



# MBS Jr.

*MAÎTRISE EN ADMINISTRATION DES AFFAIRES DANS LA RUE*  
PROGRAMME D'AUTONOMIE

## MANUEL DU PARTICIPANT

FAIRE PASSER LES GENS DE LA PAUVRETÉ À LA PROSPÉRITÉ

## TABLE DES MATIÈRES

Unité 1	Vous pouvez devenir autonome .....	2
Unité 2	Produit .....	7
Unité 3	Plan.....	10
Unité 4	Papiers (Registres) - Budget de foyer.....	13
Unité 5	Papiers (Registres) - Entreprise .....	16
Unité 6	Prix.....	20
Unité 7	Processus .....	25
Unité 8	Promotion.....	27
Unité 9	Papiers (Registres) - Actifs et prêts.....	29
Unité 10	Papiers (Registres) - Projection de Revenus.....	31
Unité 11	Plan - Rendez-la légale.....	38
Unité 12	Vous l'avez fait ! .....	40
Ressource	la Liste de vérification des 6P des affaires .....	42
Ressource	Budget personnel à remplir .....	44
Ressource	Journal de revenus et dépenses à remplir .....	46
Ressource	Compte des résultats à remplir .....	48
Ressource	Projection de flux de trésorerie à remplir.....	50
Ressource	Exemple de plan d'affaires, personnel et de communauté	52
Ressource	Plans d'affaires, de foyer et de communauté à remplir	57
Ressource	Liste de vérification de certification MBS Jr. ....	62
Ressource	Votre histoire de réussite .....	63
Ressource	Aperçu MBS Jr.....	64

# INTRODUCTION

## Bienvenue au Cours *MBS Jr.*

L'objectif de ce cours est de vous aider à atteindre l'autonomie, même à un jeune âge. Nous espérons que tout au long de ce cours, vous apprendrez que vous êtes en contrôle de votre avenir et que vous pouvez changer votre vie, votre communauté, et même le monde.

### COMMENT UTILISER CE MANUEL

Ce manuel est votre guide personnel pour apprendre, écrire et revoir les principes discutés lors de chaque session. Vous utiliserez ce manuel à chaque session pour réaliser les activités assignées et rédiger vos engagements de groupe, personnels et d'épargne.

Pour obtenir votre certification dans le cadre du cours MBS Jr., vous devrez remplir les plans des affaires, personnel et de la communauté ainsi que la liste de contrôle à la fin de ce manuel.

---

*Nom du Participant*

**APPORTEZ CE MANUEL À CHAQUE RÉUNION!**

MANUEL DU PARTICIPANT – FR\_MBSJr\_WBv1.0

Copyright ©2020 par Interweave Solutions  
A 501(c)(3) Organization.

Chez Interweave Solutions, nous respectons tous ceux qui ont travaillé avec nous pour lutter contre la pauvreté - et en particulier ceux qui travaillent à l'autonomie dans leur propre vie. Ainsi, bien que les histoires de ce manuel sont authentiques, les noms et les images peuvent avoir été modifiés, les personnages combinés et les détails modifiés pour protéger la vie privée et mieux illustrer les principes de l'autonomie.

**L'autonomie est la capacité de subvenir aux nécessités vitales pour nous-mêmes et pour nos familles.**

## **UNITÉ 1: VOUS POUVEZ DEVENIR AUTONOME**



- 1. Les Groupes Construisent l'Autonomie.**
- 2. Faites Trois Plans pour Réussir.**
- 3. Appliquez les 6P des Affaires.**
- 4. Améliorez Votre Qualité de Vie.**
- 5. Servez Votre Communauté.**
- 6. Prenez et Tenez vos Engagements.**

### **PRINCIPE 1:**

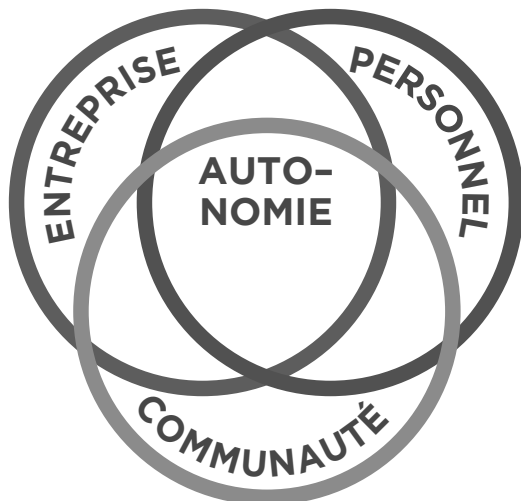
## **LES GROUPES ASSURENT L'AUTONOMIE**

Un but que j'ai pour ma vie:

Conseils ou soutien des autres:

### **PRINCIPE 2:**

## **FAITES TROIS PLANS POUR RÉUSSIR**



Les questions de ma vie personnelle ou de ma communauté qui pourraient avoir une influence sur la création d'une entreprise:

**PRINCIPE 3:**

**APPLIQUEZ LES 6 P DES AFFAIRES**

**PLAN**

Les étapes nécessaires pour faire réussir votre entreprise.

**PRODUIT**

L'article ou le service que vous vendez.

**PAPIERS (Registres)**

Votre revenu, vos dépenses et vos objectifs à l'écrit.

**PROMOTION**

Comment vous vendez votre produit ou service.

**PRIX**

Ce que vous donnez comme prix pour votre produit ou service.

**PROCESSUS**

Comment vous créez votre produit et le livrez aux clients.

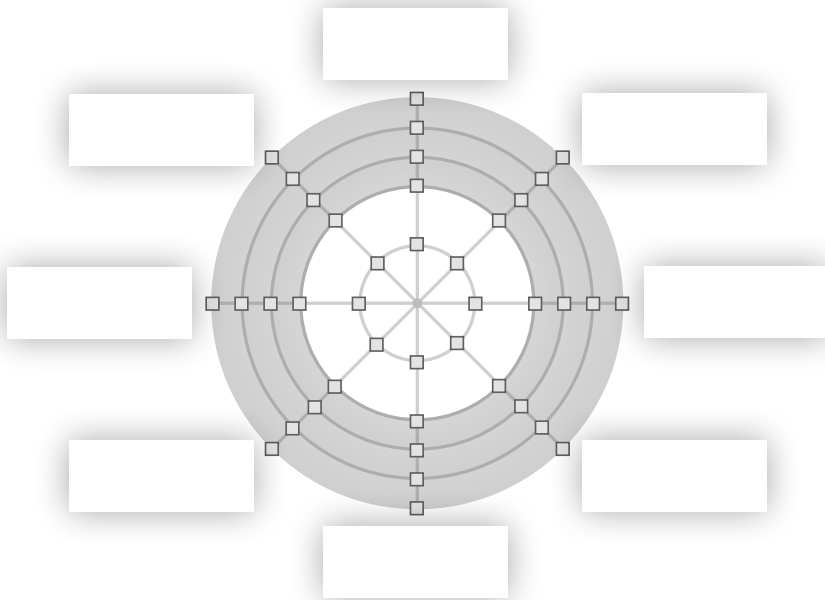


Ghia a rejoint un groupe d'autonomie MBS et a pu créer sa propre entreprise avec l'aide de son groupe. Elle a appliqué les 6P à son entreprise et a pu améliorer et développer son activité en peu de temps.

Comment Ghia a-t-elle appliqué les 6P à son entreprise?

**PRINCIPE 4:  
AMÉLIOREZ VOTRE QUALITÉ DE VIE**

**EXEMPLE DE ROUE DE QUALITÉ DE VIE**



*Trouvez l'équilibre*

**VOS DOMAINES DE VIE:**

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_
- 6) \_\_\_\_\_
- 7) \_\_\_\_\_
- 8) \_\_\_\_\_

Pour vous aider à sélectionner les domaines de vie de votre plan, considérez les exemples de la liste d'idées sur les domaines de vie importants sur cette même page. Les catégories que vous choisirez seront des domaines qui sont importants pour vous et qui n'ont pas besoin de correspondre à d'autres exemples.

Inscrivez vos choix dans la liste des domaines importants de la vie. Vous aurez la possibilité d'explorer à nouveau ces huit domaines dans l'unité 3.

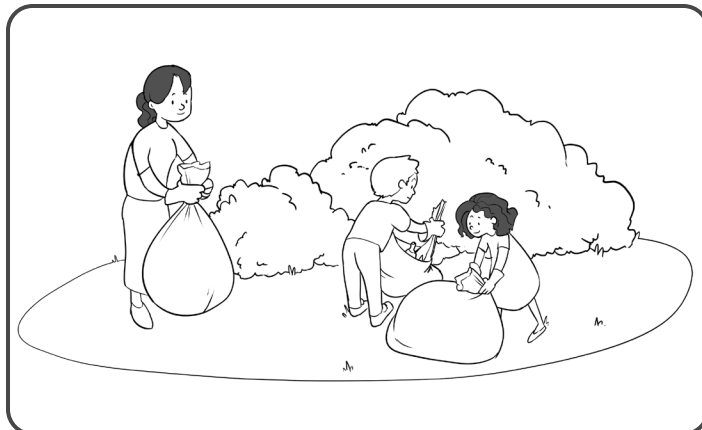
**DOMAINES DE VIE IMPORTANTS- EXEMPLES**

- |  |   |
|--|---|
| <b>Éducation</b> — <i>école, MBS Jr.</i>         | <b>Travail</b> — <i>Boulot, Ventes</i>          |
| <b>Finances</b> — <i>Budget, Revenu</i>          | <b>Communauté</b> — <i>École, Service</i>       |
| <b>Famille</b> — <i>Parents, Frères et sœurs</i> | <b>Sports</b> — <i>football, basket-ball</i>    |
| <b>Relation</b> — <i>petit ou petite amie</i>    | <b>Santé</b> — <i>Régime, Maladie, Exercice</i> |
| <b>Vie sociale</b> — <i>Amis, activités</i>      | <b>Spirituel</b> — <i>Les Écritures, Prier</i>  |
| <b>Médias</b> — <i>jeux vidéo, films</i>         | <b>Musique</b> — <i>guitare, flûte, chanter</i> |

*Choisissez vos domaines de vie avec soin. Vous utiliserez ces huit domaines de vie pour élaborer un Plan de Foyer à l'unité 3.*

**PRINCIPE 5:**

**SERVEZ VOTRE COMMUNAUTÉ**



Idées pour un projet de service communautaire plus tard dans le cours:

**PRINCIPE 6:**

**PRENEZ ET RESPECTEZ VOS ENGAGEMENTS**



À chaque session, chacun d'entre nous prendra trois engagements à court terme:

- **Une promesse d'affaire**
- **Une promesse personnelle**
- **Une promesse d'épargne**

Tous les participants feront rapport de leurs promesses chaque semaine. Lorsque vous arrivez, inscrivez votre nom sur le tableau des engagements et écrivez «oui» sous chaque promesse que vous avez respectée et «non» pour celles que vous n'avez pas. Voir l'exemple ci-dessous..

<b>TABLEAU DES ENGAGEMENTS</b>			
<i>Prénom</i>	<i>Affaires</i>	<i>Personnel</i>	<i>Épargne</i>
Jean C.	oui	oui	oui
Maria T.	non	oui	non
Votre Nom	?	?	?

### **PARTENAIRES D'ACTION**

À la fin de chaque classe, vous vous mettez en équipe avec un membre du groupe. Choisissez une personne qui n'est pas un membre de votre famille. À la fin de chaque réunion, vous prendrez quelques minutes pour discuter avec lui et lui rendre compte de l'évolution de votre entreprise. Cela vous aidera à rester responsable. Choisissez votre partenaire d'action maintenant.

### **PRESENTATION D'ENTREPRISE**

Chaque semaine, un de vous prendra 5 à 10 minutes pour expliquer son idée d'affaire ou présenter son entreprise. Vous donnerez le nom de votre entreprise et présenterez votre produit ou service. Le groupe vous posera des questions d'après la **Liste de Vérification des 6 P des Affaires**.

## **ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

Les huit domaines de ma vie que je choisis d'améliorer pendant ce cours sont:

Mon domaine de vie spécifique et les étapes d'action pour cette semaine: \_\_\_\_\_

### **ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

#### **ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je visiterai trois entreprises et j'écrirai dans mon cahier comment elles utilisent les 6P d'affaires.
- J'utiliserai la Liste de vérification des affaires du 6P.

#### **ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.
- Je vais être plus précis.

#### **ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- J'ajouterai à mes économies - même s'il ne s'agit que d'une pièce de monnaie.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*



## UNITÉ 2: PRODUIT



1. Vous méritez le succès.
2. Connaissez-vous vous-même.
3. Sachez ce qui se vend.
4. Connaissez la concurrence.
5. Connaissez et valorisez vos clients.

### PRINCIPE 1:

## SACHEZ QUE VOUS ÊTES DIGNE DE RÉUSSIR



### PRINCIPE 2

## CONNAISSEZ-VOUS VOUS-MÊME

### JACQUELINE



Jacqueline était désespérée. Elle avait très peu d'éducation ou d'expérience et son emploi à peine suffisait pour empêcher sa famille de mourir de faim.



Elle a rejoint un groupe d'autonomie MBS. Ils l'ont encouragée à utiliser ses talents dans la musique et la danse pour créer sa propre entreprise.



Jacqueline a commencé par faire sa routine d'entraînement dans le parc. Bientôt d'autres ont rejoint sa classe d'exercice. Maintenant, elle se porte bien dans sa nouvelle entreprise d'exercice.

### RÉSUMÉ VIDÉO

Quels sont les talents ou les ressources dont vous disposez ?

**PRINCIPE 3**

**SACHEZ CE QUI SE VEND**



*Sachez ce qui se vend*

**IDÉES DE PRODUITS OU DE SERVICES**

Limonade

jeux vidéo

crème glacée

noix grillées

photographie

savon

les animaux en

peluche

œuvre d'art

oreillers

pizza

lavage de vitres

l'eau propre

entretien du jardin

vêtements

bonbons / choc-

olat

services de mu-

sique

cours de danse

blanchisserie

produits de bou-

langerie

la boisson

chips à la banane

services de livrai-

son

les œufs

Mon produit ou service est: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Combien de fois acheteriez-vous mon produit ou service(à quelle fréquence)?

Comment amélioreriez-vous mon produit ou mon service?

Combien payeriez-vous pour mon produit ou service?

**PRINCIPE 4:**

**CONNAISSEZ LA CONCURRENCE**

**QUESTIONS POUR LES CONCURRENTS**

1. Quels sont vos articles les plus vendus?

2. Quels sont vos meilleurs moments de la journée pour vendre?

3. Comment fixez-vous votre prix?

4. Quelle est votre meilleure activité de promotion?

5. Quel est le plus grand défi avec ce produit ou service?

6. \_\_\_\_\_

**PRINCIPE 5:**

**CONNAISSEZ ET VALORISEZ VOS CLIENTS**

Mon produit ou service est: \_\_\_\_\_

Clients potentiels:

À quelle fréquence vont-ils acheter?

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

Idées et notes sur les plans d'amélioration personnelle:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je parlerai à au moins six clients ou concurrents.
- Je choisirai mon produit ou mon service en tenant compte des cinq principes énoncés dans le présent module.

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- J'ajouterai à mes économies - même s'il ne s'agit que d'une pièce de monnaie.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

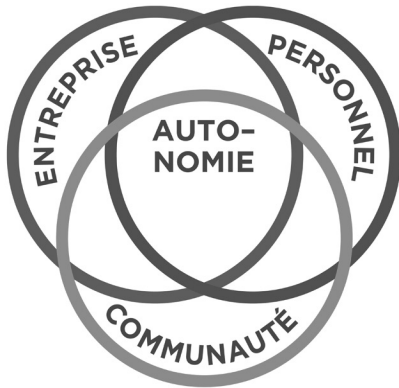
\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*

## UNITÉ 3: PLAN

« Lorsque nous n'arrivons pas à planifier, nous planifions notre échec. »



### CERCLES DU SUCCÈS

1. Créer un Plan d'Affaires.
2. Créer un Plan d'Amélioration Personnelle.
3. Créer un Plan de Service Communautaire.

#### PRINCIPE 1:

### CRÉER UN PLAN D'AFFAIRES

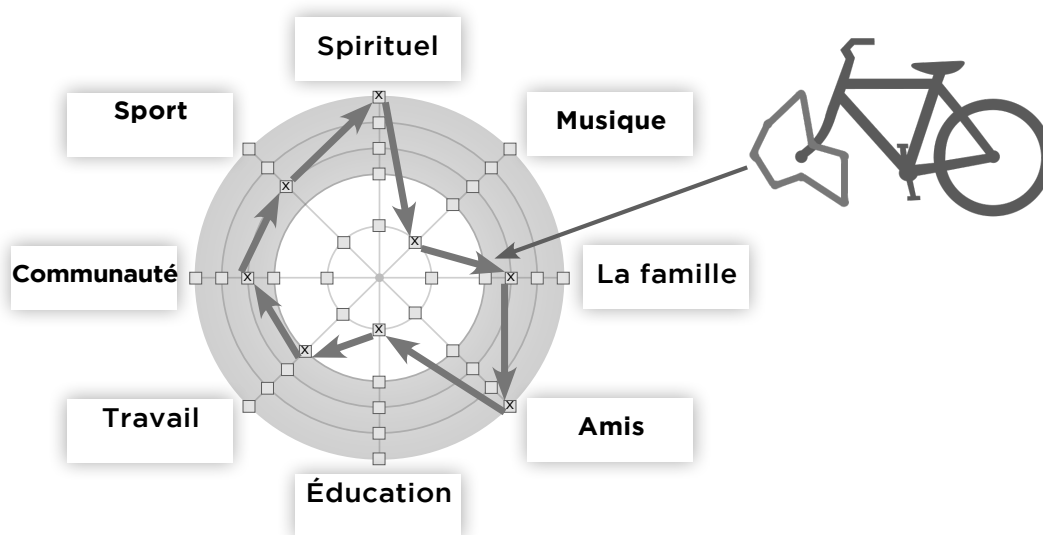
Reportez-vous à la page 56 de la section Ressources de ce manuel — **Exemple de Plan d'Affaires** basé sur les 6P. Reportez-vous à la page 61 de la section Ressources de ce manuel— **Plan d'Affaires à Remplir** basé sur les 6P

#### PRINCIPE 2:

### CRÉER UN PLAN D'AMÉLIORATION PERSONNELLE

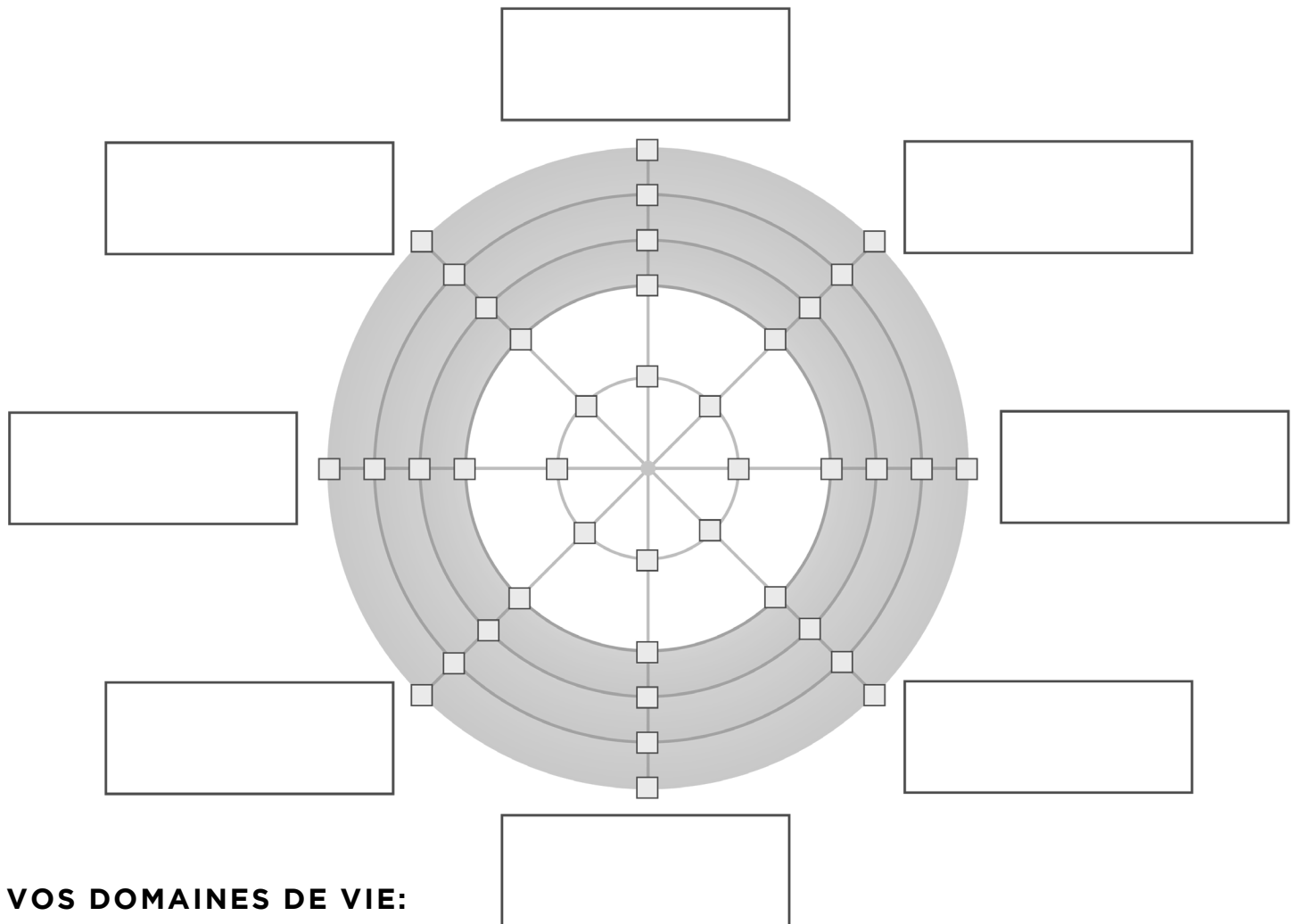


*Êtes-vous déséquilibré ou bien équilibré?*



PRINCIPE 2 SUITE:

CRÉER UN PLAN D'AMÉLIORATION PERSONNELLE



Domaine de vie #1: \_\_\_\_\_ Domaine de vie #5: \_\_\_\_\_

Action décidée: \_\_\_\_\_ Action décidée: \_\_\_\_\_

Domaine de vie #2: \_\_\_\_\_ Domaine de vie #6: \_\_\_\_\_

Action décidée: \_\_\_\_\_ Action décidée: \_\_\_\_\_

Domaine de vie #3: \_\_\_\_\_ Domaine de vie #7: \_\_\_\_\_

Action décidée: \_\_\_\_\_ Action décidée: \_\_\_\_\_

Domaine de vie #4: \_\_\_\_\_ Domaine de vie #8: \_\_\_\_\_

Action décidée: \_\_\_\_\_ Action décidée: \_\_\_\_\_

**PRINCIPE 3:**

**CRÉER UN PLAN DE COMMUNAUTÉ**



Que devrions-nous faire pour notre projet de service de groupe?  
Quand? Où? Quelle est ma part?



**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

Idées et Notes sur le Plan Personnel :

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je compléterai la section "Produit" de mon plan d'entreprise avec les connaissances et les idées que j'ai acquises dans l'unité 2.

**ANGAGEMENT PERSONNEL**

- Je vais compléter ma roue de la qualité de vie.
- Je vais planifier un projet de service communautaire avec mon groupe.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- J'ajouterai à mes économies - même s'il ne s'agit que d'une pièce de monnaie.

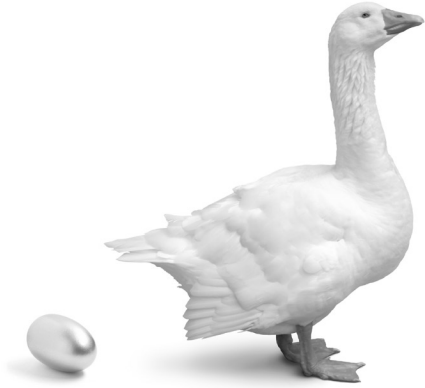
*Choisissez un partenaire d'action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*

## UNITÉ 4: PAPIERS (REGISTRES) — BUDGET PERSONNEL



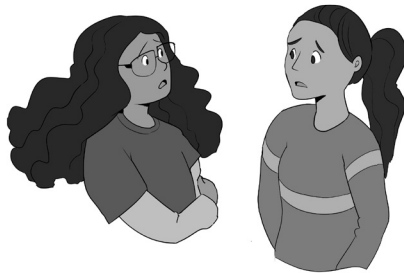
1. Séparez l'argent de l'entreprise de votre argent personnel.
2. Payez-vous un salaire ou une commission.
3. Ne volez pas votre entreprise.
4. Épargnez régulièrement.
5. Faites et suivez un budget personnel.

### PRINCIPE 1:

### SÉPAREZ L'ARGENT DE L'ENTREPRISE DE VOTRE ARGENT PERSONNEL

#### SÉPAREZ L'ARGENT DE L'ENTREPRISE AU PERSONNEL: I

#### TABLEAU D'HISTOIRE



ISABEL: Je ne pourrai pas assister aux cours de danse l'année prochaine. Ma mère et moi n'avons pas pu gagner assez d'argent.  
GHIA: Je suis vraiment désolé d'entendre cela, Isabel!



ISABEL: Je me sens mal de vous le demander, mais je sais que votre entreprise a connu le succès ces derniers temps. Pensez-vous que vous pourriez m'aider à payer les frais de scolarité de la danse l'année prochaine?

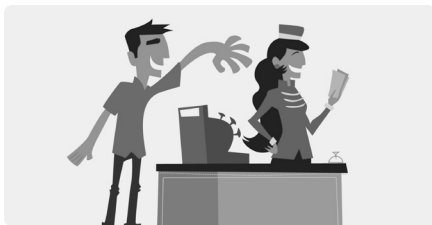


GHIA: Oh ! Eh bien, je n'en suis pas sûr. Il faudrait que je vende ma machine à coudre pour pouvoir la payer.

Que devrait faire Ghia?

#### SÉPAREZ L'ARGENT DE L'ENTREPRISE AU PERSONNEL: II

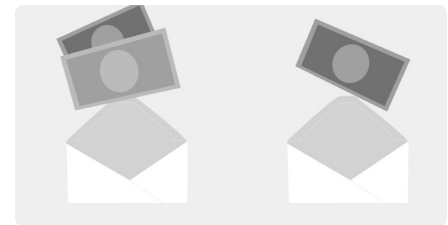
#### TABLEAU D'HISTOIRE



Si vous travaillez dans un restaurant, pouvez-vous y prendre de l'argent n'importe quand? Votre frère pourrait-il prendre de l'argent quand il en a besoin?



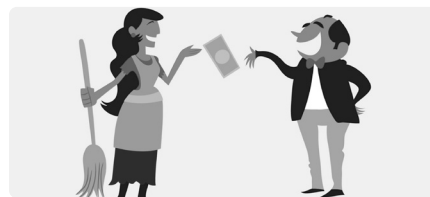
On le jetterait probablement en prison, parce que ce n'est pas juste. Donc, ne faites pas cela dans votre propre entreprise.



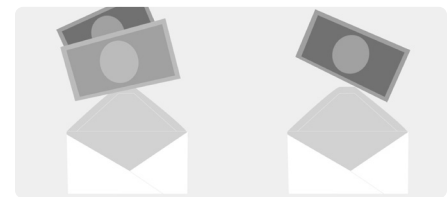
Voici la clé. Vous et votre entreprise êtes différents. Il doit y avoir des endroits séparés pour garder l'argent de l'entreprise et l'argent personnel.



Endroits séparés et registres séparés. Mais alors, comment faire pour retirer de l'argent de l'entreprise pour la famille?



Payez-vous un salaire ou une commission, comme si vous travailliez pour quelqu'un d'autre. Cela devient votre revenu personnel.



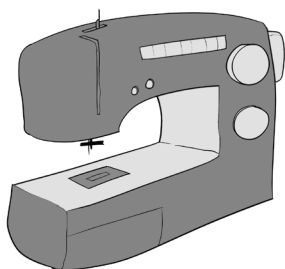
Cette simple étape vous protégera, vous et votre entreprise. Séparez l'argent de votre entreprise de votre argent personnel.

**PRINCIPE 2:**

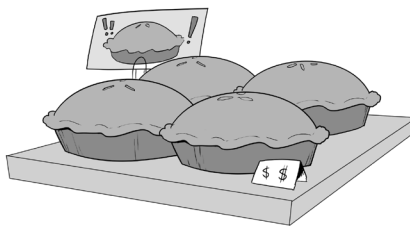
**PAYEZ-VOUS UN SALAIRE OU UNE COMMISSION**

**SÉPAREZ L'ARGENT DE L'ENTREPRISE AU PERSONNEL: III**

**TABLEAU D'HISTOIRE**



GHIA: Isabel, si je vends ma machine à coudre, je ne peux pas continuer mon activité.  
ISABEL: Je comprends, Ghia. Je vais réfléchir à un moyen de trouver les fonds.



GHIA: Mais, j'ai 50 de mes économies que je pourrais verser dans vos fonds!  
ISABEL: Merci! Je vais ajouter cela à mes économies. Et peut-être qu'on pourra faire une vente de gâteaux!



ISBAEL: Merci beaucoup, Ghia.  
GHIA: De rien, Isabel. Je suis heureux d'avoir pu t'aider.

What will you do to pay yourself a salary?

**PRINCIPE 3:**

**NE VOLEZ PAS VOTRE ENTREPRISE**

Que ferez-vous pour separer l'argent de votre entreprise de vos fonds persononelle?



**PRINCIPE 4:**

**ÉPARGNEZ RÉGULIÈREMENT**

Qu'allez-vous faire pour épargner de l'argent? Comment faire de l'épargne une habitude?



**PRINCIPE 5:**

**FAITES ET SUIVEZ UN BUDGET PERSONNEL**

<i>Budget de Ghia</i>	<i>PLAN</i>	<i>ACTUEL</i>	<i>Votre Budget</i>	<i>PLAN</i>	<i>ACTUEL</i>
<i>Revenu</i>	200	200	<i>Revenu</i>		
<i>Dépenses</i>			<i>Dépenses</i>		
<i>Épargne</i>	50	50	<i>Épargne</i>		
<i>Transport</i>	20	20	<i>Transport</i>		
<i>Vêtements</i>	40	20	<i>Vêtements</i>		
<i>Snacks</i>	25	30	<i>Snacks</i>		
<i>Fournitures scolaires</i>	15	5	<i>Fournitures scolaires</i>		
<i>Films</i>	25	25	<i>Films</i>		
<i>Cadeaux pour les amis et la famille</i>	25	50	<i>Cadeaux pour les amis et la famille</i>		
<i>Autre:</i>			<i>Autre:</i>		
<i>Dépenses Totales</i>	200	200	<i>Dépenses Totales</i>		
<i>Revenu total</i>	200	200	<i>Revenu total</i>		

Pourquoi est-il important d'avoir un budget personnel?

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

Idées et notes sur les plans d'amélioration personnelle:

Mon domaine de vie spécifique et les étapes d'action pour cette semaine: \_\_\_\_\_

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je vais séparer mon argent personnel et celui de mon entreprise.
- Je vais rédiger un budget personnel.

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- Je trouverai un endroit pour économiser mon argent.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*

## UNITÉ 5: PAPIERS (REGISTRES) — ENTREPRISE



1. Tenez des Registres.
2. Enregistrez les Revenus et les Dépenses au Point de Vente.
3. Créez un Compte de Revenus et Dépenses.
4. Créez un Compte de Résultats.
5. Évitez de Vendre à Crédit.

### PRINCIPE 1: TENEZ DES REGISTRES

#### JE NE SAIS PAS



MAX: Daniel, je me demandais si tu pouvais me payer pour le travail que j'ai fait la semaine dernière.  
DANIEL: Je suis sûr de t'avoir payé.



MAX: Non, tu sais il y a un gars pour qui je travaille, il écrit toujours tout. As-tu un registre qui prouve que tu m'a payé? DANIEL: Non.



JAMES: Tu crois? Qu'est-ce que tu veux dire par là?  
DANIEL: Eh bien, je n'ai pas pu noter quoi que ce soit. J'étais très occupé à fabriquer de meubles. Je garde tout en tête.



AMES: Vraiment? Tu es en train de me dire que tu ne note pas tes dépenses et tes revenus pour calculer les bénéfices et tes pertes?  
DANIEL: Je suis pas comptable, je suis charpentier.

#### RÉSUMÉ VIDÉO



JAMES: Daniel, ça fait plaisir de te voir! Tu as l'air occupé, c'est bien. Comment vont les affaires? Tu fais des bénéfices? DANIEL: Oui, je crois.



AMES: Oh Daniel, je sais. Mais tous les chefs d'entreprises doivent tenir des registres, c'est la seule façon de savoir si une entreprise va réussir ou pas. Suis mon conseil et tiens des registres pour savoir.

Quelles sont les trois choses que mon entreprise doit enregistrer? Comment? Où?

**PRINCIPE 2:**
**ENREGISTRER LES REVENUS ET LES DÉPENSES AU POINT DE VENTE**

Comment allez-vous tenir vos registres au point de vente?

**PRINCIPE 3:**
**FAITES UN JOURNAL DES REVENUS ET DES DÉPENSES**

<b>LE COMMERCE DE GLACE DE NATASHA</b>				
<b>Journal de Revenus et Dépenses (Mars 1-31)</b>				
<b>Date</b>	<b>Description</b>	<b>Dépenses</b>	<b>Revenus</b>	<b>Solde</b>
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+1500
3/2	Vente de glaces		+200	+1700
3/10	Réparation des machines	-100		+1600
3/16	Salaire (2/30-3/15)	-500		+1100
3/19	Vente de glaces		+400	+1500
3/22	Réception de la restauration		+1000	+2500
3/29	Ingrédients de la crème glacée	-1500		+1000
3/30	Vente de glaces		+400	+1400
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				+1400

**Date**—Le jour où nous avons reçu ou dépensé l'argent.

**Description**—Comment nous avons gagné de l'argent ou à qui nous avons payé de l'argent.

**Dépenses**—Le montant que nous avons dépensé. Mettre un signe de soustraction devant le nombre aide à nous rappeler de soustraire ce montant du solde de trésorerie.

**Revenus**—Le montant que nous recevons. Nous ajoutons ceci au solde de trésorerie.

**Solde**—Le montant que nous avons dans notre caisse ou compte bancaire de l'entreprise.

Comment allez-vous tenir votre journal des revenus et des dépenses? Quels sont les objectifs du registre des revenus et des dépenses?

## PRINCIPLE 4:

## CRÉER UN COMPTE DE RÉSULTAT

## LE COMMERCE DE GLACE DE NATASHA

Journal de Revenus et Dépenses (Mars 1-31)				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+1500
3/2	Vente de glaces		+200	+1700
3/10	Réparation des machines	-100		+1600
3/16	Salaire (2/30-3/15)	-500		+1100
3/19	Vente de glaces		+400	+1500
3/22	Réception de la restauration		+1000	+2500
3/29	Ingrédients de la crème glacée	-1500		+1000
3/30	Vente de glaces		+400	+1400
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				+1400

Compte des Résultats (Mars 1-31)	
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+1500
<b>Revenus</b>	
Vente de glaces	+1600
Réception de la restauration	+400
Revenu Total	+2000
<b>Dépenses</b>	
Réparation des machines	-100
Salaire	-500
Ingrédients	-1500
Dépense Totales	-2100
<b>Profit (ou Perte)</b>	-100
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+1400

## JOURNAL DES REVENUS ET DÉPENSES ET ÉTAT DES REVENUS POUR LA PRATIQUE

Journal de Revenus & Dépenses ( ) date				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				

Compte des Résultats ( )	
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	
<b>Revenus</b>	
Revenu total	
<b>Dépenses</b>	
Dépenses totale	
<b>Profit (ou perte)</b>	
<b>Fin</b> Solde de trésorerie	

**PRINCIPE 5:**

**ÉVITEZ DE VENDRE À CRÉDIT**

Quelle est ma politique concernant la vente à crédit pour mon entreprise?

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

Idées et Notes sur le Plan Personnel:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je développerai un plan pour enregistrer les ventes au point de vente.
- Je tiendrai un registre des revenus et des dépenses pour mon entreprise.
- Je vais créer un état des résultats pour mon entreprise du mois dernier.

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- Je vais essayer d'économiser de manière créative.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*

## UNITÉ 6: PRIX



1. **Connaissez le Coût de Votre Produit ou Service.**
2. **Réduisez Vos Coûts.**
3. **Augmentez les Prix ou les Ventes en Ajoutant de la Valeur.**
4. **Ayez Plus d'un Fournisseur.**

### PRINCIPE 1:

### CONNAISSEZ LE COÛT DE VOTRE PRODUIT OU SERVICE

#### L'ENTREPRISE D'AMANDES D'ERIC: ÉTAT ACTUEL

Journal de Revenus et Dépenses					Compte de Résultats		
Date	Description	Dépense	Revenus	Solde			
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie					+500	<b>Départ</b> Solde de Trésorerie +500	
	30 kg d'amandes crues	-300		+200	<b>Revenus</b>		
	Location de chariot	-35		+165	Les amandes vendues +300		
	Ingrédients, papier	-5		+160	Revenus Totales +300		
	Carburant	-10		+150	<b>Dépenses</b>		
	Salaire	-50		+100	Amandes crues -300		
					Matériels et Carburant -15		
	30 kg d'amandes vendues		+300	+400	Loyer -35		
					Salaire -50		
					Dépenses Totales -400		
					<b>Profit (ou Perte)</b> -100		
<b>FIN</b> Solde de Trésorerie					+400	<b>FIN</b> Solde de Trésorerie +400	

Notez autant de coûts de votre propre entreprise (ou idée d'entreprise) que vous pouvez imaginer:

## PRINCIPE 2

## RÉDUISEZ VOS COÛTS

## ATTENTION!

Beaucoup des gens pensent que pour démarrer une entreprise ils ont besoin d'un prêt, d'un bureau, ou d'employés. Les dépenses comme celles-ci sont appelées des coûts fixes. Vous devez payer des coûts fixes que vous gagniez de l'argent dans votre entreprise ou non. Les coûts fixes sont difficiles à réduire. Les petites entreprises prospères ont le moins de coûts fixes que possible.

## REDUCTION DES COÛTS DES AFFAIRES D'ERIC

Journal de Revenus et Dépenses					Compte de Résultats	
Date	Description	Dépense	Revenus	Solde		
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+500	<b>Départ</b> Solde de Trésorerie +500	
	30 kg d'amandes crues	-150		+350	<b>Revenus</b>	
	Location de chariot	-35		+315	Les amandes vendues +300	
	Ingrédients, papier	-5		+310	Revenus totales +300	
	Carburant	-10		+300	<b>Dépenses</b>	
	Salaire	-50		+250	Amandes crues -150	
					Matériels et Carburant -15	
	30 kg d'amandes vendues		+300	+550	Loyer -35	
					Salaire -50	
					Total Expenses -250	
<b>FIN</b> Solde de Trésorerie				+550	<b>Profit (ou Perte)</b> +50	
					<b>Fin</b> Solde de Trésorerie +550	

Quels sont les moyens de réduire les coûts de votre propre entreprise (ou idée d'entreprise)?

## PRINCIPE 3

## AUGMENTEZ LES PRIX OU LES VENTES EN AJOUTANT DE LA VALEUR

## AUGMENTATION DU PRIX DES AFFAIRES D'ERIC

Journal de Revenus et Dépenses				
Date	Description	Dépense	Revenus	Solde
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>				+500
	30 kg d'amandes crues	-300		+200
	Location de chariot	-35		+165
	Ingrédients, papier	-5		+160
	Carburant	-10		+150
	Salaire	-50		+100
	30 kg d'amandes vendues		+450	+550
<b>Fin Solde de Trésorerie</b>				+550

Compte de Résultats	
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>	+500
<b>Revenus</b>	
Les amandes vendues	+300
Revenus totales	+300
<b>Dépenses</b>	
Amandes crues	-150
Matériels et Carburant	-15
Loyer	-35
Salaire	-50
Total Expenses	-250
<b>Profit (ou Perte)</b>	+50
<b>Fin Solde de Trésorerie</b>	+550

## AUGMENTATION ET REDUCTION DU PRIX DES AFFAIRES D'ERIC

Journal de Revenus et Dépenses				
Date	Description	Dépense	Revenus	Solde
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>				+500
	30 kg d'amandes crues	-150		+350
	Location de chariot	-35		+315
	Ingrédients, papier	-5		+310
	Carburant	-10		+300
	Salaire	-50		+250
	30 kg d'amandes vendues		+450	+700
<b>FIN Solde de Trésorerie</b>				+700

Compte de Résultats	
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>	+500
<b>Revenus</b>	
Les amandes vendues	+450
Revenus totales	+450
<b>Dépenses</b>	
Amandes crues	-150
Matériels et Carburant	-15
Loyer	-35
Salaire	-50
Total Expenses	-250
<b>Profit (ou Perte)</b>	+200
<b>Fin Solde de Trésorerie</b>	+700



**PRINCIPE 3 (SUITE):**

**AUGMENTEZ LES PRIX OU LES VENTES EN AJOUTANT DE LA VALEUR**

De quelles manières puis-je réduire mes coûts et augmenter les prix de mon produit ou service?

Comment puis-je ajouter de la valeur à mon produit ou service?

**PRINCIPE 4:**

**AYEZ PLUS QUE UN FOURNISSEUR**

**NE FERME PAS TON AFFAIRE: 1ÈRE PARTIE**



JOSEPHINE: Grâce! Qu'est-ce qu'il y a?  
GRÂCE: Je dois fermer mon entreprise.  
PRISCILLA: Je suis désolé pour toi Grâce. Mais pourquoi?



GRÂCE: Mon fournisseur d'eau pure vient juste d'élever ses prix. J'ai l'habitude d'acheter pour 7 et de vendre à 10. Mais maintenant, il a élevé son prix à 10. Il n'y a aucun bénéfice. Que vais-je faire?



PRISCILLA: Grace, est-ce que tu lui a parlé?  
GRÂCE: Non. Pourquoi? C'est lui qui fixe ses prix!

**RÉSUMÉ VIDÉO**

**DON'T CLOSE YOUR BUSINESS: PART II**



PRISCILLA: Non non, tu as tout faux! Dis-lui que tu es un de ses meilleurs clients. Discute toujours avec tes fournisseurs et demande le prix le plus bas. GRÂCE: D'accord, je vais essayer.



JOSEPHINE: Et tu sais, tu as d'autres options. Je connais quelqu'un qui peut te le vendre pour 5. T'en fais pas, je te le présenterai d'accord?



GRACE: Oui s'il te plaît! Je lui parlerai et j'essaierai d'obtenir les meilleurs prix pour mes clients! Merci les filles. À plus tard!  
PRISCILLA: C'est ce que tu dois faire. Au revoir!

**VIDEO SUMMARY**

**PRINCIPE 4 (SUITE)**

**AYEZ PLUS QUE UN FOURNISSEUR**

Fournisseurs Actuels et Potentiels:

**Choses importantes à demander aux fournisseurs:**

- Combien facturez-vous?
- Offrez-vous des rabais?
- Vendez-vous à crédit ou au comptant?
- Qui sont vos concurrents?
- Pourquoi êtes-vous meilleur?
- Combien pouvez-vous fournir?

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

Idées et Notes sur le Plan Personnel:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je calculerai le coût réel de mon produit ou service cette semaine.
- Je trouverai au moins 2 façons d'ajouter de la valeur ou de réduire les coûts pour augmenter mon profit.

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- Je vais essayer d'économiser de manière créative.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*

## UNITÉ 7: PROCESSUS



1. **Connaissez Votre Processus.**
2. **Améliorez Constamment Votre Processus.**
3. **Embauchez Lentement et Renvoyez Dès que Nécessaire.**
4. **Utilisez Judicieusement le Temps.**

### PRINCIPE 1:

## CONNAISSEZ VOTRE PROCESSUS

### PROCESSUS D'AFFAIRES DES CHIPS DE BANANE



**ACHETER**



**PREPARE**



**DÉCOUPER**



**EMBALLAGE**



**VENDRE**

### MON PROCESSUS D'AFFAIRES

Les étapes de votre processus pourraient inclure: comment vous obtenez vos matières premières, préparez le produit, emballez le produit, comment vous trouvez vos clients, comment ils paient, comment vous conservez des registres, etc. Listez et numérotez les étapes dans votre processus:

### PRINCIPE 2:

## AMÉLIOREZ CONSTAMMENT VOTRE PROCESSUS

Que puis-je faire pour améliorer mon processus d'affaires

**PRINCIPE 3**

**EMBAUCHEZ LENTEMENT ET RENVOYEZ DÈS QUE NÉCESSAIRE**

Quel est mon processus d'embauche, de formation et de licenciement des employés?

**PRINCIPE 4:**

**UTILISER LE TEMPS JUDICIEUSEMENT**

*(Énumérez les tâches qui doivent être faites demain. Décidez quelle tâche est la plus importante et mettez un 1 devant. Ensuite, mettez un 2 devant la prochaine tâche la plus importante. Et ainsi de suite...)*

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

**ENGAGEMENT PERSONNEL**

Idées et Notes sur le Plan du Personnel:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

---

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je vais mettre en œuvre deux choses pour améliorer mes processus d'affaires cette semaine.
- Je vais faire et utiliser une liste de choses à faire cette semaine.

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- Je vais essayer d'économiser de manière créative.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_

*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_

*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_

*Ma Signature*

## UNITÉ 8: PROMOTION



1. **Présentez votre entreprise en 30 secondes.**
2. **Marquez votre entreprise.**
3. **Les clients d'abord.**
4. **Gardez-le propre et attrayant.**
5. **Améliorez constamment vos ventes.**

### PRINCIPE 1:

## PRÉSENTEZ VOTRE ENTREPRISE EN 30 SECONDES

“Bonjour, je suis Chidimma de l’Art de Chidimma. Je suis spécialisée dans le domaine des histoires courtes et des œuvres d’art. Je réalise mes œuvres d’art sur demande et je m’assure que chaque pièce est spéciale. Mes histoires courtes ont gagné des concours et ont été présentées dans des magazines. Je travaille dur pour m’assurer que chaque pièce est parfaite.”

- 1 **Indiquez le nom de l’entreprise**
- 2 **Identifier le produit ou le service**
- 3 **Dites pourquoi c’est mieux**

Écrivez votre présentation d’entreprise de 30 secondes:

“Je suis María Jose, propriétaire de OH MONCHIEN. C’est une petite entreprise qui se consacre à la fabrication de vêtements pour animaux de compagnie. Chaque vêtement est fabriqué avec beaucoup de dévouement, de glamour et d’amour, afin que nos chiens soient confortables et s’habillent toujours à la mode.

La vente et la distribution se feront par le site web et Whatsapp, en vendant nos produits à l’unité et en gros.”

Réécrivez votre présentation d’entreprise de 30 secondes:

### PRINCIPE 2:

## MARQUEZ VOTRE ENTREPRISE

Idées de marque pour mon entreprise:

### PRINCIPE 3:

## LES CLIENTS D’ABORD

Moyens possibles pour mettre mes clients en première position:

**PRINCIPE 4:**

**GARDEZ-LE PROPRE ET ATTRAYANT**

Que pouvons-nous faire pour rendre nos produits et notre lieu de vente plus à la mode, plus propres ou de meilleures qualités?

**PRINCIPE 5:**

**AMÉLIOREZ CONSTAMMENT VOS VENTES**

Deux nouvelles idées pour aider les clients à trouver mon entreprise et acheter mes produits:

**ENGAGEMENT PERSONNEL**

Idées et Notes sur le Plan du Personnel:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je vais identifier et mettre en œuvre au moins deux nouvelles façons d'augmenter les ventes.

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- J'ajouterai à mes économies - même s'il ne s'agit que d'une pièce de monnaie.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_

*ANom du partenaire d'action*

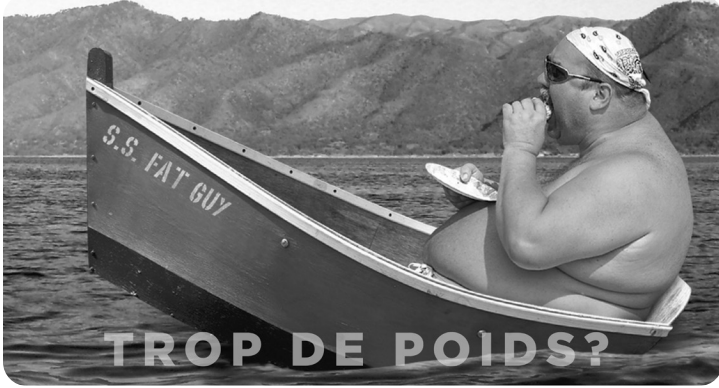
\_\_\_\_\_

*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_

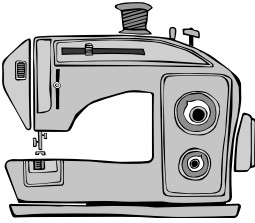

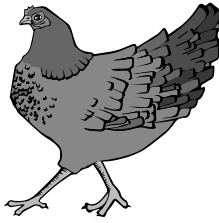
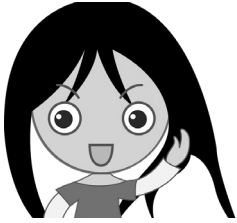

*Ma Signature*

# UNITÉ 9: PAPIERS (REGISTRES) – ACTIFS ET PRÊTS



1. Construisez des actifs productifs.
2. Mettez votre peau dans le jeu.
3. Méfiez-vous des mauvaises dettes.

## PRINCIPE 1: CONSTRUISEZ DES ACTIFS PRODUCTIFS

Actif productif? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	Actif productif? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	Actif productif? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	Actif productif? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	Actif productif? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non
				
<i>Une machine à coudre</i>	<i>Un vélo cassé</i>	<i>Une poule qui ne pond pas d'oeufs</i>	<i>Un employé optimiste et utile</i>	<i>Un ordinateur qui fonctionne</i>

Actifs que j'ai ou dont j'ai besoin:

FAÇONS D'OBTENIR DES ACTIFS:	DÉSAVANTAGES:	AVANTAGES:
Épargner pour acheter un actif		
Trouver un partenaire qui a un actif		
Louer un actif		
Emprunter un actif		
Obtenir un prêt pour acheter un actif		
Autre		

**PRINCIPE 2:**

**METTEZ VOTRE PEAU DANS LE JEU**

Que dois-je faire pour «mettre ma peau dans le jeu» pour mon entreprise?

**PRINCIPE 3:**

**MÉFIEZ-VOUS DES MAUVAISES DETTES**

Quelle est votre propre définition des bonnes et mauvaises dettes? Des choses qui valent la peine de s'endetter:

Des choses qui ne valent PAS la peine de s'endetter:

**ENGAGEMENT PERSONNEL**

Idées et Notes sur le Plan du Personnel:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je mettrai en œuvre deux idées pour améliorer ou augmenter mes actifs productifs.
- Je considérerai les quatre avertissements de prêt si j'obtiens un prêt.

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- Je vais essayer d'économiser de manière créative.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*



## UNITÉ 10: PAPIERS (REGISTRES)—PROJECTION DE REVENUS



1. Sachez de Quelle Somme vous Disposez.
2. Utilisez Vos Comptes de Résultats.
3. Comprendre une Projection de Flux de Trésorerie.
4. Faites une Projection de Flux de Trésorerie.

### PRINCIPE 1:

### SACHEZ DE QUELLE SOMME VOUS DISPOSEZ

#### EXEMPLE DE JOURNAL DES REVENUS ET DÉPENSES D'ERIC

Journal de Revenus et Dépenses (Octobre 1-31)				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+500
Oct-1	Vente d'amandes		+90	+590
Oct-7	Location de chariot	-35		+555
Oct-8	Vente d'amandes		+90	+645
Oct-12	Carburant	-10		+635
Oct-15	Vente d'amandes		+90	+725
Oct-15	Salaire	-50		+675
Oct-17	Ingrédients et papier	-5		+670
Oct-20	Amandes crues	-150		520
Oct-22	Vente d'amandes		+90	+610
Oct-28	Vente d'amandes		+90	+700
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				+700

## UNITÉ 10: PAPIERS (REGISTRES)—PROJECTION DE REVENUS

### PRINCIPE 2:

### UTILISEZ VOS COMPTES DES RÉSULTATS

Qu'est-ce que les registres de ce mois-ci révèlent à Eric sur son entreprise?

Comment pouvez-vous toujours savoir combien d'argent vous avez à votre disposition?

### PRINCIPE 2:

### UTILISEZ VOS COMPTES DES RÉSULTATS

#### **EXEMPLE DE COMPTE DES RÉSULTATS D'ERIC**

Journal de Revenus et Dépenses (Oct 1-31)					Compte des Résultats (Oct 1-31)	
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde		
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+500	<b>Départ</b> Solde de Trésorerie +500	
Oct-1	Vente d'amandes		+90	+590	<b>Revenus</b>	
Oct-7	Location de chariot	-35		+555	Vente d'amandes	+450
Oct-8	Vente d'amandes		+90	+645		
Oct-12	Carburant	-10		+635	Revenus Totales	+450
Oct-15	Vente d'amandes		+90	+725	<b>Dépenses</b>	
Oct-15	Salaire	-50		+675	Amandes crues	-150
Oct-17	Ingrédients et papier	-5		+670	Fournitures et carburant	-15
Oct-20	Amandes crues	-150		+520	Loyer	-35
Oct-22	Vente d'amandes		+90	+610	Salaire	-50
Oct-28	Vente d'amandes		+90	+700	Dépense Totales	-250
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				+700	<b>Profit (ou Perte)</b> +200	
					<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+700

## UNITÉ 10: PAPIERS (REGISTRES)—PROJECTION DE REVENUS

**PRINCIPE 2 SUITE:**

### UTILISEZ VOS COMPTES DE RÉSULTATS

#### JOURNAL DE REVENUS & DÉPENSES ET COMPTE DES RÉSULTATS DE PRATIQUE

Journal de Revenu et Dépense (                    ) date					Compte des Résultats (                    )	
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde		
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie					<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	
					<b>Revenus</b>	
					Revenu total	
					<b>Dépenses</b>	
					Dépenses totale	
					<b>Profit (ou perte)</b>	
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie					<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	

**PRINCIPE 3:**

### COMPRENEZ UNE PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE

#### 3 MOIS DE COMPTES DES RÉSULTATS D'ERIC

Octobre		Novembre		Decembre	
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+500	<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+700	<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+840
<b>Revenus</b>		<b>Revenus</b>		<b>Revenus</b>	
Vente d'amandes	+450	Vente d'amandes	+450	Vente d'amandes	+550
Revenu Totales	+450	Revenu Totales	+450	Revenu Totales	+550
<b>Dépenses</b>		<b>Dépenses</b>		<b>Dépenses</b>	
Amandes crues	-150	Amandes crues	-200	Amandes crues	-150
Fournitures et carburant	-15	Fournitures et carburant	-25	Fournitures et carburant	-25
Loyer	-35	Loyer	-35	Loyer	-35
Salaire	-50	Salaire	-50	Salaire	-50
Dépense Totales	-250	Dépense Totales	-310	Dépense Totales	-250
<b>Profit (ou Perte)</b>		<b>Profit (ou Perte)</b>		<b>Profit (ou Perte)</b>	
	+200		+140		+300
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+700	<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+840	<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+1140

## COMPRENEZ UNE PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE

**EXEMPLE DE PROJECTION DE FLUX DE TRÉSORERIE D'ERIC**

	Octobre	Novembre	Decembre	janvier	février	Mars	Avril	Mai	Juin
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+500	+700	+840						
<b>Revenus</b>									
Vente d'amandes	+450	+450	+550						
Revenu Total	+450	+450	+550						
<b>Dépenses</b>									
Amandes crues	-150	-200	-150						
Fournitures et carburant	-15	-25	-15						
Loyer	-35	-35	-35						
Salaire	-50	-50	-50						
Dépense Totales	-250	-310	-250						
<b>Profit (ou Perte)</b>	+200	-140	+200						
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+700	+840	+1140						

**PROJECTION DE LA TRÉSORERIE D'ERIC POUR LA LOCATION DU CHARIOT**

	Octobre	Novembre	Decembre	janvier	février	Mars	Avril	Mai	Juin
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+500	+700	+840	+1140	+1340	+1540	+1730	+1930	+2130
<b>Revenus</b>									
Vente d'amandes	+450	+450	+550	+450	+450	+550	+450	+450	+400
Revenu Total	+450	+450	+550	+450	+450	+550	+450	+450	+400
<b>Dépenses</b>									
Amandes crues	-150	-200	-150	-150	-150	-250	-150	-150	-200
Fournitures et carburant	-15	-25	-15	-15	-15	-25	-15	-15	-25
Loyer	-35	-35	-35	-35	-35	-35	-35	-35	-35
Salaire	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50
Dépense Totales	-250	-310	-250	-250	-250	-360	-250	-250	-310
<b>Profit (ou Perte)</b>	+200	+140	+200	+200	+200	+190	+200	+200	+90
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+700	+840	+1040	+1340	+1540	+1730	+1930	+2130	+2220

PRINCIPE 3 (SUITE)

COMPRENEZ UNE PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE

Que se passera-t-il si Eric décide de continuer à louer son chariot de nourriture?

	Octobre	Novembre	Decembre	janvier	février	Mars	Avril	Mai	Juin
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+500	+685	+810	+1095	+1280	+1465	+1640	+1825	+2100
<b>Revenus</b>									
Vente d'amandes	+450	+450	+550	+450	+450	+550	+450	+550	+550
Revenu Total	+450	+450	+550	+450	+450	+550	+450	+550	+550
<b>Dépenses</b>									
Amandes crues	-150	-200	-150	-150	-150	-250	-150	-200	-200
Fournitures et carburant	-15	-25	-15	-15	-15	-25	-15	-25	-30
Loyer	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-0	-0
Salaires	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50
Dépense Totales	-265	-325	-265	-265	-265	-375	-265	-275	-280
<b>Profit (ou Perte)</b>	+185	+125	+285	+185	+185	+175	+185	+275	+270
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+685	+810	+1095	+1280	+1465	+1640	+1825	+2100	+2370

Que se passe-t-il si Eric décide d'acheter le chariot de nourriture?

**PRINCIPE 4:**

**FAIRE UNE PROJECTION DE FLUX DE TRÉSORERIE**

**PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE À REMPLIR**

	Mois #1	Mois #2	Mois #3	Mois #4	Mois #5	Mois #6	Mois #7	Mois #8	Mois #9
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie									
<b>Revenus</b>									
Ventes d'oeufs									
Ventes de poules									
Revenu Total									
<b>Dépenses</b>									
Nourriture									
Transport									
Salaire									
Prêt									
Dépenses Totales									
<b>Profit (ou perte)</b>									
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie									

Remplissez votre Projection de trésorerie à la page 50 de ce manuel.

**PROJECTIONS DES FLUX DE TRÉSORERIE**

1. Les projections de flux de trésorerie m'aident à comparer mes dépenses réelles avec celles projetées à la fin de chaque mois.
2. Les projections de flux de trésorerie m'aident à savoir si mon entreprise atteint ses objectifs.
3. Les projections de flux de trésorerie m'aident à planifier pour le futur.

Souvenez-vous: L'objectif d'une projection de trésorerie est de prévoir les recettes et les dépenses futures et de calculer les pertes et profits futurs ainsi que les soldes de trésorerie.

## ENGAGEMENT PERSONNEL

Idées et Notes sur le Plan Personnel:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

---

### ENGAGEZ-VOUS À AGIR:

#### ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES

- Je ferai une projection de trésorerie de six mois pour mon entreprise.

#### ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

#### ENGAGEMENT D'ÉPARGNE

- J'ajouterai à mes économies - même s'il ne s'agit que d'une pièce de monnaie.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*

## UNITÉ 11: PLANIFIEZ - RENDEZ LE LÉGAL



1. **Connaissez Vos Exigences Légales.**
2. **Décidez Quand Rendre Votre Entreprise Légale.**

### PRINCIPE 1:

## CONNAISSEZ LES EXIGENCES LÉGALES

Que dois-je faire pour rendre mon entreprise légale? (Utilisez le graphique à la page suivante 39)

### PRINCIPE 2:

## DÉCIDEZ QUAND RENDRE VOTRE ENTREPRISE LÉGALES

Devrai-je rendre mon entreprise légale? Si oui, quand et comment puis-je le faire?

## ENGAGEMENT PERSONNEL

Idées et Notes sur le Plan Personnel:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

### ENGAGEZ-VOUS À AGIR:

#### ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES

- J'apprendrai les exigences pour rendre mon entreprise légale.
- Je déciderai quand rendre mon entreprise formelle.

#### ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL

- Je choisirai avec soin un ou deux aspects de ma roue de la qualité de vie pour améliorer cette semaine.

#### ENGAGEMENT D'ÉPARGNE

- J'ajouterai à mes économies - même s'il ne s'agit que d'une pièce de monnaie.

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*



PRINCIPE 1:

CONNAISSEZ LES EXIGENCES LÉGALES (FACULTATIF)

<b>VOS EXIGENCES LÉGALES</b>			
	<b>National</b>	<b>Région</b>	<b>Locale</b>
Impôts d'Entreprise			
Impôts d'Employés			
Sécurité Sociale			
Reçus			
Enregistrement			
Permis & Licences			
Comptes Bancaires			
Assurances			
Taille de l'entreprise (Petite Entreprise vs Grande Entreprise)			
Autre			

## UNITÉ 12 : VOUS L'AVEZ FAIT!



1. Fixez-vous des Objectifs Motivants.
2. Remplissez Vos Exigences de MBS.
3. Célébrez le succès.

### PRINCIPE 1:

### FIXEZ-VOUS DES OBJECTIFS MOTIVANTS

Objectif à court terme: \_\_\_\_\_

---

---

---

Objectif à long terme: \_\_\_\_\_

---

---

---

### PRINCIPE 2:

### REMP LISSEZ VOS EXIGENCES DU MBS JR.

Quand finirez-vous toutes vos exigences du MBS Jr.? Comment allez-vous les télécharger sur le Plateforme du Succès?

**PRINCIPE 3:**

**CÉLÉBRER LE SUCCÈS**

Quand aurez-vous votre cérémonie de remise des diplômes?

**ENGAGEMENT PERSONNEL**

Idées et Notes sur le Plan du Personnel:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques pour cette semaine: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je remplirai et remettrai tous les documents nécessaires à la préparation de mon MBS Jr. lors de notre prochaine réunion.
- Je m'assurerai que tous mes documents sont enregistrés en ligne sur le Plate-forme du Succès.

**ENGAGEMENT DU PLAN PERSONNEL**

- Je mettrai à jour et soumettrai en ligne mon plan d'amélioration personnelle pour les besoins du MBS Jr. lors de notre prochaine réunion.

**ENGAGEMENT D'ÉPARGNE**

- Je vais continuer à économiser!

*Choisissez un partenaire Action. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Signature du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*

# LA LISTE DE VÉRIFICATION DES 6P DES AFFAIRES

**PLAN**—Quelle est votre idée d'entreprise et les mesures que vous prenez pour la concrétiser?

---

---

---

**PRODUIT**—Quels sont les articles ou services que vous vendez?

---

---

---

**PROCESSUS**—Comment créez-vous votre produit et le rendez-vous accessible pour le client?

---

---

---

**PRIX**—Que facturez-vous pour vos produits ou services?

---

---

---

**PROMOTION**—Comment faites-vous en sorte que vos clients achètent vos produits ou services?

---

---

---

**PAPIERS (REGISTRES)**—Quels dossiers conservez-vous pour suivre les revenus, les dépenses et les objectifs?

---

---

---

# LA LISTE DE VÉRIFICATION DES 6P DES AFFAIRES

**PLAN**—Quelle est votre idée d'entreprise et les mesures que vous prenez pour la concrétiser?

---

---

---

**PRODUIT**—Quels sont les articles ou services que vous vendez?

---

---

---

**PROCESSUS**—Comment créez-vous votre produit et le rendez-vous accessible pour le client?

---

---

---

**PRIX**—Que facturez-vous pour vos produits ou services?

---

---

---

**PROMOTION**—Comment faites-vous en sorte que vos clients achètent vos produits ou services?

---

---

---

**PAPIERS (REGISTRES)**—Quels dossiers conservez-vous pour suivre les revenus, les dépenses et les objectifs?

---

---

---

## BUDGET PERSONNEL À REMPLIR

<b>Budget Personnel ( )mois</b>		
	<i>Plan</i>	<i>Réel</i>
<b>Revenu</b>		
<b>Dépenses</b>		
Épargne		
Transportation		
Vêtements		
Alimentation		
Fournitures Scolaires		
Films		
Cadeaux		
Urgence		
Autres :		
Autre :		
<b>Dépenses totales</b>		
<b>Revenu total</b>		

## BUDGET PERSONNEL À REMPLIR

<b>Budget Personnel ( )</b> <i>mois</i>		
	<i>Plan</i>	<i>Réel</i>
<b>Revenu</b>		
<b>Dépenses</b>		
Épargne		
Transportation		
Vêtements		
Alimentation		
Fournitures Scolaires		
Films		
Cadeaux		
Urgence		
Autres :		
Autre :		
<b>Dépenses totales</b>		
<b>Revenu total</b>		

# JOURNAL DE REVENUS ET DÉPENSES À REMPLIR

## JOURNAL DE REVENUS ET DÉPENSES ( ) mois

Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				



# JOURNAL DE REVENUS ET DÉPENSES À REMPLIR

JOURNAL DE REVENUS ET DÉPENSES ( ) mois				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
	<b>Départ Solde de Trésorerie</b>			
	<b>Fin Solde de Trésorerie</b>			

## COMPTE DES RÉSULTATS À REMPLIR

<b>Compte des Résultats (</b>	<b>-</b>	<b>)date</b>
<i>Départ Solde de Trésorerie</i>		
<b>Revenus</b>		
<i>Revenu total</i>		
<b>Dépenses</b>		
<i>Dépenses totales</i>		
<b>Profit (ou perte)</b>		
<i>Fin Solde de Trésorerie</i>		



# PROJECTION DE FLUX DE TRÉSORERIE À REMPLIR

	Mois #1	Mois #2	Mois #3	Mois #4	Mois #5	Mois #6	Mois #7	Mois #8	Mois #9
<b>Départ Solde</b>									
<b>Revenus</b>									
Revenu total									
<b>Dépenses</b>									
Dépenses totales									
<b>Profit (ou perte)</b>									
<b>Fin Solde</b>									



# EXEMPLE DE PLAN D'AFFAIRES, PERSONNEL ET DE COMMUNAUTÉ

## EXEMPLE DE PLAN D'AFFAIRES DU MBS JR.



### PLAN

#### Décrivez dans vos propres mots votre plan d'affaires pour les trois prochains mois:

Je vais commencer à faire cuire des pains et des biscuits comme ma mère me l'a appris. Je vais les vendre tous les jours devant notre maison aux gens avant de partir à l'école.

#### Décrivez dans vos propres mots votre plan d'affaires pour la prochaine année:

J'aimerais continuer à vendre mes produits et avoir un stand de produits alimentaires. J'aimerais peut-être ajouter des boissons et plus de produits de boulangerie au menu à mesure que je m'exerce.

### PRODUIT

#### Quels sont vos talents, vos désirs et vos ressources?

Je suis passionné, un excellent boulanger, compétent en sport et en musique, j'ai une mère qui sait cuisiner, j'ai un père qui est vraiment bon en maths et qui peut m'aider pour la paperasse si jamais je suis confus.



#### Quel est votre produit/service?

Mon pain et mes biscuits sont mes produits actuels.

#### Si vous n'avez pas de produit/service, quelles idées avez-vous qui pourraient être votre produit/service?

J'ai déjà un produit.

#### Décrivez deux forces et deux faiblesses de vos trois principaux concurrents. Pourquoi les gens aiment-ils ou préfèrent-ils leur produit?

Concurrent n°1 - Points forts : A une entreprise établie. A un choix plus large que le mien. Il a des prix plus élevés et ne connaît pas les noms de ses clients comme moi.

Concurrent n°2 - Points forts : il a des plats du jour. Il a les mêmes prix que moi. Il n'est pas dans le meilleur endroit pour que les gens achètent sur le chemin du travail. Il a parfois une table sale ou en désordre.

#### Pourquoi votre produit/service sera-t-il meilleur que les autres?

Mon produit sera meilleur que les autres parce que je ferai une bonne promotion, je travaillerai très dur pour perfectionner mes recettes, je mettrai les clients au premier plan et j'apprendrai leur nom et leur lieu de travail.

#### Comment pourriez-vous améliorer votre entreprise pour obtenir un avantage sur vos concurrents?

Je pourrais améliorer mon entreprise en vendant plus de produits, car je perfectionne plus de recettes et j'obtiens plus de ressources financières. Je peux également obtenir un stand de restauration plus professionnel si je réussis dans mon entreprise au lieu de vendre uniquement sur une table. Je peux commencer à vendre des boissons aussi bien que de la nourriture.

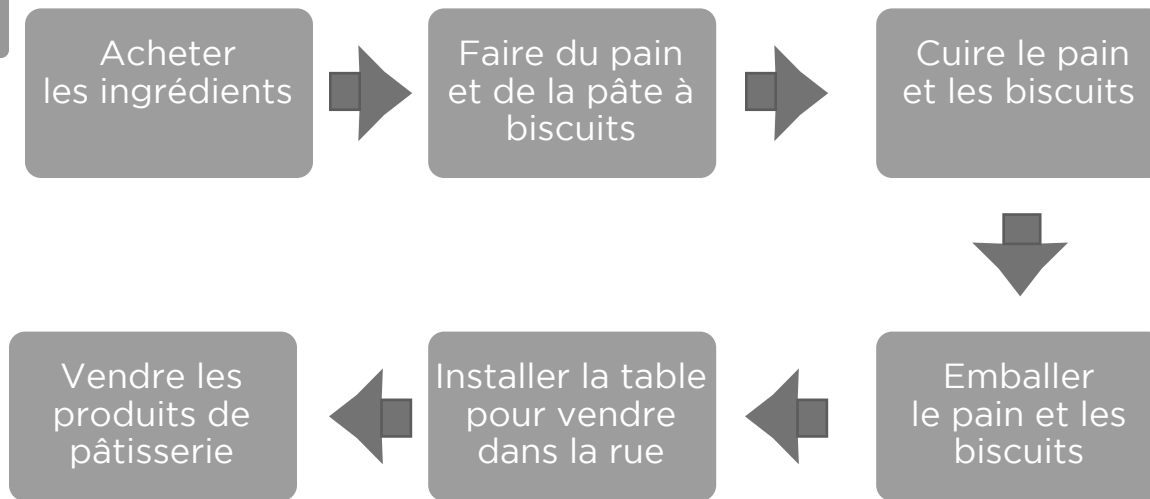
#### Que pouvez-vous faire pour obtenir un meilleur prix pour votre produit/service, sans cesser d'être compétitif?

Je peux chercher des ingrédients moins chers auprès de différents fournisseurs.



**PROCESSUS**

**Veillez écrire votre organigramme ci-dessous:**



**Qu'avez-vous fait pour améliorer vos processus d'affaires??**

J'ai ajouté de la valeur à mon processus en emballant les pains et les biscuits dans de jolis sacs en plastique avec des rubans pour attacher les sacs fermés.

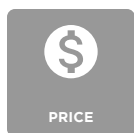
**En tenant compte de ce que vous avez appris dans ce cours, quelles mesures allez-vous prendre afin de constamment améliorer et ajouter de la valeur à votre entreprise?**

Grâce à ce que j'ai appris dans ce cours, je vais chercher des moyens d'améliorer l'obtention de mes ingrédients. Je chercherai également à améliorer les recettes de mes produits actuels pour les rendre plus rapides et plus efficaces tout en conservant le même goût et la même qualité.

**Comment pouvez-vous travailler sur votre entreprise, pas seulement pour votre entreprise**

Je peux obtenir des commentaires d'autres personnes sur la façon dont je peux m'améliorer.

**PRIX**



**Quel est le prix de votre produit? Pourquoi facturez-vous ce prix?**

Je fais payer 15 pour un pain et 3 pour un biscuit. Ils peuvent aussi acheter six biscuits pour 15.

**Quels sont les prix de vos trois principaux concurrents?**

J'ai deux concurrents. L'un demande 20 pour son pain, l'autre 15, comme moi.

**Tenez-vous compte de tous les coûts qui s'ajoutent au prix final de votre produit/service?**

Je ne le faisais pas avant de suivre ce cours. Je ne tenais compte que du coût des ingrédients. Mais j'ai ensuite appris à tenir compte de l'emballage et aussi de la valeur du travail que je consacre à la fabrication des produits de boulangerie proprement dits.

**Nommez au moins trois coûts additionnels à votre prix original qui influencent le prix final de votre produit/service?**

Emballage, travail, promotion



### **PROMOTION**

#### **Quelle est votre présentation d'affaires de 30 secondes?**

Mon nom d'entreprise est Meilleurs Pains et Pâtisseries. Je vends les pains et les pâtisseries les plus délicieux au meilleur prix. Chez Meilleures Pains et Patisseries, le client a toujours raison et je travaille dur pour perfectionner mes recettes pour les clients. Vos gâteries seront toujours cuites le jour même et fraîches. J'emballer les pains et les pâtisseries avec soin pour votre confort. Venez chercher vos pâtisseries sur le chemin du travail pour améliorer votre journée!

#### **Quel est le nom de votre entreprise?**

#### **Quel est le logo, si vous en avez un?**

Les Meilleurs Pains et Pâtisseries. Je n'ai pas encore de logo.

#### **Quelles sont les méthodes que vous utilisez actuellement pour promouvoir votre produit/service?**

Je demande à mes parents de parler de mon entreprise à leurs amis. Je vais de maison en maison dans notre quartier et je distribue des dépliants. Je crée une grande affiche à mettre à côté de ma table. J'ai écrit le menu et les prix des articles sur le grand panneau, ainsi que le nom de mon entreprise.

#### **Avec les connaissances que vous avez acquises grâce à ce cours, quelles actions allez-vous entreprendre pour améliorer constamment la promotion de votre entreprise?**

Je vais créer un logo pour mon entreprise et l'inclure ensuite sur mes panneaux et dépliants.

### **PAPIERS (REGISTRES)**

#### **Pourquoi est-il important de tenir un registre des transactions effectuées dans votre entreprise?**

Il est important de tenir des registres des transactions car cela peut être très chargé et vous devrez vous assurer que toutes vos transactions sont comptabilisées afin de disposer de registres commerciaux précis.

#### **Comment pouvez-vous tenir des registres pour votre entreprise?**

Je vais les garder dans mon carnet pour le moment. J'espère pouvoir apprendre à utiliser un programme informatique qui m'aidera. Mon père va m'apprendre à utiliser un programme informatique qui m'aidera à gérer mes finances le mois prochain.



**Tenez-vous un registre des revenus et des dépenses?** Oui

**Créez-vous un état des résultats chaque mois?** Oui

**Avez-vous une projection des flux de trésorerie?** Oui

**(Assurez-vous que votre ambassadeur de la réussite prend des photos de ces formulaires pour les télécharger sur la plate-forme de la réussite.)**

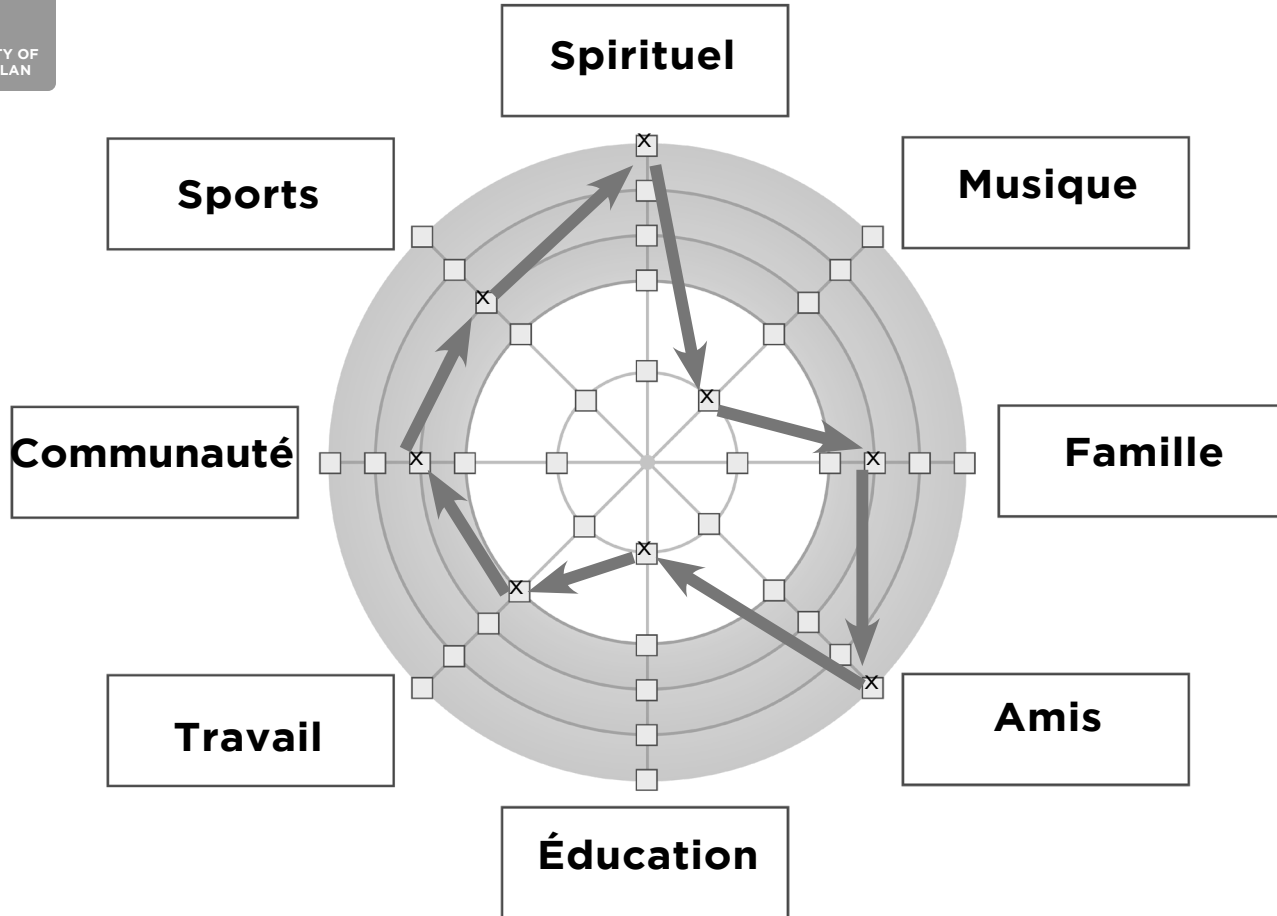
#### **Dans ce cours, vous avez appris à tenir un compte de résultat et, avec ces informations, vous pouvez créer un journal des produits et des charges et une projection des flux de trésorerie. Cochez lesquels de ces dossiers vous conservez actuellement dans votre entreprise?**

Je tiens le journal des revenus et des dépenses, le compte de résultat et je vais commencer à utiliser la projection des flux de trésorerie.





## SAMPLE PERSONAL IMPROVEMENT PLAN



### VOS DOMAINES DE VIE:

#### Domaine de vie #1: Musique

**Action décidée:** Assistez à des cours de violon chaque semaine. Pratiquer le violon au moins cinq fois par semaine pendant une demi-heure.

#### Domaine de vie #2: Famille

**Action décidée:** Commencer à manger avec ma famille chaque soir. Prendre du temps pour jouer avec mon petit frère au moins une fois par semaine..

#### Domaine de vie #3: Amis

**Action décidée:** Inviter mes ami aux dîners de famille. Passez du temps avec eux au moins une fois par semaine.

#### Domaine de vie #4: Éducation

**Action décidée:** Assister à ma classe MBS Jr. Remplir mes trois plans et me préparer à l'obtention du diplôme.

#### Domaine de vie #5: Travail

**Action décidée:** Continuer à développer mon idée d'entreprise. Commencer à vendre des pâtisseries devant chez moi tous les matins de semaine avant l'école.

#### Domaine de vie #6: Communauté

**Action décidée:** Continuer à servir au centre pour les personnes âgées au moins une fois par mois. Apportez des jeux pour jouer et posez-leur des questions sur leur vie.

#### Domaine de vie #7: Sports

**Action décidée:** Je joue au football avec mes amis aussi souvent que possible. Commencer à apprendre un nouveau sport, comme le baseball.

#### Domaine de vie #8: Spirituel

**Action décidée:** Continuez à aller à l'église chaque semaine. Chantez dans la chorale des jeunes.

## EXEMPLE DE PLAN COMMUNAUTAIRE



### PLAN D'ACTION COMMUNAUTAIRE

#### Quel était le but principal de ce projet? (Expliquez la raison de votre projet de service)

Visitez la maison de retraite locale et jouez des jeux avec eux.

#### Comment avez-vous terminé le projet? (Écrivez qui a bénéficié du projet, qui a contribué au projet, où il a eu lieu, quel jour, le calendrier, etc.)

Nous avons demandé au centre pour personnes âgées quand il serait temps de venir. Ils nous ont dit de venir le lundi soir. Nous avons rassemblé plusieurs jeux auxquels nous pouvions jouer avec eux ce soir-là. Nous sommes ensuite allés les voir et avons joué à des jeux pendant quelques heures.

#### Comment ce projet vous a-t-il affecté personnellement?

Ce projet était plus amusant que je ne le pensais. Je n'habite pas près de mes grands-parents, donc je ne suis pas souvent entouré de personnes âgées. Passer du temps avec eux et écouter leurs histoires était très amusant et vous pouvez dire qu'ils ont vraiment apprécié que nous soyons là. Je veux y retourner régulièrement.

#### Pensez-vous que le projet a rempli son objectif?

Oui, les personnes âgées ont vraiment apprécié notre présence.

#### Quels autres besoins de services voyez-vous dans votre communauté?

Le centre avait besoin d'être nettoyé, nous pourrions peut-être le faire pour notre prochain projet de service communautaire.

#### Que pouvez-vous faire pour aider à résoudre ces besoins?

Nous pouvons planifier ensemble un autre projet de service communautaire, même après que le groupe ait obtenu son diplôme.

# PLANS D'AFFAIRES, DE FOYER ET DE COMMUNAUTÉ À REMPLIR

## PLAN D'AFFAIRES À REMPLIR



### **PLAN**

Décrivez dans vos propres mots votre plan d'affaires pour les six prochains mois:

Décrivez dans vos propres mots votre plan d'affaires pour les trois prochaines années:



### **PRODUIT**

Quels sont vos talents, vos désirs et vos ressources?

Quel est votre produit/service?

Si vous n'avez pas de produit/service, quelles idées avez-vous qui pourraient être votre produit/service?

Décrivez deux forces et deux faiblesses de vos trois principaux concurrents. Pourquoi les gens aiment-ils ou préfèrent-ils leur produit?

Pourquoi votre produit/service sera-t-il meilleur que les autres?

Comment pourriez-vous améliorer votre entreprise pour obtenir un avantage sur vos concurrents?

Que pouvez-vous faire pour obtenir un meilleur prix pour votre produit/service, sans cesser d'être compétitif?



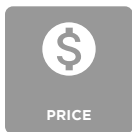
**PROCESSUS**

**Veillez écrire votre organigramme ci-dessous:**

**Qu'avez-vous fait pour améliorer vos processus d'affaires?**

**En tenant compte de ce que vous avez appris dans ce cours, quelles mesures allez-vous prendre afin de constamment améliorer et ajouter de la valeur à votre entreprise?**

**Comment pouvez-vous travailler sur votre entreprise, pas seulement pour votre entreprise?**



**PRIX**

**Quel est le prix de votre produit? Pourquoi facturez-vous ce prix?**

**Quels sont les prix de vos trois principaux concurrents?**

**Tenez-vous compte de tous les coûts qui s'ajoutent au prix final de votre produit/service?**

**Nommez au moins trois coûts additionnels à votre prix original qui influencent le prix final de votre produit/service?**



**PROMOTION**

**Quel est votre relevé d'entreprise de 30 secondes?**

**Quel est le nom de votre entreprise? Quel est le logo, si vous en avez un?**

**Quelles méthodes utilisez-vous actuellement pour promouvoir votre produit/service?**

**Avec les connaissances acquises grâce à ce cours, quelles mesures allez-vous prendre pour améliorer constamment la promotion de votre entreprise?**



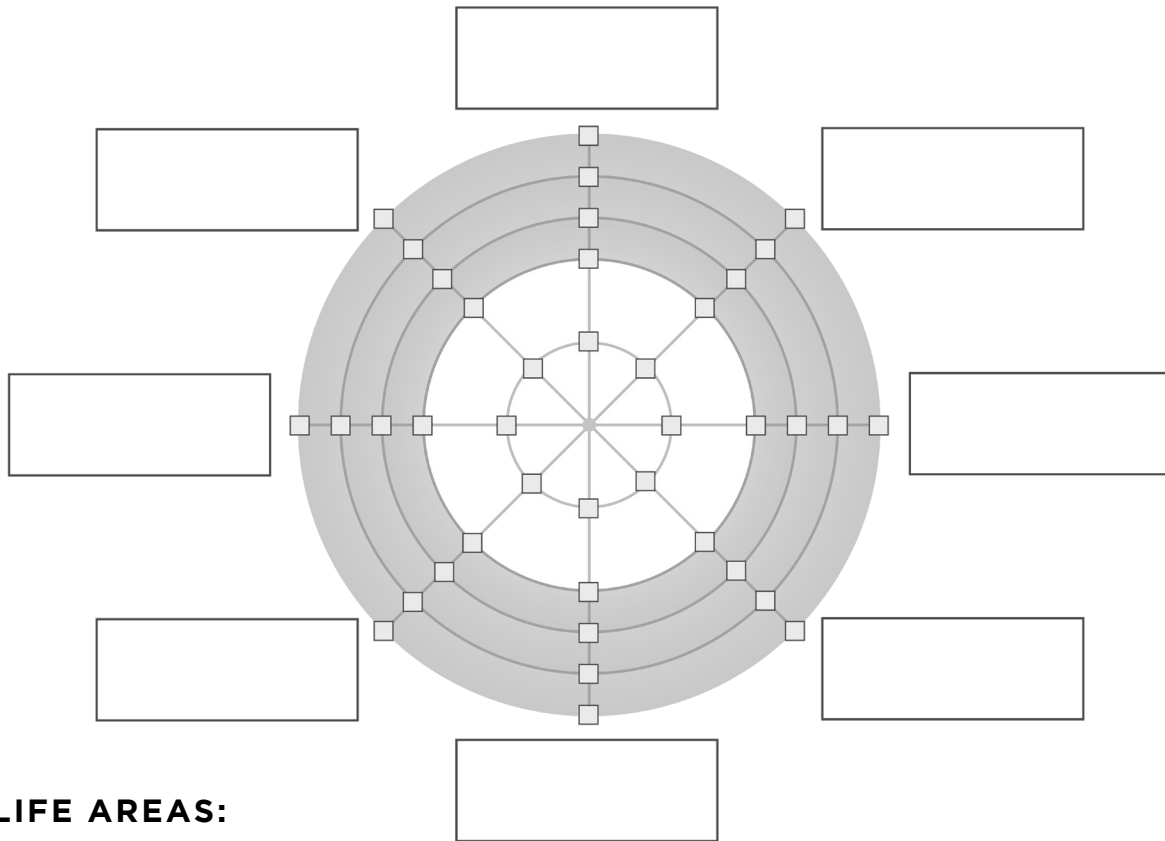
**PAPIERS (REGISTRES)**

**Pourquoi est-il important de tenir un registre des transactions effectuées dans votre entreprise?**

**Comment pouvez-vous tenir des registres pour votre entreprise?**

***Dans ce cours, vous avez appris à tenir un compte de résultat et, avec ces informations, vous pouvez créer un journal des produits et des charges et une projection des flux de trésorerie. Cochez lesquels de ces dossiers vous conservez actuellement dans votre entreprise.?***

# PLAN VIERGE POUR LA QUALITÉ DE VIE À LA MAISON



Domaine de vie #1: \_\_\_\_\_ Domaine de vie #5: \_\_\_\_\_

Action décidée: \_\_\_\_\_ Action décidée: \_\_\_\_\_

Domaine de vie #2: \_\_\_\_\_ Domaine de vie #6: \_\_\_\_\_

Action décidée: \_\_\_\_\_ Action décidée: \_\_\_\_\_

Domaine de vie #3: \_\_\_\_\_ Domaine de vie #7: \_\_\_\_\_

Action décidée: \_\_\_\_\_ Action décidée: \_\_\_\_\_

Domaine de vie #4: \_\_\_\_\_ Domaine de vie #8: \_\_\_\_\_

Action décidée: \_\_\_\_\_ Action décidée: \_\_\_\_\_

## **PLAN COMMUNAUTAIRE À REMPLIR**



### **PLAN D'ACTION COMMUNAUTAIRE**

**Quel était le but principal de ce projet? (Expliquez la raison de votre projet de service)**

**Comment avez-vous terminé le projet? (Écrivez qui a bénéficié du projet, qui a contribué au projet, où il a eu lieu, quel jour, le calendrier, etc.)**

**Comment ce projet vous a-t-il affecté personnellement?**

**Pensez-vous que le projet a réalisé son objectif?**

**Quels autres besoins de services observez-vous dans votre communauté?**

**Que pouvez-vous faire pour aider à résoudre ces besoins?**

# LISTE DE VÉRIFICATION DE CERTIFICATION MBS JR.

INFORMATION DES PARTICIPANTS			
Nom du Participant		Ambassadeur du Succès	
Email		Email	
Numéro Téléphonique		Numéro Téléphonique	
Ville / Etat		Nom du Group	
Country			

EXIGENCES RELATIVES À LA CERTIFICATION MBS	Initiales de l'Animateur	Date de Réalisation
<b>LISTE DE CONTRÔLE REQUISE</b>		
Remplir un plan d'affaires basé sur les 6 P d'affaires		
Créer un plan de qualité de vie et s'engager à continuer à l'améliorer		
Participer à la planification et à la mise en œuvre d'au moins un plan de service communautaire		
Rendre un Budget Personnel		
Rendre un exemple de journal de revenus et dépenses		
Rendre un compte des résultats		
Rendre un échantillon de projection de flux de trésorerie une projection des flux de trésorerie sur six mois		
Épargner régulièrement et s'engager dans un plan d'épargne		
Tous les frais d'inscription ont été payés (si applicable).		
<b>LISTE DE CONTRÔLE FACULTATIVE</b>		
Envoyez une photo de vous-même de haute qualité. Cela pourrait inclure votre entreprise.		
Soumettez votre expérience du programme et votre histoire de réussite personnelle.		
Donnez-nous la permission d'utiliser votre histoire de réussite et votre photo.		

\_\_\_\_\_  
Signature de l'Ambassadeur du Succès

\_\_\_\_\_  
Date



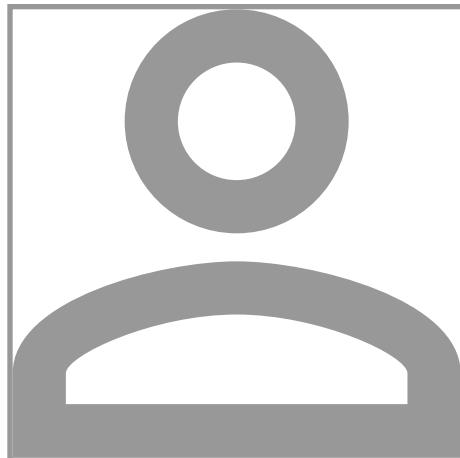
## VOTRE HISTOIRE DE RÉUSSITE



SUCCESS  
STORY

Décrivez votre expérience avec le programme et votre réussite personnelle, y compris un résumé de vous-même (biographie) et comment ce cours a affecté votre vie. Votre histoire de réussite inspirera d'autres personnes qui veulent suivre votre cheminement.

Photo du participant au MBS - facultatif (Veuillez joindre une photo de bonne qualité de vous-même, qui pourrait inclure votre entreprise et vous)



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### **PERMISSION DE PARTAGER VOTRE HISTOIRE ET VOTRE IMAGE DE RÉUSSITE**

Dans cette section, nous vous demandons une histoire de réussite et une photo. Ceci est complètement optionnel. Cependant, si vous décidez de soumettre une histoire et une photo, nous voulons que vous compreniez les informations suivantes. En soumettant votre histoire et votre photo, Interweave Solutions peut les utiliser pour inspirer les autres et reconnaître les progrès et le succès des participants MBS. Votre histoire et votre photo deviennent la propriété d'Interweave Solutions telles que soumises. Veuillez lire la déclaration suivante et signer (écrivez votre nom) sur le document suivant. Je, soussigné(e), donne à Interweave Solutions le droit d'utiliser mon nom, mon histoire, mon portrait, mon image, ma photographie et tout autre matériel écrit soumis avec ma demande de certification d'Interweave Solutions. Je comprends qu'Interweave Solutions peut publier mon histoire sur son site/page Web ou de toute autre manière. J'autorise Interweave Solutions à éditer, mélanger, dupliquer, utiliser ou réutiliser en tout ou en partie le matériel présenté. Je vous accorde également le droit de transmettre, d'afficher, d'échanger, de vendre ou de distribuer, en tout ou en partie, seul ou avec d'autres produits. En considération de tout ce qui précède, je reconnais que j'accepte les conditions qui précèdent et que la réception d'une telle contrepartie est raisonnable et juste.

Signature: \_\_\_\_\_

Nom Écrit: \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_

## Unité 1: Vous pouvez devenir autonome

1. Les groupes assurent l'autonomie.
2. Faites trois plans pour réussir.
3. Appliquez les 6 P des affaires.
4. Améliorez votre qualité de vie.
5. Servez votre communauté.
6. Prenez et respectez vos engagements.

## Unité 2: Produit

1. Sachez que vous êtes digne de réussir.
2. Connaissez-vous vous-même.
3. Sachez ce qui se vend facilement.
4. Connaissez la concurrence.
5. Connaissez et valorisez vos clients.

## Unité 3: Plan

1. Plan d'affaire.
2. Plan Personnel.
3. Plan de communauté.

## Unité 4: Papiers (Registres) - Budget de foyer

1. Séparez l'argent de l'entreprise de votre argent personnel.
2. Payez-vous un salaire ou une commission.
3. Ne volez pas votre entreprise.
4. Épargnez régulièrement.
5. Faites et suivez un budget personnel.

## Unité 5: Papiers (Registres) - Entreprise

1. Tenez des registres.
2. Faites un journal de revenus et dépenses.
3. Créez un compte des résultats.
4. Évitez de vendre à crédit.

## Unité 6: Prix

1. Connaissez le coût de votre produit ou service.
2. Réduisez vos coûts.
3. Augmentez les prix ou les ventes en ajoutant de la valeur.
4. Ayez plus que un fournisseur.

## Unité 7: Processus

1. Connaissez votre processus.
2. Améliorez constamment votre processus.
3. Embauchez lentement et renvoyez dès que nécessaire.
4. Utilisez judicieusement le temps.

## Unité 8: Promotion

1. Présentez votre entreprise en 30 secondes.
2. Marquez votre entreprise.
3. Les clients d'abord.
4. Gardez-le propre et attrayant.
5. Améliorez constamment vos ventes.

## Unité 9: Papiers (Registres) - Actifs et prêts

1. Construisez des actifs productifs.
2. Mettez votre peau en jeu.
3. Sachez quand et si vous devez obtenir un prêt.

## Unité 10: Papiers (Registres) - Projection de revenus

1. Sachez de quelle somme vous disposez.
2. Utilisez vos comptes des résultats.
3. Comprenez une projection de flux de trésorerie.
4. Faites une projection de flux de trésorerie.

## Unité 11: Plan - Rendez-la légale

1. Connaissez les exigences légales.
2. Décidez quand rendre votre entreprise formelle.

## Unité 12: Vous l'avez fait!

3. Fixez des objectifs motivants.
4. Remplissez les exigences de votre MBS Jr.
5. Célébrez votre succès.

En savoir plus sur

## **INTERWEAVESOLUTIONS.ORG**

Regardez des vidéos dans la galerie des médias.

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MEDIA-GALLERY**

Inscrivez-vous pour plus de formation en ligne.

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MBS**

Écoutez comment Interweave affecte votre région.

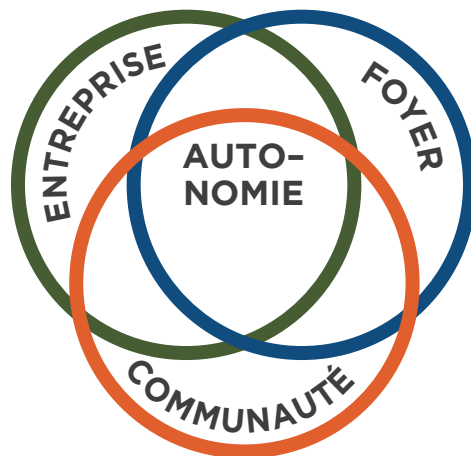
**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/COUNTRIES**

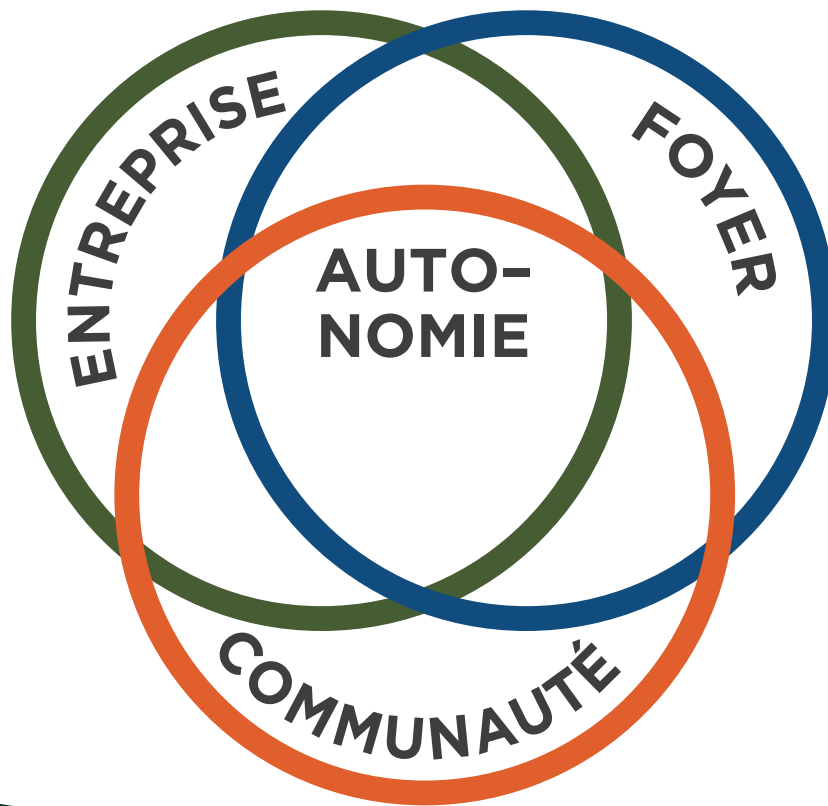
Lisez nos fondateurs et notre histoire.

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/OURBEGINNING**

Rejoignez notre groupe Facebook.

**FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS**





*interweave*  
SOLUTIONS

734 N. 1890 W.  
UNIT #31  
PROVO, UTAH 84601

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG**

20200625 | FR\_WBv4.0