

PROJET ECOLE SANS MURS



GUIDE POUR L'EDUCATION FINANCIERE ADAPTEE AUX JEUNES ET ADOLESCENTS

Réalisée par GHOVODI avec le soutien du Bureau international Catholique de l'Enfance et l'Agence Française de Développement.



PREFACE

Le présent module s'inscrit dans le cadre du projet sans murs exécuté par Ghovodi en ville de Goma / RDC , sous l'appui financier du Bureau International catholique pour l'enfance. Ledit projet s'inscrit dans le cadre de résilience des filles victimes des violences sexuelles et maternités précoces.

Sur base du contexte et de la situation de ces filles, le projet prévoit la réinsertion scolaire et la formation professionnelle.

Les filles bénéficieront des AGR en groupes à partir desquels grâce aux épargnes elles pourront financer leurs études après projet ou s'insérer économiquement dans la communauté.

C'est dans le but de les outiller pour un bon choix de l'AGR, une bonne planification et une bonne gestion financière que ce module est conçu.

Le module se focalise sur les aspects de l'éducation financière et la démarche entrepreneuriale. Des thèmes transversaux dont le Genre, l'autonomisation de la femme, le leadership, la prévention et la résolution des conflits, le travail en groupe, constituent la première session. Grâce au contenu et méthodologie adaptés, nous estimons qu'à la fin du module, tout bénéficiaire aura acquis des capacités de gestion financière pouvant l'aider à mieux gérer et à accroître son AGR.

GHOVODI

Décembre 2020

INTRODUCTION / GENERALITES SUR L'EDUCATION FINANCIERE

L'éducation financière est un ensemble de connaissances et d'outils pratiques qui permettent de savoir comment gérer son argent au mieux.

Elle constitue une compétence de base pour devenir un citoyen responsable dans la société moderne. Les jeunes grandissent dans un monde de plus en plus complexe où ils devront prendre en charge leur propre avenir financier.

Par ailleurs, aujourd'hui la gestion de l'argent est de plus en plus complexe et virtuelle. C'est pourquoi s'engager avec une initiative innovante qui donne aux jeunes tous les outils pour apprendre à gérer leur budget en devenant Citoyens responsables s'avère une nécessité.

Les jeunes ne sont pas souvent impliqués dans les problèmes ou dans les choix financiers des adultes. Cela ne leur permet pas d'acquérir une culture financière ni les clefs de la gestion du budget, compétence essentielle pour devenir des citoyens responsables.

La formation sur ce module tentera de répondre aux spécificités particulières des filles bénéficiaires du projet "Ecole sans murs"

En effet, en acquérant les connaissances et compétences contenues dans ce module, en adoptant les comportements recommandés d'entrepreneuse responsable, les jeunes filles groupées en AGR devront se convaincre elles mêmes de la viabilité et rentabilité de leur entreprise et être capables d'assurer une gestion financière correcte.

Le module s'articule sur les thématiques suivantes

- Genre, leadership féminin et autonomisation de la jeune fille
- Groupes, leadership, prévention et gestion des conflits
- Besoins fondamentaux et identification des sources de revenus
- Identification des opportunités entrepreneuriales et mise en place des activités génératrices de revenus.
- Budgétisation – analyse des dépenses – épargne et crédit.
- Plan d'affaire

OBJECTIFS DU MODULE

- Le premier objectif du module est de contribuer au manque d'informations et de formation sur la gestion financière,
- La Compréhension de la valeur de l'argent, la Planification du budget et nécessités d'épargne et d'investissement,
- Découvrir les outils pour bien gérer son argent.
- Connaissance des produits et services financiers comme le crédit, l'épargne.

METHODOLOGIE

Tout au long de ce module, les approches méthodologiques suivantes seront abordées :

- une approche participative et dynamique afin de développer et maintenir l'intérêt des filles par des stratégies pédagogiques variées qui suscitent leur implication dans les activités
- Des simulations et jeux de rôle
- Interactions en groupe pour stimuler l'intérêt et la motivation des jeunes à l'aide des questions d'amorce et de découverte.
- Jeu d'association sur les étapes de réalisation d'un budget.
- Exercices d'application à partir de la situation financière personnelle d.
- Des exemples tirés de la réalité ainsi que des exercices avec des applications concrètes.

SESSION I : GENRE ET AUTONOMISATION DE LA JEUNE FILLE	DUREE
<p>Introduction</p> <p>“L’approche genre” suppose de considérer les différentes opportunités offertes aux hommes et aux femmes, les rôles qui leur sont assignés socialement et les relations qui existent entre eux. Le genre est intimement lié à tous les aspects de la vie économique et sociale, quotidienne et privée des individus et à ceux de la société qui a assigné à chacun (hommes et femmes) des rôles spécifiques.</p> <p>La déperdition scolaire des garçons et des filles dans le secteur de l’enseignement de base est due à l’influence socio culturelle négative de la notion de genre faisant que la priorité est accordée au garçon dans l’affectation du revenu des ménages à la scolarisation des enfants. En nos jours, le lien étroit entre la scolarisation et l’autonomisation afin de prendre part au développement n’est plus à prouver. En effet, les disparités liées au genre se constatent dans différents domaines dont l’éducation, la santé et nutrition, la vie familiale, la pauvreté, le travail, la vie publique et les instances de décision, etc.....</p>	
<p>Objectifs</p> <p>Global</p> <p>Compréhension des concepts de genre et autonomisation de la femme et les défis socio économiques y relatifs dans les communautés</p> <p>Spécifiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre le contexte de genre • Comprendre le contexte d’autonomisation • Identifier les façons dont les filles vivent les inégalités liées au genre dans leur milieu • Etablir les conséquences • Genre, autonomisation et développement de la femme. <ul style="list-style-type: none"> • Les aider à comprendre les principes du leadership, c’est-à-dire la façon dont leur comportement influe sur les autres et prendre conscience des qualités qu’ils doivent améliorer pour acquérir cette influence ; • Les entraîner à mettre leurs habiletés de leader en pratique (communication, écoute, recherche de solutions, prise de décision, coordination) et à adopter les attitudes appropriées concernant leurs responsabilités en tant que leader ; • Les préparer à prendre des décisions, à mettre en place des mesures et à en assumer les conséquences. • Les aider à comprendre les principes du leadership, c’est-à-dire la façon dont leur comportement influe sur les autres et prendre 	

<p>conscience des qualités qu'ils doivent améliorer pour acquérir cette influence ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les entraîner à mettre leurs habiletés de leader en pratique (communication, écoute, recherche de solutions, prise de décision, coordination) et à adopter les attitudes appropriées concernant leurs responsabilités en tant que leader ; • Les préparer à prendre des décisions, à mettre en place des mesures et à en assumer les conséquences. • Offrir aux jeunes leaders des instruments d'appui à l'aspiration légitime de réussir leur propre avenir. 	
<p>Méthodologie Groupes de discussion Exposés et Echanges Histoires et témoignages du vécu</p>	
<p>Matériels Flip chart, markers</p>	
<p>Déroulement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les filles, reparties en groupe échangent sur le genre, l'autonomisation de la fille et les défis y relatifs. Elle analyse l'impact du contexte genre tel que vécu dans leurs familles et ses conséquences sur la promotion de la jeune fille. • Une représentante de chaque groupe expose les résultats des échanges et l'auditoire échange sur les différents points. • L'animateur demande à filles de raconter leurs expériences en vie familiale en rapport avec la considération entre filles et garçons : la conception du genre par les parents, l'attribution des tâches, l'accès à certains droits, priorité dans la scolarité, les conseils des parents et les défis de l'égalité du genre. • L'auditoire tire des conclusions sur chaque point de discussion. 	
<p>Conclusion</p>	
<p>Note du facilitateur / Résumé Le genre peut se définir comme l'ensemble des interactions et différenciations entre les hommes et les femmes produites par la société dans laquelle ils vivent. Il se distingue du sexe qui est déterminé par des caractéristiques biologiques. Il s'agit donc d'un concept social qui trouve son origine dans les relations inégalitaires qui existent entre hommes et femmes.</p>	
<p>EXERCICE D'EVALUATION</p>	

Introduction**Objectifs**

- Comprendre le concept de groupe et de dynamique de groupe
- Identifier les avantages de la vie en groupe
- Décrire l'importance du leadership pour la dynamique d'un groupe
- Définir un conflit intra groupe, et envisager les moyens de prévention, gestion et résolution pacifique

Méthodologie

Groupe de discussion sur base des histoires vécues, les participantes se mettent en groupes pour répondre aux questions des autres groupes.

Les représentantes des groupes exposent les résultats des échanges, les autres membres donnent leurs commentaires.
Histoires vécues sur la vie en groupe : avantages et défis

Matériels

Flip chart, markers,....

Déroulement**CONCEPT DE GROUPE**

Pourquoi pouvons-nous confirmer que nous constituons un groupe ? Qu'est ce qu'un groupe ?

Quels sont les critères de base pour constituer un groupe ? Quels sont les aspects fondamentaux d'un groupe ?

Les participantes échangent sur le conflit (définition, types, manifestation, prévention, résolution, transmission)

Deux participantes racontent chacune leurs expériences d'une vie en groupe, les avantages et les défis.

Des échanges permettent de formuler des réponses aux questions ci-haut posées.

LE LEADERSHIP

Questions

- Pour un groupe constitué, avec un objectif commun poursuivi, quelles sont les préalables pour un bon fonctionnement ?
- Les participantes donnent différentes assertions, le formateur complète à la fin (voir facteurs de la dynamique de groupe).
- En groupe les participants échangent sur le concept de groupe (définition, aspects et dynamique) et décrivent leurs expériences (caractéristiques) qu'ils forment un groupe.

CONFLIT

Questions

Dans la dynamique (fonctionnement) du groupe, les relations sont-elles toujours cohérentes ? Si pas, pourquoi ?

Un participant raconte un cas de conflit qu'il a expérimenté.

Définissez le conflit ? Dans un groupe, selon l'origine, quels peuvent être les différents types de conflits ?

Dans un groupe, un conflit est-il quelque chose de normal ? Comment prévenir le conflit ? Lorsqu'il survient, comment le gérer ?

Conclusion**Note du facilitateur****Concept de groupe**

- Le groupe est un ensemble d'individus dont chacun est relié aux autres par des rapports plus ou moins étroits.
- Cette définition comporte trois aspects fondamentaux :
 - L'aspect relationnel : dans un groupe, les membres sont en rapport les uns avec les autres.
 - L'aspect structurel : les relations entre les membres tendent à former un système structuré et organisé.
 - L'aspect fonctionnel : le groupe est une partie de la société globale au sein de laquelle il exerce une fonction.
- La *dynamique des groupes* est le processus de fonctionnement d'un *groupe* dans lequel les membres interagissent.

En plus d'être défini comme une entité à l'intérieur de laquelle des individus se perçoivent comme Durables, les trois principales **caractéristiques** sont : la taille du **groupe**, le statut et le rôle de s

- Préalables pour un travail en groupe, une dynamique de groupe
 - La structuration
 - Leadership
 - Unité , entente, cohésion, franche collaboration, et partager la vision.
 - Attribution des taches dans la gestion
 - ROI
 - Redevabilité
 - Implication et appropriation
 - Communication / échanges

CONFLIT

Le conflit se définit comme une incompatibilité des idées, des valeurs et des intérêts Le conflit est un pl
il y a conflit entre deux personnes ou entre deux groupes lorsqu'une des parties perçoit que l'autre l'empêche d'a

Types de conflit

Conflit latent: Une ou plusieurs personnes affectées par un problème sont mécontentes de la situation présente

Conflit ouvert: Les parties en conflit s'accusent ouvertement les unes les autres, sans s'estimer responsable de le

Conflit violent: Les parties en conflit utilisent à présent la violence ou l'agressivité pour vaincre l'autre.

Selon les causes

- L'intérêt direct (par exemple, la rémunération, la promotion, les primes) ; Les conditions sociales de l'organisa
changement, l'anxiété devant l'avenir ; Les tensions psychologiques ; L'incompatibilité entre les personnes ; L
conflits gauche-droite ; La lutte pour le pouvoir ; Le conflit d'ambition.

Niveaux de conflit

Conflit intra personnel : qui concerne l'individu avec lui-même -

Conflit inter personnel : qui concerne deux ou plusieurs personnes entre elles -

Conflit intra groupe : au sein d'un même groupe - Conflit inter groupe : entre deux ou plusieurs groupes (eth

Conflit international : qui oppose deux ou plusieurs pays

Attitudes face au conflit

- Évitement C'est le fait d'ignorer, d'éviter le terrain de conflit sur lequel l'un veut amener l'autre
- Compromis On n'élimine pas le problème, mais on essaie de trouver une solution en faisant des c
- Soumission/Accommodation On accepte la position de l'autre même si cela ne nous arrange pas
- Confrontation C'est lorsqu'un problème aboutit à un affrontement. Dans la confrontation on voit l'autre
- Coopération/Collaboration Consiste à ne pas faire de l'autre le problème. Il faut le considérer avec digni

Prévention de conflit

Lorsqu'on veut traiter de la résolution d'un conflit, cela n'implique pas que les conflits soient évités ou étouffés. L
déterminante car un conflit peut souvent avoir un effet positif.

PREVENTION DE CONFLIT

« Il n'y a pas de communauté sans conflits ; les conflits sont liés à notre existence, il est donc nécessaire de prévo

Résolution de conflit

Négociation

Arbitrage

Médiation

SESSION III : BESOINS SOCIAUX DE BASE ET SOURCES DE REVENUS	DUREE
Introduction	
Objectifs <ul style="list-style-type: none"> • Distinguer les besoins et savoir les prioriser. • Identifier les différentes sources de revenus • Faire la distinction entre besoins et désirs (envies). 	
Approche méthodologique Discussions de groupe Histoires Jeu de rôle	
Matériels Flip chart, markers	
Déroulement <ul style="list-style-type: none"> • Travail en groupe Les participants listent les différents besoins quotidiens de base Les participants rangent besoins par ordre de priorité Les participants distinguent le besoin d'une envie Les participants identifient les différentes sources de revenus pour répondre à leurs besoins <ul style="list-style-type: none"> • Travail de mise en commun et échanges 	
Conclusion	
Note du facilitateur Les besoins Un besoin est un sentiment de manque Exemples : l'eau, la nourriture, les frais de transport, les habits, le téléphone, les soins médicaux, le loyer, etc..... La personne cherche à effacer un besoin par la consommation d'un bien ou d'un service. Types de besoins <ul style="list-style-type: none"> • Un besoin fondamental ou primaire est tout ce dont nous avons besoin pour vivre. Cela comprend la nourriture, l'eau, les vêtements, les abris et les soins de santé. • Un besoin secondaire est tout ce que nous aimerions avoir. Ces besoins peuvent être des articles de luxe tels que des vêtements de marque. Ils peuvent également être des choses importantes comme une éducation. L'argent est un moyen utilisé pour satisfaire nos besoins. C'est un moyen de change, le plus souvent matérialisé sous la forme de billets et de pièces de monnaie, qui est accepté par une société pour payer des	

biens, des services et toute sorte d'obligations. C'est donc un instrument de paiement.

L'argent se gagne par plusieurs moyens appelés **sources de revenus**.

Revenu : argent qui rentre dans votre ménage (entrée d'argent)

Exemples

Travail rémunéré, commerce, activités génératrices des revenus, prestation de services, cadeaux un envoi d'argent, prêts.

Distinction entre besoin et envie

Les besoins sont des dépenses obligatoires, telle que la nourriture et le logement. **Les désirs** correspondent à des achats optionnels, par exemple, une boisson gazeuse ou une grillade au marché.

Les revenus

Revenu : argent qui rentre dans votre ménage (entrée d'argent)

Les revenus sont les entrées d'argent .

Pour estimer le montant total de vos revenus, calculez le montant total d'argent que vous prévoyez de gagner à partir de toutes vos sources de revenus sur une période donnée.

Pour estimer vos revenus futurs, vous pouvez tenir un journal de ce que vous gagnez au cours d'une période donnée, par exemple, une semaine. il y a plusieurs sources principales de revenus à considérer :

Les dépenses

L'utilisation des revenus pour satisfaire les besoins constitue la dépense.

Dépenses : argent que vous dépensez (sortie d'argent)

Pour bien gérer votre argent, l'une des premières choses à faire est de savoir comment vous le dépensez.

Il y a beaucoup d'avantages à planifier ses dépenses pour une période donnée, cela vous aidera à planifier pour les grandes dépenses et à réaliser vos objectifs financiers. Le fait d'avoir un objectif plus général vous aidera à résister à la tentation d'acheter des choses de moindre priorité. Vous serez conscient des choses qui importent le plus pour vous et de leur coût. il pourrait être utile de catégoriser les dépenses pendant le processus de priorisation. Voici quelques types de dépenses :

- Dépenses de ménage
- Dépenses de business (AGR)
- Dépenses de loisir
- Epargne

L'importance de séparer les dépenses familiales des dépenses de l'entreprise

<p>Jeu de rôle Jeannette, son business et le poids des charges familiales</p>	
<p>EXERCICE D'EVALUATION Devoir. Identifier en famille trois idées d'AGR, les soumettre au groupe, et après discussion sur toutes les idées, le groupe identifie trois idées.</p>	

REVENUS ET ETUDE DE FAISABILITE	120 minutes
<p>Introduction</p> <p>La séance précédente traitant de besoins, revenus et sources de revenu ainsi que les dépenses avait mis un accent sur Un aspect important de dépense c'est l'épargne car elle permet non seulement de faire face aux imprévus, mais aussi c'est la première voie pour préparer la réalisation d'un projet futur appelé objectif financier. Avant de songer au crédit, regardez ce que vous avez dans les épargnes.</p> <p>Différentes sources d'inspiration donnent des idées d'affaire(activité génératrice de revenus).</p> <p>Toute idée d'affaire ne devient opportunité qu'après une évaluation basée sur la faisabilité et la durabilité.</p> <p>La session qui suit traite de l'évaluation de l'idée d'affaire en vue de la qualifier d'opportunité, avant d'en élaborer un plan d'affaire. Pour chaque idée, il est toujours nécessaire de montrer l'innovation.</p>	
<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développer des idées d'AGR • analyser la faisabilité et la durabilité des idées d'AGR 	
<p>Approche méthodologique</p> <p>.Chaque membre du groupe se propose une idée d'AGR sur base de ses convictions propres, puis en discute en famille avec les parents/tuteurs. Ensuite chaque membre du groupe propose son idée et après échanges sur la viabilité, le groupe se convient sur 3 idées.</p> <p>Au cours de la séance, l'étude de faisabilité portera sur les 3 idées proposées par chaque groupe, afin d'en dégager une qui constitue une opportunité d'affaire.</p> <p>Les réponses aux questions permettront d'évaluer chacune des idées au moyen d'une grille d'évaluation.</p>	
<p>Matériels</p> <p>Flip chart, markers, grille d'évaluation de l'idée d'affaire.</p>	
<p>Déroulement</p> <p>Les règles du jeu sont les suivantes :</p> <p>Activité 1 : Définir une AGR</p> <p>Activité 2 : Identifier la source d'une idée d'AGR</p> <p>QUESTION 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • Parmi les filles qui gèrent déjà une micro-entreprise ? • Comment vous est venue l'idée de développer cette activité génératrice de revenus (AGR)? Partager le plus d'idées possibles. Solliciter les avis des autres filles <p>Le formateur écrit toutes les réponses les réponses sur un flip chart Encourager les participants à être créatifs.</p> <p>QUESTION 2</p> <p>Citez les différents AGR qui sont pratiquées dans votre communauté. Réfléchissez à des AGR qui peuvent être nouvelles dans la communauté.</p>	

ACTIVITE 3 : Identifier les principaux critères d'analyse de la faisabilité d'une AGR

Collecte des idées proposées par les différents groupes

Toute idée d'affaire peut elle faire un bon business ?

« Parmi toutes les idées que vous avez proposé, sur quels critères pouvons-nous sélectionner une activité qui a le plus de chances d'avoir du succès ? »

Les participantes s'expriment sur leurs idées.

Le formateur présente les 3 critères qui permettent de sélectionner une idée de projet prometteuse, à partir de la simulation suivante :

Imaginez une chaise ou un tabouret qui a 3 pieds. Si l'un des pieds est manquant, la chaise ne sera pas stable et s'écroulera. C'est la même chose pour une AGR ou une idée de projet. »

Les trois pieds sont :

- Les compétences dont vous les filles disposez. Par exemple la maîtrise de l'activité et/ou l'expérience dans le domaine d'activité ;
- Les ressources disponibles (financières, humaines, matières premières...);
- La demande ou marché. Vous devez faire une étude afin de répondre aux préoccupations suivantes : Y a-t-il besoin ? Est-il répondu ? Si oui, de quelle manière ? Quiseront mes clients ?

Un élément qui rend votre idée spéciale/unique et qui permet de créer une demande de la clientèle, c'est **l'innovation**.

ACTIVITE 4

Demander aux groupes des participantes de transposer et analyser les trois critères sur les idées qu'ils ont proposé.

Les compétences

Encourager les participantes à lister certaines compétences qu'elles ont et qu'elles utilisent dans leur vie de tous les jours.

Exemples possibles de réponses : cuisiner, gérer la famille, aller au marché, compétences techniques...

Discuter ensuite de la manière de développer un projet ou une AGR autour de ces compétences. Exemples possibles de réponses : restauration, commerce de légumes, garderie...

Les ressources

Demander aux participants de lister les ressources disponibles dans leur communauté, village, etc. Exemples possibles de réponses : ressources financières (épargne, crédit, tontines...), ressources humaines (membres de la famille, des groupes sociaux, des jeunes qualifiés...), matières premières (fruits et légumes, poisson, pagnes, ...)

La demande / Le marché

Demander aux participants de lister les choses dont leur communauté a besoin mais qui ne sont pas disponibles pour le moment.

Demander ensuite aux participantes d'identifier les besoins dans la communauté, mais qui ne sont pas répondus totalement ou convenablement en rapport avec la demande.

ACTIVITE 5 : Etudier la faisabilité des idées proposées

Organiser ensuite les participants en 3 groupes. Demander leur de reprendre les idées de projets énumérées dans le point 1 et d'identifier les 3 idées de projets les plus prometteuses, en se basant sur les 3 critères : compétences, ressources et demande.

Demander ensuite à un représentant de chaque groupe de présenter les résultats des travaux de groupe.

Identifier les principaux critères de la durabilité d'une AGR

Grille d'analyse de faisabilité

Projet	Compétences	Ressources			Demande	Concurrents
		Equipement disponible	Accès aux matières premières	Ressources financières		
1.						
2.						
3.						

La durabilité

Analyser la faisabilité de l'idée

les participants ont identifié des idées d'AGR prometteuses. Expliquer aux participants qu'une seule de leurs 3 idées sera retenue après analyse de faisabilité à l'aide de la grille de micro-analyse de faisabilité d'un projet.

Rappeler aux participants les critères qui ont permis de sélectionner les idées prometteuses :

- Les compétences : avons-nous assez de compétences pour exercer cette activité ?
- Les ressources : avons-nous les ressources financières nécessaires, de même que l'équipement et les matières premières ?
- La demande : les clients vont-ils acheter nos produits ou services ? Les clients en ont-ils besoin et peuvent-ils le payer ?

Demander aux participantes s'ils ont d'autres critères à ajouter pour aider à identifier la faisabilité des AGR, par exemple l'existence de concurrents, l'environnement légal (des mesures d'incitation à la création de certaines activités, etc.).

Féliciter les participants pour les critères qu'ils auront cités.

GRILLE DE MICRO ANALYSE DE LA FAISABILITE

Projet	Compétence s/ressources humaines	Equipement disponible	Accès aux matières premières	Ressources financières	Demande suffisante	Concurrents
1						
2						
3						

<p>EXERCICE Demander aux participants de former des groupes et d'évaluer leurs 3 idées de projet prometteuses à l'aide de la grille de micro-analyse de faisabilité. Ils pourront ainsi sélectionner la meilleure idée sur la base des résultats de l'évaluation. Demander ensuite à un représentant de chaque groupe de présenter son idée de projet préférée et de montrer les résultats de la grille de micro-analyse de faisabilité de son groupe.</p>	
<p>Conclusion</p>	
<p>Note du facilitateur Il est important lors de la création d'une petite entreprise de trouver un produit ou un service innovant, afin de se différencier et d'éviter la concurrence.</p> <p>Ne pas commencer une activité sans avoir réfléchi à ses chances de succès. Il est important au préalable de conduire une analyse de faisabilité.</p> <p>Une activité qui aura le plus de chances de réussir a besoin de : compétences, ressources et d'une demande.</p> <p>Savoir qu'il y aura toujours compétitions et prévoir comment y faire face</p> <p>Un bon business c'est celui qui commence petit, puis grandit (s'épanouit) avec le temps.</p>	
<p>Exercice d'évaluation</p>	

GENRE ET LEADERSHIP FEMININ ET AUTONOMISATION DE LA FEMME

<p>SESSION V : ANALYSE DES DEPENSES - BUDGETISATION - EPARGNE</p>	<p>DUREE 90 minutes</p>
<p>Introduction</p>	
<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir examiner ses revenus et ses dépenses. 	

<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les différents éléments d'un budget • Elaborer un budget • Apprendre à gérer ses charges et ses dépenses quotidiennes ; • Comprendre l'épargne et ses avantages • Épargner pour un projet. 	
<p>Approche méthodologique Travail individuel Mise en commune, échanges Exercice e groupe</p>	
<p>Matériels Flip chart, markers, Modèles de tableaux de budget</p>	
<p>Déroulement Termes clés : • Budget • revenus • dépenses • Epargne • déficit • Surplus</p> <p>Définition d'un budget (15 MinutES),</p> <p>Demander aux participantes de définir un budget et copier les différentes réponses sur le flip chart. Ensuite le formateur analyse avec l'auditoire les réponses données, puis propose une définition finale.</p> <p>Un budget est un résumé de l'argent que vous prévoyez de gagner (revenus/ entrées d'argent) et de la manière dont vous comptez le dépenser (dépenses/ sorties d'argent) au cours d'une période donnée.</p> <p>Demander aux participantes de donner les différentes importances du budget Le formateur note sur flip chart les différentes réponses des participantes ; Après échanges, le formateur enrichit les réponses données Un budget est un important outil de gestion d'argent.</p> <p>Le budget</p> <ul style="list-style-type: none"> • vous aide à connaître vos revenus (entrées d'argent) et vos dépenses (sorties d'argent) et à en faire le suivi sur une période donnée, par exemple, une semaine ou un mois. c'est plus qu'un plan de ce que vous allez faire de votre argent. • vous aide à distribuer vos revenus parmi toutes vos différentes dépenses. <p>QUESTION Partant de votre définition d'un budget, quelles sont les informations que vous devez connaître sur votre ménage et votre activité économique pour pouvoir créer un budget ?</p> <p>Réponse : Le montant de mes sorties d'argent (dépenses) et le montant de mes entrées d'argent (revenus). Rappelez- vous qu'il existe quatre grandes catégories de dépenses :</p>	

- Les dépenses du ménage (nourriture, frais de scolarité, médicaments, logement, mariages) ;
- Les dépenses de votre AGR (achats, main d'œuvre, taxes, sans oublier les remboursements de prêt),
- Les dépenses imprévues (urgences, décès), et
- L'épargne.

L'EPARGNE

L'épargne est l'argent que vous mettez de côté pour l'utiliser plus tard.

Pourquoi épargner ?

Épargner, c'est ne pas dépenser tout son argent et en mettre une partie de côté dans un but particulier ou juste pour se prémunir contre les aléas du futur.

Comment épargner ?

METHODE D'EPARGNE	AVANTAGES	INCONVENIENTS
• Banque		
• En tontine, coopérative, groupe AVEC		
• Dans le téléphone portable		
*À domicile (en espèces)		
• En nature (or, bijoux, bétail, terre, maison etc.)		
• Dépôt chez le commerçant		
• Confier l'argent à un proche		

Conclusion

Note du facilitateur

Un bon budget détaille vos différentes sources de revenus et vos dépenses. Les dépenses doivent être séparées et catégorisées selon qu'il s'agit de dépenses nécessaires du ménage (nourriture, logement, et remboursements de prêt), de dépenses facultatives (désirs) du ménage (boissons ou vêtements en plus), de dépenses d'entreprise, et de l'épargne.

Sachant qu'un budget porte sur une période spécifique, il est essentiel de tenir un journal précis de vos dépenses et de vos revenus réels au cours de la

<p>période concernée.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Épargner pour prévenir : l'épargne est un besoin. Épargner, c'est une sécurité pour l'avenir ! • Épargner – c'est renoncer à une envie immédiate pour investir et réaliser un objectif dans le futur. <p>Conseils pour épargner</p> <p>Il ne suffit pas de gagner beaucoup pour épargner</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mets de côté un petit peu d'argent chaque jour ou chaque semaine. • N'achète pas un nouvel objet si tu en as un vieux qui fonctionne ou qui peut être réparé. • Si possible, dépense moins pour les cérémonies et les fêtes. • Garde moins d'argent en espèces dans ton porte-monnaie • Pense à tes objectifs à long terme tous les jours pour te rappeler pourquoi tu épargnes. 	

<p>SESSION VI : PLAN D'AFFAIRE</p>	<p>DUREE : 180 minutes 100 80</p>
<p>Introduction Introduction</p> <p>La présente session fait suite à la session IV qui portait sur les idées d'AGR et leur évaluation. Une fois l'évaluation terminée, l'idée devient une opportunité. Il convient d'en élaborer un plan d'affaire qui relate comment l'activité va se dérouler.</p>	
<p>Objectifs</p> <p>Faire l'étude du marché Elaborer le cycle d'affaire, Avoir une notion sur les négociations dans les affaires et la gestion des dépenses de l'AGR Maîtriser la procédure de Fixation des prix et le marketing La gestion de la compétition et la comptabilité de base</p>	

Méthodologie Des histoires Des témoignages des participants Jeu de rôle Histoires et échanges Discussion de groupe Exposé	
Matériels <ul style="list-style-type: none"> • Flip chart • marqueurs 	
Déroulement <ul style="list-style-type: none"> • Deux participantes ayant expérimenté des activités différentes racontent leur histoire sur base des questions d'orientation du facilitateur axées sur la planification des achats, les achats et la négociation dans les affaires, la fixation du prix, la vente, la gestion de la compétition, le cycle d'affaire et son évaluation ainsi que la gestion des dépenses • Après les échanges, le groupe demande aux concernées d'identifier la cause de leurs échecs <p>Une histoire de Jeanne, vendeuse de ciment à 20km de la ville permet d'illustrer les concepts suivant : gestion des dépenses, carnet des dépenses et petite comptabilité, négociation dans les affaires, fixation du prix, évaluation du cycle d'affaire, importance des AGR à cycle court.</p>	
Conclusion	
Note du facilitateur	