



# ***LE SUCCÈS! DANS LES AFFAIRES***

***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 .....	39
Unité 12	Continuez à Grandir .....	41
Ressource	Liste de vérification des 6 P d’Affaires .....	44
Ressource	Budget personnel à remplir .....	46
Ressource	Journal de revenus et dépenses à remplir .....	48
Ressource	Compte des résultats à remplir .....	50
Ressource	Projection de flux de trésorerie à remplir .....	52
Ressource	Liste de vérification d’avertissement de prêt .....	54
Ressource	Feuille de travail sur les termes du prêt .....	55
Ressource	Exemple de plan d’Affaires, de foyer et de communauté .	56
Ressource	Plans d’Affaires, foyer et communauté à remplir .....	61
Ressource	Liste de vérification de certification MBS .....	66
Ressource	Permission de partager votre histoire .....	67
Ressource	Le Succès! Dans les Affaires - plan de cours .....	68

## PRÉ-ÉVALUATION DU PARTICIPANT

# REmplir ET RENDRE MAINTENANT

1. J'ai ma propre entreprise.	Oui			Non
2. J'ai un plan pour améliorer mon foyer et vie personnelle.	Jamais	Rarement	Souvent	Toujours
3. Je rends service à ma communauté.	Jamais	Rarement	Souvent	Toujours
4. J'épargne de l'argent régulièrement.	Jamais	Rarement	Souvent	Toujours
5. Ma famille dépense moins que nous ne gagnons.	Jamais	Rarement	Souvent	Toujours
6. Ma famille peut se procurer les nécessités de base de la vie.	Jamais	Rarement	Souvent	Toujours
7. Je tiens des registres pour mon entreprise.	Jamais	Rarement	Souvent	Toujours

\_\_\_\_\_  
*Nom du participant*

\_\_\_\_\_  
*Date*

*Chaque participant doit remplir la pré-évaluation lors de la première réunion.  
À la fin du cours, vous devez compléter la post-évaluation. Une fois rempli,  
veuillez remettre ce formulaire au responsable du groupe.*



# INTRODUCTION

## BIENVENUE AU SUCCÈS! DANS LES AFFAIRES

En participant à ce programme, vous augmenterez votre capacité, votre engagement et vos efforts pour subvenir efficacement à vos besoins et à ceux de votre famille. Nous appelons cela **l'Autonomie**.

### COMMENT UTILISER CE MANUEL

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

Vous vous joindrez à d'autres pour apprendre et travailler ensemble dans le cadre d'un groupe d'autonomie. Le groupe vous apportera du soutien, des commentaires et des encouragements alors que vous tiendrez vos promesses hebdomadaires. Afin d'être certifié, vous aurez besoin de fournir les plans d'entreprise, de foyer et de communauté ainsi que la liste de vérification à la fin de ce manuel.

---

*Nom du Participant*

**APPORTEZ CE MANUEL D'AUTONOMIE À CHAQUE RÉUNION!**

MANUEL DU PARTICIPANT – FR\_WBv4.0

Copyright ©2020 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 Assurent l'Autonomie.**
- 2. Faites Trois Plans Pour le Succès.**
- 3. Appliquez les 6 P des Affaires.**
- 4. Améliorez Votre Qualité de Vie.**
- 5. Servez Votre Communauté.**
- 6. Prenez et Respectez Vos Engagements.**

### **PRINCIPE 1:**

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

Notre groupe nous aidera à devenir autonome.

### **PRINCIPE 2:**

## **FAITES TROIS PLANS POUR LE SUCCÈS**



**L'AUTONOMIE**



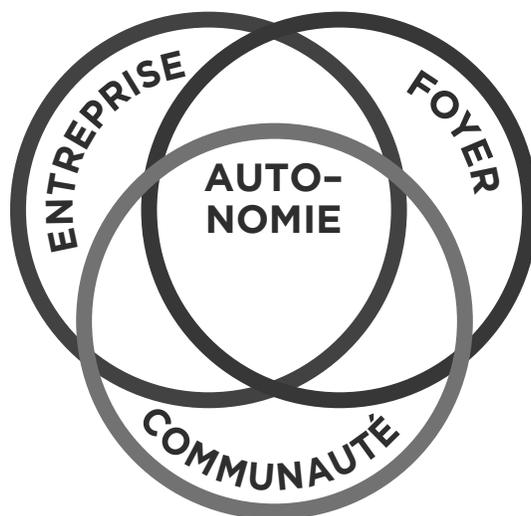
**ENTREPRISE**



**FOYER**



**COMMUNAUTÉ**



**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**

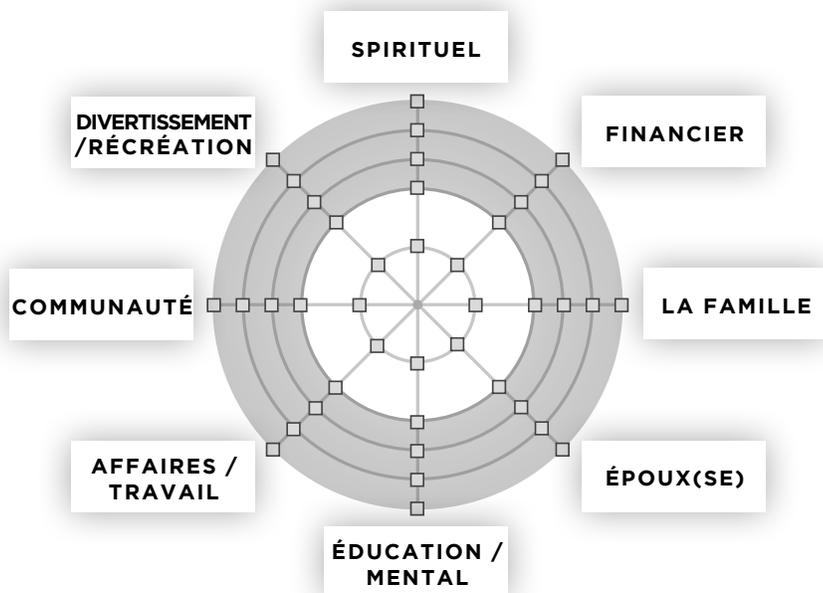
Comment vous créez votre produit et le livrez aux clients.



L'histoire de Sofia montre comment elle a appliqué les 6P après avoir rejoint un groupe MBS/auto-suffisance.

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

**EXEMPLE DE ROUE DE QUALITÉ DE VIE**



*Trouvez l'équilibre pour améliorer votre vie à la maison.*

**VOS DOMAINES DE VIE:**

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

Pour aider à sélectionner des domaines de vie pour votre plan, considérez les huit exemples autour de la « Roue de Qualité de la vie » ci-dessus et aussi les idées de « Zones de vie importantes » listées ci-dessous. Les catégories que vous listez seront vos domaines de vie qui sont les plus importants pour vous et n'ont pas besoin de correspondre forcément à ceux de la liste.

Rédigez vos choix dans la liste vide "Les domaines importants de vie" à gauche. Vous aurez l'occasion d'explorer de nouveau et d'améliorer ces huit zones dans l'unité 3.

**DOMAINES DE VIE IMPORTANTES- EXEMPLES**

- |   |  |
|---|--|
| <b>Spirituel</b> —Écritures, Église           | <b>Affaires / Travail</b> —Boulot, Ventes      |
| <b>Finances</b> —Budget, Revenu               | <b>Communauté</b> —École, Service              |
| <b>Famille</b> —Parents, Enfants              | <b>Divertissement</b> —Loisirs, Sports, Social |
| <b>Époux(se)</b> —Sorties en couple, Foyer    | <b>Santé</b> —Exercice, Régime, Maladie        |
| <b>Éducation</b> —Alphabétisation, Université | <b>Soutien</b> —Amis, Famille                  |
| <b>Santé mentale</b> —Dépression              | <b>Préparation</b> —Aliments, Économies        |

*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**



À gauche – Les Entreprises ayant des problèmes.  
Idées pour un projet de service de groupe:



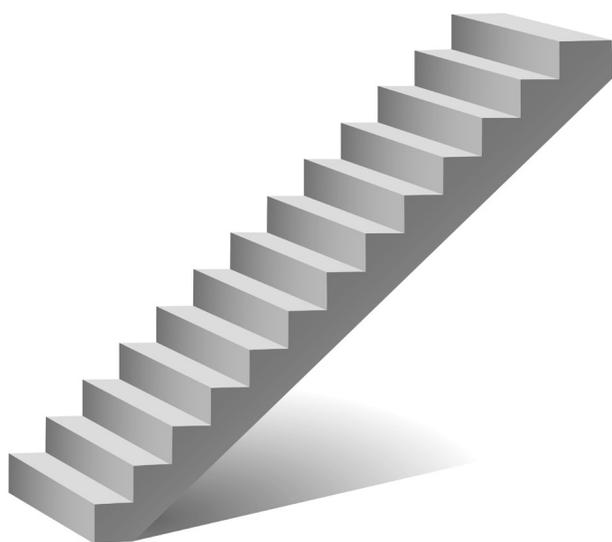
À droite – Solutions de la communauté.

**PRINCIPE 6:**

**PRENEZ ET RESPECTEZ VOS ENGAGEMENTS**

**ÉTAPES POUR VOTRE SUCCÈS**

OBJECTIFS À LONG TERME



ENGAGEMENTS À COURT TERME

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

- Une promesse de groupe
- 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.

**TABLEAU DES ENGAGEMENTS**

Prénom	Groupe	Personnel	Épargne
Jean C.	oui	oui	oui
Marie T.	non	oui	non
votre nom	?	?	?

## PARTENAIRES D'ACTION

À la fin de chaque classe, nous nous associerons avec quelqu'un du groupe. Choisissez quelqu'un qui n'est pas un membre de votre famille. Ce sera votre partenaire d'action pour la semaine.

Prenez quelques minutes pour parler avec lui à la fin de chaque réunion et faites un rapport sur vos progrès. Vous communiquerez également avec cette personne une ou deux fois par semaine pour voir comment vous gardez vos promesses.

Vous pouvez contacter les personnes par téléphone ou par SMS. Cela sera utile pour réaliser vos plans.

## VUE DES AFFAIRES

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

Mon domaine de vie et mes étapes d'action spécifiques 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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

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

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

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

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

## UNITÉ 2: PRODUIT



1. Sachez que vous êtes digne de réussir.
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.

### RÉSUMÉ VIDÉO



Jaqueline 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.

Talents ou ressources que VOUS avez:

**PRINCIPE 3**

**SACHEZ CE QUI SE VEND**

**IDÉES DE PRODUITS OU DE SERVICES**

meubles	réparation de	groupe musical	poisson	lunettes pour lire
centre de garderie	moto	artisanat	ceintures et	lanternes et
cercueils	pain	shampooing	portefeuilles	lampes
briqueterie	jus de fruits	fournitures	recyclage des	graines
location de vélos	ragoût de poulet	scolaires	déchets	outils et ciment
livraison	les légumes	boulangerie	soupes	draps pour
séchoirs solaires	filets de pêche	pépinière	service de taxi	enfants
fromage, lait	fabrication de clés	farine et céréales	cravates et	réparation de
fleurs	jouets	épices	écharpes	toiture
boutique	maïs grillé	fournitures de	stand de fruits	aménagement
boisson de riz	sandales de pneus	plomberie	pharmacie	paysager
confiture	nouilles	réparation maison	réparation de	décorations de
chèvres, cochons	vêtements usagés	biscuits	pneus	maison
journaux	nourriture animaux	housses de siège	théâtre de rue	tapis
bonbons	tamales	de vélo	réparation	blanchisserie
chapeaux de paille	pièces auto	eau propre	électrique	cybercafé
chips a la banane	maroquinerie	sacs à main	guide touristique	sacs à dos
des œufs	café	école privée	maison des invités	boissons
parfum	cages d'oiseaux	poêles électrique	remèdes naturels	congelées
sculptures en	cartes	pédicures	miel	services de tutorat
métal	téléphoniques	livres pour enfants	livres usagés	lapins
cartes	réparation	cordonnerie	salon de beauté	
tuiles	d'appareils	sandwicherie	bagues	

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. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_

**PRINCIPE 5:**

**CONNAISSEZ ET VALORISEZ VOS CLIENTS**

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

Clients potentiels:

À quelle fréquence vont-ils acheter?

**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

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

\_\_\_\_\_  
*Coordonnées 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

#### TROIS PLANS

1. Planifiez pour vos entreprise.
2. Planifiez pour votre foyer.
3. Planifiez pour votre communauté.

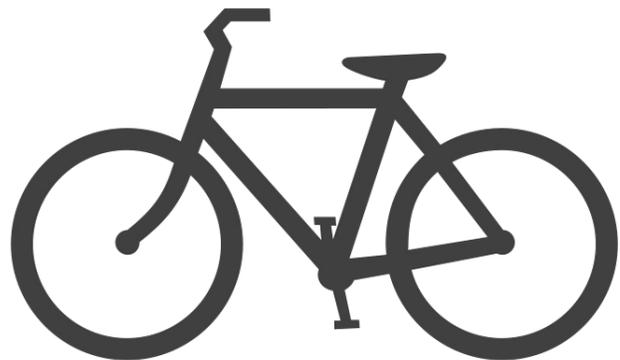
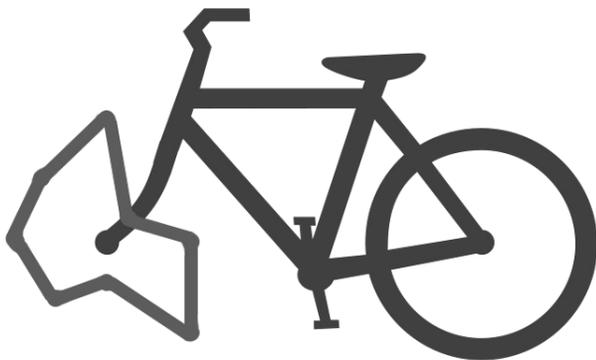
#### PRINCIPE 1:

#### PLAN D'AFFAIRES

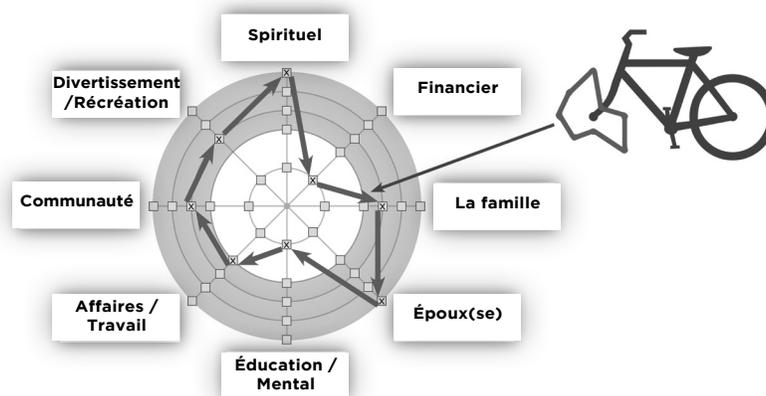
Reportez-vous à la page 62 de la section Ressources de ce manuel — **Exemple de Plan d'Affaires** basé sur les 6P. Reportez-vous à la page 66 de la section Ressources de ce manuel— **Plan d'Affaires à Remplir** basé sur les 6P.

#### PRINCIPE 2:

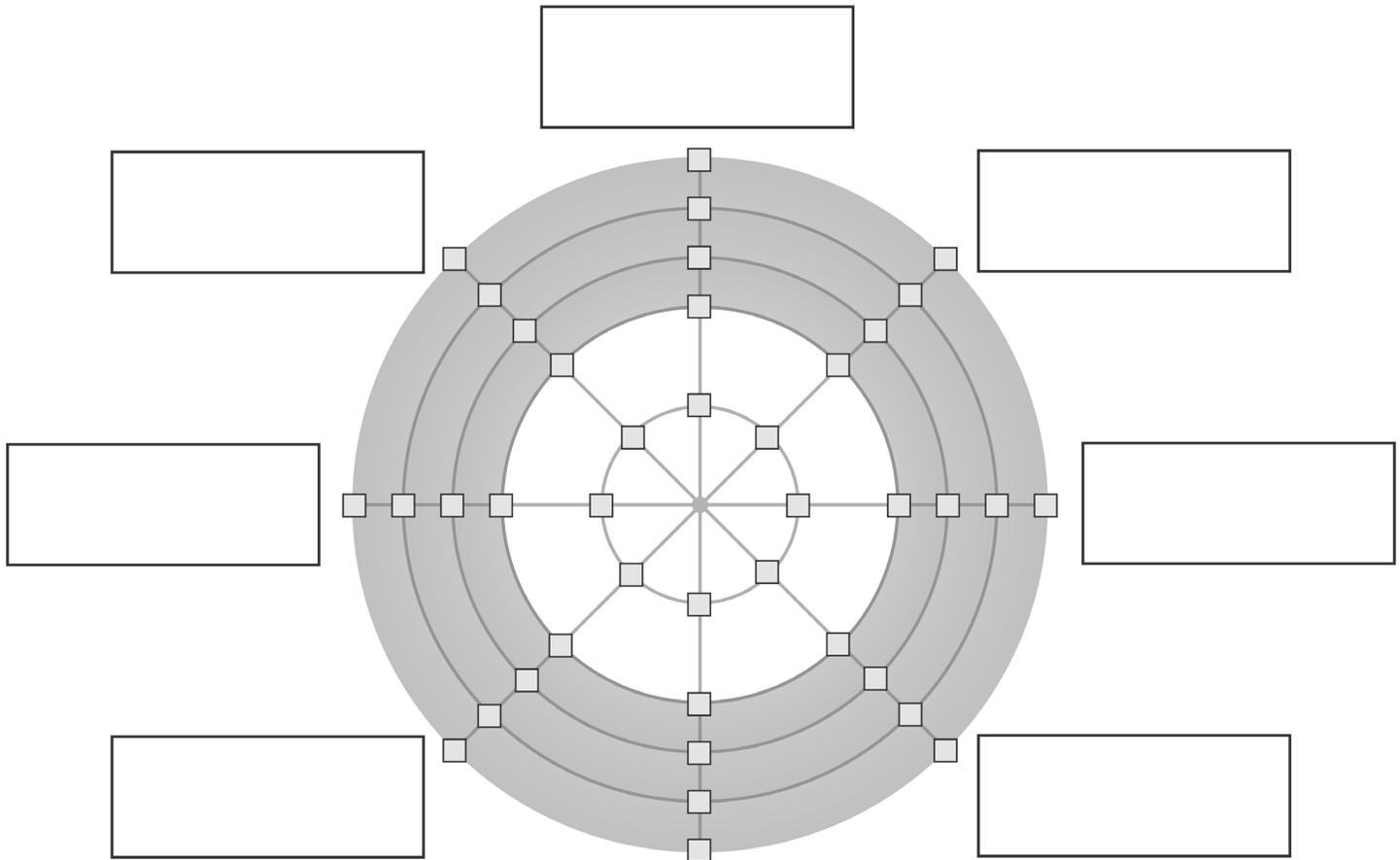
#### PLAN DE FOYER



*Êtes-vous déséquilibré ou bien équilibré?*



**PRINCIPE 2 SUITE:**  
**PLAN DE FOYER**



**VOS DOMAINES DE VIE:**

[Empty rectangular box for labeling]

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:**

**PLAN DE COMMUNAUTÉ**



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



**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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

**ENGAGEZ-VOUS À AGIR:**

**ENGAGEMENT DU PLAN D'AFFAIRES**

- Je compléterai ma Roue de la qualité de vie (Plan de la qualité de vie au foyer) et j'examinerai comment je peux m'améliorer.
- Je vais planifier un projet de service communautaire collectif.

**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

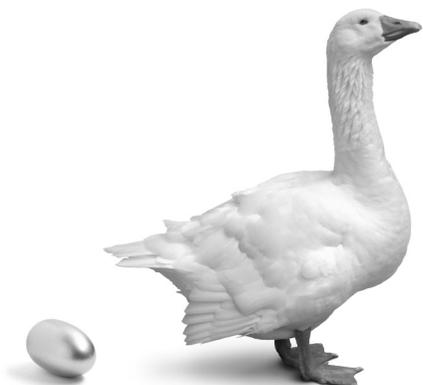
\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

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

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

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

## 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.

### PRINCIPE 1:

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

### NE TUE PAS LES POULES: 1ÈRE PARTIE

### RÉSUMÉ VIDÉO



MATEO: Wow, tous ces œufs! Les affaires marchent bien.  
MARIA: Oui, tous mes efforts commencent enfin à payer.



MATEO: J'ai une bonne nouvelle! J'ai trouvé un appartement pour ma famille. Sauf que je n'ai pas tout à fait assez d'argent pour l'instant, il me faut 1000 pour emménager.



MARIA: Mateo, je veux t'aider. Je pourrais te donner les 1000 si je vends toutes mes poules ...  
Que doit faire Maria?

### NE TUE PAS LES POULES: 2ÈME PARTIE

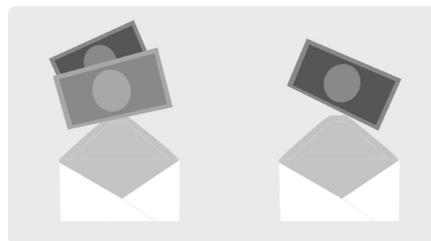
### RÉSUMÉ VIDÉO



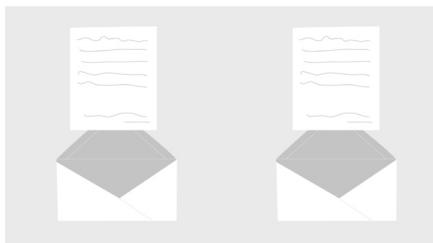
Si vous travaillez dans un hôtel, pouvez-vous y prendre de l'argent n'importe quand? Votre frère pourrait-il prendre de l'argent quand il en a besoin?



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**

**NE TUE PAS LES POULES: 3ÈME PARTIE**

**RÉSUMÉ VIDÉO**



MARIA: Mateo, si je tue et vends toutes mes poules, je n'aurai plus d'œufs à vendre et mon affaire va tomber à l'eau. Comment je vais faire après pour nourrir ma famille? J'espère que tu comprends.



MARIA: Tu veux que je te dise, j'ai 200 sur mon compte épargne que je peux te donner si ça t'aide?  
MATEO: En fait, ça m'aiderait beaucoup.



MATEO: Merci, Maria. MARIA: De rien. Je suis contente de pouvoir t'aider un peu.

Que ferez-vous pour vous payer un salaire ou une commission?

**PRINCIPE 3:**

**NE VOLEZ PAS VOTRE ENTREPRISE**

Que ferez-vous pour séparer l'argent de votre entreprise de vos fonds personnelle?



**PRINCIPE 4:**

**ÉPARGNEZ RÉGULIÈREMENT**

Qu'allez-vous faire pour épargner de l'argent?

**PRINCIPE 5:**

**FAITES ET SUIVEZ UN BUDGET PERSONNEL**

BUDGET DE MARIA	PLAN	ACTUEL	BUDGET DE MARIA	PLAN	ACTUEL
Revenu	2000	2000	Revenu		
Dépenses			Dépenses		
Dons	200	200	Dons		
Épargne	200	200	Épargne		
Loyer	500	500	Loyer		
Services Publics	80	80	Services Publics		
Nourriture	450	420	Nourriture		
Vêtements	50	0	Vêtements		
École	200	200	École		
Transport	50	50	Transport		
Médical	100	250	Médical		
Assurance	100	100	Assurance		
Divertissement	70	0	Divertissement		
Autre:			Autre:		
Autre			Autre		
Dépenses totales	2000	2000	Dépenses totales		
Revenu total	2000	2000	Revenu total		

**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et notes sur le plan du foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.

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

\_\_\_\_\_  
Coordonnées du partenaire d'action

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

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

## UNITÉ 5: PAPIERS (REGISTRES) — ENTREPRISE



1. Tenir des Registres.
2. Enregistrer les Revenus et les Dépenses au Point de Vente.
3. Créez un Compte de Revenus et Dépenses.
4. Créez un compte de résultat.
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 bénéfiques et tes pertes?  
DANIEL: Je suis pas comptable, je suis charpentier.



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

#### RÉSUMÉ VIDÉO

Quelles choses mon entreprise devrait-elle enregistrer?  
Comment vais-je les suivre? Où vais-je conserver mes registres d'entreprise?

### PRINCIPE 2 FAITES UN JOURNAL DE REVENUS ET DÉPENSES

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

## PRINCIPE 3:

## CRÉEZ UN COMPTE DES RÉSULTATS

**L'ENTREPRISE DE CARL DE TAILLAGE D'ARBRES**

Journal des Revenus et Dépenses (1-31 mars)				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> solde de trésorerie				+1500
3/2	Ralph Jones Taillage d'Arbres		+200	+1700
3/10	Réparation de Camions	-100		+1600
3/16	Salaires Miguel (2/30-3/15)	-500		+1100
3/19	Pablo Ortega taillage d'arbres		+400	+1500
3/22	Brown's Orchard Taillage		+1000	+2500
3/29	Fournitures de tronçonneuse	-1500		+1000
3/30	Ward Enlèvement de Souches		+400	+1400
<b>Fin</b> solde de trésorerie				+1400

**Date**—La date à laquelle 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. Le fait de mettre un signe moins devant le chiffre nous aide à nous rappeler de soustraire ce montant du solde de l'encaisse.

**Revenus**—Le montant que nous avons reçu. Nous l'ajoutons au solde de trésorerie.

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

Comment allez-vous tenir votre journal des revenus et dépenses?

Quels sont les objectifs du journal des revenus et des dépenses?

## PRINCIPLE 3

## CRÉEZ UN COMPTE DES RÉSULTATS

**ENTREPRISE D'ÉLAGAGE D'ARBRE DE CARL**

Journal de Revenus & Dépenses (Mars 1-31)				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>				+1500
3/2	Ralph Jones Taillage d'Arbres		+200	+1700
3/10	Réparation de Camions	-100		+1600
3/16	Salaires Miguel (2/30-3/15)	-500		+1100
3/19	Pablo Ortega taillage d'arbres		+400	+1500
3/22	Brown's Orchard Taillage		+1000	+2500
3/29	Fournitures de tronçonneuse	-1500		+1000
3/30	Ward Enlèvement de Souches		+400	+1400
<b>Fin Solde de trésorerie</b>				+1400

Compte des Résultats (Mars 1-31)	
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>	+1500
<b>Revenus</b>	
Élagage d'Arbre	+1600
Enlèvement de Souches	+400
Revenu total	+2000
<b>Dépenses</b>	
Réparation de Camion	-100
Salaires de Daniel	-500
Tronçonneuse	-1500
Dépenses totale	-2100
<b>Profit (ou perte)</b>	-100
<b>Fin Solde de trésorerie</b>	+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 Solde de Trésorerie</b>				
<b>Fin Solde de Trésorerie</b>				

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

**PRINCIPLE 4**

**ÉVITEZ DE VENDRE À CRÉDIT**

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

**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

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

\_\_\_\_\_  
*Coordonnées 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

#### ENTREPRISE DE POISSON DE JOHN - ACTUEL

Journal de Revenus & Dépenses				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+500
	300 poissons crus	-300		+200
	Location de l'étal	-60		+140
	Huile de cuisson	-5		+135
	Transport	-20		+115
	Épices et papier	-5		+110
	Carburant	-10		+100
	300 Poissons cuits		+300	+400
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				+400

Compte des Résultats	
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+500
<b>Revenus</b>	
Poissons cuits Vendu	+300
Revenu total	+300
<b>Dépenses</b>	
Poissons crus	-300
Fournitures	-20
Location	-60
Transport	-20
Dépenses totale	-400
<b>Profit (ou perte)</b>	-100
<b>Fin</b> Solde de trésorerie	+400

Toutes les dépenses que VOUS avez:

## 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.

## ENTREPRISE DE POISSON DE JOHN – RÉDUIRE LES COÛTS

Journal de Revenus & Dépenses					Compte des Résultats	
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde		
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>				+500	<b>Départ Solde de Trésorerie</b> +500	
	300 poissons crus	-150		+350	<b>Revenus</b>	
	Location de l'étal	-60		+290	Poissons cuits Vendu	+300
	Huile de cuisson	-5		+285		
	Transport	-20		+265	Revenu total	+300
	Épices et papier	-5		+260	<b>Dépenses</b>	
	Carburant	-10		+250	Poissons crus	-150
					Fournitures	-20
	300 Poissons cuits		+300	+550	Location	-60
					Transport	-20
					Dépenses totale	-250
<b>Fin Solde de Trésorerie</b>				+550	<b>Profit (ou perte)</b> +50	
					<b>Fin Solde de trésorerie</b>	+550

Quels sont les moyens de réduire les coûts de votre entreprise?

## PRINCIPE 3

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

**ENTREPRISE DE POISSON DE JOHN – AUGMENTER LES PRIX**

Journal de Revenus & Dépenses				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+500
	300 poissons crus	-300		+200
	Location de l'étal	-60		+140
	Huile de cuisson	-5		+135
	Transport	-20		+115
	Épices et papier	-5		+110
	Carburant	-10		+100
	300 Poissons cuits		+450	+550
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				+550

Compte des Résultats	
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+500
<b>Revenus</b>	
Poissons cuits Vendu	+450
Revenu total	+450
<b>Dépenses</b>	
Poissons crus	-300
Fournitures	-20
Location	-60
Transport	-20
Dépenses totale	-400
<b>Profit (ou perte)</b>	+50
<b>Fin</b> Solde de trésorerie	+550

**ENTREPRISE DE POISSON DE JOHN – RÉDUIRE LES COÛTS ET AUGMENTER LES PRIX**

Journal de Revenus & Dépenses				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+500
	300 poissons crus	-150		+350
	Location de l'étal	-60		+290
	Huile de cuisson	-5		+285
	Transport	-0		+285
	Épices et papier	-5		+280
	Carburant	-10		+270
	300 Poissons cuits		+450	+720
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				+720

Compte des Résultats	
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+500
<b>Revenus</b>	
Poissons cuits Vendu	+450
Revenu total	+450
<b>Dépenses</b>	
Poissons crus	-150
Fournitures	-20
Location	-60
Transport	-0
Dépenses totale	-230
<b>Profit (ou perte)</b>	+220
<b>Fin</b> Solde de trésorerie	+720

**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**

**RÉSUMÉ VIDÉO**



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



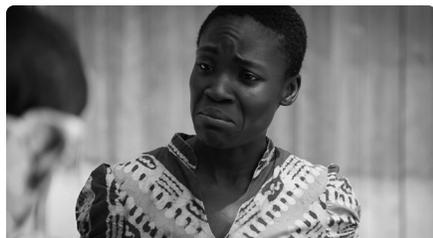
GRÂCE: Mon fournisseur d'eau pure vient juste d'élever ses prix. J'ai l'habitude d'acheter pour 7 et de vendre à 10. Mais maintenant, il a élevé son prix à 10. Il n'y a aucun bénéfice. Que vais-je faire?



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

**NE FERME PAS TON AFFAIRE: 2ÈME PARTIE**

**RÉSUMÉ VIDÉO**



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?



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

**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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_

*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_

*Coordonnées 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**



**DÉCOUPER**



**CUIRE**



**EMBALLAGE**



**VENDRE**

#### **MON PROCESSUS DE CREATION 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**

**UTILISEZ VOTRE TEMPS AVEC SAGESSE**

(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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

\_\_\_\_\_

*Nom du partenaire d'action*

\_\_\_\_\_

*Coordonnées 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

« Salut, je suis Bernice qui fabrique les **1** Sacs de Bernice. Je suis spécialisée dans les sacs **2** traditionnels du Ghana et les robes. Le matériel que j'utilise est fait avec un **3** colorant spécial qui est très durable. Chaque saison je place un modèle unique de tissu que je confectionne personnellement. Tout le matériel à Sacs de Bernice est fait avec la plus haute qualité et un sourire. »

- 1** Indiquez le nom de l'entreprise
- 2** Présentez votre produit ou service
- 3** Dites pourquoi votre produit ou service est unique

Écrivez votre présentation d'entreprise de 30 secondes:

« Salut, je suis Kumar. Je suis propriétaire d'une entreprise appelée Banana Delights. Banana Delights sont de délicieuses croustilles faites tous les jours avec des bananes fraîches. Nous aimons faire les meilleurs chips de banane en ville et les livrer à votre porte. Les chips de Banana Delights sont cuits à la perfection et servis frais dans un emballage en plastique propre et pratique. »

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

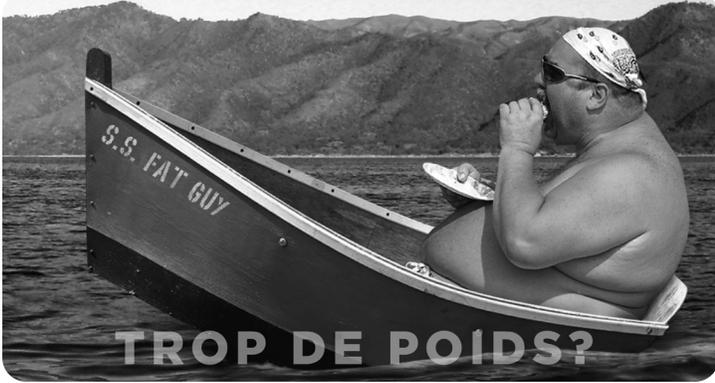
\_\_\_\_\_  
*Nom du partenaire d'action*

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

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

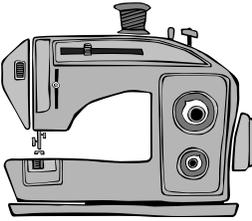
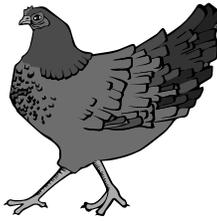
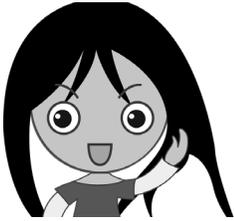
\_\_\_\_\_  
*Ma Signature*

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



1. Construire des actifs productifs.
2. Mettez votre peau dans le jeu.
3. Méfiez-vous des coûts fixes.
4. Sachez si et quand obtenir un prêt.

## 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			
				
<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 COÛTS FIXES**

Quelle est ma politique en matière de COÛTS FIXES pour mon entreprise?

**PRINCIPE 4:**

**SACHEZ QUAND ET SI VOUS DEVEZ OBTENIR UN PRÊT**

	Signification	Avertissement:
<b>MOTIF</b>	La raison pour laquelle vous voulez un prêt.	
<b>TERMES</b>	Taux d'intérêt, frais de montage et durée du prêt.	
<b>TIMING</b>	Sachez quand vous devrez commencer à rembourser votre prêt et à quelle fréquence vous effectuerez vos paiements.	
<b>MONTANT</b>	La taille du prêt.	

**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

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

\_\_\_\_\_  
*Coordonnées 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 des 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

#### PUIS-JE ME PERMETTRE D'AVOIR PLUS D'ACTIFS? 1ÈRE PARTIE

#### RÉSUMÉ VIDÉO



MARIA: J'ai décidé d'acheter plus de poules parce que j'ai besoin de plus d'actifs productifs pour développer mon affaire.

NAOMI: Cela semble être une bonne décision!



MARIA: Je contracterai un prêt de 1500 et acheterai 15 poules.

NAOMI: Pourquoi mille cinq cent? Pourquoi quinze poules?



MARIA: Et bien, je connais quelqu'un qui vend 15 poules pour 1500. C'est le nombre de poules qu'il a. C'est un bon prix.



NAOMI: Hmm. Avez vous assez d'argent pour quinze poules? De combien sont les paiements mensuels? Avez vous parlé à un prêteur?



MARIA: J'ai parlé à un prêteur et il m'a dit que cela ferait 300 par mois.

NAOMI: Avez vous assez d'argent disponible chaque mois pour les paiements?



MARIA: Je ne sais pas. Je l'espère. Mais, comment le savoir??

Comment Maria peut-elle savoir si elle aura assez d'argent pour payer les 300 pendant les six prochains mois?

## PRINCIPE 1 (SUITE)

## SACHEZ DE QUELLE SOMME VOUS DISPOSEZ

**EXEMPLE DE JOURNAL DE REVENUS ET DÉPENSES DE MARIA**

<b>Journal de Revenu et Dépense (Juillet 1-31)</b>				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie				+50
Juillet -1	Vente d'oeufs		+1300	+1350
Juillet-7	Vente de poules		+500	+1850
Juillet-9	Achat de nourriture	-1200		+650
Juillet-9	Paiement de Transport	-300		+350
Juillet-15	Vente d'oeufs		+1300	+1650
Juillet-15	Salaire	-1300		+350
Juillet-25	Vente d'oeufs		+1300	+1650
Juillet-28	Achat de nourriture	-1200		+450
Juillet-28	Paiement de Transport	-300		+150
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie				+150

Qu'est-ce-que les comptes de ce mois apprennent à Maria par rapport à ses affaires?

Comment pouvez-vous savoir combien vous avez de disponible à n'importe quel moment?



## PRINCIPLE 3:

## COMPRENEZ UNE PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE

## 3 MOIS DE COMPTES DES RÉSULTATS DE MARIA

Juillet		Août		Septembre	
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+50	<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+150	<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+50
<b>Revenus</b>		<b>Revenus</b>		<b>Revenus</b>	
Ventes d'oeufs	+3900	Ventes d'oeufs	+3800	Ventes d'oeufs	+3900
Ventes de poules	+500	Ventes de poules	+600	Ventes de poules	+400
Revenu total	+4400	Revenu total	+4400	Revenu total	+4300
<b>Dépenses</b>		<b>Dépenses</b>		<b>Dépenses</b>	
Nourriture	-2400	Nourriture	-2500	Nourriture	-2350
Transport	-600	Transport	-700	Transport	-550
Salaire	-1300	Salaire	-1300	Salaire	-1300
Dépenses Totales	-4300	Dépenses totale	-4500	Dépenses totale	-4200
<b>Profit (ou perte)</b>	+100	<b>Profit (or Loss)</b>	-100	<b>Profit (ou perte)</b>	+100
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+150	<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+50	<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+150

## EXEMPLE DE PROJECTION DE FLUX DE TRÉSORERIE DE MARIA

	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars
<b>Départ</b> Solde de Trésorerie	+150	+50	+150						
<b>Revenus</b>									
Ventes d'oeufs	+3900	+3800	+3900						
Ventes de poules	+500	+600	+400						
Revenu Total	+4400	+4400	+4300						
<b>Dépenses</b>									
Nourriture	-2400	-2500	-2350						
Transport	-600	-700	-550						
Salaire	-1300	-1300	-1300						
Prêt									
Dépenses Totales	-4300	-4500	-4200						
<b>Profit (ou perte)</b>	+100	-100	+100						
<b>Fin</b> Solde de Trésorerie	+150	+50	+150						

## PRINCIPE 3 (SUITE)

## COMPRENEZ UNE PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE

**PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE DE MARIA SANS PRÊT**

	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>	+50	+150	+50	+150	+250	+150	+250	+350	+250
<b>Revenus</b>									
<i>Ventes d'oeufs</i>	+3900	+3800	+3900	+3900	+3800	+3900	+3900	+3800	+3900
<i>Ventes de poules</i>	+500	+600	+400	+500	+600	+400	+500	+600	+400
Revenu Total	+4400	+4400	+4300	+4400	+4400	+4300	+4400	+4400	+4300
<b>Dépenses</b>									
<i>Nourriture</i>	-2400	-2500	-2350	-2400	-2500	-2350	-2400	-2500	-2350
<i>Transport</i>	-600	-700	-550	-600	-700	-550	-600	-700	-550
<i>Salaire</i>	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
<i>Prêt</i>									
Dépenses Totales	-4300	-4500	-4200	-4300	-4500	-4200	-4300	-4500	-4200
<b>Profit (ou perte)</b>	+100	-100	+100	+100	-100	+100	+100	-100	+100
<b>Fin Solde de Trésorerie</b>	+150	+50	+150	+250	+150	+250	+350	+250	+350

Que se passera-t-il si Maria ne contracte pas un emprunt et n'achète pas d'autres poulets?

**PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE DE MARIA POUR 15 POULETS**

	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>									
<b>Revenus</b>	+3900	+3800	+3900	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800	+4800
<i>Ventes d'oeufs</i>	+500	+600	+400	+500	+500	+500	+500	+500	+500
<i>Ventes de poules</i>									
	+4400	+4400	+4300	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300	+5300
Revenu Total									
<b>Dépenses</b>	-2400	-2500	-2350	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000
<i>Nourriture</i>	-600	-700	-550	-750	-750	-750	-750	-750	-750
<i>Transport</i>	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
<i>Salaire</i>				-300	-300	-300	-300	-300	-300
<i>Prêt</i>	-4300	-4500	-4200	-5350	-5350	-5350	-5350	-5350	-5350
Dépenses Totales	+100	-100	+100	-50	-50	-50	-50	-50	-50
<b>Profit (ou perte)</b>	+150	+50	+150	+100	+50	0	-50	-100	-150
<b>Fin Solde de Trésorerie</b>	+150	+50	+150	+100	+50	0	-50	-100	-150

Maria dispose-t-elle d'un flux de trésorerie suffisant pour les paiements de 275 par mois si elle débute en octobre? Pourquoi?

PRINCIPE 3 (SUITE)

COMPRENEZ UNE PROJECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE

PUIS-JE ME PERMETTRE D'AVOIR PLUS D'ACTIFS? 1ÈRE PARTIE

RÉSUMÉ VIDÉO



MARIA: Merci beaucoup Naomi de m'avoir montré comment savoir combien j'ai d'argent disponible. Rembourser 300 par mois m'aurait fait beaucoup de mal!



MARIA: Je n'aurais plus d'argent dès le troisième mois. Je n'aurais pas pu effectuer mes paiements. J'aurais perdu mon affaire!



NAOMI: Maria, je suis heureuse que nous ayons regardé combien de trésorerie vous aviez avant que vous ayez contracté un prêt. Essayons avec un prêt plus petit.

PROJECTION DE FLUX DE TRÉSORERIE DE MARIA POUR 8 POULES

	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril
<b>Départ Solde de Trésorerie</b>	+150	+50	+150	+150	+150	+150	+150	+150	+150
<b>Revenus</b>									
Ventes d'œufs	+3800	+3900	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350	+4350
Ventes de poules	+600	+400	+500	+500	+500	+500	+500	+500	+500
Revenu Total	+4400	+4300	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850	+4850
<b>Dépenses</b>									
Nourriture	-2500	-2350	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700	-2700
Transport	-700	-550	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700
Salaire	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Prêt			-150	-150	-150	-150	-150	-150	
Dépenses Totales	-4500	-4200	-4850	-4850	-4850	-4850	-4850	-4850	-4700
<b>Profit (ou perte)</b>	-100	+100	0	0	0	0	0	0	+150
<b>Fin Solde de Trésorerie</b>	+50	+150	+150	+150	+150	+150	+150	+150	+300

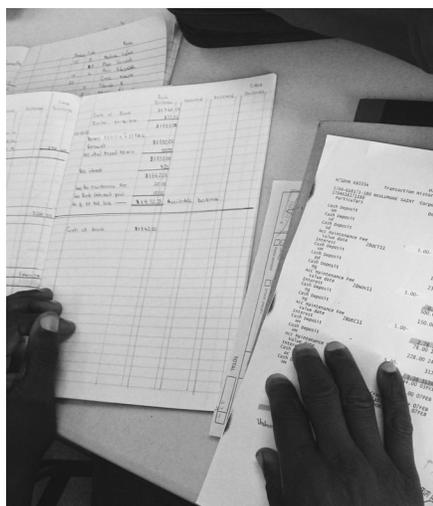
Maria a-t-elle suffisamment de liquidités pour payer un prêt de 150 par mois si elle commence en septembre? Pourquoi?

**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'œufs									
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									



Les projections de flux de trésorerie m'aident à comparer mes dépenses réelles avec celles projetées à la fin de chaque mois.



Les projections de flux de trésorerie m'aident à savoir si mon entreprise atteint ses objectifs.



Les projections de flux de trésorerie m'aident à planifier pour le futur. « Je suis contente d'avoir fait une projection de flux de trésorerie et d'avoir pris un prêt plus petit. »

**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

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

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

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

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

## UNITÉ 11: PLAN — RENDEZ-LA LÉGALE



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.)

### **PRINCIPE 2: DÉCIDEZ QUAND RENDRE VOTRE ENTREPRISE LÉGALES**

Comment et quand vais-je rendre mon entreprise formelle?

## ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

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

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

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

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

PRINCIPE 1:

CONNAISSEZ LES EXIGENCES LÉGALES

<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: CONTINUEZ À GRANDIR



1. Fixez-vous des Objectifs Motivants.
2. Remplissez Vos Exigences de MBS.
3. Continuez à Grandir en tant que Groupe.
4. Devenez un Ambassadeur du Succès.
5. 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

Quand finirez-vous toutes vos exigences du MBS? Comment allez-vous les télécharger sur le Plate-forme du Succès?

**PRINCIPLE 3:**

**CONTINUEZ À GRANDIR EN TANT QUE GROUPE**

**DES FAÇONS QUE LES GROUPES PEUVENT NOUS AIDER À AMÉLIORER**

1. Présenter un rapport pour nous tenir responsables de l'atteinte de nos objectifs.
2. S'encourager et s'encadrer mutuellement.
3. Travailler ensemble et servir les autres.
4. Résoudre les problèmes et améliorer la communauté.
5. Apprendre de nouveaux principes et de nouvelles compétences.
6. Prendre et tenir ses engagements.

Quels sont les défis et les solutions de votre groupe?

**FAÇONS DE CONTINUER DE TRAVAILLER ENSEMBLE**

1. Continuer avec votre groupe existant et accueillir de nouveaux participants.
2. S'assurer avoir des officiers, un nom de groupe, peut-être des T-Shirts ou des couleurs.
3. S'enregistrer légalement pour agir comme un groupe d'économie ou pour administrer des fonds de prêts.
4. Aider les autres à former un nouveau groupe.
5. Devenir le mentor d'un nouveau groupe.

**PRINCIPLE 4:**

**DEVENEZ UN AMBASSADEUR DU SUCCÈS**

**DEVENEZ UN AMBASSADEUR DU SUCCÈS**



L'économie informelle est composée de millions de personnes qui achètent et vendent, qui se battent tous les jours et qui essaient de survivre.



Vous pouvez améliorer leur vie tout en gagnant un revenu en devenant un ambassadeur du succès pour Interweave Solutions.

**RÉSUMÉ DE LA VIDÉO**



En tant qu'ambassadeur du succès, vous mettrez sur pied et animerez des groupes d'autosuffisance de la maîtrise en Administration des Affaires dans la Rue (MBS) pour aider les membres du groupe à améliorer leur vie.

Aimeriez-vous devenir un Ambassadeur du Succès et aider les autres en enseignant le cours MBS?

**PRINCIPE 5:**

**CÉLÉBREZ LE SUCCÈS**

Quand aurez-vous votre cérémonie de remise des diplômes?

**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

Idées et Notes sur le Plan du Foyer:

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 lors de notre prochaine réunion.
- Je m'assurerai que tous mes documents sont enregistrés en ligne sur le Plate-forme du Succès.

**ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA QUALITÉ DE VIE AU FOYER**

- 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. Communiquez entre vous tous les jours. Encouragez-vous mutuellement à respecter tous les engagements.*

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

\_\_\_\_\_  
*Coordonnées 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?

---

---

---

















## LISTE DE CONTRÔLE DES ALERTES SUR LES PRÊTS

### MOTIF

- Est-ce que j'emprunte pour une raison productive (et non personnelle)?
- Est-ce qu'un prêt est mieux qu'une somme d'argent pour faire croître mon entreprise dans ce cas-ci?
- Est-ce que les choses que j'achète avec le prêt me rapporteront de l'argent immédiatement?
- Est-ce que je sais tout ce qui pourrait mal tourner?

### TERMES

- Puis-je énumérer trois à cinq bons prêteurs?
- Est-ce que je connais le coût réel du prêt?
- Puis-je expliquer toutes les conditions du prêt?
- Puis-je expliquer pourquoi les conditions d'un prêteur sont meilleures que celles d'un autre?

### TIMING

- Ai-je été en affaires assez longtemps pour bien connaître mon entreprise?
- Est-ce que cela fait partie d'un plan que j'ai pour faire croître mon entreprise?
- Puis-je prouver que les clients achèteront plus si j'ai plus à vendre?
- Si j'achète un actif productif pour mon entreprise (comme un poulet ou un camion), durera-t-il plus longtemps que mon prêt?

### MONTANT

- Ai-je fait une projection des flux de trésorerie sur six mois?
- Puis-je effectuer les paiements et toujours faire des bénéfices?
- Si je n'ai pas de ventes supplémentaires, puis-je encore effectuer les paiements?

# FEUILLE DE TRAVAIL SUR LES CONDITIONS DE PRÊT

PRÊTEUR #1:	PRÊTEUR #2:	PRÊTEUR #3:	PRÊTEUR #4:
<b>1. Qualifications:</b> Qu'est-ce que je dois donner ou vous montrer (le prêteur) pour obtenir un prêt?			
<b>2. Fréquence des paiements:</b> Quand le premier paiement est-il dû? À quelle fréquence dois-je effectuer des paiements? Puis-je avoir une copie du calendrier de remboursement?			
<b>3. Pénalités:</b> Y a-t-il des frais ou des pénalités si je ne paie pas à temps?			
<b>4. Coûts directs:</b> Si j'emprunte 100, 1000 ou 10000 (choisissez un montant selon la devise locale et utilisez-le pour chaque prêteur), combien dois-je payer après avoir remboursé le prêt, y compris tous les intérêts, les frais, etc.? Si j'emprunte assez pour un actif, par exemple, un poulet, combien de plus dois-je payer en obtenant le prêt? Combien sont les frais initiaux? Combien coûte chaque paiement? Est-ce un taux d'intérêt plat ou décroissant?			
<b>5. Coûts indirects:</b> Combien de temps faut-il pour effectuer des paiements? Combien ça me coûte pour aller payer le prêteur?			
<b>6. Coût réel du prêt:</b> Quel est le total des coûts directs et des coûts indirects? (Ajouter les coûts des questions 4 et 5.)			

# EXEMPLE DE PLAN D'AFAIRES, DE FOYER ET DE COMMUNAUTÉ

## EXEMPLE DE PLAN D'AFAIRES



### PLAN

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

Je prévois vendre 22 à 24 seaux de poisson le mois prochain, et 150 seaux en six mois. J'ai l'intention d'ajouter de la valeur en passant un contrat avec un nouveau transporteur pour faciliter mes processus d'affaires. Maintenant, j'achète du poisson au quai et je paie quelqu'un pour le transporter au marché. Le transporteur est lent et endommage souvent les poissons en chemin. J'ai trouvé un nouveau transporteur au même prix qui livre plus vite et plus soigneusement. Je l'engagerai pour livrer du poisson de meilleure qualité.

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

J'aimerais acheter un réfrigérateur l'année prochaine. Avec le réfrigérateur, je peux augmenter les ventes. Avec plus de ventes, je peux continuer à économiser de l'argent pour le réinvestir dans mon entreprise. Dans deux ans, je veux ouvrir un restaurant. Pour cela, j'aurai besoin de l'argent de cette entreprise pour démarrer ma deuxième entreprise de restaurants. Dans trois ans, je veux avoir au moins un employé et avoir un restaurant à succès durable.



### PRODUIT

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

Aimable, travailleur, je veux réussir dans les affaires, j'ai beaucoup de connaissances sur le poisson, je vis près d'un plan d'eau, je sais négocier, j'adore cuisiner et interagir avec les gens.

#### Quel est votre produit/service?

Je vends de nombreux types de poissons que je reçois des pêcheurs d'un lac local. Le lac est frais et je rince les poissons pour m'assurer qu'ils sont propres.

#### 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 #1- Forces: A un meilleur emplacement. est ici depuis trois ans de plus que moi. Faiblesses: Il se fiche de la qualité du poisson. Ne vend qu'un seul type de poisson.

Concurrent #2- Forces: Vend plusieurs types de poissons. Se vend à un excellent emplacement. Faiblesses: ne fait pas la promotion de son entreprise et ne recherche que le trafic piétonnier. Ne se vend que depuis un an.

Concurrent #3: Points forts: Vend le poisson à un prix inférieur à celui des deux autres concurrents. Promeut bien son entreprise. Faiblesses: Il n'a pas un bon emplacement pour la vente. Il ne tient pas de dossiers d'affaires.

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

Mon produit sera meilleur que les autres parce que je vais bien faire la promotion, je vais vendre plus d'un type de poisson, je vais chercher les fournisseurs qui peuvent me donner la meilleure affaire. J'appliquerai ce que j'apprends pour améliorer mon entreprise.

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

Je pourrais améliorer mon entreprise en me procurant un réfrigérateur afin de pouvoir acheter plus de produits à vendre qui ne pourrissent pas à cause de la chaleur. Je peux chercher un fournisseur moins cher. Je peux améliorer mes processus d'affaires en trouvant un nouveau transporteur.

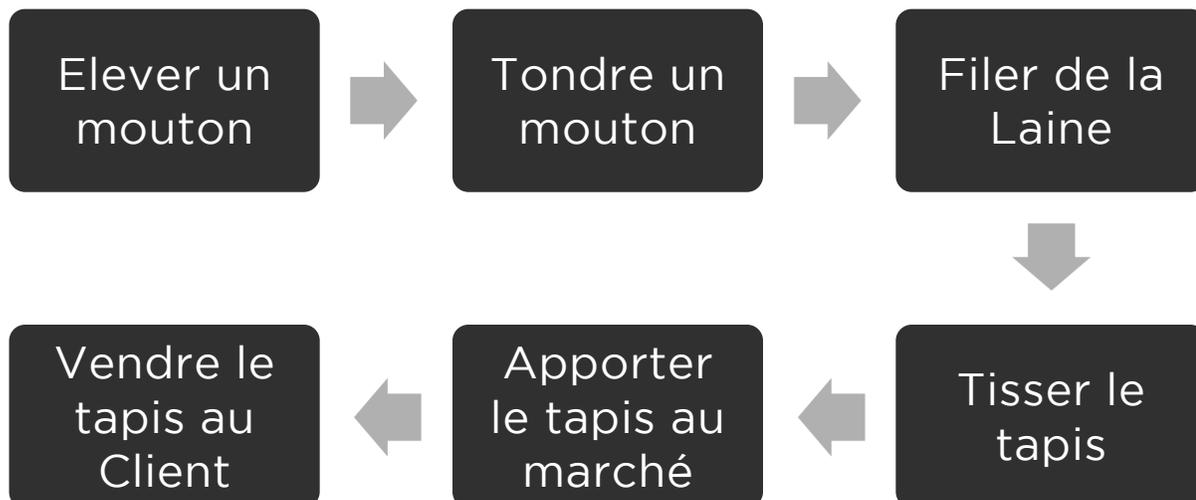
#### Que pouvez-vous faire pour obtenir un meilleur prix pour votre produit/service, sans cesser d'être compétitif?

Trouver un nouvel opérateur et un nouveau fournisseur.



**PROCESSUS**

Veillez écrire votre organigramme ci-dessous:



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

Je vais trouver un nouveau transporteur pour du poisson de meilleure qualité. Plus je nettoie le poisson, plus je deviens efficace. Je peux emballer le produit dans un emballage plus économique.

**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 serai plus au courant de ce qui se passe dans mon entreprise et je remarquerai comment je peux m'améliorer. Je travaillerai constamment pour être meilleur que mes concurrents.

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

Je sais comment mes clients me perçoivent et je travaille dur pour que ce soit une bonne expérience pour eux.



**PRIX**

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

Je fais payer 50 par seau de poisson parce que ma qualité de poisson est supérieure à celle de la plupart de mes concurrents. J'ajoute plus de valeur à mon produit.

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

J'ai trois concurrents. Deux concurrents font payer 45 par seau parce qu'ils ont du poisson de mauvaise qualité. Le dernier compétiteur demande 53 par seau parce qu'il a un poisson de haute qualité et un bon emplacement.

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

Je paie le pêcheur 20 par seau et je me paie 10 par seau pour la commission. Je paie aussi 10 pour le transport par seau de poisson. Enfin, je paie un loyer de 100 par mois pour mon stand. Je demande un prix un peu plus élevé —

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

Transport, location de stand, prix original du poisson



**PROMOTION**

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

Mon nom commercial est Poisson Heureux. Je vends le meilleur poisson au meilleur prix. Chez Poisson Heureux, le client a toujours raison et je travaille vraiment dur pour offrir à mes clients le meilleur produit disponible. J'obtiens mes poissons au marché aussi rapidement et aussi frais que possible. Je nettoie et emballe chaque poisson dans un endroit propre et sûr pour assurer la sanitation. Je crois que quand vous mangerez mon poisson, il vous laissera un sourire aux lèvres parce que c'est le meilleur poisson pour vous. Poisson Heureux rend les gens heureux!

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

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

Le Poisson Heureux. Le logo est l'image d'un poisson vert heureux!



**Poisson Heureux**  
Les poissons heureux font des gens heureux

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

Poisson Heureux rend les gens heureux! J'ai créé le signe ci-dessous avec mon logo. Le poisson sourit parce qu'il est heureux; La fourchette et le couteau sont une invitation à manger. J'ai choisi les couleurs pour montrer que mon poisson est frais, propre et sain. Je salue les clients avec un sourire en disant, "Bienvenue à Poisson Heureux." Je suis serviable. J'ai un uniforme avec mon logo et mes couleurs. J'ai imprimé des dépliants avec mon nom, le nom de l'entreprise et le logo que je passe à tout ceux que je connais et leur dire pourquoi mes poissons sont les meilleurs. Ma marque dit que mes poissons sont frais, propres et en bonne santé et vous rendra heureux. Vous serez heureux d'avoir acheté mon poisson au lieu de ceux de mes concurrents.

**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 distribuer des dépliants, faire des banderoles et parler aux gens que je verrai de mon entreprise. Je vais aussi aller dans les restaurants, les hôtels et les maisons des gens pour leur parler de mon entreprise. Ma politique est que si vous référez trois autres personnes et ils viennent et achètent mon poisson, alors vous obtenez 10% de rabais sur votre prochain achat. Je donne aussi des coupons. Un coupon égale «Achetez 3 et obtenez le 4ème avec 20% de réduction». Chaque vendredi, je fais cuire du poisson et je donne des échantillons gratuits. Je cuisine en utilisant une bonne recette qui montre à quel point le poisson peut être bon. J'offre également à mes clients une recette spéciale gratuite s'ils achètent mon poisson. Cela encourage les gens à acheter chez moi et non de mes concurrents.



**PAPIERS (REGISTRES)**

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

Je tiens des registres dans un livre à l'aide d'un tableau simple. Je suis la date, le fournisseur, le client, la catégorie, la dépense, le revenu et le solde de trésorerie. Je fais aussi le suivi de ma position de trésorerie de début et de fin. Vous trouverez ci-joint un exemple de mon journal des revenus et dépenses, de mon état des résultats et de mes prévisions de trésorerie.

**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.

**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

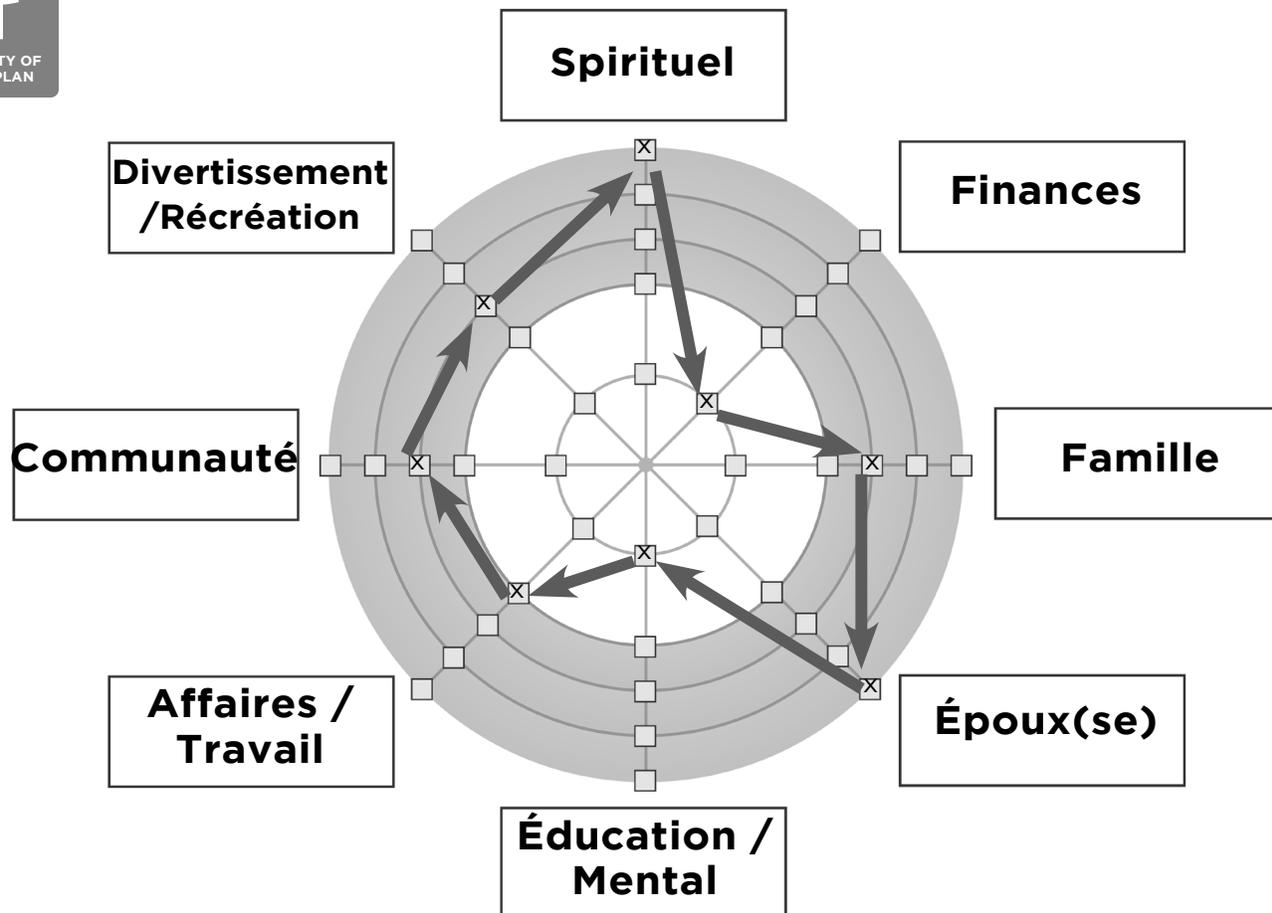
*(Assurez-vous que votre ambassadeur de la réussite prend des photos de ces formulaires pour les télécharger sur la plate-forme de la réussite.)*

**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, l'état des résultats et je vais commencer à utiliser la projection des flux de trésorerie.



## EXEMPLE DE PLAN DU FOYER



### VOS DOMAINES DE VIE:

#### Domaine de vie #1: Famille

**Action décidée:** Passer au moins 1 heure en famille tous les jours. Enseigner à mes enfants à respecter les autres. Écouter les autres. Écouter ma famille et travailler dur pour les pourvoir.

#### Domaine de vie #2: Finances

**Action décidée:** Économiser 5% de tout ce que nous gagnons en cas d'urgence. Créer et respecter un budget. Rechercher des moyens de réduire les coûts et d'économiser de l'argent.

#### Domaine de vie #3: Santé

**Action décidée:** Se laver les mains et manger sainement pour que ma famille et moi ne tombent pas malades.

#### Domaine de vie #4: Spirituel

**Action décidée:** Aider les autres et les traiter avec respect. Prier chaque nuit.

#### Domaine de vie #5: Travail

**Action décidée:** Travailler dur pour pourvoir aux besoins de ma famille. Enseigner à mes enfants à travailler dur et à être créatifs. Trouver de nouvelles façons de faire les choses plus efficacement.

#### Domaine de vie #6: Préparation

**Action décidée:** Mettre en réserve de la nourriture. Si nous ne gagnons pas beaucoup d'argent un mois, nous aurons toujours la nourriture. Nous allons également acheter une trousse de premiers soins pour les urgences.

#### Domaine de vie #7: Divertissement

**Action décidée:** Faire des choses amusantes avec ma famille hebdomadairement. Jouer à des jeux et parler les uns aux autres.

#### Domaine de vie #8: Époux(se)

**Action décidée:** Passer du temps supplémentaire avec ma femme. Montre-lui que je l'aime.

## EXEMPLE DE PLAN COMMUNAUTAIRE



### PLAN D'ACTION COMMUNAUTAIRE

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

Pour nettoyer un parc local où il y a beaucoup d'enfants et beaucoup de déchets.

#### 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 nous sommes réunis en groupe et avons pris des sacs poubelles, des râteaux et des gants pour ramasser les déchets qui étaient éparpillés partout dans le parc. Mon ambassadeur du succès s'est même joint à nous et nous avons tous travaillé très fort pendant environ deux heures. Le parc semble maintenant beaucoup plus beau et toute la collectivité peut en profiter.

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

J'ai l'impression d'avoir été en mesure de reconnaître comment je pouvais faire une différence dans la communauté, mais que si nous travaillons ensemble, nous pouvons accomplir plus que ce qu'une seule personne pourrait faire par elle-même.

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

Oui, nous avons nettoyé le parc et en avons fait un environnement beaucoup plus agréable.

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

L'école a besoin d'être repeinte et nous avons décidé de le faire dans le cadre de nos prochains projets de service communautaire.

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

Nous allons continuer à faire un projet de service communautaire une fois par mois en tant que groupe.

# 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?**



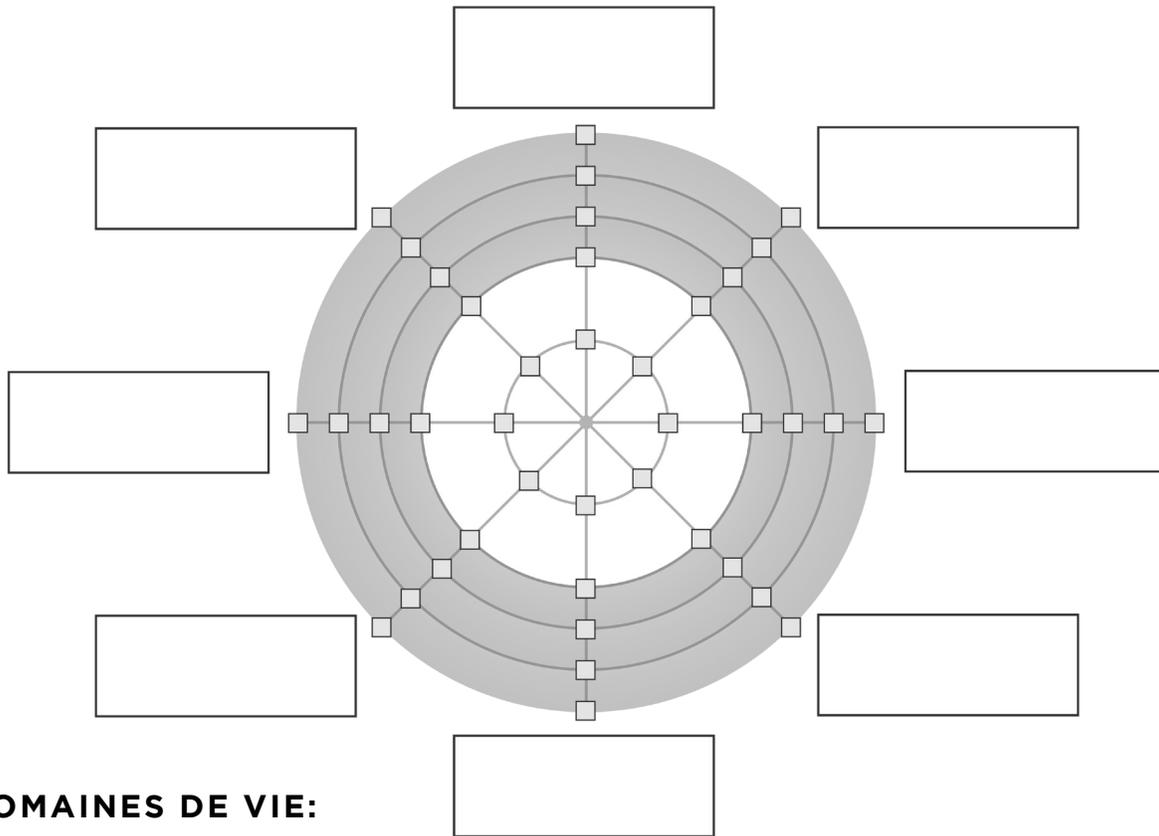
**PAPIERS (REGISTRES)**

**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

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



# LE SUCCÈS! DANS LES AFFAIRES - PLAN DE COURS

## 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 de foyer.
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. Embauche 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 légal

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

## Unité 12: Continuez à grandir

1. Évaluez votre progrès.
2. Continuez à grandir en tant que groupe.
3. Définissez des objectifs motivants.
4. Célébrez le succès.

## POST-ÉVALUATION DU PARTICIPANT

# REmplir ET RENDRE MAINTENANT

- 
- |  |        |          |         |          |
|--|--------|----------|---------|----------|
| 1. J'ai ma propre entreprise.                                    | Oui    |          |         | Non      |
| 2. J'ai un plan pour améliorer mon foyer et vie personnelle.     | Jamais | Rarement | Souvent | Toujours |
| 3. Je rends service à ma communauté.                             | Jamais | Rarement | Souvent | Toujours |
| 4. J'épargne de l'argent régulièrement.                          | Jamais | Rarement | Souvent | Toujours |
| 5. Ma famille dépense moins que nous ne gagnons.                 | Jamais | Rarement | Souvent | Toujours |
| 6. Ma famille peut se procurer les nécessités de base de la vie. | Jamais | Rarement | Souvent | Toujours |
| 7. Je tiens des registres pour mon entreprise.                   | Jamais | Rarement | Souvent | Toujours |
| 8. Mon entreprise s'est améliorée grâce à ce cours.              | Jamais | Rarement | Souvent | Toujours |
| 9. Mon revenu a augmenté grâce à ce cours.                       | Jamais | Rarement | Souvent | Toujours |
| 10. Je veux devenir un ambassadeur du succès.                    | Oui    |          |         | Non      |
- 

\_\_\_\_\_  
*Nom du participant*

\_\_\_\_\_  
*Date*

*Chaque participant doit remplir la post-évaluation à la fin du cours. Vous auriez dû remplir la pré-évaluation au début du cours. Une fois rempli, veuillez remettre ce formulaire au responsable du groupe.*



## ÉVALUATION DE L'AMBASSADEUR

*Ceci est une évaluation de votre Ambassadeur du Succès. N'inscrivez pas votre nom sur l'évaluation, il est totalement anonyme. Veuillez remplir l'évaluation à l'encre bleue ou noire. Soyez honnête dans vos réponses. Nous espérons que vous avez aimé votre Ambassadeur du Succès, mais nous voulons tous vos commentaires. Nous vous remercions!*

- |  |        |             |         |            |   |   |   |   |   |    |
|--|--------|-------------|---------|------------|---|---|---|---|---|----|
| 1. Mon ambassadeur a enseigné tous les principes du manuel. Il nous a enseigné clairement en utilisant des histoires, des activités, des images, etc.  | Jamais | Quelquefois | Parfois | Tous jours |   |   |   |   |   |    |
| 2. Mon ambassadeur a dirigé les discussions, mais il n'a pas dominé. Il nous a permis d'être interactifs et de parler plus que lui.  | Jamais | Quelquefois | Parfois | Tous jours |   |   |   |   |   |    |
| 3. Mon ambassadeur a organisé la salle en cercle/demmi-cercle. Il nous a expliqué le but de cette disposition des sièges.  | Jamais | Quelquefois | Parfois | Tous jours |   |   |   |   |   |    |
| 4. Mon ambassadeur se souciait de ses participants. Il connaissait mon nom et mon entreprise.  | Jamais | Quelquefois | Parfois | Tous jours |   |   |   |   |   |    |
| 5. Mon ambassadeur nous a tenus responsables. Il nous a aidés à prendre des engagements et à faire rapport chaque semaine.   | Jamais | Quelquefois | Parfois | Tous jours |   |   |   |   |   |    |
| 6. Mon ambassadeur nous a aidés à bien nous amuser! Nous nous sommes sentis dynamisés par différentes activités.   | Jamais | Quelquefois | Parfois | Tous jours |   |   |   |   |   |    |
| 7. Mon ambassadeur nous a aidés à maintenir les papiers (registres) et m'a aidé à élaborer mes trois plans.  | Jamais | Quelquefois | Parfois | Tous jours |   |   |   |   |   |    |
| 8. Mon ambassadeur m'a appris à utiliser myPlatform efficacement. Si cela ne s'applique pas à moi, il/elle a recueilli mes trois plans et évaluations. Nous avons discuté des plans pour la remise des diplômes! | Jamais | Quelquefois | Parfois | Tous jours |   |   |   |   |   |    |
| 9. Sur une échelle de 1 à 10, j'évaluerais mon Ambassadeur du Succès a: (veuillez encercler votre réponse)   | 1      | 2           | 3       | 4          | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 10. Veuillez nous faire part de tout autre commentaire que vous pourriez avoir au sujet de votre Ambassadeur du 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.

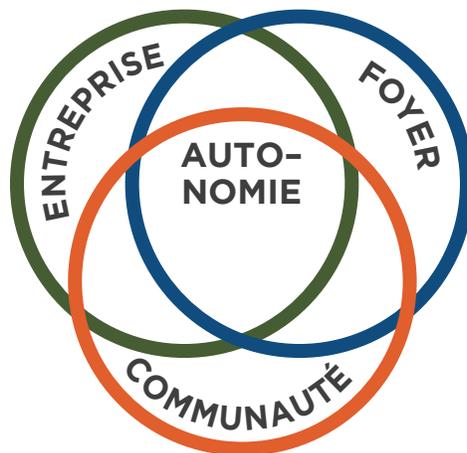
**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/COUNTRIES**

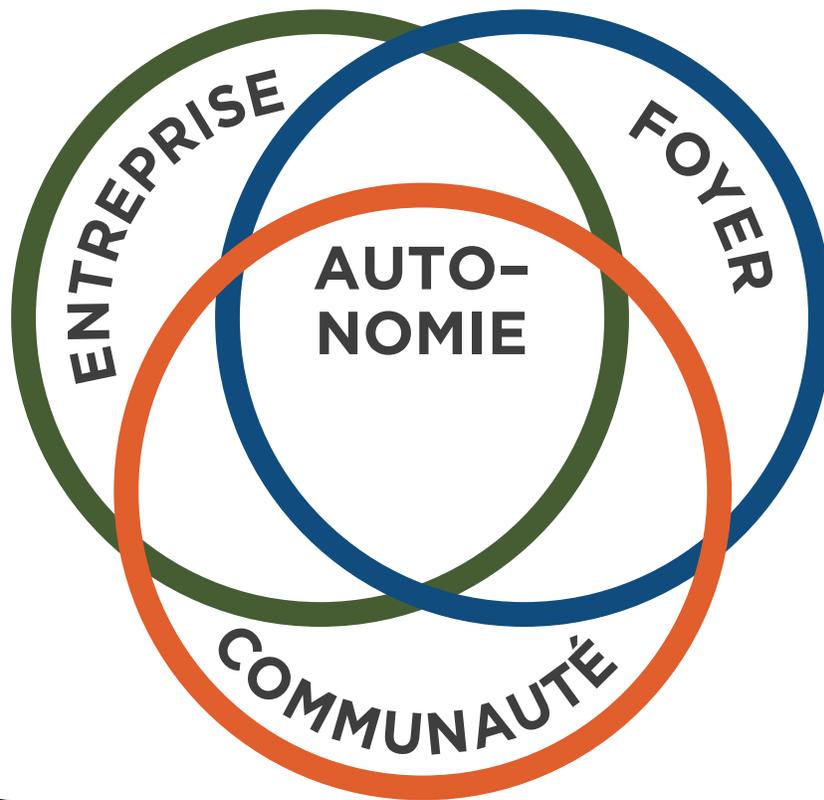
Lisez nos fondateurs et notre histoire.

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/OURBEGINNING**

Rejoignez notre groupe Facebook.

**FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS**





*interweave*  
SOLUTIONS

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

**INTERWEAVESOLUTIONS.ORG**

20200221 | FR\_WBv4.0