de l'approche des groupes d'entraide indique à quel point le transfert de compétences entre les membres est bénéfique pour la croissance des revenus.

Les six premiers mois sont les plus difficiles. Le rôle du facilitateur est très important pendant ce temps. Le facilitateur aide les membres à adopter des habitudes et des comportements qui permettent au groupe de fonctionner. Il aide les membres du groupe à faire connaissance et à se faire mutuellement confiance, mais aussi à se discipliner pour parvenir à réaliser les économies hebdomadaires.

Le facilitateur organise diverses formations : gestion de l'épargne et des crédits, développement des petites entreprises, activités génératrices de revenus et compétences en leadership, en privilégiant toujours la découverte personnelle.

Avec le temps, les groupes d'entraide accèdent à des compétences, des connaissances et des ressources extérieures.

### Quel danger représentent les dons et les prêts extérieurs à la communauté ?

Les dons vont à l'encontre du principe fondamental des groupes d'entraide, qui est de favoriser l'autonomie de chacun. Les groupes d'entraide ont pour but de restaurer la dignité et l'indépendance de leurs membres par le biais de leur travail assidu, à partir de la mobilisation de leurs propres ressources. Le principe qui consiste à « aider les gens à résoudre leurs problèmes au lieu d'essayer de les résoudre à leur place » est le fondement des groupes d'entraide, car c'est ce qui leur permet de prospérer en tant qu'organisations populaires. Toute initiative visant à fournir une aide financière détruit leur motivation à réussir par leurs propres efforts. Cela sape leur créativité et leur aptitude à libérer leur potentiel. Les groupes qui ont reçu des dons de la part d'ONG (organisations non-gouvernementales) qui ne comprenaient pas l'approche des groupes d'entraide ont cessé de se réunir.

### Quel est le potentiel des groupes d'entraide ?

En l'espace de deux ou trois ans, on constate un changement complet chez les membres des groupes d'entraide en termes d'estime de soi, de confiance en soi et d'augmentation des revenus. Les membres peuvent envoyer leurs enfants dans de meilleures écoles, assumer le coût des soins de santé, consommer des aliments plus nutritifs, construire de meilleurs logements, avoir au moins une activité génératrice de revenus et embaucher des membres de leur famille.

En l'espace de cinq ans, les membres créent de nouvelles entreprises, s'éloignant souvent du marché pour louer des boutiques. En l'espace de dix ans, les groupes aspirent à monter des



Louise Thomas/tearfund

Adenach Woshebo, 27 ans, a commencé par économiser 3 birrs par semaine. « Je ne savais pas que je pouvais devenir riche », dit-elle avec un sourire. Depuis, elle a emprunté plus de 700 birrs (37 dollars), qu'elle a utilisés pour développer son commerce de canne à sucre. « Je peux désormais nourrir ma famille de cinq personnes sans emprunter. »

entreprises communes et à créer des banques et des compagnies d'assurance. Certains groupes qui existent depuis une dizaine d'années rêvent d'envoyer des membres de groupes d'entraide au Parlement pour soulever des questions liées aux droits fondamentaux des enfants et des femmes.

*Merci à Grace Kamuyu pour l'utilisation de ses entretiens avec Zenebech Tesfaye et Adenach Woshebo.*

*Vous trouverez plus d'informations sur la création de groupes d'entraide et d'épargne dans les livres Releasing potential (Libérer le potentiel) et PILIERS : Crédits et prêts pour les petites entreprises. Détails sur la page Ressources.*

## ÉDITORIAL



Helen Gaw  
Rédactrice

« Mobiliser les ressources locales » est une autre façon de dire « Ça commence par nous ». Mobiliser les ressources locales commence par le fait de reconnaître ce dont nous disposons et de comprendre ce que nous pouvons en faire.

Nos compétences et nos connaissances sont de fantastiques « ressources locales » qui peuvent rester inaperçues. Pages 4 et 5, nous présentons une approche des petites entreprises qui vise à tirer le meilleur parti des compétences de chacun et à la page 15, nous voyons comment apprendre de l'expérience des personnes âgées.

Une fois que nous avons reconnu les ressources dont nous disposons, nous sommes libres de les partager généreusement avec les autres (page 7). Les Églises locales sont bien placées pour servir et habiliter les autres de cette manière (page 14), en plaçant leur confiance en Dieu, qui est la source de toutes bonnes choses.

Nous pouvons également augmenter ce que nous avons avec confiance et espérance, par le biais d'activités génératrices de revenus (page 5) et en collaborant avec le gouvernement et d'autres pour obtenir de meilleurs services locaux (pages 8 à 11).

Mais l'argent ne représente qu'une partie du tableau. Le changement le plus important provient souvent de la somme d'énergie

investie pour développer de bonnes relations. L'amitié elle-même libère des ressources, notamment par le biais de savoir-faire partagés, mais elle joue un rôle bien plus important dans notre vie que de pouvoir à nos besoins matériels : elle apporte amour et acceptation (pages 1 à 3).

Mobiliser les ressources locales consiste donc à tirer le meilleur profit de ce que nous avons, à le multiplier et à le partager. Ouvrons donc les yeux, pour voir non seulement les opportunités et les ressources dont nous disposons déjà, mais aussi la valeur des gens qui nous entourent.

*Helen*



# Créer de petites entreprises pour collecter des fonds et autonomiser les gens

Galia Kutranova

Le Centre du Salut est un centre chrétien de réhabilitation pour les hommes et les femmes aux prises avec un problème de toxicomanie. Les gens viennent au Centre du Salut de toute la Russie. Le centre est en partie financé grâce à des petites entreprises.

L'équipe du Centre du Salut a toujours été convaincue qu'il est important de diversifier les sources de revenus et d'être aussi autonome que possible. « Nous avons voulu montrer à nos donateurs que non seulement nous savons dépenser l'argent, mais que nous pouvons aussi en gagner », explique Konstantin Lyubimov, un des directeurs du centre. L'équipe devait également continuer à pourvoir aux besoins du centre (les pensionnaires ne paient pas leur séjour), tout en transmettant des compétences professionnelles et une bonne éthique de travail.

« Les addictions détruisent la vie des gens. Ils doivent alors repartir de zéro et réapprendre à se responsabiliser pour être capables de vivre une vie normale », dit Konstantin.

« Quand je suis arrivée au Centre du Salut, je ne savais absolument pas faire la cuisine,

même pas faire cuire des pommes de terre », dit Katya, qui était arrivée au Centre du Salut pour y suivre un programme de réhabilitation et qui est désormais employée et chargée du programme pour les femmes.

## Reprendre confiance par le biais du travail

Au Centre du Salut, après la première phase de réhabilitation, lorsque les pires symptômes physiques du sevrage ont été surmontés, la deuxième phase est « l'adaptation » : les pensionnaires continuent à vivre ensemble au sein d'une communauté chrétienne, mais ils peuvent travailler et gagner de l'argent. Les entreprises du Centre du Salut leur offrent des opportunités de travail. « En Russie, si vous avez été toxicomane, cela figure sur votre casier et personne ne veut vous embaucher ou

vous confier de l'argent ou des marchandises. Mais nous sommes conscients des efforts à fournir pour changer de vie ; les gens ont juste besoin d'une deuxième chance. Nous étions tout comme eux ! » dit Konstantin. Il était lui-même toxicomane et a fait de la prison.

## Agriculture

La première entreprise du Centre du Salut était une ferme d'élevage pour la production de lait et de viande. Elle a vu le jour il y a dix ans, avec une vache et quelques porcs. « Nous avons commencé tout petit », raconte Alexei, un des responsables, qui était venu au centre en 2002 pour suivre un programme de réhabilitation. La ferme compte aujourd'hui 15 vaches, 40 porcs et 20 moutons. Une partie de la production est utilisée par le centre et le reste est vendu. Le chiffre d'affaires annuel de la ferme est d'environ 660 000 roubles (environ 20 000 \$US).

## Construction

Vitaly dirige l'équipe de maçons du Centre du Salut. Il était lui-même maçon avant que la drogue ne détruise sa vie. Libéré de sa dépendance, il a souhaité constituer un groupe d'hommes pour faire des travaux de rénovation et de construction. C'est devenu possible en 2009 et depuis lors, leur chiffre d'affaires annuel a atteint les 420 000 roubles (13 000 \$US).

## Nettoyage

Ils ont également créé une société de nettoyage qui propose un service de nettoyage de vitres, de l'extérieur des bâtiments, du mobilier et des tapis, et un nettoyage régulier des intérieurs. L'entreprise est née en 2011. Deux ans plus tard, le chiffre d'affaires annuel avait atteint les 286 300 roubles (9 000 \$US). « Ce projet n'a pas demandé une grosse mise de départ, et certaines personnes sont naturellement douées pour le nettoyage ! Aujourd'hui, nos principaux objectifs sont de fournir un service de qualité supérieure et de conclure des contrats avec des clients permanents », explique Alexei.

## Utiliser une subvention pour créer une nouvelle entreprise

En participant à la Commission provinciale sur la politique en matière de VIH et de stupéfiants, le Centre du Salut a pris connaissance d'une initiative du gouvernement visant à soutenir le développement de petites entreprises dans la province. Le gouvernement a dispensé une formation sur l'élaboration d'un plan d'affaires, l'étude de marché et la planification financière et l'a fait suivre d'une petite subvention de 5 000 \$US pour la création d'une entreprise.

« Nous savions que c'était une formidable



Employé du Centre du Salut à proximité d'Asbest en Russie avec les porcs de l'élevage. L'agriculture a été la première activité du centre.

## Utilisation des bénéfices

- le responsable d'équipe / l'entrepreneur a droit à un bonus de 5 pour cent
- 10 pour cent sont réinvestis dans l'entreprise
- les employés sont salariés
- le reste sert à soutenir le Centre du Salut

opportunité », explique Konstantin. Le Centre du Salut a pris les mesures suivantes :

1. À la recherche d'une bonne idée, Konstantin a consulté un homme d'affaires local. Ce dernier lui a suggéré l'installation de distributeurs automatiques de boissons chaudes, une activité au potentiel prometteur de plus en plus répandue.
2. Les membres de l'équipe ont réalisé une étude de marché et identifié plusieurs établissements où les gens font la queue, comme un hôpital, par exemple.
3. Ils ont ensuite utilisé la subvention plus une somme qu'ils ont empruntée sans intérêts à un homme d'affaires local pour louer les distributeurs automatiques et acheter du café, du thé et du chocolat chaud. « Dieu nous a bénis en nous aidant à trouver de très bons emplacements pour les machines », dit Konstantin. « Pour cette activité de distributeurs automatiques, c'était le facteur le plus important. »
4. Ils ont décidé que les machines seraient entretenues par des personnes ayant achevé leur cure de désintoxication et qui étaient en phase « d'adaptation ».

Le chiffre d'affaires annuel de la société, depuis sa création en 2010, est de 800 000 roubles (environ 24 000 \$US).

## Aider les gens à développer leurs compétences

« Chacune de nos entreprises est née parce qu'une personne possédait un savoir-faire dans un domaine spécifique comme la maçonnerie, par exemple, et souhaitait le développer. Nous leur avons simplement donné l'occasion de se lancer », dit Konstantin. « Je pense que c'est la clé du succès. »

« C'est beaucoup de travail, mais nous sommes aujourd'hui bien plus confiants en l'avenir et nous voyons que Dieu nous a bénis », dit Alexei.

*Galia Kutranova, représentante de Tearfund pour la Russie, a interrogé le personnel du Centre du Salut. Ce dernier a été créé en 1998. Il se trouve à Asbest, une ville d'environ 70 000 habitants de la région de l'Oural en Russie.*

# Conseils utiles

## Promotion d'un produit

Pour réussir à commercialiser notre produit, nous devons prendre en compte quatre points essentiels :

- Produit** → Que vendons-nous ? Quels sont les avantages du produit ? Est-il de bonne qualité et bien conçu ?
- Prix** → Quel serait le juste prix pour le produit, afin que les gens l'achètent et que nous puissions amplement couvrir nos frais ?
- Emplacement** → Où allons-nous vendre le produit ?
- Promotion** → Comment allons-nous faire connaître le produit aux gens ?

Pour répondre à ces questions de manière approfondie, discutez avec des clients potentiels.

## Génération de revenus pour les organisations de la communauté locale et les ONG

### AVANT DE COMMENCER

Pour mener à bien un projet générateur de revenus, il faut :

- connaître des produits concurrents similaires déjà présents sur le marché
- être capable de réagir rapidement à l'évolution du marché, comme l'augmentation des prix des marchandises ou un nouveau produit concurrent.

Ne considérer la génération de revenus comme une solution de financement pour notre organisation que si :

- les membres du personnel ont une bonne expérience des affaires
- notre organisation possède suffisamment d'argent à investir dans ce projet
- il est possible d'obtenir une formation ou des conseils pour la gestion d'entreprise.

### DIFFICULTÉS

En tant qu'organisation, il est possible de rencontrer les difficultés suivantes :

- manque d'engagement du personnel s'il n'en tire pas un profit personnel
- le personnel risque de manquer de temps et d'énergie pour les autres domaines d'activité
- il se peut qu'une part trop importante des bénéfices soit reversée à notre organisation et qu'ils ne soient pas suffisamment réinvestis pour soutenir et développer l'entreprise.

### SUBVENTIONS EXTERNES

Les grands donateurs n'accordent pas souvent de subventions pour la génération de revenus à cause des risques que cela comporte et parce que de nombreux projets d'activités génératrices de revenus ont échoué. Si l'organisation dispose déjà d'argent qui pourrait être investi dans des activités génératrices de revenus, elle doit attentivement examiner les risques et les avantages que cela représente par rapport au fait de dépenser cet argent ailleurs.

## Entreprise sociale

Il peut être judicieux de choisir des projets de création de revenus lorsque les bénéfices sont supérieurs à un simple revenu excédentaire. Les projets qui, en plus de générer des revenus, profitent à leurs employés sont souvent appelés des entreprises sociales. Les activités du Centre du Salut sont des entreprises sociales : elles ont permis à d'anciens toxicomanes de développer leurs

compétences et ont renforcé leur confiance en eux, tout en leur procurant un revenu.

Pour qu'une entreprise sociale puisse réussir, les personnes impliquées au quotidien doivent être passionnées et déterminées, mais aussi avoir des compétences en affaires et être tout aussi motivées par les objectifs sociaux que par les revenus. Lorsqu'un projet générateur de revenus sert à soutenir l'objectif général d'une organisation, il peut en augmenter l'impact sans créer de distraction.

*Compilé par Helen Gaw, à partir d'extraits de ROOTS 6 – Les collectes de fonds, p. 56-63. D'autres numéros de Pas à Pas traitent des petites entreprises et de la comptabilité : Pas à Pas 11 sur la Tenue des livres comptables, Pas à Pas 57 sur Comment bien gérer son argent et Pas à Pas 35 et 80 sur les micro-entreprises.*

**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.



## ROOTS 3 – Auto-évaluation des capacités

ISBN 1 904364 15 2

Ce guide de Tearfund est un outil qui permet d'obtenir une impression d'ensemble sur une organisation, en donnant une image de son stade de développement et un aperçu de son impact actuel et potentiel.



Bien que l'AUTOCAP (qui signifie AUTO-évaluation des CAPacités) soit modelé sur d'autres outils d'évaluation, il est destiné à une application spécifique aux organisations chrétiennes de développement. Il est bon de réfléchir, de reconnaître ce qui est positif et de rechercher le conseil de Dieu.

Les outils d'évaluation de la qualité sont largement utilisés et on les trouve utiles parce qu'ils aident les organisations à améliorer leur niveau de service et l'ensemble de leurs résultats. Ils permettent aux équipes de gestion de se concentrer sur des domaines auxquels on devrait accorder la priorité si l'on veut que les organisations s'améliorent.

## ROOTS 6 – Les collectes de fonds

Rachel Blackman

ISBN 1 904364 36 5

Ce guide explique comment élaborer une stratégie pour collecter des fonds. Il contient des idées pour aider les organisations à diversifier leur base de financement.



De nombreuses organisations de développement dépendent lourdement de quelques grands bailleurs de fonds extérieurs à leur communauté. Mais cela entraîne des problèmes. D'abord, elles sont vulnérables. Si un bailleur de fonds décide de retirer son financement, l'organisation pourrait avoir à opérer des réductions en termes de personnel et d'activités. Deuxièmement, les organisations pourraient être amenées à adopter la stratégie du bailleur de fonds pour assurer leur accès ultérieur à d'autres fonds. Cela risque de les amener à s'éloigner de leur vision et de leur mission. Il est donc important de développer d'autres types de soutien, y compris locaux.

## Guides PILIERS

Les Guides PILIERS de Tearfund proposent un apprentissage pratique, basé sur la discussion, couvrant des thèmes de développement communautaire. Les guides sont destinés aux petits groupes communautaires comme les groupes de jeunes, les groupes d'Église, les groupes de femmes, les groupes d'agriculteurs et les groupes d'alphabétisation. Pour les diriger, pas besoin d'une formation spécifique, il suffit de savoir lire et écrire. Ces guides ont pour objectif de renforcer les connaissances, les savoir-faire et l'assurance des participants, en les aidant à tirer des leçons de leurs expériences, en renforçant les connaissances existantes et en encourageant les membres à prendre en main leur propre développement.

- **Mobiliser la communauté**  
Les facilitateurs peuvent utiliser ce guide pour mener les discussions de groupe dans le but d'encourager et de soutenir les communautés afin qu'elles analysent leur propre situation, mais aussi qu'elles



se mettent à travailler ensemble pour réaliser des changements positifs.

- **Renforcer les capacités des groupes locaux**  
Les facilitateurs qui encouragent les groupes locaux à améliorer leur communication, leur efficacité et leurs activités trouveront ce guide utile. Il traite du rôle des dirigeants, notamment des Présidents, Secrétaires et Trésoriers et du rôle des chefs de groupe.
- **Crédits et prêts pour les petites entreprises**  
Ce guide aide les facilitateurs qui travaillent avec des groupes d'épargne et de crédit à adopter de bonnes pratiques dans la gestion des archives, la planification et la poursuite de leur travail.

Tous les livres de Tearfund sur cette page peuvent être téléchargés gratuitement sur le site Internet TILZ. Ils sont également disponibles en anglais, espagnol et portugais. Pour en commander un exemplaire, envoyez un courriel à [footsteps@tearfund.org](mailto:footsteps@tearfund.org) ou écrivez à International Publications, Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Royaume-Uni.

## Releasing potential: A facilitator's learning resource for self-help groups

Isabel Carter

Ce support pédagogique (en anglais) rend compte du processus des groupes d'entraide mis en œuvre par le personnel de Tearfund et de ses partenaires en Éthiopie. Il vise principalement à fournir une ressource de formation aux facilitateurs en Éthiopie. Mais compte tenu de l'intérêt grandissant que suscite ce travail en raison de son impact, ce support sert également d'introduction au processus global des groupes d'entraide. Il vise à partager cette approche de manière à permettre à tous de mettre en pratique les leçons ou de reproduire ce processus dans

leur contexte. Pour le rendre plus vivant, les histoires et les propos des participants ont été utilisés.

Pour l'heure, nous ne pouvons malheureusement pas fournir d'exemplaires imprimés de cette publication, mais nous pouvons vous envoyer une version électronique (PDF) par courriel. Pour la recevoir, envoyez un courriel à [publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org), en expliquant pourquoi cette publication vous intéresse et comment vous prévoyez de l'utiliser.

## Initiative Global Generosity Movement

Ceux qui ont accès à Internet peuvent utiliser les ressources disponibles sur le site de Global Generosity Movement, [community.generositymovement.org/en/resources](http://community.generositymovement.org/en/resources), pour la prédication, l'enseignement et la vie quotidienne. Le site Internet donne des nouvelles de ce qui se passe dans le monde dans le domaine de l'intendance, de la générosité, du don et de la mobilisation de fonds.



# Vivre généreusement

Une réflexion biblique du Dr Sas Conradie

J'ai un rêve qui me donne de l'espoir pour l'avenir : une culture chrétienne mondiale basée sur une gestion biblique des ressources et la générosité, le don et la collecte de fonds.

Mon rêve repose sur des principes bibliques :

## DIEU EST GÉNÉREUX

Dieu est incroyablement généreux : « Le Dieu qui a fait le monde et tout ce qui s'y trouve est le Seigneur du ciel et de la terre » – « lui qui donne à tous la vie, le souffle et toute chose. » (Actes 17:24-25). Sans la générosité de Dieu, aucune vie ne serait possible !

## NOUS AVONS DES RESPONSABILITÉS

- Dieu est propriétaire de tout et il nous a confié la gestion de ses ressources. Nous sommes donc redevables envers Dieu de la façon dont nous gérons ces ressources (Genèse 1:26-30). Nous le voyons clairement dans la parabole de l'intendant fidèle (Luc 12:42-48).
- Notre générosité montre que nous comprenons notre rôle d'intendants de la création de Dieu (Matthieu 6:21).

## NOUS IMITONS DIEU EN ÉTANT GÉNÉREUX

- La générosité est fondamentale chez le disciple du Christ, si nous voulons refléter parfaitement l'image de notre Créateur (2 Corinthiens 8:7).
- Tout comme Jésus, le don ultime de Dieu, a vécu une vie pleinement généreuse au service des hommes et des femmes pour les sauver (Marc 10:45, 2 Corinthiens 8:9),

les chrétiens doivent pratiquer une gestion biblique des ressources, être généreux et donner (Actes 11:29-30, 1 Corinthiens 4:1).

## DIEU SE RÉJOIT DE NOTRE GÉNÉROSITÉ

Les motivations personnelles qui nous amènent à donner doivent refléter les désirs de Dieu. Cela implique de répondre aux besoins des autres sur le plan matériel (Matthieu 25:31-46) et de donner avec générosité d'esprit : « Que chacun donne comme il l'a décidé dans son cœur, sans regret ni contrainte, car Dieu aime celui qui donne avec joie. » (2 Corinthiens 9:7).

## NOUS POUVONS AUSSI DEMANDER !

Tout comme nous pouvons demander à Dieu ce dont nous avons besoin (Matthieu 7:7), nous avons le droit de parler de nos besoins aux autres. La mobilisation des ressources, qu'elle se fasse auprès de Dieu ou des autres, n'est pas un péché !

Il existe déjà de nombreux exemples de la puissance de la générosité :

- L'initiative « Poignée de riz » (Buhfai Tham) des chrétiens de Mizoram en Inde, est aujourd'hui mondialement célèbre. Depuis plus de 100 ans, les femmes mettent de côté une poignée de riz chaque fois qu'elles en font cuire, même si elles sont pauvres. Le riz est collecté, apporté à l'Église, versé dans de grands sacs et revendu. Ces dons de riz ont permis à l'Église de Mizoram de financer son travail sans aucune aide extérieure.

## Comment participer

Vous pouvez participer au réseau de Global Generosity en envoyant au Dr Sas Conradie des histoires et des informations sur la gestion, la générosité au quotidien et la pratique du don qui pourront être une source d'inspiration, en écrivant à [ggncoord@gmail.com](mailto:ggncoord@gmail.com), ou par courrier à Global Generosity Movement, c/o Dr Sas Conradie, 14 Streele View, Uckfield, East Sussex, TN22 1UG, Royaume-Uni. Veuillez contacter le Dr Sas Conradie si vous souhaitez qu'il rédige un article sur le thème de la générosité pour une publication chrétienne ou un site Internet.

- On constate un mouvement croissant de générosité des entreprises, où tous les actifs sont considérés comme appartenant à Dieu et gérés comme tel.
- Des Églises au Guatemala ont utilisé un guide de lecture biblique sur 40 jours pour sensibiliser les gens aux principes bibliques de gestion des finances, encourager une plus grande générosité et augmenter les dons pour les personnes dans le besoin.
- En juin 2013, 60 responsables chrétiens d'Asie du Sud ont approuvé un plan d'action visant à promouvoir et à soutenir une gestion biblique des ressources, la générosité, les dons et les collectes de fonds dans l'ensemble de la région. Un mouvement de générosité est en train de naître dans cette région.

Le Dr Sas Conradie est le coordonnateur du réseau de Global Generosity pour le mouvement de Lausanne et l'Alliance évangélique mondiale. Pour plus d'informations, voir la page Ressources ci-contre. E-mail : [ggncoord@gmail.com](mailto:ggncoord@gmail.com)



Offrande d'aliments dans une église rurale de Kigezi en Ouganda.

## ÉTUDE BIBLIQUE Le bon usage des ressources

Rose Robinson

### Lisez Actes 6:1-7.

- De quoi se plaignent les Hellénistes ? (verset 1)

Les douze rassemblent tous les disciples.

- Que proposent-ils ? (versets 2-4)
- Quelles qualités suggèrent-ils chez les hommes qui devront faire la distribution de nourriture ? (verset 3)

Les apôtres prient pour les hommes choisis et leur imposent les mains (verset 6).

- Quelle a été la conséquence de la décision de solliciter des personnes supplémentaires ? (verset 7)

Il est judicieux d'employer des personnes en fonction de leurs dons, de leurs compétences et de l'onction de Dieu sur eux pour accomplir différentes tâches. Voir également 2 Chroniques 19:11.

- Tirez-vous le meilleur parti des compétences des gens et des capacités que Dieu leur a données ?

Cette étude biblique est extraite du Guide PILIERS Crédits et prêts pour les petites entreprises.

# Tirer le meilleur des rencontres avec les décideurs

Travailler en partenariat avec les décideurs locaux est un moyen de mobiliser des ressources. L'administration locale a souvent un budget à dépenser au niveau local et les communautés peuvent souhaiter avoir leur mot à dire sur la manière dont l'argent est dépensé. Voici quelques conseils pour l'organisation d'une rencontre avec un décideur.

Il peut s'agir d'un représentant local du gouvernement, d'un chef d'entreprise ou d'un chef religieux. Il est souhaitable de développer avec eux une relation qui nous permette de leur faire part de nos requêtes, mais aussi de les encourager et de les soutenir.

## Avant la rencontre

### Réfléchissez à la personne que vous allez rencontrer

- Soyez sûr d'avoir sollicité la bonne personne. Assurez-vous d'avoir bien compris quelle est la fonction de cette personne et quel est son pouvoir décisionnel. Cette personne devra-t-elle demander une autorisation pour que la rencontre ait lieu ?
- Si vous avez déjà eu contact avec cette personne, souvenez-vous de ce qui a été promis. Cela a-t-il été respecté ?
- Comment pensez-vous que le décideur vous perçoit ? Considère-t-il que vous avez du pouvoir, de l'influence ou des connaissances ? Comment pourriez-vous utiliser cela pour rendre vos requêtes plus persuasives ?
- Pensez au fait que le décideur pourrait vouloir tirer profit de la rencontre : informations, engagement à travailler ensemble pour résoudre le problème, etc. Réfléchissez à la façon dont vous pourriez y répondre.

### Prévoyez qui vous accompagnera à la rencontre

- Veillez à ce que ces personnes représentent la communauté. Envisagez de prendre quelqu'un qui est directement concerné par la mesure que vous demandez et qui est capable d'en parler clairement.
- D'autres groupes locaux ont-ils les mêmes questions ? Si oui, envisagez de les inviter à la rencontre.

### Organisez la rencontre

- Contactez le décideur pour prendre rendez-vous. Dans la mesure du possible, demandez à quelqu'un qu'il connaît de vous présenter.
- Si vous ne pouvez pas le contacter directement, écrivez-lui une courte lettre officielle pour solliciter une rencontre.
- Confirmez la date et l'heure de la rencontre, et demandez une confirmation par écrit. La veille, téléphonez ou présentez-vous au bureau concerné pour faire savoir au décideur que vous vous réjouissez de cette rencontre et pour vous assurer qu'il vous attend au moment convenu.

### Planifiez la façon dont vous présenterez vos requêtes lors de la rencontre

- Si vous êtes plusieurs, déterminez à l'avance qui dira quoi (par exemple, qui prendra la parole en premier et qui se chargera du message principal) et qui prendra des notes.
- Décidez au préalable ce que vous allez demander au décideur. Par exemple, allez-vous lui demander d'examiner la situation ? Ou de transmettre vos requêtes à quelqu'un d'autre ?
- Assurez-vous de demander quelque chose que le décideur (ou le ministère qu'il représente) est en mesure de pouvoir faire.
- Réfléchissez aux arguments que le décideur trouvera convaincants et soyez prêts à les utiliser.
- À quelles questions vous attendez-vous de sa part ? Veillez à préparer vos réponses à d'éventuelles questions.





## Pendant la rencontre

### Présentations

- Veillez à ce que tout le monde soit présenté. Résumez ce qui s'est passé lors des réunions précédentes, le cas échéant.
- Expliquez pourquoi vous vous réunissez et mettez-vous d'accord sur la façon de procéder.
- Demandez à quelqu'un de prendre des notes et de recueillir les coordonnées de toutes les personnes présentes (veillez à ce que tout le monde soit d'accord sur la façon dont les coordonnées seront transmises).

### Gardez le cap

- Vous devez avoir un objectif clair et réalisable.
- Vous devez maîtriser les points principaux et présenter vos requêtes ou vos préoccupations clairement.
- Si vous ne comprenez pas ce dit le décideur, posez-lui des questions.
- Abordez en premier vos principales préoccupations et laissez les questions secondaires pour la fin.
- Faites tout pour instaurer la confiance. Dans la mesure du possible, faites des commentaires encourageants. Évitez d'accuser ou de critiquer le décideur. Essayez de le considérer comme un partenaire ou un ami, plutôt qu'un ennemi.
- Soyez toujours respectueux, même si la rencontre se passe mal et que le décideur est négatif ou peu coopératif.
- Résumez régulièrement la progression de la discussion et à la fin, dites ce qui a été convenu.



## Après la rencontre

- Rédigez un rapport succinct de la séance pour vous souvenir de ce qui a été dit et en faire part à d'autres.
- Envoyez un petit courrier au décideur pour le remercier de vous avoir reçu, en résumant les principaux points et en lui rappelant les ententes conclues et les promesses des deux parties.
- Quelque temps après, recontactez le décideur pour lui faire part de vos progrès et pour savoir s'il a respecté ses promesses.



Adapté de la deuxième édition à venir du Guide du plaidoyer de Tearfund (ROOTS 1 et 2), de Joanna Watson.

### Logistique

- Si vous comptez y aller à plusieurs, prévoyez de vous voir à l'avance pour planifier la façon dont vous allez présenter vos requêtes.
- Si cela s'y prête, préparez des supports à amener (documents pour la discussion, pétitions à présenter, etc.). Assurez-vous que les points principaux sont clairement présentés.
- Essayez de savoir de combien de temps vous allez disposer et prévoyez comment vous pourrez rapidement conclure si la rencontre est écourtée.
- Prévoyez suffisamment de temps pour vous rendre sur place afin de ne pas être en retard.

# L'intérêt du processus de planification participative

Lyn Jackson

Comment les idées des membres d'une communauté peuvent-elles influencer sur les actions de leur gouvernement ? Au Népal, comme dans de nombreux pays en développement, il existe d'excellentes lois et politiques qui protègent les populations pauvres et font participer les communautés aux processus politiques. Le plus difficile est de faire en sorte que les politiques et les lois soient appliquées.

La loi sur l'autonomie locale au Népal (1998) donne aux collectivités une formidable opportunité : pouvoir participer à la planification et à la budgétisation du développement local par le biais d'un processus de planification participative. La loi prévoit des réunions communautaires et de circonscription où les gens peuvent exprimer leurs préoccupations et proposer des activités de développement à petite échelle qui permettraient de répondre à leurs besoins. Les suggestions des communautés remontent au Comité villageois de développement (CVD) par l'intermédiaire de représentants de circonscription. Le CVD utilise ces suggestions pour élaborer ses plans et son budget (au Népal, un CVD représente neuf subdivisions politiques, appelées circonscriptions). Des projets plus vastes, qui couvrent parfois plusieurs CVD, sont proposés au niveau du district.

## Défis

Mais il y a un problème. La plupart des villageois ne savent pas que ce processus existe. Ils pensent que les fonds des CVD appartiennent au gouvernement. Pourquoi le gouvernement

écouterait-il de pauvres agriculteurs, des paysans sans terres, des communautés de castes inférieures, des femmes, des enfants et des personnes handicapées ?

Autre problème : l'instabilité politique qui a freiné le développement du Népal depuis le milieu des années 1990. Les dernières élections des CVD ont eu lieu il y a près de 20 ans. Les représentants des CVD sont désormais nommés et non élus. Cela a suscité du favoritisme dans de nombreux endroits, les fonds étant attribués par l'élite politique locale à ses propres partisans.

« La réunion du CVD ressemblait à une rencontre des personnes les plus favorisées du village », dit Kamal Budha. « Ces personnes ont pris les décisions qui les avantageaient et le processus n'a pris que deux jours. »

## Dispenser une formation

Sachant que les fonds des CVD pourraient permettre d'accomplir beaucoup plus de choses au sein des communautés, l'équipe de plaidoyer de United Mission to Nepal (UMN) a commencé à chercher comment ce processus pourrait

## Comment se renseigner sur les subventions des autorités locales

- Adressez-vous à d'autres organisations locales pour savoir si elles disposent de copies des budgets et des directives officielles relatives aux dépenses de santé, à l'éducation, l'eau et l'assainissement, l'environnement, le bien-être, etc., ou si elles connaissent quelqu'un qui les possède.
- Adressez-vous à un représentant local du gouvernement et demandez-lui une copie des budgets et des directives officielles (ou des lois, le cas échéant).
- Rédigez une lettre officielle à l'attention de votre administration locale demandant l'accès aux directives / lois et aux budgets. Veillez à conserver une copie de toutes vos correspondances.
- Tentez une recherche sur Internet. Si vous ne parvenez pas à obtenir ces informations, et dans la mesure où cela ne pose pas de problèmes de sécurité, adressez-vous à une radio ou à un journal local en leur demandant de signaler les difficultés d'accès aux documents de politique.

être rendu accessible aux gens ordinaires, à qui il revient. Ils ont découvert que MSNepal (aujourd'hui ActionAid) travaillait sur un projet similaire et que l'organisation avait produit des supports de formation pour les communautés locales. L'UMN a accepté de tester le module de formation dans le district de Doti, dans l'ouest du Népal. Cela s'est très bien passé, avec divers « mini-projets » qui reflétaient les préoccupations de la communauté : approvisionnement en eau, irrigation, construction de routes et de bâtiments scolaires. Ce n'était pas négligeable, mais le plus impressionnant a été la réaction de la communauté. Certaines personnes qui n'avaient encore jamais assisté à une réunion se sont exprimées publiquement et les communautés ont commencé à voir qu'elles pouvaient demander des comptes à leurs dirigeants. Les choses commençaient à changer !

Avec l'autorisation de MSNepal, l'UMN a révisé et développé le processus de formation, et l'année suivante, elle a dispensé le programme par le biais de ses partenaires locaux dans quatre CVD, dans deux districts différents. Suite à cela, les CVD ont investi plus de 20 000 \$US dans des projets approuvés. Les communautés étaient ravies. L'année suivante, 93 facilitateurs communautaires de dix organisations locales ont été formés et ont mis en œuvre le processus dans leurs communautés respectives.



Le club d'enfants de Duhabi est financé par le Comité villageois de développement. Les enfants interprètent des scénettes dans la rue sur des sujets comme l'hygiène.

Les CVD se sont engagés à financer des projets communautaires à hauteur de 128 000 \$US, les propositions présentées au niveau du district atteignant 172 000 \$US. Tout cela n'a coûté que 11 000 \$US à l'UMN !

« Nous avons toujours pensé que l'argent du budget des CVD était celui du gouvernement, et que nous ne pouvions pas en disposer pour répondre à nos préoccupations. Aujourd'hui j'ai appris que l'argent des CVD était propriété publique », dit Himali Khatri.

## Le rôle du facilitateur

Le fonctionnement est le suivant : au niveau communautaire, des facilitateurs locaux formés rendent visite à chaque ménage, invitant *tout le monde* à participer à la première réunion. Étant donné qu'ils connaissent très bien leur communauté, ils peuvent tout particulièrement encourager les familles pauvres et de caste inférieure, les personnes issues de groupes ethniques minoritaires, les personnes âgées, handicapées ou affectées par le VIH. Une attention particulière est accordée aux femmes et aux enfants. Parfois, plusieurs visites sont nécessaires pour persuader les gens qu'ils peuvent vraiment influencer la manière dont les choses sont faites dans leur CVD.

Lors de la réunion, le facilitateur explique que les fonds du CVD pour le développement appartiennent à la population et que chacun a son mot à dire. Le facilitateur décrit le processus employé, la façon dont les propositions sont élaborées et les domaines d'investissement prioritaires du gouvernement à cette période. Après cela, les membres de la communauté :

- identifient les questions à traiter
- déterminent quelles sont pour eux les questions les plus importantes à traiter
- discutent des solutions possibles.

Le facilitateur les aide à trouver d'autres ressources locales et, en cas de besoin, à accéder aux compétences techniques nécessaires. Les représentants de circonscription remettent ensuite leurs propositions au CVD. Le programme comprend également des moyens d'évaluer l'impartialité du processus à chaque étape.

## Investissement et résultats

**Année 1** 11 000 \$US investis par l'UMN pour la formation et le financement de mini-projets

**Année 2** 20 000 \$US alloués par les CVD à des projets communautaires

**Année 3** 128 000 \$US alloués par les CVD à des projets communautaires et propositions soumises au niveau du district d'une valeur de 172 000 \$US

## Modèle de lettre pour l'administration locale

[Nom de l'organisation communautaire]

[Adresse]

[Adresse]

[Date]

Inscrivez vos coordonnées à la place du texte entre crochets

Madame, Monsieur [utilisez le titre qui convient, comme p. ex. Monsieur le Conseiller / Madame la Conseillère, ou Monsieur le Ministre / Madame la Ministre]

Je suis membre de l'organisation communautaire [préciser le nom ici]. Au nom de [nom du groupe], je vous remercie de nous représenter au sein de l'administration locale. Nous tenons à vous soutenir et à collaborer avec vous pour le bien de notre communauté. C'est pourquoi nous vous demandons par la présente des copies des documents de politique et des budgets de [nom de la branche de l'administration locale, p. ex. le Comité villageois de développement] relatifs à - la santé - l'éducation - l'eau - l'électricité - l'élevage et l'agriculture

[choisir ce qui convient dans cette liste et / ou ajouter votre sujet de préoccupation]

Existe-t-il actuellement un processus permettant la participation de la communauté à la planification ? Si oui, nous serions heureux d'en prendre connaissance. Nous vous serions très reconnaissants si vous pouviez nous envoyer ces informations à l'adresse ci-dessus.

Si vous n'avez pas accès aux documents en question, je vous remercie de bien vouloir transmettre cette lettre à un collègue qui pourra nous aider.

Nous vous remercions d'avance de bien vouloir nous envoyer ces informations dans le mois à venir. Nous serions heureux de vous proposer des conseils sur une utilisation efficace des fonds gouvernementaux locaux pour la communauté.

[insérer une formule de politesse appropriée pour conclure la lettre]

[votre nom]

Au nom de l'organisation communautaire [préciser le nom ici]

Vous pouvez modifier cette échéance à votre convenance. Le fait de mentionner un délai vous donne la possibilité de renvoyer un autre courrier dans le cas où vous n'obtenez pas de réponse

Jyotika Nepali dit : « Pour la première fois, des femmes comme nous ont assisté aux réunions. Nous avons eu l'occasion de découvrir le processus et d'exprimer nos besoins. »

## Victoire !

Les gens trouvent des solutions créatives pour améliorer la situation de leur communauté.

Ils demandent souvent :

- des routes et des chemins
- des ponts, des buses et des systèmes d'évacuation
- des systèmes d'alimentation en eau pour les ménages et des systèmes d'irrigation
- des bâtiments scolaires.

Parmi les requêtes plus inhabituelles, on peut citer des instruments de musique pour un club d'enfants, un vélo ambulance pour un dispensaire et un petit projet de tourisme.

Il est réjouissant de voir tant de propositions communautaires financées par le gouvernement local. Toutefois, l'impact de ce processus n'est pas limité à des choses visibles et tangibles. Voici les avantages durables pour les communautés :

- une nouvelle façon de se percevoir : sentiment d'importance et capacité d'induire des changements
- une plus grande participation aux prises de décision

- de l'espoir et de l'enthousiasme face à l'avenir.

« Notre village est propre et beau », commente le Président d'un Comité d'amélioration de circonscription. « Les gens sont très heureux de voir les changements. Nous allons tout faire pour participer de la même façon l'année prochaine ! »

## Le développement vient de l'intérieur

Les communautés et leur unité ont été renforcées, car les différents groupes collaborent davantage. Les conflits et les tensions disparaissent lorsque les gens travaillent ensemble avec des objectifs communs.

« Il y a de quoi se réjouir », dit Sarita Lamichhane, responsable d'un groupe de femmes. « Nous sommes convaincues que lorsque nous nous unissons, le développement vient de nous. »

Avec l'aide modeste de l'UMN, les communautés du Népal sont de plus en plus informées, solidaires et davantage en mesure d'exprimer leurs idées, entre elles, mais aussi auprès du gouvernement.

Lyn Jackson est Directrice de la communication pour l'UMN. Cet article a été rédigé avec la participation d'Arun Belbase, Responsable de l'équipe de plaidoyer et Ben Thurley, ancien Responsable de l'équipe de plaidoyer.



# « Le premier jour est déterminant »

Jean Johnson

D'après Don Cormack, l'auteur de *Killing Fields, Living Fields* [Champs de la mort, champs de la vie], dans les années 1950 et début des années 60, l'Église protestante du Cambodge comptait deux mille membres. À ce stade, les organisations étrangères qui avaient soutenu les jeunes Églises ont décidé qu'il serait bon de retirer leur soutien financier, afin qu'elles apprennent à utiliser leurs propres ressources pour subvenir à leurs besoins et se développer. Il n'a pas fallu longtemps pour que la plupart des personnes qui avaient des responsabilités au sein de ces Églises abandonnent le ministère dans l'espoir de trouver un travail mieux payé ailleurs.

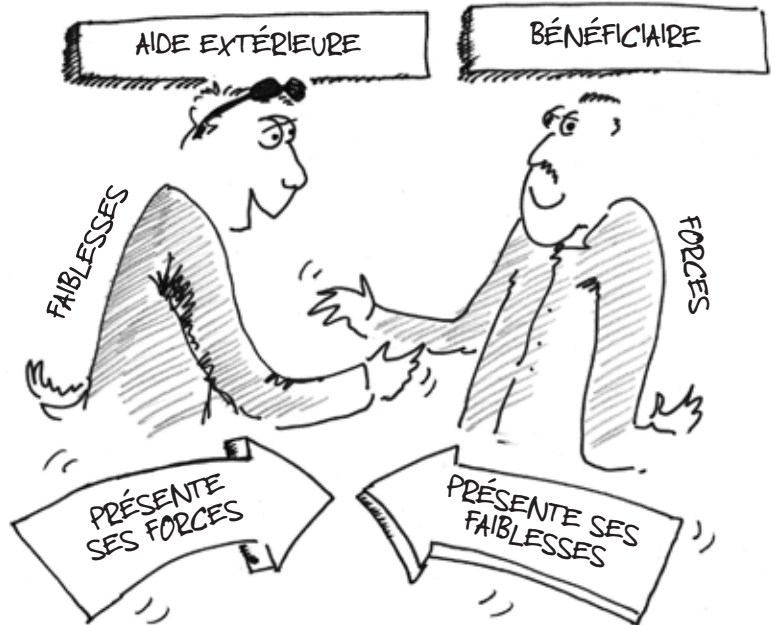
Il ne restait plus que trois cents chrétiens. À partir de 1965, l'Église a recommencé à se développer et à se renforcer, cette fois sur des bases plus saines. Les dirigeants d'Églises comme le Pasteur Yeah étaient déterminés à ne plus jamais voir l'Église khmer retomber dans une telle dépendance. Ils souhaitaient qu'elle puisse commencer à gérer ses propres affaires.

Dix ans plus tard, le pays était victime d'un génocide et d'une guerre civile. La plupart des chrétiens ont été tués par le régime de Pol Pot.

## Les organisations humanitaires à la rescousse

Dans les années 90, pendant la période de reconstruction, le Cambodge a attiré toutes sortes d'organismes de secours, d'organisations humanitaires et de missionnaires. J'étais moi-même une de ces missionnaires ! Je suis arrivée au Cambodge en juillet 1992. Malheureusement, je n'avais pas entendu le vibrant appel du Pasteur Yeah à laisser l'Église cambodgienne gérer et soutenir financièrement ses propres affaires.

Je me suis tout de suite attelée à la gestion et au soutien financier de l'Église du Cambodge. J'ai fait ma part d'aumône, comme payer le loyer des Églises, fournir des ressources, construire des bâtiments pour d'autres, assumer diverses positions de leadership, importer des manières de faire étrangères et donner en exemple des méthodes de ministère difficiles à reproduire ou à transmettre aux dirigeants locaux. J'avais bénéficié d'une formation au travail interculturel mais je m'appuyais davantage sur les expériences que j'avais faites aux États-Unis. Mes efforts ont entraîné une dépendance psychologique et financière chez les personnes avec qui je travaillais.



Cette illustration montre la relation déséquilibrée qui se développe lorsque les ressources sont amenées par une aide extérieure. Étant donné que l'aide extérieure apporte quelque chose de précieux, comme de l'argent ou des compétences, le bénéficiaire veut donner l'impression d'en avoir besoin. Les forces du bénéficiaire sont dissimulées. Un bon partenariat doit permettre aux bénéficiaires de révéler leurs forces et de mobiliser leurs propres ressources.

Illustration: Bill Crooks

## Dépendance

La dépendance peut être comparée à une pieuvre dotée de nombreux longs tentacules qui provoquent toutes sortes de problèmes, vidant les Églises locales, les organisations et les communautés de leur substance et de leur vie. Quelques exemples :

- perte de dignité et d'estime de soi
- manque de motivation
- créativité étouffée
- très peu de dons financiers au niveau local
- réticence à soutenir les dirigeants locaux
- jalousie, compétition, motivations mitigées
- systèmes de valeurs locales minés
- manque de motivation pour le bénévolat
- manque de crédibilité, car les habitants sont perçus comme les larbins des étrangers
- perçues comme dirigées à partir de l'étranger
- croissance ralentie.

Ayant beaucoup voyagé, lu de nombreux livres et articles sur le sujet et parlé avec d'autres personnes engagées dans un ministère interculturel, je crois que cette tendance à la dépendance n'est pas un problème propre au Cambodge. Les ressources extérieures peuvent au contraire devenir un frein à la croissance locale et à la multiplication.

Je m'explique. Les travailleurs chrétiens étrangers donnent généreusement de l'argent, des fournitures et des cadeaux à ceux qu'ils jugent comme étant pauvres et nécessiteux. Bien que cette assistance permette aux gens d'obtenir ce dont ils ont besoin, cela façonne un réel état d'esprit au sein de la communauté : « Nous sommes faibles et cela ne changera jamais. » Les gens deviennent fatalistes.

## Une aide nuisible

Je dis souvent que « le premier jour est déterminant ». Cette pensée guide mon travail. En d'autres termes, ce que nous faisons dès le départ va soit freiner la multiplication soit l'intensifier, quel que soit le contexte culturel. J'ai appris que je ne peux pas transférer une vision, l'appropriation psychologique et la capacité à maintenir et à multiplier à l'Église locale ; je dois plutôt en donner l'exemple et affirmer ces choses dès le début.

*Jean Johnson a travaillé au Cambodge pendant 16 ans. Elle travaille aujourd'hui avec World Mission Associates, promouvant la multiplication et la durabilité au sein de l'Église. Elle est l'auteur de l'ouvrage We Are Not the Hero [Le héros, ce n'est pas nous].*

## Utiliser *Pas à Pas* pour soutenir le travail environnemental

Salutations de Women in Struggle (WIS) [Femmes en lutte] au Pakistan. Cette organisation travaille depuis 1994 auprès des communautés du Pakistan. Elle vise à améliorer les conditions de vie des femmes, des jeunes et des enfants en proposant des alternatives de développement. Nous travaillons au niveau local et nous avons reçu quelques magazines *Pas à Pas*. L'un d'eux est *Pas à Pas 85* sur le thème des arbres. Il contient de merveilleuses informations pratiques sur le reboisement communautaire. La WIS est reconnaissante envers toutes les équipes et les contributeurs de *Pas à Pas* qui collaborent pour proposer des idées pratiques. La WIS n'est pas en mesure de s'acheter les publications, mais elles nous aident toujours à mieux comprendre les différents sujets abordés. Nous souhaitons les garder dans notre bibliothèque, pour que d'autres personnes puissent également en bénéficier.

Je vous envoie une photo d'une initiative de la jeunesse pour la sauvegarde de l'environnement. Nous vous remercions de bien vouloir la partager.

Anosh Shahid  
Women In Struggle – WIS, Catholic Church Warraym Road, Toba Tek Singh – Punjab, Pakistan, 36050

**RÉDACTRICE :** La WIS a demandé d'être ajoutée à la liste de diffusion. Voir page 2 pour savoir comment s'abonner à *Pas à Pas*.

## L'huile de Moringa

J'ai lu votre article sur l'extraction de l'huile des graines de Moringa.

J'ai quelques questions. Faut-il les éplucher, enlever la coque couleur café ? Ou les utilise-t-on entières ? À quelle température doit-on faire chauffer l'eau pour les graines ?

Merci de votre aide.  
Armin

**RÉDACTRICE :** L'article original sur l'huile de Moringa a été publié dans *Pas à Pas 28*, que vous trouverez sur le site Internet TILZ. Nous avons fait suivre la lettre d'Armin à un spécialiste du Moringa, qui a envoyé cette réponse :

Armin pose de bonnes questions. Le fait d'enlever la coque des graines permet un meilleur rendement, car cela permet de diminuer la force de compression nécessaire pour obtenir une quantité d'huile donnée et il y a ainsi moins de tissu spongieux qui absorbe l'huile. Néanmoins, certaines personnes extraient l'huile sans décortiquer les graines (enlever la coque) et estiment qu'elles obtiennent un rendement acceptable par rapport au temps ainsi gagné.

En ce qui concerne la température de l'eau : les faire bouillir ou cuire à la vapeur de 30 à 60 minutes permet de desserrer les parois cellulaires des graines pour en extraire l'huile. Là encore, certaines personnes trouvent que l'investissement en énergie nécessaire pour chauffer les graines pendant si longtemps n'est pas rentable, alors elles pressent les graines sans les faire cuire.

Il n'y a donc pas qu'une seule manière de faire. Tout dépend du temps et des moyens

financiers à disposition. Le fait de décortiquer et de bouillir / cuire à la vapeur donne un meilleur rendement par graine. Mais dans tous les cas, il peut être plus efficace de récolter davantage de graines pour la quantité d'huile dont vous avez besoin et de les presser directement.

Mark E Olson  
Instituto de Biología, Universidad Nacional Autónoma de México, 3er Circuito s/n de CU, México DF 04510, Mexique  
[moringa@treesforlife.org](mailto:moringa@treesforlife.org)

Vous trouverez plus d'informations sur : [www.treesforlife.org/our-work/our-initiatives/moringa/moringa-resources](http://www.treesforlife.org/our-work/our-initiatives/moringa/moringa-resources)

## L'apprentissage par la pratique

Merci pour *Pas à Pas 90* sur « apprendre à apprendre ». Après avoir enseigné dans les pays en développement pendant la majeure partie de ma carrière, notamment dans le département de pédiatrie de Makerere, en Ouganda, je sais à quel point il est important d'évaluer nos méthodes d'enseignement. Nous avons constaté que la meilleure façon d'apprendre était la pratique. On oublie si souvent ce que l'on entend ! En tout cas, je tiens simplement à vous remercier d'avoir partagé votre expérience sur l'apprentissage.

Que Dieu vous bénisse,  
Professeur Paget Stanfield  
[Stanfield.welcome@talktalk.net](mailto:Stanfield.welcome@talktalk.net)

## Encourager les femmes à accoucher dans des établissements de santé

Au Libéria, un pourcentage assez élevé de femmes enceintes se rendent dans une clinique prénatale pour leurs rendez-vous de suivi, mais le pourcentage de femmes qui accouchent à la clinique est bien plus faible. Plusieurs facteurs y contribuent, mais j'ai entendu dire que beaucoup de femmes enceintes refusent d'accoucher à la clinique parce que les sages-femmes diplômées leur manquent de respect. Il est important que les établissements de santé créent un environnement où les femmes enceintes se sentent valorisées. Dans le village, les naissances sont célébrées dans la joie, avec des danses. Comment pourrait-on recréer cette atmosphère positive dans les établissements de santé ?

Audry Waines  
Equip, Libéria  
[audrywaines@gmail.com](mailto:audrywaines@gmail.com)



Une initiative de la jeunesse pour la sauvegarde de l'environnement, organisée par Women in Struggle au Pakistan.

# Mobiliser l'Église



Richard Hanson/Tearfund

La joie et la célébration vécues dans l'Église locale peuvent se répandre dans la communauté et y apporter de l'espérance.

Les Églises, comme les autres communautés religieuses, sont très bien placées pour mobiliser les ressources locales dans leur intérêt et dans celui des autres.

Le processus de mobilisation de l'Église et de la communauté (MEC) aide les Églises et les communautés locales à puiser dans les ressources et les compétences qu'elles possèdent déjà. Il inspire les gens et les dote d'une vision qui leur permet de déterminer eux-mêmes leur avenir, à l'aide de leurs ressources.

La MEC est une expression de la « mission intégrale », c'est-à-dire les efforts de l'Église qui contribuent à la transformation positive des gens sur le plan physique, spirituel, économique, psychologique et social.

Francis Njoroge, leader chrétien et formateur en MEC, décrit ce processus comme suit :

« L'Église sort de ses murs et stimule la communauté pour qu'ensemble, elles se donnent la main et entreprennent d'examiner

*les questions qui ont toujours été un frein pour la communauté, et comment elles peuvent traiter conjointement ces problèmes pour apporter une transformation totale. »*

Voilà ce que certains ont dit de la mobilisation de l'Église et de la communauté :

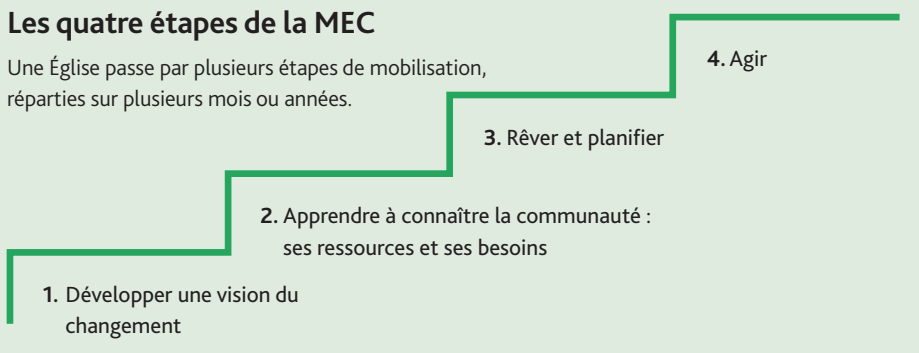
« Avant [la MEC], l'Église était passive. Elle s'occupait uniquement de ses besoins. Elle faisait peu de choses pour la communauté. Aujourd'hui, l'Église est active. Elle répond aux besoins de la communauté. Le chef a plus de respect pour nous. Cela envoie un message positif à la communauté. »

Révérend John, communauté de Rungaviga, Kenya

« Là où une Église locale pratique la « mission intégrale », il se produit une transformation active. Dans les autres communautés, il y a des disputes, des désaccords, des divisions. Mais pas

## Les quatre étapes de la MEC

Une Église passe par plusieurs étapes de mobilisation, réparties sur plusieurs mois ou années.



## Ressources de Tearfund pour la mobilisation de l'Église et de la communauté

### Mobiliser l'Église

Ce Guide PLIERS permet de comprendre, à partir d'un enseignement biblique, le rôle de l'Église qui devrait associer la prédication de la bonne nouvelle à un engagement concret dans la vie des plus démunis. Il encourage les compétences en matière de leadership et de facilitation et le développement de petits groupes d'étude biblique et de soutien.

### Guide nos pas

...est une collection de 101 études bibliques qui traitent de thèmes relatifs au développement et qui favorisent l'étude et la discussion en groupe. C'est une ressource idéale pour tous ceux qui font un travail de MEC. Elles peuvent être utilisées pour des réunions de groupe ou pendant des ateliers et des séminaires. Développer les compétences lors d'études participatives et des discussions de groupe contribue à renforcer la confiance en soi et une vision pour l'avenir.

### Guide de la facilitation Umoja

« Umoja » signifie « unité » en swahili, une langue parlée en Afrique de l'Est. C'est le nom donné à un processus de MEC qui utilise des ressources élaborées par Tearfund. Le Guide de la facilitation contient des études bibliques, des activités, des dynamiseurs, des outils, des conseils ainsi qu'un processus détaillé permettant d'inspirer une Église et la communauté, les incitant à travailler ensemble en vue d'une transformation.

Ces ressources peuvent être téléchargées sur [www.tearfund.org/tilz](http://www.tearfund.org/tilz) – cliquez sur « Thèmes » puis « L'Église ». Voir page 6 si vous souhaitez commander des exemplaires imprimés des ressources de Tearfund.

ici. Nous ne pouvons imaginer dissocier la foi et l'action sociale. »

Pasteur Valdimir, Caroa, Paraíba, Brésil

« La « lumière s'est allumée » et j'ai compris que j'avais des ressources ! Depuis que j'ai participé à un groupe d'étude, ma façon de penser a changé et je sais maintenant que je peux utiliser les modestes ressources que j'ai chez moi. »

Mme Loeng, Cambodge

« La MEC est contagieuse. Les communautés voisines ont vu ce qui est arrivé à notre communauté et maintenant elles nous imitent. »

Révérend Moses, Kenya



# Des facilitateurs qui apprennent ensemble

L'Église baptiste de Myanmar est la principale dénomination dans le pays. Elle compte 18 conventions avec environ 4 900 Églises. Eden est un processus de mobilisation de l'Église et de la communauté (MEC) qui a démarré il y a trois ans et qui a été mis en œuvre par six conventions à ce jour.

Pour apprendre les uns des autres, les facilitateurs communautaires d'Eden se réunissent régulièrement dans leurs communautés respectives. L'Église de la communauté du facilitateur accueille le groupe de facilitateurs, les nourrit et les loge. Les facilitateurs appliquent ainsi les principes de MEC en mobilisant leurs propres ressources pour répondre à un besoin commun. Non seulement cela permet de limiter les coûts et de les partager au sein du groupe, mais la présence des facilitateurs au sein de la communauté la sensibilise à l'initiative Eden. Certains membres de la communauté assistent même aux réunions.

## Former par le partage

Naw Anthea, coordonnatrice d'Eden, avait d'abord pensé inviter les facilitateurs pour leur

dispenser une formation. Mais elle a réalisé que les mesures prises et l'apprentissage étaient meilleurs lorsque les membres du groupe partageaient leurs expériences les uns avec les autres, en se posant des questions et en s'encourageant mutuellement. Elle a constaté que cela avait plus d'impact et que c'était plus efficace en termes de résultats que de recevoir une formation au siège social.

Pour encourager ce style d'apprentissage, les facilitateurs incluent toujours un temps de partage et d'apprentissage lors des formations et, dans la mesure du possible, des visites d'échange. En plus de permettre l'apprentissage et le partage, les visites d'échange peuvent servir de moyens d'observation et de rétroaction sur le style de facilitation. Lorsque les facilitateurs se regardent travailler, ils peuvent acquérir de

nouvelles idées et se donner des conseils sur ce qui peut être amélioré.

## Relations

Les relations sont un aspect essentiel de la réussite de la MEC. Les relations entre l'Église et la communauté doivent être bonnes, car c'est en travaillant ensemble qu'elles peuvent faire une réelle différence. Mais que faire si ces relations sont difficiles ? Des relations fortes et solidaires entre facilitateurs donnent la motivation et l'encouragement nécessaires pour continuer. Parfois les communautés ne souhaitent pas s'impliquer et se méfient des motivations de l'Église. Cette situation peut être difficile et il faudra beaucoup prier et persévérer pour établir de bonnes relations avec la communauté. Les facilitateurs communautaires peuvent se décourager et vouloir abandonner, mais le fait de se réunir régulièrement les aide à continuer.

*Compilé par Helen Gaw et Jané Mackenzie, avec nos remerciements à Naw Anthea et Matthew Frost.*

# Connaissances locales

Bien souvent, les communautés locales recèlent de nombreuses sources d'information précieuses.

Les personnes âgées sont souvent une mine d'informations sur l'environnement local, les traditions culturelles et les coutumes, ainsi que sur les usages des plantes locales et des animaux, en particulier pour leurs vertus médicinales.

Comme le dit l'adage :

*« Chaque fois qu'un vieillard meurt, c'est toute une bibliothèque qui disparaît. »*

Pour éviter cette perte, nous devons réfléchir au moyen de mobiliser les connaissances locales à notre disposition, afin de tirer le meilleur parti de ces précieuses ressources qui nous entourent.

## Discussion de groupe

- Que pensent les gens de cet adage au sujet des personnes âgées ? Comment ce problème pourrait-il être évité ?
- Quelles sont les informations importantes à recueillir ?
- Quelles sont les sources locales d'information que les gens trouvent utiles ? Discutez-en. Vers qui (ou quoi) se tournent-ils en premier ?
- Y a-t-il des agriculteurs innovants dans cette région (qui testent souvent de nouvelles idées) ? La population locale peut-elle leur rendre visite et apprendre d'eux ?
- Y a-t-il des habitants qui ont une formation ou une expérience spécifique



de laquelle nous pouvons apprendre ? (P. ex. des herboristes, des accoucheuses traditionnelles qualifiées ou des fonctionnaires à la retraite).

- Quelles autres compétences peut-on trouver localement ?

*Adapté de PILIERS – Renforcer les capacités des groupes locaux (voir la page Ressources pour plus d'informations).*

# Ne pas donner les réponses

Lorsque nous enseignons, que nous formons les gens ou que nous animons un groupe, quel que soit le thème, il peut être tentant de donner toutes les réponses. Mais lorsque nous ne donnons pas de réponses, nous offrons quelque chose d'encore plus important à ceux avec qui nous travaillons : la possibilité de découvrir ce qu'ils savent déjà et de renforcer la confiance qu'ils ont en eux. Nous aidons ainsi les gens à mobiliser leurs propres ressources.

*Voici un exemple de conversation sur le prix d'un nouveau produit. La facilitatrice refuse de donner les réponses, mais elle pose des questions utiles.*

**FACILITATRICE :** Combien allez-vous le vendre ?

**APPRENANTE :** Je ne sais pas.

**FACILITATRICE :** Alors d'après vous, que vous faut-il savoir pour vous aider à décider du prix de votre produit ?

**APPRENANTE :** Il me faut tout d'abord en connaître le coût, mais je ne sais pas comment le calculer.

**FACILITATRICE :** Que vous faut-il pour vous permettre de le calculer ?

**APPRENANTE :** J'ai besoin que quelqu'un m'apprenne à calculer le coût d'un produit.

*La facilitatrice rappelle à l'apprenante de ce qu'elle sait déjà.*

**FACILITATRICE :** Je pense que vous savez combien vous dépensez par mois pour vivre.

**APPRENANTE :** Oui, je le sais. Je dépense environ 600 birrs.

**FACILITATRICE :** Comment calculez-vous vos dépenses mensuelles ?

**APPRENANTE :** Je fais la liste des choses dont j'ai besoin pour un mois et je vérifie le prix

de chaque chose à la boutique. Je sais ce que je dépense pour le loyer de la maison, etc.

**FACILITATRICE :** Vous m'avez dit que vous connaissez vos dépenses mensuelles. Alors pourquoi dites-vous que vous avez besoin que l'on vous apprenne à calculer le coût de votre produit ?

**APPRENANTE :** C'est ce que les gens disent. Si l'on veut apprendre quelque chose, on a besoin d'être formé.

**FACILITATRICE :** Avez-vous bénéficié d'une formation pour calculer vos dépenses mensuelles ?

**APPRENANTE :** Non.

**FACILITATRICE :** Alors pouvez-vous me dire ce que vous devez acheter pour fabriquer votre produit et le prix de chaque élément ?

**APPRENANTE :** Je sais ce dont j'ai besoin. Mais je ne connais pas le prix de certains éléments.

*La facilitatrice encourage l'apprenante à résoudre elle-même son problème.*

**FACILITATRICE :** D'accord. Où pensez-vous pouvoir trouver ces prix ?

**APPRENANTE :** Je peux aller au marché et vérifier le prix des articles.

**FACILITATRICE :** Combien de temps vous faudrait-il vous pour obtenir des renseignements sur les prix et pour terminer votre produit ?

**APPRENANTE :** Il me faudrait une demi-journée pour vérifier les prix de vente et trois jours pour terminer le produit.

*La facilitatrice renforce la confiance de l'apprenante en lui demandant ce qu'elle a appris.*



**FACILITATRICE :** Alors, qu'avez-vous appris sur vous lors de cette conversation ?

**APPRENANTE :** Je pense que je peux apprendre si je sais ce dont j'ai besoin. Comment ? Je peux découvrir ce dont j'ai besoin pour un produit et estimer le coût de chaque élément.

**FACILITATRICE :** Qu'avez-vous appris d'autre sur vous-même ?

**APPRENANTE :** Je pensais que je ne pouvais apprendre à calculer un coût de revient qu'en suivant une formation. Maintenant je pense que je peux apprendre par moi-même.

Une conversation qui a pour but l'apprentissage a trois aspects :

- L'utilité pour le quotidien : si le sujet abordé ne présente pas d'utilité pour la vie des apprenants, il est peu probable qu'ils investissent l'énergie nécessaire pour apprendre et changer.
- L'aspect didactique : l'accent est mis sur ce que les apprenants veulent apprendre et le domaine dans lequel ils espèrent améliorer leurs performances.
- Apprendre à apprendre : la conversation peut remettre en question les modes d'apprentissage de l'apprenant et l'amener à réfléchir à la nécessité d'apprendre les choses différemment.

*Extrait de Releasing potential: A facilitator's learning resource for self-help groups par Isabel Carter. Pour plus d'informations, consultez la page Ressources.*

## Questions de réflexion

- Pouvez-vous identifier ces trois aspects dans la conversation ci-dessus ?
- Comment pensez-vous que la conversation pourrait être améliorée ?
- Comment pourriez-vous utiliser cette approche avec des enfants ?