



# EDUCATION FINANCIÈRE

## Livret No. 4 de 4 Section III : Emprunter

LES TEXTES EN SURBRILLANCE ET EN CARACTÈRE GRAS DE COULEUR VERTE SONT DES INSTRUCTIONS QUE L'AGENT DE TERRAIN DEVRA TRANSMETTRE LORS DES EXERCICES DE GROUPE.



*Vous utiliserez les informations et les exercices de ce manuel pour planifier la façon de travailler avec les exploitants agricoles pour le développement de leurs agro-entreprises. Chaque groupe d'exploitants agricoles et chaque situation sont différents, c'est pourquoi ce manuel ne vous donne pas d'instruction précise sur ce qu'il faut faire. Au lieu de cela, choisissez les éléments dont, d'après vous, les exploitants agricoles ont besoin et dont ils peuvent tirer profit, et utilisez ce manuel comme base d'élaboration de vos propres séries d'activités d'apprentissage afin que vous puissiez transférer les informations aux exploitants agricoles.*

Il est important d'adapter les exercices, les leçons de terrain et les jeux-questionnaires pour qu'ils conviennent à votre propre situation. Avant d'utiliser cette documentation pour enseigner, examinez et modifiez les éléments suivants pour les adapter à votre propre situation :

- Noms des personnes, des villages et des groupes
- Monnaie
- Montants des éléments utilisés dans les exemples. Ces montants différeront selon le niveau de revenus du groupe ciblé. Si les montants sont trop élevés ou trop bas, les participants peuvent penser que ces outils ne les concernent pas.
- Histoires. D'autres exemples peuvent être plus pertinents à votre communauté pour mieux communiquer les objectifs
- Les articles à acheter et à vendre
- Les types d'activités productrices de revenus.
- Le moment où les articles sont vendus, à baser sur les saisons locales.

Autant que possible, travaillez de manière participative avec les exploitants agricoles. Cela signifie que vous vous assurerez que ce sont bien les exploitants agricoles qui sont rassemblés qui analysent les informations et prennent des décisions qui les affecteront. Votre rôle est de faciliter leur apprentissage et non de pas faire le travail à leur place.

Photo de couverture par : Michael Stulman/CRS

# EDUCATION FINANCIÈRE

## Livret No. 4 de 4 Section III : Emprunter

LES TEXTES EN SURBRILLANCE ET EN CARACTÈRE GRAS DE COULEUR VERTE SONT DES INSTRUCTIONS QUE L'AGENT DE TERRAIN DEVRA TRANSMETTRE LORS DES EXERCICES DE GROUPE.



# Table des matières

<b>SECTION III - EMPRUNTER.....</b>	<b>109</b>
LEÇON 8. CONCEPTS RELATIFS A L'EMPRUNT .....	110
Test pour la Leçon 8 Concepts Relatifs a l'Emprunt.....	114
Exercice de Terrain 8 Concepts Relatifs a l'Emprunt .....	115
LEÇON 9 MON ARGENT CONTRE L'ARGENT D'UN AUTRE .....	120
Test - Leçon 9 Mon Argent Contre l'Argent d'Un Autre .....	129
Exercice de Terrain 9 Mon Argent Contre l'Argent d'Un Autre.....	130
LEÇON 10 ANALYSER SA CAPACITE A CONTRACTER UN PRET .....	149
Test - Leçon 10 Analyser sa Capacite a contracter un Pret.....	153
Exercice de Terrain 10 Analyser sa Capacite a contracter un Pret .....	155
LEÇON 11 COMPARER DES SERVICES FINANCIERS.....	164
Test - Leçon 11 Comparer des Services Financiers.....	172
Exercice de Terrain 11 Comparer des Services Financiers .....	173
DOCUMENTATION DE REFERENCE.....	177
DOCUMENTATION EXAMINEE .....	178
CORRIGÉ DES TESTS.....	181



# Tableaux

<b>Tableau - Exercice de terrain 8.1</b> : Termes relatifs aux prêts .....	118
<b>Tableau Leçon 9.1</b> : Calendrier de remboursement pour un prêt à taux d'intérêt fixe.....	122
<b>Tableau Leçon 9.2</b> : Calendrier de remboursement pour un prêt à intérêts dégressifs .....	123
<b>Tableau Leçon 9.4</b> : Revenus et dépenses courants du commerce de Mercy par semaine .....	126
<b>Tableau Leçon 9.5</b> : Revenus et dépenses du commerce de Mercy par semaine, sans prêt pour la viande.....	126
<b>Tableau Leçon 9.6</b> : Revenus et dépenses du commerce de Mercy par semaine, avec un prêt pour la viande .....	127
<b>Tableau - Exercice de terrain 9.1</b> : Coûts indirects associé au prêt .....	147
<b>Tableau - Exercice de terrain 9.2</b> : Avantages et désavantages d'une cautionne solidaire de groupe .....	148
<b>Tableau Leçon 10.1</b> : Evaluation par Jacob du prêt.....	151
<b>Tableau Leçon 10.2</b> : Evaluation de Jacob de sa capacité à contracter le prêt .....	152
<b>Tableau - Exercice de terrain 10.1</b> : Fiche des revenus, dépenses, prêts et épargnes .....	159
<b>Tableau - Exercice de terrain 10.2</b> : Fiche technique des revenus, dépenses, prêts et épargnes, Mois 1 .....	160
<b>Tableau Leçon 11.1</b> : Evaluation des prestataires de services financiers .....	168
<b>Tableau - Exercice de terrain 11.1</b> : Comparer les fournisseurs de prêt .....	175



# Section III – Emprunter

A un moment ou un autre de leur vie, la plupart des personnes emprunteront de l'argent. Emprunter, c'est le moyen de réaliser quelque chose aujourd'hui, même si vous n'avez pas l'argent pour le faire pour le moment. L'emprunt vous permet d'agrandir votre entreprise. Il vous permet d'avoir accès à des ressources essentielles en une situation d'urgence. Utilisé judicieusement, l'emprunt peut être un outil très efficace pour développer vos activités de production. L'emprunt comporte des risques. Par exemple, emprunter trop d'argent, ou emprunter de l'argent pour acheter des articles non indispensables, peut entraîner des problèmes d'endettement. Cette section donne une vue d'ensemble des concepts essentiels et des étapes qu'il faudra examiner avant de décider d'emprunter de l'argent.

**Leçon 8 : Concepts relatifs à l'emprunt.** Les concepts de base que vous devez connaître avant d'emprunter de l'argent.

**Leçon 9 : Mon argent contre l'argent d'un autre.** Les coûts d'un emprunt d'argent.

**Leçon 10 : Analyser sa capacité à contracter un prêt.** Les principes d'un crédit responsable. Comment décider s'il faut contracter un prêt ou non et pour quel montant.

**Leçon 11 : Comparer des services financiers.** Les différents types de services financiers, les critères à utiliser pour évaluer les différentes options de prêt, et les concepts de base sur la façon dont un prêteur évalue une demande de prêt.

# LEÇON 8. CONCEPTS RELATIFS A L'EMPRUNT

Les personnes empruntent de l'argent pour trois raisons principales :

1. Pour investir,
2. Pour répondre à une urgence imprévue, ou
3. Pour la consommation.



**Investissement :** Un grand nombre de personnes empruntent de l'argent pour investir dans leurs activités génératrices de revenus ou même pour investir dans les activités génératrices de revenus d'un tiers. Un prêt vous fournira les ressources nécessaires pour saisir une opportunité d'affaire prometteuse. Un bon investissement générera des profits, qui seront utilisés pour rembourser le prêt et payer les intérêts. Par exemple, Sarah a contracté un prêt pour acheter des semences améliorées pour ses légumes. Sarah s'attend à avoir de meilleurs rendements et donc plus de profit avec ces semences améliorées. Avec le supplément de profits, Sarah remboursera le prêt et paiera les intérêts.



**Réponse à une urgence imprévue :** Quand une urgence survient, nous avons besoin d'argent rapidement. Si vous n'avez pas assez d'argent dans vos épargnes, vous aurez à emprunter de l'argent pour payer les dépenses.

**Consommation :** Certaines personnes empruntent de l'argent pour acheter aujourd'hui un article qu'ils ne pourraient pas acheter avec leurs épargnes ou leurs revenus. Certaines personnes empruntent davantage pendant la période de soudure pour compenser la baisse de leurs revenus. Quelques fois, il est même judicieux de faire ces achats. Un prêt peut vous aider à acheter quelque



chose qui coûte moins cher aujourd'hui et qui pourrait coûter plus cher plus tard. C'est le cas de certains produits, immédiatement après la récolte.

En général, les prêts contractés pour investir généreront des revenus que vous utiliserez pour rembourser le prêt. Les prêts contractés pour la consommation et les urgences ne génèrent pas de revenus et doivent être remboursés à partir d'autres sources de revenus. Quand vous contractez un prêt, il est important de réfléchir d'avance aux moyens de le rembourser.<sup>1</sup>

Zablon a trois sacs de maïs en stock après la récolte. Nous sommes en septembre et c'est le moment où il doit payer les frais de scolarité de ses enfants. Zablon envisage de vendre le maïs pour payer les frais de scolarité. Il a la possibilité d'adhérer à un groupe d'épargne où il pourra demander un prêt pour payer les frais de scolarité. Si Zablon contracte ce prêt, il peut garder le maïs dans ses réserves pour un mois de plus. Entre temps, sa valeur aura augmenté de 50%. En fin de compte, il gagnerait ainsi plus d'argent, et même assez pour rembourser le prêt, payer les intérêts, et en avoir un peu en reste.<sup>9</sup>

» **Qu'est-ce que Zablon devrait faire ? Est-ce qu'il doit contracter un prêt pour payer les frais de scolarité de ses enfants ? Pourquoi ?**

**Réponse :** Zablon devrait contracter un prêt. Il a un bon plan pour rembourser le prêt. Au fait, en contractant le prêt, Zablon obtiendrait plus d'argent sur la vente de son maïs. Même si le prêt est destiné à la consommation (frais de scolarité), il permettra à Zablon d'accroître la valeur de son investissement.

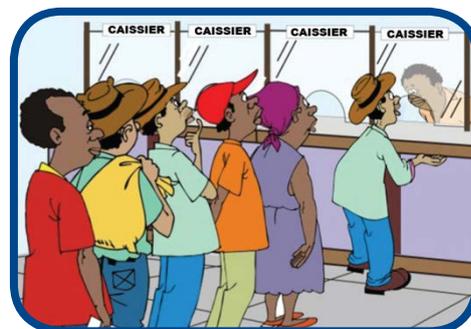
## TERMINOLOGIE DE BASE RELATIVE AUX EMPRUNTS

Il existe quelques termes-clés relatifs à l'emprunt d'argent. Ils sont présentés dans cette section.

Un **prêt** est quelque chose que vous empruntez pour une utilisation temporaire, et que vous vous engagez à rembourser dans un certain délai. Cela peut être de l'argent liquide ou des biens. Les paysans empruntent des biens, tels que des semences, de l'engrais, et d'autres intrants. Si une personne emprunte de l'argent en espèces, normalement cet emprunt doit être remboursé en espèces. Si elle emprunte des semences, cet emprunt peut être remboursé sous forme de semences, en espèces, ou d'autre chose d'une valeur similaire. Le capital du prêt est le montant original du prêt. Il n'inclut pas les intérêts.



Le **prêteur** est la personne ou l'institution qui vous octroie le prêt. L'**emprunteur** est la personne ou l'institution qui reçoit le prêt. Quand le prêteur remet l'argent en espèces ou des intrants à l'emprunteur, il procède à un **décaissement de prêt**.



<sup>1</sup> Les histoires proviennent du Guide d'Agent de Terrain GEC 4.1, septembre 2011, CRS, page 68.

Pour la plupart de prêts, l'emprunteur doit rembourser ce qu'il a emprunté avec un supplément. Le montant que vous avez emprunté s'appelle le capital. Le montant supplémentaire que vous avez à payer quand vous contractez un prêt s'appelle les **intérêts**. Les intérêts sont calculés selon un pourcentage du montant emprunté.



Les intérêts sont le **coût** de l'emprunt. Jacob a emprunté 10 000 avec un taux d'intérêt de 5% par mois. Il doit payer 500 chaque mois en intérêts en tant que coût du prêt. Le **solde impayé du prêt** est le montant du prêt qui reste à payer. Si Jacob a remboursé 4 000 sur son prêt de 10 000 (hors intérêt), son solde du capital non remboursé est de 6 000. Les prêts doivent être remboursés dans un certain délai qui est appelé **durée du prêt**.



Quand un prêteur octroie un prêt à une personne, un groupe ou une entreprise, le prêteur prend des risques. Il doit s'assurer que l'emprunteur remboursera le prêt. Le **nantissement** est une forme de sureté ou de **garantie** que l'emprunteur donne au prêteur. Si l'emprunteur ne rembourse pas le prêt, le prêteur saisira le bien qui a été donné comme garantie en tant que remboursement du prêt.



Un grand nombre d'institutions financières formelles demanderont que l'emprunteur fournisse des preuves que le bien donné en garantie lui appartient, telles qu'un **titre de propriété** pour une parcelle de terre. Un récépissé d'entrepôt est également un autre type de garantie. Un **récépissé d'entrepôt (warrant - ou warrantage)** est un certificat prouvant que vous possédez un bien particulier, d'une quantité, et d'une qualité spécifiées, et qu'il est entreposé à un endroit particulier sous supervision.

Certains prêteurs utilisent les épargnes comme garantie. Un grand nombre de groupes d'épargne permettent à leurs membres d'emprunter jusqu'à un montant fixé en tant que multiple du total de leurs épargnes. Par exemple, dans le groupe d'épargne de Sarah, les membres peuvent emprunter jusqu'à trois fois leurs épargnes cumulées. Avec 10 000 en épargne, Sarah peut emprunter un montant maximal de 30 000. Si un membre ne rembourse pas un prêt, le groupe utilisera ses épargnes pour rembourser en partie le prêt. Les banques qui utilisent les épargnes en tant que garantie gèleront vos épargnes et vous empêcheront d'y accéder jusqu'à ce que le prêt soit remboursé. Si vous garantissez

un prêt avec un nantissement, la valeur de garantie sera similaire à la valeur du prêt. Par exemple, Jacob a besoin d'un prêt de 50 000. Le prêteur a demandé à Jacob de fournir une garantie pour ce prêt. La garantie que Jacob fournira devra avoir environ la même valeur que le prêt, c'est-à-dire environ 50 000.

Un **cautionnement** est une forme de garantie. Il y a cautionnement quand une personne s'engage à rembourser un prêt pour une autre personne, si l'emprunteur ne rembourse pas le prêt. Quand une personne **cautionne** un prêt pour quelqu'un d'autre, le cosignataire garantit que l'emprunteur remboursera le prêt. Le cosignataire est également responsable du remboursement du prêt et du paiement des intérêts, au même titre que l'emprunteur. Le cosignataire doit rembourser le prêt si l'emprunteur ne le rembourse pas.



Il y a **défaut de paiement** quand un emprunteur ne rembourse pas un prêt. Si le cosignataire ne rembourse pas le prêt, cela diminue les chances du cosignataire de pouvoir obtenir un prêt pour lui-même dans le futur. Les institutions financières formelles demandent un garant quand l'emprunteur est une personne nouvelle n'ayant pas encore d'historique de crédit dans la banque. Elles demandent un garant si l'emprunteur n'a pas de garantie.



**Les prêts collectifs** sont une forme de garantie pour le prêteur. Dans un prêt collectif, le groupe garantit les prêts de tous les membres du groupe, et tous les membres cosignent le prêt pour chaque membre du groupe. Si un membre du groupe ne rembourse pas son prêt, les autres membres du groupe seront responsables du remboursement de son prêt.



Par exemple, le voisin de Jacob, Mohammed, a emprunté 50 000 auprès d'une IMF locale à rembourser en cinq mois. L'IMF a demandé un garant pour l'emprunt. Jacob a accepté d'aider son ami et a cosigné en tant que garant. En signant le cautionnement, Jacob s'engage à rembourser le prêt de Mohammed si ce dernier se trouve dans l'incapacité de le faire.

Cosigner ou cautionner l'emprunt d'une autre personne est très risqué étant donné que vous mettez en danger votre propre argent et vos propres actifs. Il ne faut pas garantir l'emprunt d'une personne sauf si vous la connaissez très bien et si vous êtes sûr qu'elle le remboursera, et sera effectivement en mesure de le faire.

Avant de cosigner un prêt, posez-vous la question suivante :  
« Si j'en avais la possibilité, est-ce que j'accorderais ce prêt à cette personne avec mon propre argent ? »

# TEST POUR LA LEÇON 8 CONCEPTS RELATIFS A L'EMPRUNT

1. Une garantie est (cochez toutes les réponses corrects)
  - a. Ce que vous achetez avec l'argent que vous avez obtenu d'un prêt.
  - b. Un actif que l'emprunteur remet au prêteur et qui sera utilisé si le prêt n'est pas remboursé.
  - c. Le cautionnement d'une autre personne l'engageant à rembourser le prêt si l'emprunteur n'est pas en mesure de le faire.
  - d. un récépissé d'entrepôt pour le warrantage.

2. Vrai ou faux

Le décaissement du prêt est le laps de temps dont l'emprunteur dispos pour utiliser le prêt ?

- a. Vrai
- b. Faux

3. Faites correspondre les termes avec leur définition correcte :

1. Capital ____	a. Les frais à payer pour l'utilisation de l'argent du prêt.
2. Intérêts ____	b. Une forme de garantie dans laquelle une personne s'engage à rembourser le prêt d'une autre personne.
3. Défaillance ____	c. La somme empruntée.
4. Cautionnement ____	d. Situation où l'emprunteur ne rembourse pas son prêt.

**Les réponses sont sur la face intérieure de la couverture arrière du livret.**

# EXERCICE DE TERRAIN 8 CONCEPTS RELATIFS A L'EMPRUNT

## OBJECTIF

Au terme de ce module, les participants seront en mesure de :

- Décrire les responsabilités découlant d'un emprunt.
- Lister la terminologie relative au crédit et tous les éléments d'un prêt.
- Expliquer les différents types de coûts associés à un prêt (en plus du capital et des intérêts).

## EQUIPEMENT NECESSAIRE

### STANDARD

- Papier pour tableau à chevalet ou grandes feuilles de papier
- Marqueurs
- Ruban adhésif, ficelle ou corde
- Fiches au format A4 ou bouts de papier de taille similaire

### OPTIONNEL

- Fiches laminées au format A4 ou papier à lettre, avec des images de désirs et de besoins. Images suggérées (à voir sur les pages 118, 119 et 120 – une par page, avec la définition au verso) : (a) prêt /capital de prêt, (b) prêteur/emprunteur, (c) intérêts, (d) durée de prêt ou terme, (e) garantie, (f) garant/cosignataire, (g) défaut de remboursement de prêt, (h) prêt collectif, (i) décaissement de prêt, (j) remboursement de prêt, (k) période de grâce.

## RESULTATS ATTENDUS

- Les membres du groupe sont en mesure de décrire les responsabilités découlant d'un emprunt
- Les membres du groupe peuvent expliquer la terminologie pour le crédit ainsi que tous les éléments d'un prêt.
- Les membres du groupe sont en mesure de décrire les coûts indirects associés aux prêts.

## DUREE

- 60 minutes, réparties en deux séances (réunions)
- La première séance sera de 40 minutes et sera axée sur la présentation des concepts relatifs à l'emprunt.
- La seconde séance sera de 20 minutes et sera axée sur l'explication des termes relatifs au prêt.

## PREPARATION

- Préparez un papier pour tableau à chevalet avec la définition du prêt et les raisons pour lesquelles nous empruntons de l'argent.

## DEMARCHE PROPOSEE (40 MINUTES)

**8.1** Répartissez le groupe en petits groupes de trois ou quatre personnes. Demandez à chaque petit groupe de répondre aux quatre questions suivantes. Après cinq minutes de discussion demandez aux groupes de faire part de leurs réponses.

- » **Combien d'entre vous ont déjà emprunté de l'argent ?**
- » **Qu'est-ce qui vous a plu ou déplu dans l'expérience ?**
- » **Comment est-ce que vous avez remboursé le prêt ?**
- » **Qu'est-ce que vous ferez différemment la prochaine fois que vous empruntez de l'argent ?**

**8.2 Dites aux participants : Nous allons faire un exercice consistant à relier des mots.**

Faites une démonstration de l'exercice en demandant à trois participants de dire ce qui leur vient en tête quand vous dites un mot courant et familier (ex : école, eau). Quand vous dites « eau », les participants devraient dire des choses comme : humide, pluie, froid, boisson rafraichissante, fait pousser les plantes, etc. Quand tout le monde a compris l'exercice, dites : **Maintenant réessayons la même chose. Dites-moi ce qui vous vient en tête quand je dis le mot « prêt ».**

**8.3** Notez les idées de quatre ou cinq participants sur un papier pour tableau à chevalet. Examinez leurs réponses et **dites :**

- » **Partant de ces idées, quelle est la définition du prêt ?**

Laissez trois ou quatre volontaires répondre, puis affichez la définition du prêt.

**Prêt :** Un prêt est quelque chose – de l'argent ou un autre article – qu'une personne emprunte, pour l'utiliser temporairement, et qu'il s'engage à rembourser. Après une période de temps bien définie, l'argent ou les biens (tels que des semences) sera(ont) remboursé(s) au prêteur, avec généralement des intérêts ou des frais facturés pour l'utilisation de l'argent.

**8.4 Dites : Le prêteur pourrait être une banque, un groupe, une IMF, ou une personne. Les intérêts sont des frais payés pour l'utilisation de l'argent, qui est normalement un pourcentage du capital du prêt. Un emprunteur paie ces intérêts à la banque, au groupe, à l'IMF, ou à la personne qui lui a prêté l'argent.**

**8.5** Puis **demandez :**

- » **Pourquoi est-ce que vous empruntez de l'argent ?**

Notez les exemples que les participants donnent et assurez-vous qu'ils ont identifié les trois principales raisons d'emprunt : pour investir, pour faire face à une urgence imprévue, et pour la consommation. Ecrivez sur un papier pour tableau à chevalet:

### **POURQUOI NOUS EMPRUNTONS ?**

1. Pour investir
2. Pour faire face à une urgence imprévue
3. Pour la consommation

## 8.6 Dites :

- » **Dans un seul de ces cas, nous générons de l'argent pour rembourser l'emprunt. Lequel ? Pourquoi ?**

Les prêts pour investir permettent de générer des revenus qui seront utilisés pour rembourser le prêt. Les prêts pour la consommation et les urgences ne génèrent pas de nouveaux revenus et seront remboursés à travers une autre source d'argent.

- » **A part l'emprunt, par quel autre moyen est-ce que vous pouvez trouver de l'argent pour faire face à un évènement imprévu ou à une urgence ?**

**Réponse :** En utilisant nos épargnes.

## 8.7 Lisez l'histoire suivante au groupe et les demandez de répondre aux questions à la fin.

Zablon est un paysan dans le village de Ralang. Nous sommes en septembre et Zablon a trois sacs de maïs dans ses réserves après la récolte. Comme il doit payer les frais de scolarité de ses enfants maintenant, Zablon envisage de vendre son maïs pour le faire. Quelques temps avant qu'il vende son maïs, un groupe d'épargne a été constitué à Ralang et il en devient l'un des premiers membres. Maintenant, il a la possibilité de demander un prêt et d'utiliser cet argent pour payer les frais de scolarité de ses enfants. Cet emprunt lui permettra de garder en réserve son maïs pendant un mois pendant lequel sa valeur grimpera de 50%. Ainsi il pourra vendre le maïs à un prix plus élevé et avoir assez d'argent pour rembourser le prêt, les intérêts et même avoir un peu d'argent en reste.

Demandez aux participants :

- » **Qu'est-ce que Zablon doit faire ? Est-ce qu'il doit utiliser un prêt pour payer les frais de scolarité de ses enfants ou vendre le maïs pour payer les frais ? Pourquoi ?**

Donnez un peu de temps au groupe pour discuter des réponses puis insistez sur les points suivants :

- » **Même si le prêt n'est pas destiné à un usage productif, Zablon a un plan pour rembourser le prêt.**
- » **En contractant un prêt, Zablon pourra augmenter la quantité d'argent qu'il gagnera, en vendant son maïs après avoir attendu que les prix grimpent. S'il vend le maïs maintenant, il perdra plus en termes de profits que s'il payait les intérêts sur un prêt. Cela signifie qu'en réalité il perdra de l'argent sur le long terme.**

## REVUE DES DEFINITIONS ET DES TERMES (20 MINUTES)

**Dites aux participants :** Nous avons discuté de la définition du mot « prêt ». Avant de discuter davantage de l'emprunt, nous devons comprendre certains termes de base relatifs aux prêts. Dans cette activité, chacun de vous choisira une carte. Chacune des cartes a une image qui correspond à l'un des termes vus précédemment.

Postez sur le mur les feuilles de papier contenant les différents termes relatifs à l'emprunt. Après que chaque participant ait choisi une carte, **dites :**

- **Vous avez trois minutes pour trouver ce qui correspond à votre terme.**

Après les trois minutes, demandez à chaque participant d'expliquer avec leurs propres mots ce que les termes signifient. Demandez aux participants de donner un exemple de situation où une personne a été confrontée l'un ou l'autre de ces termes.

Répétez l'exercice.

**TABLEAU - EXERCICE DE TERRAIN 8.1 : TERMES RELATIFS AUX PRÊTS**

DEFINITIONS	TERMES
<p>Le <b>capital</b> est le montant original du prêt.</p>	<p><b>Capital</b></p> 
<p><b>Les intérêts</b> sont le montant d'argent que l'emprunteur paie au prêteur pour l'utilisation du prêt. Ce paiement est en plus du remboursement du montant du prêt (capital).</p>	<p><b>Intérêts</b></p> 
<p><b>Nantissement ou garantie</b> : un bien de valeur que l'emprunteur met en gage auprès du prêteur en prévision du cas où l'emprunteur n'est pas en mesure de rembourser le prêt (peut-être un terrain, un compte d'épargne, etc.).</p>	<p><b>Nantissement ou garantie</b></p> 
<p>Un <b>garant</b> ou un <b>cosignataire</b> est une personne qui s'engage à rembourser le prêt au cas où l'emprunteur n'est pas en mesure de le faire. Cette personne pourra avoir à signer l'accord de prêt avec l'emprunteur.</p>	<p><b>Garant ou cosignataire</b></p> 
<p>La <b>durée de prêt</b> est la période dont l'emprunteur dispose pour utiliser le prêt avant de le rembourser.</p>	<p><b>Durée de prêt</b></p> 
<p>Un <b>défaut de remboursement de prêt</b> est la situation où un emprunteur ne rembourse pas un prêt.</p>	<p><b>Défaut de remboursement de prêt</b></p> 

### Décaissement de prêt

**Le décaissement de prêt** est l'acte par lequel le prêteur remet le prêt à l'emprunteur.



### Remboursement de prêt

**Le remboursement de prêt** est l'acte par lequel l'emprunteur effectue un versement d'argent pour payer au moins une échéance du prêt.



### Période de grâce

**La période de grâce** est l'intervalle de temps supplémentaire qu'un prêteur accorde à un emprunteur entre le moment où l'emprunteur reçoit le prêt et le moment où l'emprunteur doit commencer à rembourser les échéances de prêt

JUN						
D	L	M	M	J	V	S
						1 2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

# LEÇON 9 MON ARGENT CONTRE L'ARGENT D'UN AUTRE

## COUTS DES PRETS

Les emprunts ont leurs coûts. Vous devez réfléchir à ces coûts et à leur impact sur votre profit avant de contracter un prêt. Il existe trois principaux coûts associés aux prêts : les frais, les intérêts, et les coûts indirects.

**Les frais** sont facturés par les institutions financières pour des activités différentes. Ces activités peuvent inclure les demandes de prêt, le remboursement d'un prêt avant terme, le transfert des fonds d'un compte d'épargne au compte de prêt, les retards de paiements, etc.

**Les intérêts** sont les frais que vous payez au prêteur pour l'utilisation de l'argent. Ils sont calculés en pourcentage du montant du prêt et sont applicables à tout intervalle de temps : jour, semaine, mois, année, ou sur toute la durée totale du prêt. Il est très important de connaître la période de temps pour calculer les intérêts (par jour, par mois, etc.) et de calculer le coût total des intérêts avant de décider de contracter un prêt. Certains prêteurs vous communiqueront tout simplement les frais pour l'utilisation du prêt, au lieu d'utiliser un taux d'intérêt.

Jacob a contracté un emprunt de 50 000 pour une période de prêt de quatre mois. Le total des intérêts que Jacob aura à payer sur ce prêt est de 10 000. Le prêteur peut indiquer à Jacob ce montant total des intérêts de plusieurs manières différentes. Les frais seront les mêmes si le prêteur dit à Jacob que le taux d'intérêt pour le prêt de 50 000 est de 5% par mois, ou de 60% par an sur les quatre mois de la période du prêt (un total de 20%).

**Le prêteur ne facture pas directement les coûts indirects** à l'emprunteur.

L'emprunteur doit encore les payer pour avoir accès au prêt et pour la gestion du prêt. Ces coûts peuvent inclure les coûts de transport pour se rendre chez le prêteur afin de prendre le prêt et effectuer les remboursements. Si le prêteur habite loin, vous aurez à sacrifier du temps que vous consacrez habituellement au travail ou à la vente des marchandises. Si le prêt est collectif, le temps consacré aux réunions de groupe représente des coûts, ainsi que le montant que vous aurez à payer si jamais un autre membre fait défaut.



## INTERETS : TAUX D'INTERET FIXE CONTRE TAUX D'INTERET DEGRESSIF

Le taux d'intérêt peut être fixe ou dégressif. Le montant des intérêts d'un prêt à taux d'intérêt fixe reste le même pendant toute la durée du prêt, sans prendre en compte les versements périodiques des échéances, qui réduisent le montant prêté. Par exemple, Jacob a emprunté 50 000 à un taux fixe mensuel de 5%, avec des versements mensuels (ou mensualités) égaux sur une période de 10 mois.

**Question :** Combien est-ce que Jacob paiera chaque mois ?

Pour calculer ce montant, nous prendrons le montant total de l'emprunt et nous le diviserons par le nombre de versements dus.

Montant total de l'emprunt  
----- = paiement échelonné du capital  
Nombre de versements dus

**Réponse :**  $\frac{50\,000}{10 \text{ mois}} = 5\,000$

Jacob fera des versements de 5 000 en paiement du capital chaque mois pendant 10 mois, au total.

**Question :** Combien est-ce que Jacob paiera en intérêts pour le prêt ?

Pour calculer ce montant, nous prenons le montant total du prêt et nous le multiplions par le taux d'intérêt pour obtenir le paiement mensuel d'intérêts.

Montant total de l'emprunt x taux d'intérêt = paiement d'intérêt

Dans ce cas, 50 000 x 5% d'intérêts mensuels = 2 500 en intérêts par mois.

Pour calculer le montant total à payer, cumulez chaque paiement de 2 500 au cours des 10 mois pour un total de : 2 500 x 10 = 25 000

**Réponse :** A la fin des 10 mois, Jacob aura payé 25 000 en intérêts sur son prêt.

Le **Tableau Leçon 9.1 : Calendrier de remboursement pour un prêt à taux d'intérêt fixe** montre le calendrier de remboursement, ou échéancier, du prêt de 50 000 au taux d'intérêt fixe de 5% par mois de Jacob. Un calendrier de remboursement, ou échéancier, montre quand les intérêts et les paiements de capital sont dus ; ainsi que le montant à payer pour chaque versement.

**TABLEAU LEÇON 9.1 : CALENDRIER DE REMBOURSEMENT POUR UN PRÊT À TAUX D'INTÉRÊT FIXE**

MOIS	PART D'INTERETS DU VERSEMENT	PART DE CAPITAL DE PRÊT DU VERSEMENT	VERSEMENT TOTAL	CAPITAL DE PRÊT NON REMBOURSE
Décaissement	0	0	0	50 000
1	2 500	5 000	7 500	45 000
2	2 500	5 000	7 500	40 000
3	2 500	5 000	7 500	35 000
4	2 500	5 000	7 500	30 000
5	2 500	5 000	7 500	25 000
6	2 500	5 000	7 500	20 000
7	2 500	5 000	7 500	15 000
8	2 500	5 000	7 500	10 000
9	2 500	5 000	7 500	5 000
10	2 500	5 000	7 500	0
<b>Total des versements</b>	<b>25 000</b>	<b>50 000</b>	<b>75 000</b>	<b>—</b>

Dans un prêt à taux d'intérêt fixe, les montants du remboursement du capital de prêt et du paiement des intérêts sont les mêmes à chaque paiement. A la fin de la période de 10 mois, Jacob aura payé au total 25 000 en intérêts sur cet emprunt.

Notez que Jacob paie le même montant d'intérêts soit 2 500 à chaque période de remboursement.

Dans un prêt à **intérêts dégressifs**, le montant des intérêts à payer diminue au fur et à mesure que le capital du prêt est remboursé (le solde du capital diminue à chaque versement). Ainsi le montant des intérêts est recalculé chaque mois sur la base du montant du capital non remboursé après le versement du mois précédent. En général, l'emprunteur paie moins d'intérêts avec un prêt à intérêts dégressifs, qu'avec un prêt à taux d'intérêt fixe. Cependant, les calculs des prêts à intérêts dégressifs sont plus compliqués parce que le montant des intérêts à payer, et donc du total du paiement de prêt, change chaque mois. Bien qu'un prêt à intérêts dégressifs vous avantage parce que vous aurez à payer moins d'intérêts sur le prêt, il se peut qu'ils ne soient pas toujours disponibles.

Jacob emprunte 50 000 plus tard dans l'année. Cette fois-ci, le prêt nécessite le calcul des intérêts dégressifs. Le prêt est à un taux d'intérêt mensuel de 5%, avec des paiements égaux de capital de 5 000 pour chaque échéance mensuelle sur une durée de prêt de 10 mois.

**TABLEAU LEÇON 9.2 : CALENDRIER DE REMBOURSEMENT POUR UN PRÊT À INTÉRÊTS DÉGRESSIFS**

MOIS	PART D'INTERETS DE L'ECHEANCE	PART DE CAPITAL DE PRET DE L'ECHEANCE	MONTANT TOTAL	CAPITAL DE PRET RESTANT (NON REMBOURSE)
Décaissement	0	0	0	50 000
1	2 500	5 000	7 500	45 000
2	2 250	5 000	7 250	40 000
3	2 000	5 000	7 000	35 000
4	1 750	5 000	6 750	30 000
5	1 500	5 000	6 500	25 000
6	1 250	5 000	6 250	20 000
7	1 000	5 000	6 000	15 000
8	750	5 000	5 750	10 000
9	500	5 000	5 500	5 000
10	250	5 000	5 250	0
<b>Total des versements</b>	<b>13 750</b>	<b>50 000</b>	<b>63 750</b>	<b>—</b>

Notez comment le paiement d'intérêts diminue chaque mois au fur et à mesure que Jacob rembourse le prêt. A la fin des 10 mois, Jacob aura payé 13 750 en intérêts sur ce prêt. Cela donne en tout 11 250 de moins que les 25 000 qu'il a payés sur le prêt de 50 000 à taux d'intérêt fixe.

Si Jacob avait fait un versement tardif ou manqué un versement dans l'un ou l'autre des scénarios, probablement les intérêts moratoires lui auront été facturés. Des intérêts moratoires pourraient être facturés sur ces frais.

Notez comment le paiement d'intérêts mensuel diminue chaque mois au fur et à mesure que le solde de prêt non remboursé (capital) diminue.

## LES DIFFERENTS MOYENS DE REMBOURSER UN CREDIT

Le capital du prêt est remboursé conformément aux conditions convenues entre l'emprunteur et le prêteur avant le décaissement du prêt.

- **Versements échelonnés égaux** : Vous payez des versements échelonnés égaux si le montant emprunté est à payer en versements échelonnés périodiques à montants égaux. La période de versement échelonné peut être toute période de temps. Dans l'exemple précédent, Jacob avait à faire un paiement échelonné de capital de 5 000 par mois pendant 10 mois.
- **Versement unique à la fin du prêt** : Vous payez un versement unique (forfaitaire) du capital et intérêts à la fin de la période de prêt. Dans ce type d'accord de prêt, il est probable que l'emprunteur ait encore à faire des paiements périodiques d'intérêts (mensuels).
- **Période de grâce** : La période de grâce est le laps de temps entre le moment où le prêt est décaissé et le moment où l'emprunteur doit commencer à rembourser le prêt. Quelques fois, le prêteur accorde à l'emprunteur un délai défini avant qu'il ne doive commencer à rembourser le capital du prêt. La période de grâce peut être utile dans les prêts destinés à l'agriculture ou à d'autres entreprises, étant donné qu'un exploitant agricole a besoin d'argent pour cultiver. Probablement il ne commencera à générer des revenus pour rembourser le prêt qu'après avoir vendu

ses produits après la récolte. Dans la plupart des cas, les *intérêts sont toujours à payer* pendant la période de grâce. Par exemple, si Jacob contracte un emprunt avec une période de grâce de deux mois, ses paiements de capital de prêt et d'intérêts ressembleront à ce qui est montré dans le **Tableau Leçon 9.3** : Calendrier de remboursement d'un prêt avec période de grâce.

MOIS	PART D'INTERETS DE L'ECHEANCE	PART DE CAPITAL DE PRET DE L'ECHEANCE	MONTANT TOTAL	CAPITAL DE PRET RESTANT (NON REMBOURSE)
<b>Décaissement</b>	0	0	0	50 000
<b>1</b>	2 500	0	2 500	50 000
<b>2</b>	2 500	0	2 500	50 000
<b>3</b>	2 500	6 250	8 750	43 750
<b>4</b>	2 500	6 250	8 750	37 500
<b>5</b>	2 500	6 250	8 750	31 250
<b>6</b>	2 500	6 250	8 750	25 000
<b>7</b>	2 500	6 250	8 750	18 750
<b>8</b>	2 500	6 250	8 750	12 500
<b>9</b>	2 500	6 250	8 750	6 250
<b>10</b>	2 500	6 250	8 750	0
<b>Total des versements</b>	<b>25 000</b>	<b>50 000</b>	<b>75 000</b>	<b>—</b>

### EMPRUNTER DE MANIERE RESPONSABLE

Avoir accès à un prêt peut s'avérer être une merveilleuse opportunité pour agrandir votre entreprise et de générer davantage de revenus. Mais cela comporte aussi des risques. Avant de contracter un prêt, il est important d'évaluer les avantages par rapport aux coûts et aux risques associés au prêt.

En général, un **bon prêt** aide l'emprunteur à investir dans une entreprise, à répondre à une urgence familiale, et à améliorer ses conditions de vie plus tôt que sans le prêt. Un bon prêt peut être remboursé par l'emprunteur.

Un **mauvais prêt** coûtera plus d'argent à l'emprunteur que ce qu'il gagnera en investissant dans l'entreprise. Un mauvais emprunt obligera l'emprunteur à s'endetter de plus en plus, ou est difficile à rembourser.

Même si vous gagnerez plus que les coûts d'emprunt avec l'investissement, si le prêt est décaissé trop tôt par rapport au moment où vous en aurez vraiment besoin, vous serez tenté d'utiliser l'argent pour d'autres achats. Si le prêt est décaissé trop tard, vous pourrez ne plus avoir besoin de l'argent parce que l'opportunité d'investissement a été manquée.

Notez que dans le Tableau Leçon 9.3, qu'aucun paiement de capital de prêt n'a été fait pendant les mois un et deux.

Dans notre premier exemple, David souhaite obtenir un prêt pour acheter des intrants afin de fabriquer des objets artisanaux qui seront vendus pendant les fêtes de fin d'année. Avec l'argent qu'il a reçu du prêt, David achètera les articles dont il a besoin pour fabriquer les produits artisanaux. L'IMF locale accepte d'accorder un prêt à David, cependant, ils ne seront pas en mesure de décaisser les fonds que deux jours avant les fêtes de fin d'année. Avec cette date tardive, David ne sera pas en mesure de fabriquer ses objets artisanaux et de les vendre avant la fête. Après les fêtes de fin d'année, la demande pour ces objets artisanaux est faible. Dans cet exemple, il serait plus avantageux pour David de ne pas contracter cet emprunt.



Dans notre second exemple, Mercy, la cousine de Sarah, vend de la viande de chèvre au marché. Chaque matin, Mercy achète la viande qu'elle va vendre pour la journée chez le commerçant Tom. Tom permet à Mercy d'acheter la viande à crédit mais elle doit payer, dans ce cas, un intérêt de 5% à la fin de la journée. Si elle ne rembourse pas Tom à la fin de la journée, Mercy aura à payer des intérêts supplémentaires de 5% le jour suivant. Généralement, Mercy achète la viande à 5 000 et la revend à 5 750. Elle vend sa viande au marché cinq jours de la semaine. L'année passée, Mercy a adhéré à un groupe d'épargne avec d'autres vendeuses du marché. Le groupe tiendra bientôt sa séance de partage de fin de cycle avec le paiement de dividendes. Ainsi, Mercy doit décider de ce qu'elle veut faire de son argent. Elle a épargné 15 000 au cours de cycle passé en épargnant 250 chaque semaine. Elle projette d'utiliser ses épargnes pour démarrer l'élevage de poules. L'un des membres de son groupe d'épargne lui a suggéré qu'elle pourrait utiliser ses épargnes plutôt pour arrêter d'acheter la viande de chèvre à crédit, ce qui lui permettrait de gagner plus chaque jour, et être en conséquence d'épargner plus d'argent.



### » Qu'est-ce que Mercy doit faire ?

En utilisant les compétences qu'elle a acquises dans les cours d'éducation financière, Mercy a dressé un tableau de ses revenus et dépenses actuels.

**TABLEAU LEÇON 9.4 : REVENUS ET DÉPENSES COURANTS DU COMMERCE DE MERCY PAR SEMAINE**

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	TOTAL
<b>REVENUS</b>						
<b>Ventes de viande de chèvre</b> 	5 750	5 750	5 750	5 750	5 750	28 750
<b>DEPENSES</b>						
<b>Prêt de viande de chèvre</b> 	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	25 000
<b>Intérêts à payer sur le prêt</b> 	250	250	250	250	250	1 250
<b>Total</b>	<b>5 250</b>	<b>26 250</b>				
<b>Revenus moins dépenses</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>2 500</b>

Mercy a calculé qu'elle paie 250 par jour en intérêts au commerçant Tom soit 1 250 par semaine.

**TABLEAU LEÇON 9.5 : REVENUS ET DÉPENSES DU COMMERCE DE MERCY PAR SEMAINE, SANS PRÊT POUR LA VIANDE**

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	TOTAL
<b>REVENUS</b>						
<b>Ventes de viande de chèvre</b> 	5 750	5 750	5 750	5 750	5 750	28 750
<b>DEPENSES</b>						
<b>Achat de viande avec son propre argent</b> 	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	25 000
<b>Total</b>	<b>5 000</b>	<b>25 000</b>				
<b>Revenus moins dépenses</b>	<b>750</b>	<b>750</b>	<b>750</b>	<b>750</b>	<b>750</b>	<b>3 750</b>

Si Mercy utilise 5 000 de ses épargnes (y compris son dividende) pour acheter la viande de chèvre le lundi matin, au lieu de l'acheter à crédit, elle pourra épargner un supplément de 1 250 chaque semaine. Mercy pourra utiliser ses revenus du lundi pour acheter la viande de chèvre du mardi matin.

Récemment, Mercy n'avait plus suffisamment de viande à vendre pour toute la journée. En utilisant ses compétences en marketing, elle a calculé que ses clients achèterait 50% de viande en plus si c'était disponible. Mercy n'a pas suffisamment d'argent pour investir 5 000 dans son commerce. Elle utilisera les 5 000 de ses épargnes pour acheter la viande. Elle achètera également à crédit de la viande pour une valeur de 2 500.

**TABLEAU LEÇON 9.6 : REVENUS ET DÉPENSES DU COMMERCE DE MERCY PAR SEMAINE, AVEC UN PRÊT POUR LA VIANDE**

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	TOTAL
<b>REVENUS</b>						
<b>Ventes de viande de chèvre</b> 	8 625	8 625	8 625	8 625	8 625	43 125
<b>EXPENSES</b>						
<b>Achat de viande de chèvre avec son propre argent</b> 	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	25 000
<b>Viande de chèvre à crédit</b> 	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	12 500
<b>Intérêts à payer sur le prêt</b> 	125	125	125	125	125	625
<b>Total</b>	<b>7 625</b>	<b>38 125</b>				
<b>Revenus moins dépenses</b>	<b>1 000</b>	<b>5 000</b>				

En faisant un investissement supplémentaire dans son commerce, Mercy peut augmenter le montant de l'argent qu'elle rapporte chez elle. Elle peut épargner une partie de son surplus supplémentaire (revenus moins dépenses) et l'investir pour agrandir son commerce (pour acheter plus de viande) ou pour rendre son commerce plus rentable (pour acheter plus de viande avec ses épargnes au lieu de l'acheter à prêt)

Comme nous l'avons vu, quelques fois, emprunter de l'argent est un bon choix parce qu'il nous permet de faire des investissements que nous n'aurons pas pu faire sans le prêt. Contracter un prêt sans comprendre pleinement son impact peut nous coûter cher. Il est important de connaître les coûts totaux du prêt et la quantité d'argent que nous prévoyons de gagner grâce à l'investissement dans l'entreprise.

## **AVANT D'EMPRUNTER DE L'ARGENT, VOUS DEVEZ AVOIR LES REPONSES AUX QUESTIONS SUIVANTES :**

### **ENCADRE 3. QUESTION A SE POSER AVANT D'EMPRUNTER DE L'ARGENT**

1. Quelle est la fréquence de remboursements ? (ex : par semaine, par mois, etc.)
2. Est-ce qu'il y a une période de grâce ? S'il n'y a pas de période de grâce, quand est-ce que cet investissement va commencer à me générer des revenus ?
3. Quel est le montant à rembourser pour le capital ?
4. Quel est le montant à payer pour les intérêts ?
5. Combien est-ce que je dois payer à chaque échéance (capital et les intérêts à payer) ?
6. Quel est le montant total des intérêts à payer ?
7. Quand est-ce que je recevrai l'argent (ou quand est-ce que l'argent sera décaissé) ?
8. Est-ce que ce calendrier est compatible avec mon besoin en argent ? Est-ce que c'est trop tôt ? Trop tard ?
9. A partir de quelles sources de revenus ou d'épargnes est-ce que je vais rembourser le prêt ?
10. Si j'emprunte pour acheter un outil ou une pièce d'équipement, est-ce que la durée de vie et d'utilisation de l'objet dépasse la durée du prêt et est-ce qu'il continuera à générer des profits ?
11. Est-ce que je peux facturer un prix assez élevé pour les biens que j'achète avec le prêt afin de rembourser le prêt et générer un profit ?
12. Est-ce que je dois garantir le prêt par un nantissement ? Si oui, quoi ?
13. Quelles seront les conséquences si je n'arrive pas à rembourser ?
14. Si c'est un prêt collectif, quelles seront les conséquences si d'autres membres du groupe n'arrivent pas à rembourser ?
15. Qui est-ce qui m'accorde le prêt ?
16. Combien est-ce que je dois emprunter ?
17. Quel est le coût total du prêt ?
18. Quel est le montant total des frais ?
19. Quels sont les autres coûts ?
20. Est-ce qu'emprunter est la meilleure solution pour moi ?
21. Quelles sont les autres alternatives que j'ai pour emprunter cet argent ?
22. Est-ce que j'aurai l'argent nécessaire pour rembourser le prêt ?

# TEST – LEÇON 9 MON ARGENT CONTRE L'ARGENT D'UN AUTRE

- Lesquelles des caractéristiques suivantes sont spécifiques aux « mauvais prêts » ?  
Cochez toutes les réponses qui sont correctes.
  - Un prêt pour faire face à une situation d'urgence.
  - Un prêt qui sera difficile à rembourser.
  - Un prêt qui coûtera plus cher que ce que l'investissement rapportera à l'activité économique.
  - Un prêt qui aide à améliorer les conditions de vie.
- Examinez l'échéancier de remboursement suivant. Cochez toutes les caractéristiques correspondant à ce prêt.

MOIS	PART D'INTERETS DE L'ECHEANCE	PART DE CAPITAL DE PRET DE L'ECHEANCE	MONTANT TOTAL	CAPITAL DE PRET RESTANT (NON REMBOURSE)
<b>Décaissement</b>	0	0	0	100 000
<b>1</b>	5 000	0	5 000	100 000
<b>2</b>	5 000	0	5 000	100 000
<b>3</b>	5 000	10 000	15 000	90 000
<b>4</b>	5 000	10 000	15 000	80 000
<b>5</b>	5 000	10 000	15 000	70 000
<b>6</b>	5 000	10 000	15 000	60 000
<b>7</b>	5 000	10 000	15 000	50 000
<b>8</b>	5 000	10 000	15 000	40 000
<b>9</b>	5 000	10 000	15 000	30 000
<b>10</b>	5 000	10 000	15 000	20 000
<b>11</b>	5 000	10 000	15 000	10 000
<b>12</b>	5 000	10 000	15 000	0
<b>Total des versements</b>	<b>60 000</b>	<b>100 000</b>	<b>75 000</b>	

- Versements échelonnés égaux.
  - Versement unique à la fin du prêt
  - Période de grâce
  - Intérêts dégressifs
  - Taux d'intérêt fixe
  - Frais
- Laquelle de ce qui suit est la définition correcte d'une période de grâce ?
    - Le laps de temps entre le moment où un prêt est décaissé et le moment où l'emprunteur doit commencer à le rembourser.
    - Le laps de temps entre le moment où le prêt est décaissé et le moment où l'emprunteur termine le remboursement au complet.
    - Le laps de temps entre le moment où le prêt est décaissé et le moment où l'emprunteur a remboursé la moitié du prêt.

**Les réponses sont sur la face intérieure de la couverture arrière du livret.**

# EXERCICE DE TERRAIN 9 MON ARGENT CONTRE L'ARGENT D'UN AUTRE

## OBJECTIFS

- Mettre en évidence tous les coûts d'emprunt d'argent.
- Comparer les différents types de prêt dans des situations différentes.

## EQUIPEMENT NECESSAIRE

### STANDARD

- Papier pour tableau à chevalet ou grandes feuilles de papier
- Marqueurs
- Ruban adhésif, ficelle ou corde
- Billets d'argent de jeu (un lot)

### OPTIONNEL

- Fiche laminée au format A4 ou papier à lettre, avec l'image d'un téléphone portable.

## RESULTATS ATTENDUS

- Les membres du groupe comprennent les avantages tirés de l'achat de biens avec de l'argent qu'ils ont épargné, au lieu de l'argent qu'ils ont emprunté.
- Les membres du groupe s'exercent à calculer les différents coûts d'un prêt et à comparer les différents types (solutions) de prêt en fonction des besoins.

## DUREE

- 120 minutes réparties en quatre séances de 30 minutes chacune.
- La première séance de 30 minutes sera axée sur la comparaison de l'épargne avec l'emprunt en utilisant l'exemple d'un groupe d'épargne en comparaison avec un usurier.
- La deuxième séance de 30 minutes session sera axée sur la façon d'utiliser une calculatrice.
- La troisième séance de 30 minutes sera axée sur le calcul du montant des remboursements.
- La quatrième séance de 30 minutes sera axée sur la comparaison d'un prêt à taux d'intérêt fixe avec un prêt à intérêts dégressifs.

## PREPARATION

- Dessinez les images sur un papier pour tableau à chevalet ou autre grande feuille de papier.
- Préparez les 20 exemplaires de billet d'argent de jeu (1 000) que vous utiliserez dans l'exercice.

## DEMARCHE PROPOSEE

**9.1** Affichez le papier pour tableau à chevalet avec l'inscription « **Epargner contre Emprunter** » afin que tout le monde puisse la voir (voyez ci-dessous). Prenez les 20 feuilles de papier qui représenteront des billets de 1 000 dans cette activité. Collez huit de ces billets du côté de l'**Usurier** sur le papier pour tableau à chevalet. Demandez à deux volontaires de venir devant le groupe.

**Dites : Revenons à la famille du paysan que nous avons vu dans la Leçon 2. J'aurai besoin de deux volontaires pour jouer les rôles de Jacob et de Robert, son ami, qui ont tous deux besoin d'argent pour acheter un vélo. Je demande aux deux volontaires de retirer l'argent de l'image ou de le placer dessus selon les événements racontés dans l'histoire de Jacob et Robert que je vais vous lire. Etes-vous prêts ?**



**INSTRUCTIONS DESTINES AUX VOLONTAIRES :**

<b>Janvier</b>	Jacob épargne 2 000	Donnez 2 000 à Jacob et lui demander de coller les billets en dessous de l'image du groupe d'épargne.
	Robert obtient 8 000 de l'usurier	Donnez 8 000 à Robert pour qu'ils les tiennent dans sa main
<b>Février</b>	Jacob épargne 2 000 à nouveau	Donnez 2 000 à Jacob et demandez-lui de coller les billets en dessous de l'image du groupe d'épargne.
	Cependant, Robert doit payer 2 000 à l'usurier pour son premier versement.	Dites à Robert de coller 2 000 en dessous de l'image de l'usurier.
<b>Mars</b>	Jacob épargne 2 000 à nouveau	Donnez 2 000 à Jacob et lui demander de coller les billets en dessous de l'image du groupe d'épargne.
	Robert paie les 2 000 de l'usurier	Dites à Robert de coller 2 000 en dessous de l'image de l'usurier.
<b>April</b>	Jacob épargne 2 000 à nouveau	Donnez 2 000 à Jacob et lui demander de coller les billets en dessous de l'image du groupe d'épargne.
	Robert doit 2 000	Dites à Robert de coller 2 000 en dessous de l'image de l'usurier.
<b>May</b>	Jacob épargne 2 000 à nouveau	Donnez 2 000 à Jacob et lui demander de coller les billets en dessous de l'image du groupe d'épargne.
	Robert paie 2 000 à l'usurier pour le mois de mai, mais il lui doit encore 2 000 supplémentaires en intérêts sur le prêt.	Dites à Robert de coller les 2 000 supplémentaires en dessous de l'image de l'usurier. Puis demandez-lui de payer les intérêts. Quand il répond qu'il n'a pas d'argent, demandez-lui d'où il pourrait obtenir de l'argent.

9.2 A la fin, le papier pour tableau à chevalet devrait donner ceci :

EPARGNER CONTRE EMPRUNTER	
<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: #003366;">Groupe d'épargne</p> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: right; margin-top: 20px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px; display: inline-block;">1000</div>  <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px; display: inline-block;">1000</div> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px; width: fit-content;">             Epargnes = coût du vélo              + 2000 supplémentaires         </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">1000</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">1000</div> </div>	<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: #003366;">Usurier</p> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: right; margin-top: 20px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px; display: inline-block;">Intérêts</div>  <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px; display: inline-block;">1000</div>  <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px; display: inline-block;">1000</div> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px; width: fit-content;">             Capital = coût du vélo         </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">1000</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">1000</div> </div>

9.3 Applaudissez les volontaires et demandez-leur de revenir à leur place. **Demandez :**

» **Quelle est la différence entre les 10 000 à la banque et les 10 000 de l'usurier ?**

**Réponse :** L'argent à la banque appartient à Jacob, tandis que l'argent qui provient de Robert appartient maintenant à l'usurier. Robert a payé 10 000 pour un vélo de 8 000, alors que Jacob n'a payé que le coût de la bicyclette. L'argent qui provenait de l'usurier a été obtenu rapidement, alors qu'il a fallu du temps pour accumuler les épargnes. L'argent qui provenait de l'usurier avait un coût alors que les épargnes sont gratuites. Jacob peut choisir d'acheter la bicyclette avec ses épargnes. Maintenant Robert a sa bicyclette.

**Demandez :**

» **Si Robert et Jacob achetaient leur bicyclette pour leur confort personnel, est-ce que vous leur recommanderiez d'épargner ou d'emprunter ?**

» **Si Robert et Jacob sont en mesure de gagner 200 par semaine en louant leur bicyclette comme moyen de transport, est-ce que vous leur recommanderiez d'épargner ou d'emprunter ?**

#### ASTUCE D'ENSEIGNEMENT :

Pour chaque question, demandez au groupe si quelqu'un connaît déjà la réponse avant de travailler sur l'exercice avec le groupe.

**9.4 Dites aux participants : Je vais vous lire quelques phrases, levez-vous si vous êtes d'accord avec ce qui est dit dans la phrase, sinon restez assis.**

Si les opinions divergent dans le groupe, laissez les membres discuter un peu pour écouter le point de vue de chacun. Néanmoins veillez à respecter la durée convenue.

**Dites :**

- **Chaque fois que vous pouvez contracter un prêt, faites-le.**
- **Il revient plus cher d'utiliser de l'argent emprunté que d'utiliser son propre argent.**
- **Cela n'a aucune conséquence de manquer à un versement de remboursement tant que le prêt est remboursé par la suite.**
- **Un prêt peut vous aider à investir dans votre entreprise.**
- **Un mauvais prêt, ça n'existe pas !**
- **Les prêts constituent un élément nécessaire de la vie**
- **Je suis en train de rembourser un prêt, ou une personne que je connais le fait.**
- **J'ai pris un prêt pour rembourser un autre prêt, ou une personne que je connais l'a fait.**

**9.5** Remerciez les participants et **dites : Nous allons calculer maintenant les différents coûts associés à un prêt. Nous allons commencer par les intérêts. Est-ce que quelqu'un peut rappeler au groupe la définition des intérêts dont nous avons discuté précédemment ?** Laissez le groupe travailler collectivement afin d'obtenir la réponse.

**Réponse :** Le montant d'argent que l'emprunteur paie au prêteur pour l'utilisation du prêt. Ce paiement est en sus du remboursement de l'intégralité du capital.

**Dites ce qui suit : Certains prêteurs vous communiqueront un montant d'argent particulier que vous aurez à payer en plus du capital de prêt. Un grand nombre de prêteurs exprimeront les intérêts sous la forme de pourcentage du capital, tel que 2% par semaine ou 5% par mois.**

Sarah veut contracter un prêt de 20 000. Le taux d'intérêt est de 2% par remboursement. Combien est-ce que Sarah paiera en intérêts par remboursement ?

**Quelles sont les informations dont Sarah a besoin pour calculer le montant des intérêts qu'elle a à payer à chaque remboursement de prêt ?**

**Réponse :** Capital de prêt et taux d'intérêt.

**Demandez aux participants : Calculez ce montant en utilisant la fonction calculatrice d'un téléphone portable.**

## INSTRUCTIONS SUR L'UTILISATION D'UNE CALCULATRICE

**Dites :** Le meilleur moyen pour calculer le montant des intérêts est d'utiliser une calculatrice. Vous pouvez acheter une calculatrice au marché ; cependant, la plupart des téléphones cellulaires sont pourvus de la fonction calculatrice également. Quand vous faites ces calculs, refaites chaque calcul trois fois pour vous assurer que votre réponse est exacte. Demandez l'aide d'autres membres de votre ménage, tels que votre mari, votre femme, ou vos enfants âgés. Si vous et eux obtenez la même réponse à chaque fois, vous avez probablement la bonne réponse.

**Demandez** à chacun de calculer les chiffres suivants en utilisant ces instructions :

- Pour calculer les intérêts, nous faisons  $20\ 000 \times 2\%$
- Pour une calculatrice, 2% devient zéro virgule zéro deux (0,02)
- En utilisant la calculatrice d'un téléphone portable, tapez « deux zéro zéro zéro zéro » multiplié par zéro virgule zéro deux est égal à.
- Nous l'écrivons symboliquement  $20000 \times 0,02 =$
- Les téléphones portables peuvent être légèrement différents les uns des autres. Tout d'abord, faites entrer votre téléphone portable en mode calculatrice. N'hésitez pas à demander de l'aide à quelqu'un d'autre si vous n'avez pas encore utilisé cette fonction auparavant – c'est facile à apprendre !

Utilisez le diagramme à droite comme guide visuel pour votre téléphone portable.

**Dites aux participants :** Quelle est la réponse que vous obtenez ?

**Réponse :** La réponse correcte est 400.

Demandez à quelques personnes de faire part de leur réponse.

**9.16 Dites :** Qu'est-ce qui se passerait si le taux d'intérêt était de 5% ? Combien est-ce que Sarah aurait à payer par remboursement si le taux d'intérêt était de 5% pour un prêt de 20 000 ?

Refaites le calcul comme il est indiqué ci-dessus.

Pour calculer les intérêts, nous faisons  $20\ 000 \times 0,05$ . La réponse correcte est 1 000.

**Dites :** Qu'est-ce qui se passerait si le taux d'intérêt était de 10% ? Combien est-ce que Sarah aurait à payer par remboursement si le taux d'intérêt était de 10% pour un prêt de 20 000 ?

Refaites le calcul comme il est indiqué ci-dessus.

Pour calculer les intérêts, nous faisons  $20\ 000 \times 10\%$ . Pour une calculatrice, 10% devient zéro virgule un. En utilisant une calculatrice ordinaire, ( $20\ 000 \times 0,1 =$ ). La réponse correcte est 2 000.

» **Dites :** Lequel de ces taux d'intérêts préféreriez-vous ? Pourquoi ?

**Réponse :** Les taux d'intérêts moins élevés reviennent moins chers.

» **Demandez aux participants :** Pourquoi est-ce que c'est une bonne idée de calculer les intérêts avant de contracter un prêt ?

**Réponses :**

- Pour vérifier l'exactitude du montant des intérêts que le prêteur vous annonce.

### ASTUCE D'ENSEIGNEMENT :

Si quelqu'un éprouve des difficultés à faire les calculs, aidez cette personne à calculer la bonne réponse avant de poursuivre l'exercice.



- Pour connaître les coûts d'un prêt avant de contracter le prêt. Il est important de le savoir pour pouvoir décider si vous allez contracter le prêt ou pas.
- Pour comparer les coûts des différentes solutions de prêt.

#### **ENCADRE 4 ASTUCES D'ENSEIGNEMENT POUR L'UTILISATION D'UN TELEPHONE PORTABLE COMME CALCULATRICE**

Etant donné que la plupart des personnes ont facilement accès au téléphone portable, le moyen le plus simple pour calculer les intérêts pour tout le monde est d'utiliser la fonction calculatrice d'un téléphone portable. Si certains des participants savent faire des multiplications, ces calculs sont à faire comme suit :

##### **Que se passe-t-il si le taux d'intérêt est de 10% ?**

Pour calculer 10% de tout nombre, déplacez la virgule d'un chiffre vers la gauche ou supprimez un zéro.

##### **Combien 10% de 1 000 donne ? Réponse : 100**

De même, pour calculer 1% de tout nombre, déplacez la virgule de deux chiffres vers la gauche ou supprimez deux zéros.

Combien donne 1% de 20 000 ? 200

Combien donne 1% de 35 000 ? 350

Combien donne 1% de 150 000? 1 500

Pour calculer le montant des intérêts, calculez tout d'abord 1% du capital du prêt. Puis multipliez ce nombre par le montant des d'intérêts.

##### **Quel est le taux d'intérêt de Sarah ? 2%.**

Pour calculer le montant des intérêts à 2%, nous multiplions ce que nous avons calculé en tant qu'intérêts à 1% par deux.

##### **Combien 2% de 20 000 donne ?**

1% de 20 000 = 200.

$200 \times 2 = 400$ .

**9.17 Dites aux participants : Pour beaucoup de prêts, vous devez payer les intérêts à chaque échéance (période). Pour son prêt, Sarah doit payer chaque semaine un intérêt de 2% sur les 20 000 pendant quatre semaines. Combien Sarah aura-t-elle payée en intérêts en tout au moment où elle aura remboursé son prêt en quatre semaines ?**

» **Combien Sara doit payer en intérêts à chaque remboursement (échéance) ?**

**Réponse :**  $20\ 000 \times 0,02 = 400$  par remboursement

» **Combien de remboursements Sarah doit faire pour son prêt ?**

**Réponse :** quatre paiements hebdomadaires

» **Combien Sarah aura à payer en intérêts ? Demandez à un membre du groupe de faire le calcul sur une calculatrice. Puis expliquez au groupe comment faire le calcul.**

**Réponse :**  $400$  par semaine  $\times$  4 paiements hebdomadaires =  $1\ 600$ .

» **Quelle est la différence entre le montant total des intérêts payés pour un prêt avec un taux d'intérêt de 2% par semaine pendant quatre semaines, et le montant total des intérêts payés pour un prêt avec un taux de 8% par mois pendant un mois ?**

**Réponse :** Un prêt à 8% par mois comme taux d'intérêt et avec une durée d'un mois aura à payer :  $20\,000 \times 0,08 = 1\,600$ . Un paiement d'intérêt de 1 600 est égal à des paiements d'intérêts hebdomadaires pendant quatre semaines qui est aussi 1 600. Ainsi, il n'y a aucune différence. Il faut payer un total de 1 600 en intérêts dans les deux cas.

**9.18** Répartissez le groupe en trois petits groupes et donnez à chaque groupe un exemple de prêt pour laquelle il faut faire des calculs. **Dites au groupe : Sarah a quelques options pour obtenir son prêt et nous allons l'aider à décider laquelle des types de prêt est la meilleure pour elle. Calculez le total des paiements d'intérêt pour le prêt. Souvenez-vous que vous devez tout d'abord calculer le paiement d'intérêts, puis les cumuler pour avoir le montant total des intérêts à payer.**

- Groupe 1 : Prêt de 20 000 à 5% d'intérêt, payé par mois, pendant un mois.
- Groupe 2 : Prêt de 20 000 à 3% d'intérêt, payé toutes les deux semaines (une semaine sur deux), pendant quatre semaines.
- Groupe 3 : Prêt de 20 000 à 8% d'intérêt, payé par mois, pendant un mois.

Demandez aux groupes de faire part de leurs réponses. Les réponses sont à calculer comme suit :

5% d'intérêt payé par mois pendant un mois.

- $20\,000 \times 0,05 = 1\,000$ . Un paiement d'intérêts de 1 000 donne un total de paiement d'intérêt de 1 000.

3% d'intérêt payé toutes les deux semaines pendant quatre semaines

- $20\,000 \times 0,03 = 600$ . Toutes les deux semaines pendant quatre semaines implique deux paiements d'intérêt. Le total des paiements d'intérêts est de  $2 \times 600 = 1\,200$ .

8% d'intérêt payé par mois pendant un mois

- $20\,000 \times 0,08 = 1\,600$ . Un paiement d'intérêt de 1 600 donne un total de paiement d'intérêt de 1 600.

**9.19** Demandez au groupe :

» **Pour quel prêt y-a-t-il le moins d'intérêts à payer ?**

» **5% payé chaque mois pendant un mois,**

» **3% payé en deux fois sur quatre semaines,**

» **8% payé chaque mois pendant un mois ?**

**Réponse :** 5% payé chaque mois.

» **Quel est le prêt, après celui à 5% payé chaque mois, avec lequel il y a le moins d'intérêts à payer ?**

**Réponse :** 3% payé en deux fois sur quatre semaines.

» **Quelles sont les informations que vous devez demander sur les taux d'intérêt quand vous contractez un prêt ?**

**Réponse :** La fréquence et la durée des paiements.

» **Qu'est-ce que cette leçon vous enseigne sur les taux d'intérêt ?**

**Réponse :** Un taux d'intérêt moins élevé ne veut pas dire forcément que le prêt revient moins cher parce que ça dépend de la fréquence de remboursements.

**9.20 Dites :** Les prêteurs peuvent dire la même chose mais de façons différentes, tel que payer des intérêts de 8% par mois pour un mois ou de payer des intérêts de 2% par semaine sur quatre semaines. Ils peuvent vous le dire de façon à rendre une option plus attractive. Ils annonceront, par exemple, un prêt à taux d'intérêt de 2% par semaine plutôt qu'un taux d'intérêt de 5% par mois. Comme nous l'avons vu dans nos calculs, le prêt à taux d'intérêt de 5% par mois est pourtant la option qui revient la moins chère.

**9.21 Dites aux participants :** Maintenant nous allons voir comment Sarah doit rembourser le prêt chaque semaine.

Demandez à deux groupes de participants de jouer le rôle de prêteur et à deux groupes de participants de jouer le rôle de Sarah (l'emprunteuse). Donnez à chaque prêteur la somme de 20 000 (en billets d'argent de jeu ou des jetons) qu'ils donneront à l'emprunteur. Donnez à chaque emprunteur 2 000 pour payer les intérêts. Le total des paiements d'intérêt est de 1 600, donc les emprunteurs devraient avoir 400 en reste à la fin de l'exercice. Assurez-vous que vous avez tout un assortiment de billets d'argent de jeu de 100, 500 et 1 000, ou différents objets représentant des montants différents.

**Dites :** Rappelez que Sarah contracte un prêt de 20 000 pour lequel elle doit effectuer un versement chaque semaine et dont les intérêts à payer sont de 2% par semaine. Sarah remboursera le capital en quatre versements échelonnés égaux. Emprunteurs, vous ne voulez pas payer plus d'argent que ce qui est nécessaire. Prêteurs, vous voulez vous assurer que Sarah remboursera intégralement le montant qui est dû. Après chaque étape, complétez avec le groupe les cases correspondantes du calendrier de remboursement de prêt sur le tableau.

**Lisez ces instructions :** Sarah se rend chez le prêteur pour recevoir le prêt qu'il va décaisser. Le prêteur donnera à Sarah les 20 000 du prêt. Cette semaine sera appelée la « semaine de décaissement ».

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS	TOTAL DES PAIEMENTS	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE
Décaissement				20 000

**Dites :** Emprunteurs, calculez ensemble le montant de votre remboursement de chaque semaine. Remboursez le prêteur.

**Dites :** Prêteurs, calculez ensemble combien l'emprunteur doit vous rembourser chaque semaine.

Notez que les prêteurs feront les calculs avec une calculatrice ou sur l'option de calculatrice sur un téléphone portable :

$20\,000 \div 4 = 5\,000$  de capital + 400 d'intérêts = 5 400 à rembourser chaque semaine.

Demandez aux prêteurs s'ils ont reçu le bon montant des emprunteurs. Si l'emprunteur n'a pas payé suffisamment d'argent, le prêteur doit demander le montant non remboursé. Si l'emprunteur a payé plus qu'il ne le faut, le prêteur dira à l'emprunteur quel est le montant en excès.

Complétez avec le groupe les cases du remboursement de la semaine 1 du calendrier de remboursement. Demandez aux membres du groupe de vous donner les informations à mettre dans chaque case. Si nécessaire, aidez les membres du groupe à faire les calculs.

#### NOTE A L'INTENTION DU FACILITATEUR

Les participants peuvent utiliser les billets d'argent de jeu pour les aider à calculer le montant des remboursements. Aidez les participants à faire les calculs.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET- PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE
Décaissement				20 000
1	5 000	400	5 400	15 000

Répétez le processus pour les semaines 2-4. Listez à voix haute chaque semaine, une par une, et demandez aux emprunteurs de donner aux prêteurs le montant exact. Après chaque semaine, complétez la ligne suivante du calendrier de remboursement.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET- PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE
Décaissement				20 000
1	5 000	400	5 400	15 000
2	5 000	400	5 400	10 000
3	5 000	400	5 400	5 000
4	5 000	400	5 400	0

Demandez aux emprunteurs quel est le montant total qu'ils ont payé pour le prêt.

Demandez aux prêteurs combien ils ont reçu et s'ils ont reçu le bon montant.

Demandez aux membres du groupe s'ils ont des questions à poser.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE
Décaissement				20 000
1	5 000	400	5 400	15 000
2	5 000	400	5 400	10 000
3	5 000	400	5 400	5 000
4	5 000	400	5 400	0
<b>Total Payé</b>	<b>20 000</b>	<b>1 600</b>	<b>21 600</b>	-

**Dites aux participants :** Maintenant nous allons voir ce qui se passe quand les conditions de prêt prévoient une période de grâce. Sarah contracte le même prêt de 20 000 pour lequel elle doit faire un remboursement chaque semaine et dont le taux d'intérêt fixe est de 2% par semaine. Cette fois-ci, cependant, le prêteur accorde à Sarah une période de grâce de deux semaines.

» **Qui peut nous rappeler ce que c'est qu'une période grâce ?**

**Réponse :** C'est le laps de temps entre le moment où la personne reçoit le prêt et le moment où elle doit commencer à le rembourser.

**Dites :** La plupart des prêteurs exigent que vous continuiez à payer les intérêts pendant la période de grâce. Nous allons refaire le jeu et accorder à Sarah une période de grâce cette fois-ci.

#### Note à l'intention du facilitateur :

Les emprunteurs feront les calculs avec une calculatrice ou avec l'option de calculatrice sur un téléphone portable :

$400 \times 4 = 1\,600$  en intérêts + 20 000 en capital = 21 600).

Rappelez que Sarah contracte un prêt de 20 000 pour lequel elle doit faire un remboursement chaque semaine, dont les conditions prévoient une période de grâce de deux semaines, et dont le taux d'intérêt est de 2% par semaine. Sarah remboursera le capital en quatre versements échelonnés égaux. Emprunteurs, vous ne voulez pas payer plus d'argent que ce qui est nécessaire. Prêteurs, vous voulez vous assurer que Sarah rembourse en totalité le montant qui est dû.

Après chaque étape, complétez avec le groupe les cases correspondantes dans l'échéancier de remboursements de prêt sur le tableau à cheval.

**Lisez ces instructions :** Sarah se rend chez le prêteur pour recevoir le prêt qu'il va décaisser. Le prêteur donnera à Sarah un prêt de 20 000. Cette semaine est appelée semaine de décaissement. Complétez avec le groupe la ligne du décaissement dans l'échéancier de remboursement de prêt.

» Quel est le nombre total de semaines ?

» De combien de semaines Sarah dispose pour rembourser le prêt ?

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE
Décaissement				20 000

**Dites :** Emprunteurs, calculez ensemble le montant de votre remboursement de chaque semaine. Remboursez le prêteur.

**Dites :** Prêteurs, déterminez ensemble combien l'emprunteur doit vous rembourser chaque semaine.

Demandez aux prêteurs s'ils ont reçu le bon montant des emprunteurs. Si l'emprunteur n'a pas payé suffisamment d'argent, le prêteur doit demander le montant non remboursé. Si l'emprunteur a payé plus qu'il ne le faut, le prêteur dira à l'emprunteur quel est le montant payé en excès.

Complétez avec le groupe les cases de la semaine 1 de la période de grâce du calendrier de remboursement. Demandez aux membres du groupe de vous donner les informations à mettre dans chaque case. Si nécessaire, aidez les membres du groupe à faire les calculs.

**Note à l'intention du facilitateur :**

Les participants peuvent utiliser les billets d'argent de jeu pour les aider à calculer les montants des remboursements. Aidez les participants à faire les calculs.

**Note à l'intention du facilitateur :**

Les prêteurs feront les calculs avec une calculatrice ou un téléphone portable :  $20\,000 \times 0,02 = 400$  d'intérêts.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000

**9.26** Complétez avec le groupe les cases de la semaine 2 de la période de grâce du calendrier de remboursement. Demandez aux membres du groupe de vous donner les informations à mettre dans chaque case. Si nécessaire, aidez les membres du groupe à faire les calculs.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000

**9.27** Complétez avec le groupe les cases de la semaine 3 de remboursement du calendrier de remboursement. Demandez aux membres du groupe de vous donner les informations à mettre dans chaque case. Si nécessaire, aidez les membres du groupe à faire les calculs

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000
3	5 000	400	5 400	15 000

**9.28** Répétez le processus pour les semaines 4-6. Listez à voix haute chaque semaine, une par une, et demandez aux emprunteurs de donner aux prêteurs le BON montant. Après chaque semaine, complétez la ligne suivante du calendrier de remboursement.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000
3	5 000	400	5 400	15 000
4	5 000	400	5 400	10 000
5	5 000	400	5 400	5 000
6	5 000	400	5 400	0

### 9.29 Demandez aux emprunteurs : Quel est le montant total que vous avez payé pour le prêt ?

Demandez aux prêteurs : **Combien avez-vous reçu ? Avez-vous reçu le bon montant ?**

**Demandez** à l'ensemble des participants : **Avez-vous des questions à poser ?**

#### Note à l'intention du facilitateur :

Les emprunteurs feront les calculs avec une calculatrice ou avec l'option de calculatrice sur un téléphone portable

$$400 \times 6 = 2\,400 \text{ d'intérêts} \\ + 20\,000 \text{ de capital} \\ = 22\,400$$

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000
3	5 000	400	5 400	15 000
4	5 000	400	5 400	10 000
5	5 000	400	5 400	5 000
6	5 000	400	5 400	0
<b>Total Payé</b>	<b>20 000</b>	<b>2 400</b>	<b>22 400</b>	

#### » Quelles sont les différences entre le prêt avec période de grâce et le prêt sans période de grâce ?

**Réponse :** Vous disposez de plus de temps pour générer des revenus avec l'investissement avant de commencer à rembourser le prêt. Vous payez plus d'intérêts parce vous pouvez utiliser l'argent du prêt plus longtemps.

Pour les paysans, il peut être bon d'avoir une période de grâce plus longue si le prêt sert à cultiver des produits parce que cela prendra des mois avant qu'ils arrivent à la récolte et commencent à gagner des revenus sur leur investissement. Mais, les intérêts supplémentaires pendant la période de grâce augmenteront le coût total du prêt.

## CREDIT A TAUX D'INTERET FIXE CONTRE CREDIT A INTERETS DEGRESSIFS

### 9.30 Dites aux participants :

#### » Les deux derniers exemples concernaient des prêts dits « à taux d'intérêt fixe ». Est-ce que quelqu'un peut me dire ce que c'est un taux d'intérêt fixe ?

**Réponse :** Le même montant d'intérêts est payé à chaque période, indépendamment du solde du prêt.

#### » Est-ce que quelqu'un sait ce que c'est un prêt à intérêts dégressifs et comment il diffère d'un prêt à taux d'intérêt fixe ?

**Réponse :** Le montant des intérêts à payer diminue au fur et à mesure que le solde du prêt à rembourser diminue.

#### IMPORTANT

Cette section nécessite des connaissances avancées. Faites-la avec le groupe seulement si vous êtes sûr qu'ils peuvent le suivre si non ne faites pas cette partie.

**9.31 Dites :** Revenons au prêt de 20 000 de Sarah. Cette fois-ci, elle a obtenu un prêt à intérêts dégressifs avec un taux d'intérêt de 2% hebdomadaire et une période de grâce de deux semaines. Le prêt est à rembourser en quatre versements hebdomadaires égaux au cours des quatre semaines après la période de grâce. Revenez à vos groupes et échangez de rôles (prêteur et emprunteur).

**Dites :** Emprunteurs, vous ne voulez pas payer plus d'argent que ce qui est nécessaire. Prêteurs, vous voulez vous assurer que Sarah remboursera intégralement le montant qui vous est dû. Après chaque étape, complétez avec le groupe les cases correspondantes dans l'échéancier de remboursement de prêt sur le tableau.

**9.32 Lisez ces instructions :** Sarah se rend chez le prêteur pour recevoir le prêt qu'il va décaisser. Complétez avec le groupe la ligne du décaissement dans l'échéancier de remboursement de prêt.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000

**9.33** Complétez avec le groupe les cases de la semaine 1 de la période de grâce du calendrier de remboursement. Demandez aux membres du groupe de vous donner les informations à mettre dans chaque case. Si nécessaire, aidez les membres du groupe à faire les calculs.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000

**9.34** Complétez avec le groupe les cases de la semaine 2 au cours de la période de grâce de l'échéancier. Demandez aux membres du groupe de vous donner les informations à mettre dans chaque case. Si nécessaire, aidez les membres du groupe à faire les calculs.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000

**9.35** Complétez avec le groupe les cases de la semaine 3 de remboursement du calendrier de remboursement. Demandez aux membres du groupe de vous donner les informations à mettre dans chaque case. Si nécessaire, aidez les membres du groupe à faire les calculs.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000
3	5 000	400	5,400	15 000

**9.36** Complétez les cases du remboursement de la semaine 4. Rappelez au groupe qu'à partir de la 4<sup>ème</sup> semaine, le montant des intérêts à payer diminuera.

» **Demandez au groupe, Comment est-ce que vous allez calculer les intérêts de la semaine 4 en tenant compte du fait que c'est un prêt à intérêts dégressifs ?**

**Réponse :** Prenez le capital de prêt non remboursé et calculez les intérêts sur la base de ce montant. 15 000 (capital de prêt non remboursé) x 0,02 (taux d'intérêt) = 300 (intérêts).

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000
3	5 000	400	5 400	15 000
4	5 000	300	5 300	10 000

**9.37** Répétez le processus pour les semaines 5-6. Listez à voix haute chaque semaine, une par une, et demandez aux emprunteurs de calculer tout d'abord les intérêts à payer et de donner ensuite aux prêteurs le montant approprié d'argent. Après chaque semaine, complétez la ligne suivante d'échéancier.

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000
3	5 000	400	5 400	15 000
4	5 000	300	5 300	10 000
5	5 000	200	5 200	5 000
6	5 000	100	5 100	0

**9.38 Demandez aux emprunteurs : Quel est le montant total que vous avez payé pour le prêt ?**

Demandez aux prêteurs : **Combien avez-vous reçu ? Est-ce que c'est le bon montant ?**

**Demandez à l'ensemble des participants : Avez-vous des questions à poser ?**

**NOTE À L'INTENTION DU FACILITATEUR :**

Les emprunteurs feront les calculs avec une calculatrice ou avec l'option de calculatrice sur un téléphone portable

$$\begin{aligned} 400 + 400 + 400 + 300 + 200 + 100 &= 1\ 800 \text{ d'intérêts} \\ &+ 20\ 000 \text{ de capital} \\ &= 21\ 800 \text{ de coût total} \end{aligned}$$

SEMAINE	PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET	PAIEMENT D'INTERETS (MONTANT DE PRET DECAISSE X 2% D'INTERETS)	TOTAL DES PAIEMENTS (PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET - PAIEMENT D'INTERETS)	CAPITAL DE PRET NON REMBOURSE (SOLDE PRECEDENT MOINS PAIEMENT DE CAPITAL DE PRET)
Décaissement				20 000
1 : Période de grâce	0	400	400	20 000
2 : Période de grâce	0	400	400	20 000
3	5 000	400	5 400	15 000
4	5 000	300	5 300	10 000
5	5 000	200	5 200	5 000
6	5 000	100	5 100	0
<b>Total Payé</b>	<b>20 000</b>	<b>1 800</b>	<b>21 800</b>	

**9.39 Demandez : Quelles sont les différences entre un prêt à taux d'intérêt fixe et un prêt à intérêts dégressifs ?**

**Réponse :** Avec un prêt à intérêts dégressifs, vous payez moins d'intérêts pour le prêt.

**Dites :** Un grand nombre de banques et d'IMF proposent des prêts à intérêts dégressifs. La plupart des prêteurs informels – tels que les usuriers et les groupes d'épargne – utiliseront un taux d'intérêt fixe étant donné que c'est plus facile à calculer et que tout le monde peut le comprendre facilement.

**9.40 Dites aux participants :** Nous venons de voir plusieurs moyens différents de calculer les intérêts. Comme il a été remarqué précédemment, le prêteur fera ces calculs pour vous. Il est important que vous sachiez comment faire ces calculs afin de vérifier les calculs du prêteur et de comprendre le coût total du prêt. Les intérêts ne constituent que l'un des coûts d'un prêt. Voyons maintenant les autres coûts du prêt de 20 000 que Sarah considère à faire.

Sarah veut contracter un prêt de 20 000 avec un taux d'intérêt fixe de 2% par semaine. L'IMF « Nous donnons des prêts » vient tout juste d'ouvrir une succursale près du village de Sarah. Récemment, le responsable de prêts est venu au marché pour créer un groupe solidaire. Le groupe se réunit chaque semaine. Avant de pouvoir contracter un prêt, chaque personne doit participer à **trois réunions hebdomadaires**, au cours desquelles elle épargnera de l'argent et apprendra davantage sur le processus de prêt. Sarah doit **épargner 20% du capital de prêt** qu'elle souhaite prendre avant que l'IMF ne décaisse le prêt. Ses 20% d'épargnes lui seront remboursés après que tous les membres aient remboursé leur prêt. Le prêt est décaissé pendant la semaine 1 du cycle de prêt et chaque personne dispose de quatre semaines pour le rembourser en versements hebdomadaires égaux. Pour chaque prêt, il y a des frais de dossier de 500. Les réunions sont tenues à environ cinq kilomètres de la maison de Sarah, une distance qui prend 45 minutes à pied pour l'aller et pour le retour. Chaque réunion dure une heure de temps.

**Capital de prêt** : Le montant du prêt.

**Versements échelonnés** : Paiements périodiques sur un prêt. Des versements échelonnés égaux sont des versements échelonnés dont les montants sont identiques.

**Décaissement de prêt** : Le moment où l'emprunteur reçoit le prêt.

**Remboursement** : Le montant payé au prêteur pour lui rendre le capital de prêt.

**Taux d'intérêt** : Le pourcentage que le prêteur facture à l'emprunteur pour l'utilisation de son argent.

**9.41** Avant de continuer, assurez-vous que le groupe comprend tous les termes utilisés dans l'histoire. Si ne connaît pas le sens d'un terme, demandez au groupe de trouver ensemble la réponse. Demandez spécifiquement à quelques membres du groupe de partager avec les autres leur définition de chacun des mots en gras.

**Dites au groupe que : Vous devez déterminer tous les coûts du prêt de Sarah. Répartissez les personnes en trois petits groupes.**

- **Le Groupe 1 déterminera les coûts relatifs aux réunions hebdomadaires et les quantifiera.**
- **Le Groupe 2 déterminera les coûts monétaires liés au prêt et les calculera.**
- **Le Groupe 3 calculera le coût de la garantie. Quand est-ce que la garantie est risquée ? Que se passerait-il si Sarah mettait en gage plus de garantie que nécessaire ?**

Relisez l'histoire et demandez au groupe :

- **Enumérez tous les coûts du prêt pour Sarah.**

**9.42** Une fois que les groupes se sont séparés et qu'ils ont reçu leurs exercices, relisez lentement l'histoire. Donnez cinq minutes au groupe puis demandez à un membre de chaque groupe de présenter ce qu'ils ont trouvé. Si possible, notez les réponses sur un papier pour tableau à chevalet. Les réponses devraient ressembler à ce qui suit :

**TABLEAU - EXERCICE DE TERRAIN 9.1 : COÛTS INDIRECTS ASSOCIÉ AU PRÊT**

ELEMENT	COUT
<b>Réunions hebdomadaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Temps pour participer aux réunions.</li> <li>• Est-ce que je perds des revenus en participant aux réunions parce que je ne travaille pas ou je dois fermer mon entreprise pour y assister ?</li> <li>• Ou est-ce que je dois payer quelqu'un d'autre pour travailler à ma place pendant que je m'absente ?</li> <li>• Les réunions durent une heure.</li> <li>• Déplacements pour se rendre aux réunions</li> <li>• Est-ce que je peux marcher ou je dois payer des frais de transport ? Qu'est-ce qui se passe s'il pleut ?</li> <li>• Pour se rendre à la réunion, il faut 45 minutes pour l'aller et 45 minutes pour le retour. Au total Sarah prend 1h 30 min pour assister à chaque réunion.</li> </ul>
<b>Nantissement/garantie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Epargnes représentant 20% du prêt (<math>20\,000 \times 0,2 = 4\,000</math>). Tant que cet argent est utilisé comme garantie, je ne peux pas l'utiliser à d'autres fins.</li> <li>• Si un des membres du groupe ne rembourse pas son prêt, vous pouvez perdre les 4 000, ou plus, si le montant que les autres membres ont à rembourser est plus élevé. Si vous épargnez plus que les 4 000, vous pourrez perdre la totalité de vos épargnes si un des membres du groupe ne rembourse pas son prêt.</li> </ul>
<b>Coûts du prêt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Total des intérêts à payer : 1 600 (2% par semaine pendant quatre semaines)</li> <li>• Frais de dossier - 500</li> <li>• Les coûts associés à l'impossibilité d'épargner pour autres choses pendant toute la durée du prêt.</li> </ul>

**9.43 Dites aux participants : Pour résumer, un prêt occasionne beaucoup de coûts. Il y a les montants que vous payez directement pour le capital, les intérêts, et d'autres frais. Il y a les coûts qui apparaissent autrement et qui peuvent ne pas nécessiter de déboursier d'argent à payer directement au prêteur, tels que votre temps, le temps où vous devez fermer votre entreprise, ou les frais de transport pour se rendre aux réunions. Même si ces coûts supplémentaires ne font pas partie des paiements en espèces, ils sont réels et doivent être pris en considération quand vous choisissez un prêteur.**

» **Demandez au groupe : Quels sont les avantages et les désavantages d'une cautionne solidaire de groupe ?**

Répartissez les participants en deux groupes et demandez au premier groupe de déterminer les avantages tandis que l'autre identifiera les désavantages. Après quelques minutes, demandez aux groupes de partager les réponses qu'ils ont trouvées. Laissez les autres membres du groupe ajouter toute information supplémentaire.

Si le groupe sait lire et écrire, dressez un tableau comme dans « **Tableau - Exercice de terrain 9.2 : Avantages et désavantages d'une cautionne solidaire de groupe** ». Assurez-vous que tous les points suivants sont traités.

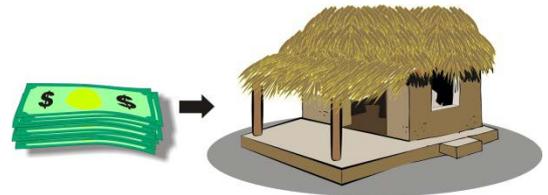
**TABLEAU - EXERCICE DE TERRAIN 9.2 : AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES D'UNE CAUTIONNE SOLIDAIRE DE GROUPE**

AVANTAGES	DESAVANTAGES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Possibilité d'obtenir un prêt sans une garantie physique, surtout pour un montant élevé ou avec très peu de garantie, généralement des épargnes.</li><li>• Possibilité de rencontrer l'agent responsable de prêts à un endroit situé chez de vous.</li><li>• Taux d'intérêts moins élevé que ce qui est disponible chez les usuriers locaux.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Responsabilité de rembourser le prêt des autres membres du groupe en cas de défaut d'un membre.</li><li>• L'IMF peut engager des poursuites judiciaires contre l'ensemble de membres du groupe si un membre ne rembourse pas son prêt.</li><li>• Possibilité de perdre vos épargnes obligatoires pour couvrir tout membre du groupe qui ne rembourse pas son prêt.</li><li>• Les réunions de groupe peuvent faire perdre beaucoup de temps.</li><li>• Les membres peuvent ne pas bien se connaître.</li></ul>

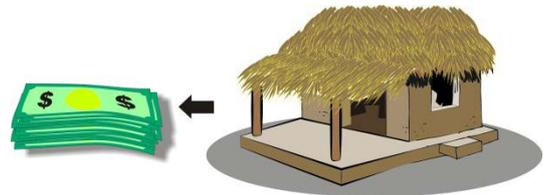
# LEÇON 10 ANALYSER SA CAPACITE A CONTRACTER UN PRET

Si vous décidez de contracter un prêt, vous devrez calculer le montant de prêt que vous pouvez se permettre de prendre. La première étape consiste à examiner votre budget pendant toute l'année en utilisant un calendrier saisonnier. Utilisez les exercices que vous avez faits dans les leçons sur les revenus, les dépenses et l'élaboration d'un budget pour répondre aux questions suivantes. Elles vous permettront d'évaluer votre capacité à contracter un prêt.

**Revenus :** Quelle est le montant que gagnez-vous en un mois habituellement? Si vos revenus sont saisonniers, quelle est la moyenne de revenus que vous gagnez chaque mois ? Est-ce que d'autres membres de la famille contribuent aux revenus du ménage ? Si oui, combien est-ce qu'ils gagnent ?



**Dépenses :** Quelles sont vos dépenses ? Quelles sont vos grandes dépenses périodiques (ex : achat d'intrants agricoles, frais de scolarité) ? Combien est-ce que vous dépensez chaque mois pour les dépenses de tous les jours (aliments, habits, etc.) ?



**Épargnes :** Quels sont vos objectifs d'épargne cette année-ci et à combien reviennent-ils ? (Par exemple, est-ce que vous avez décidé de créer un fonds d'urgence ou d'acheter plusieurs chèvres ?)



**Surplus :** Soustrayez vos dépenses et vos prévisions d'épargnes de vos revenus pour savoir s'il y a un surplus. S'il y a un surplus vous pouvez utiliser une partie de cet argent pour rembourser votre prêt.



L'étape suivante consiste à évaluer les conditions du prêt et le coût total du prêt en répondant aux questions de l' « **Encadré 3 : Questions** à se poser avant d'emprunter de l'argent » à la page 136.

Jacob souhaite contracter un prêt de 24 000 pour acheter un sac d'engrais. Avec l'engrais, il espère améliorer le rendement de ses cultures.

Grâce à l'amélioration du rendement, Jacob s'attend à ce que **ses revenus augmentent de 5 000 par mois pendant les trois mois qui suivent la récolte.**

Les récoltes viendront après **deux mois.**

Le prêt a une **durée de remboursement de trois mois** et un **taux d'intérêt de 10% par mois.**

**Chaque mois**, les **dépenses et les épargnes** de Jacob **atteignent 50 000** tandis que **ses revenus atteignent 60 000.**

Le prêt provient d'une communauté d'épargne et de crédit interne (SILC) de sa localité.

### » Est-ce que Jacob devrait contracter le prêt ?

Nous trouverons la réponse à cette question en lisant les questions et les réponses des Tableaux 10.1 et 10.2

*Tout d'abord*, nous répondrons aux **questions à se poser avant d'emprunter de l'argent** qui examinent les détails particuliers du prêt.

*Ensuite*, nous répondrons aux **questions qui aideront Jacob à examiner sa situation et ses affaires** en se basant sur les détails du prêt.

**TABLEAU LEÇON 10.1 : EVALUATION PAR JACOB DU PRÊT**

QUESTIONS A SE POSER AVANT DE CONTRACTER UN PRET	REPOSES DE JACOB
1. Quelle est la fréquence de remboursement ?	Mensuel, capital + intérêts
2. Est-ce qu'il y a une période de grâce ? S'il n'y a pas de période grâce, quand est-ce que je commencerai à générer des revenus à partir de l'investissement ?	Non Après les récoltes
3. Quel est le montant de remboursement du capital ?	24 000 de prêt ÷ 3 mois = 8 000 par mois.
4. Quel est le montant de paiement des intérêts ?	24 000 de prêt x 10% d'intérêts par mois = 2 400 par mois
5. Combien est-ce que Jacob paiera à chaque fois (le versement échelonné de chaque mois et le paiement d'intérêts) ?	8 000 de remboursement de capital de prêt + 2 400 de paiement d'intérêts = 10 400
6. Quel est le montant total des intérêts à payer ?	Total des intérêts à payer = 2 400 x 3 mois = 7 200
7. Quand est-ce que Jacob recevra l'argent ?	Immédiatement. Un grand nombre de groupes d'épargne décaissent les fonds le jour même de la demande.
8. Quelles sont les sources de revenus ou d'épargne que Jacob utilisera pour rembourser le prêt ?  Quel est le surplus de Jacob chaque mois ?	Jacob utilisera ses surplus mensuels des deux premiers mois de la période de remboursement de prêt. Il utilisera ses profits pour le dernier mois. 60 000 de revenus chaque mois - 50 000 en dépenses et épargnes = 10 000
9. Si Jacob emprunte pour acheter un outil ou une pièce d'équipement, est-ce que le cycle de vie de l'objet est supérieur à celui du prêt et continuera à générer de l'argent ?	Non applicable à ce cas.
10. Est-ce que Jacob pourra facturer un prix suffisamment élevé pour les biens qu'il achète avec le prêt pour rembourser le prêt et générer un profit ?	Peut-être
11. Quel accroissement du profit Jacob prévoit-il d'obtenir grâce à cet investissement en affaires ?	5 000 d'augmentation en revenus x 3 mois = 15 000
12. Quel est le total des augmentations de profit que Jacob prévoit après paiement des intérêts et du capital de prêt chaque mois ?	Total des augmentations de profit prévus 15 000 - 7 200 = 7 800
13. Est-ce que Jacob doit garantir le prêt avec un nantissement ? Si oui, quoi ?	Oui. Etant donné que le prêt est contracté auprès d'un groupe d'épargne, le nantissement est les épargnes de Jacob.
14. Quelles seront les conséquences si Jacob n'arrive pas à rembourser ?	Jacob perdra ses épargnes. Probablement, il ne sera plus autorisé à contracter un autre prêt auprès du groupe d'épargne. Probablement, il perdra la confiance des autres membres de sa communauté.
15. Si c'est un prêt de groupes, quelles seront les conséquences si d'autres membres du groupe n'arrivent pas à rembourser ?	Non applicable

**TABLEAU LEÇON 10.2 : EVALUATION DE JACOB DE SA CAPACITÉ À CONTRACTER LE PRÊT**

QUESTIONS POUR EXAMINER VOTRE CAPACITÉ À CONTRACTER UN PRÊT	REponses DE JACOB
<p><b>1.</b> Est-ce que le remboursement mensuel est inférieur ou supérieur au surplus mensuel mois de Jacob ?</p> <p>Si c'est inférieur au surplus mensuel de Jacob, combien est-ce qu'il lui reste ?</p>	<p>Non, c'est supérieur au surplus mensuel de Jacob pendant les deux premiers mois.</p>
<p><b>2.</b> Est-ce que Jacob devrait contracter ce prêt ?</p>	<p>Non. Jacob ne devrait pas contracter ce prêt étant donné que les remboursements sont supérieurs à ses surplus mensuels des deux premiers mois.</p>
<p><b>3.</b> Si les dépenses de Jacob étaient de 45 000 au lieu des 50 000? Est-ce que Jacob devrait contracter le prêt ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oui. Le surplus mensuel de Jacob est de 15 000 maintenant. Après remboursement du prêt, Jacob aura 4 600. (15 000 de surplus - 10 400 en total des remboursements de prêt).</li> <li>• Même s'il n'y aura pas beaucoup d'argent qui restera après le remboursement du prêt, Jacob aura toujours un surplus.</li> </ul>

Il faut examiner un grand nombre de facteurs avant de contracter un prêt. Vous arriverez à déterminer si un prêt augmentera ou diminuera vos revenus dans leur ensemble en calculant le coût du prêt par rapport aux profits prévus en fixant la façon de rembourser le prêt.

**ENCADRE 5. ASTUCES POUR GERER VOS DETTES**

- Ne laissez pas les dettes vous empêcher de couvrir les dépenses de base telles que la nourriture, les frais de scolarité, et les autres nécessités.
- Faites le suivi du montant et de la date de vos remboursements de prêt.
- Le montant total que vous aurez à rembourser (la somme totale de vos remboursements de prêt) ne devrait pas dépasser les 20% de vos revenus annuels habituels.
- Essayez de limiter les emprunts à des fins de consommation personnelle.
- Établissez une stratégie de remboursement de prêt si un certain laps de temps doit s'écouler avant que le prêt ne commence à générer des revenus.
- Préparez un plan d'urgence. Déterminez où vous pourrez trouver de l'argent pour effectuer un remboursement, même si vous dépensez plus que prévu ce mois-là et que vous n'avez pas de surplus. Emprunter pour rembourser un prêt est très dangereux ! Il peut être très difficile de sortir de la spirale de l'emprunt!

# TEST – LEÇON 10 ANALYSER SA CAPACITE A CONTRACTER UN PRET

Lisez le scénario suivant et répondez aux questions pour aider Jacob à décider s'il devrait contracter un prêt.

Jacob voudrait contracter un prêt de 50 000 pour acheter un âne pour cultiver les champs de son exploitation agricole. L'âne réduira la main-d'œuvre nécessaire pour le labour de ses champs, ce qui représente une économie mensuelle de 1 000. Jacob pourra ajouter une autre source de revenus en vendant ses services aux autres pour les aider dans les labours, ce qui rapportera 5 000 supplémentaires par mois. Il commencera à obtenir des revenus supplémentaires aussitôt qu'il aura acheté l'âne. Jacob prévoit que l'âne pourra travailler pendant cinq ans. L'entretien de l'âne lui coûtera 1 500 par mois en services vétérinaires et en aliments. Jacob peut obtenir un prêt collectif auprès de l'IMF locale. Le prêt a une période de remboursement de cinq mois et un taux d'intérêt fixe de 10% par mois. Il est obligatoire que Jacob dépose des épargnes représentant 20% du montant du prêt. Il recevra le prêt dans un mois, c'est-à-dire deux semaines avant que la plupart des exploitants agricoles aient besoin de ses services de labour. Actuellement, il dépense, y compris son épargne, 60 000 par mois et ses revenus mensuels sont de 75 000.

QUESTIONS A SE POSER AVANT DE CONTRACTER UN PRET	REPNSES DE JACOB
1. Quelle est la fréquence de remboursement ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Remboursement après un mois</li> <li>b. Cinq versements mensuels, capital + intérêts</li> <li>c. Versement unique à la fin du prêt</li> <li>d. Quatre versements mensuels, capital + intérêts</li> </ul>
2. Est-ce qu'il y a une période de grâce ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Oui</li> <li>b. Non</li> </ul>
3. S'il n'y a pas de période grâce, quand est-ce que Jacob commencera à générer des revenus à partir de l'investissement ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Après un mois</li> <li>b. Après deux mois</li> <li>c. Après trois mois</li> <li>d. Après quatre mois</li> </ul>
4. Quel est le montant de remboursement du capital de prêt ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. <math>50\ 000 \text{ de prêt} \div 5 \text{ mois} = 10\ 000 \text{ par mois}</math></li> <li>b. <math>60\ 000 \text{ de prêt} \div 5 \text{ mois} = 12\ 000 \text{ par mois}</math></li> <li>c. <math>50\ 000 \times 10\% = 5\ 000 \text{ par mois}</math></li> </ul>
5. Quel est le montant de remboursement des intérêts ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 500 par mois</li> <li>b. 5 000 par mois</li> <li>c. 10 000 par mois</li> </ul>
6. Combien est-ce que Jacob doit payer à chaque fois (le versement échelonné de chaque mois et le paiement d'intérêts) ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 20 000</li> <li>b. 15 000</li> <li>c. 30 000</li> </ul>
7. Quel est le montant total des intérêts à payer ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 27 000</li> <li>b. 26 000</li> <li>c. 25 000</li> </ul>

QUESTIONS A SE POSER AVANT DE CONTRACTER UN PRET	REPONSES DE JACOB
8. Quand est-ce que Jacob recevra l'argent ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Un mois</li> <li>b. Deux mois</li> <li>c. Trois mois</li> </ul>
9. Quelles sont les sources de revenus ou d'épargne que Jacob utilisera pour rembourser le prêt ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Surplus mensuel</li> <li>b. Profits supplémentaires</li> <li>c. Prêts</li> <li>d. Surplus mensuels plus profits supplémentaires</li> </ul>
10. Quel sera le surplus mensuel de Jacob après l'achat de l'âne ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 4 500</li> <li>b. 59 000</li> <li>c. 14 500</li> </ul>
11. Si Jacob emprunte pour acheter un outil ou une pièce d'équipement, est-ce que le cycle de vie de l'objet est supérieur à celui du prêt et continuera à générer de l'argent ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Oui</li> <li>b. Non</li> <li>c. Aucun de ce qui précède</li> </ul>
12. Est-ce que Jacob pourra facturer un prix suffisamment élevé pour les biens qu'il achète avec le prêt pour rembourser le prêt et générer un profit ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Oui</li> <li>b. Non</li> </ul>
13. Quelle est l'augmentation de profits que Jacob prévoit obtenir grâce à cet investissement d'affaires ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 6 000 par mois</li> <li>b. 4 500 par mois</li> <li>c. 5 400 par mois</li> </ul>
14. Quel est le total des augmentations de profit que Jacob prévoit après paiement des intérêts du capital de prêt chaque mois ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 10 000 par mois</li> <li>b. 9 000 par mois</li> <li>c. 4 500 par mois</li> </ul>
15. Est-ce que Jacob doit garantir le prêt avec un nantissement ou cautionnement ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Oui</li> <li>b. Non</li> </ul>
16. Quelles seront les conséquences si Jacob n'arrive pas à rembourser ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Jacob augmentera ses épargnes</li> <li>b. Jacob obtiendra un autre prêt</li> <li>c. Jacob perdra ses épargnes</li> </ul>
17. Si c'est un prêt de groupe, quelles seront les conséquences si d'autres membres du groupe n'arrivent pas à rembourser ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Il ne se passe rien</li> <li>b. Jacob perdra ses épargnes qui ont été déposées comme nantissement</li> <li>c. Jacob obtiendra de plus grandes dividendes</li> </ul>
18. Est-ce que le remboursement mensuel plus les dépenses supplémentaires est inférieur ou supérieur aux surplus mensuel de Jacob ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. C'est supérieur aux surplus mensuels de Jacob</li> <li>b. C'est égal aux surplus mensuels de Jacob</li> <li>c. C'est inférieur aux surplus mensuels de Jacob</li> </ul>
19. Quels autres risques pourraient empêcher Jacob de rembourser le prêt ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. S'il y a demande pour le labour</li> <li>b. Si l'âne tombe malade ou meurt et ne peut plus effectuer les activités de labour</li> <li>c. Si le total des remboursements de prêt et d'intérêts est inférieur à ses surplus.</li> </ul>
20. Est-ce que Jacob devrait contracter ce prêt ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Oui</li> <li>b. Non</li> </ul>

**Les réponses sont sur la face intérieure de la couverture arrière du livret.**

# EXERCICE DE TERRAIN 10 ANALYSER SA CAPACITE A CONTRACTER UN PRET

## OBJECTIFS

- Calculer le niveau d'endettement que vous pouvez vous permettre.
- Mettre en pratique le calcul des dettes et des versements hebdomadaires pour les prêts, en partant d'une étude de cas.

## EQUIPEMENT NECESSAIRE

### STANDARD

- Papier pour tableau à chevalet ou grandes feuilles de papier
- Marqueurs
- Ruban adhésif, ficelle ou corde
- Billets d'argent (de jeu) ou petits morceaux de papier à utiliser comme de l'argent
- 25-30 petits bols (cinq par groupe)

### OPTIONNEL

- Fiche laminée au format A4 ou papier à lettre, avec l'image de (a) revenus ; (b) dépenses d'affaires ; (c) dépenses de ménage ; (d) épargnes ; (e) remboursements de prêt ; (f) Tableau - Exercice de terrain 10.1 : Fiche des Revenus, dépenses, prêts et épargnes ; (g) Tableau - Exercice de terrain 10.2 : Fiche des Revenus, dépenses, prêts et épargnes, Mois 1

## RESULTATS ATTENDUS

- Les membres du groupe savent comment calculer le niveau d'endettement qu'ils peuvent se permettre.
- Les membres du groupe calculent leurs dettes et déterminent les remboursements hebdomadaires pour les prêts, partant d'une étude de cas.

## DUREE

- 60 minutes divisées en deux séances de 30 minutes chacune.
- La première séance sera axée sur les différences entre les bons et les mauvais prêts, et les questions à se poser avant d'emprunter.
- La deuxième séance sera axée sur le jeu de l'emprunt.

## PREPARATION

- Préparez les bols/chemises, les images, et les billets de d'argent de jeu ou les jetons pour le jeu.
- Faites une copie des scénarios.
- Ecrivez les questions à se poser avant d'emprunter sur un papier pour tableau à chevalet

## DEMARCHE PROPOSEE

### 10.10 Demandez aux participants :

- » **Qu'est-ce que vous pensez quand je vous dis qu'il y a de bons et de mauvais prêts?**
- » **D'après vous, quelles sont les différences entre un bon prêt et un mauvais prêt ?**

Après quelques réponses, lisez les définitions ci-après, ou affichez-les sur un papier pour tableau à chevalet si les participants savent lire et écrire.

**Bon prêt:** Il vous aide à satisfaire un besoin plus tôt que si vous n'avez pas contracté de prêt. Le besoin peut être un investissement dans une entreprise, la réponse à une urgence familiale, ou l'amélioration des conditions de vie actuelles. L'emprunteur est en mesure de le rembourser.

**Mauvais prêt:** Il coûte de l'argent à l'emprunteur, c'est-à-dire, les paiements d'intérêts sont supérieurs aux profits attendus. Il oblige l'emprunteur à s'enfoncer dans l'endettement, ou il est difficile à l'emprunteur de le rembourser.

### 10.11 Demandez aux participants :

- » **Est-ce que vous connaissez quelqu'un qui a fait un « mauvais prêt » ? Qu'est-ce qui s'est passé ?**

**10.12 Dites :** Exerçons-nous à faire la distinction entre les bons prêts et les mauvais prêts. Répartissez-vous en groupes de trois à quatre personnes. Je passerai et je lirai un court scénario à chaque groupe. Vous discuterez du scénario en groupe et vous déciderez si le prêt de chaque scénario est un « bon » ou « mauvais » prêt.

Si les participants savent lire et écrire, recopiez les scénarios sur des fiches que vous distribuerez aux groupes.

#### SITUATION 1

Sélina emprunte 20 000 pour acheter des légumes qu'elle revendra dans son village. A la fin de la semaine, elle a vendu tous ses légumes pour 30 000 au total. Elle dispose de 20 000 pour acheter plus de légumes, 5 000 pour le remboursement de son prêt et 5 000 pour ses dépenses et ses épargnes.

#### SITUATION 2

Tenneh a emprunté 40 000 pour acheter des T-shirts en gros à bas prix. Mais après avoir vendu tous ses T-shirts pour 36 000, elle doit encore 4 000 en capital et 2 000 en intérêts sur le prêt.

#### SITUATION 3

Jemi a emprunté 160 000 pour acheter un petit réfrigérateur pour sa petite boutique. Maintenant elle est en mesure de vendre des boissons glacées et peut gagner 100 000 supplémentaires chaque mois. 20 000 de ces revenus sont utilisés pour rembourser le prêt. En neuf mois, elle a pu rembourser en totalité le prêt et elle a encore le réfrigérateur.

#### SITUATION 4

Olivette a fait une demande de prêt pour fabriquer des bijoux qu'elle va vendre dans le voisinage vers la fête de Noël. Quand finalement le prêt est approuvé, elle se rend compte qu'elle ne disposera plus d'assez de temps pour fabriquer les bijoux avant la fête de Noël.

**10.13** Répartissez les participants en trois groupes. Demandez à chaque groupe de répondre à la question :

» **Quelles sont les questions que vous devez vous poser avant de contracter un prêt ?**

Après que chaque groupe ait fait son petit exposé, affichez le papier pour tableau à chevalet suivant :

#### ENCADRE 5. QUESTIONS A SE POSER AVANT D'EMPRUNTER DE L'ARGENT

- Quelle est la fréquence de remboursement ? (ex : hebdomadaire, mensuel, etc.)
- Est-ce qu'il y a une période de grâce ? S'il n'y a pas de période de grâce, quand est-ce que vous commencerez à générer des revenus à partir de cet investissement ?
- Quel est le montant du remboursement pour le capital ?
- Quel est le montant du remboursement pour les intérêts ?
- Combien est-ce que vous aurez à payer chaque fois (le versement échelonné mensuel et le paiement d'intérêts) ?
- Quel est le montant total des intérêts à payer ?
- Quand est-ce que vous recevrez l'argent (ou quand est-ce que l'argent sera décaissé) ?
- Est-ce que cette date convient à vos besoins en argent ? Est-ce que c'est trop tôt ? Trop tard ?
- Quelles sont les sources de revenus ou d'épargnes que vous utiliserez pour rembourser le prêt ?
- Si vous empruntez pour acheter un outil ou une pièce d'équipement, est-ce que la durée de vie de l'objet dépassera celui du prêt et continuera à générer de l'argent ?
- Est-ce que vous pourrez facturer un prix suffisamment élevé pour les biens afin de rembourser le prêt et générer un profit ?
- Est-ce que vous devez garantir le prêt avec un nantissement ? Si oui, quoi ?
- Quelles sont les conséquences si vous n'arrivez pas à rembourser ?
- Si c'est un prêt de groupe, quelles seront les conséquences si d'autres membres du groupe n'arrivent pas à rembourser ?
- De qui est-ce que vous obtiendrez le prêt ?
- Combien est-ce que vous devez emprunter ?
- Quel est le coût total du prêt ?
- Quel est le montant total des frais ?
- Quels sont les autres coûts ?
- Est-ce que c'est votre meilleure solution d'emprunt ?
- Quelles sont les autres options dont vous disposez pour emprunter de l'argent ?
- Est-ce que vous avez l'argent nécessaire pour rembourser le prêt ?

**Dites :** Ce sont des questions très utiles que vous devriez vous poser avant de contracter un prêt. Posez-vous autant de questions que nécessaire, posez-les à vous et aux autres, afin de vous assurer que le prêt vous aidera vraiment à atteindre vos objectifs financiers et que vous ne perdiez pas de l'argent à cause du prêt.

**10.14 Expliquez aux participants :** Souvent, nous avons besoin de plus d'argent pour payer nos besoins de base, la scolarité de nos enfants, et d'autres choses que nous désirons. Les investissements faits en vue d'améliorer nos moyens de production, tels que l'expansion de notre production agricole, ou le démarrage d'une nouvelle activité économique, nécessitent de l'argent pour investir. Nous devons faire attention à notre niveau d'endettement. Si nous n'empruntons jamais, nous ne ferons pas beaucoup de progrès. Mais, si nous empruntons trop, nous ne serons pas en mesure de rembourser. Nous allons jouer un petit jeu pour faire la synthèse de tout ce que nous avons appris.

Pour jouer à ce jeu, répartissez le groupe en petits groupes de quatre ou cinq personnes. Chaque groupe aura besoin de papier (billets **d'argent** de jeu), de cinq petits bols pour séparer l'argent, et les images illustrant chaque partie de l'histoire.

**Dites :** Répartissez-vous en petits groupes de quatre ou cinq personnes. Je donnerai à chaque groupe cinq bols pour qu'il planifie ses revenus et ses dépenses mensuels.

» Repensons à notre leçon sur le budget. Quelles sont les rubriques que ces bols représenteront ?

**Réponse :** Revenus, dépenses d'affaire, dépenses du ménage, épargnes, remboursement de prêt.

**Dites :** Ce jeu porte sur quatre mois. Chaque mois, je vous remettrai des revenus de 20 000. Chaque mois, vos dépenses de votre activité économique seront de 5 000 et vos dépenses de ménage de 7 000. Je collecterai ces montants auprès de chaque équipe au premier jour du mois.

» Vous remboursez actuellement un prêt de 5 000 par mois, y compris les intérêts, pendant les quatre prochains mois, à cause d'un investissement antérieur. Vous aurez à rembourser le prêt jusqu'au mois 4. Je collecterai les versements au deuxième jour du mois.

» Nous vous encourageons à épargner chaque mois et à mettre de côté des épargnes pour les urgences.

» L'équipe ayant le plus d'argent restant à la fin du jeu a gagné.

Si les membres des équipes savent lire et écrire, demandez-leur d'utiliser le « **Tableau - Exercice de terrain 10.1 : Fiche des revenus, dépenses, prêt, et épargnes** » en plus des bols pour faire le suivi de leur argent. Rappelez aux équipes qu'elles doivent inclure l'argent reçu lors du décaissement du prêt dans les revenus du mois.

**TABLEAU - EXERCICE DE TERRAIN 10.1 : FICHE DES REVENUS, DÉPENSES, PRÊTS ET ÉPARGNES**

N	RUBRIQUES	MOIS 1	MOIS 2	MOIS 3	MOIS 4	MOIS 5	MOIS 6
A	Surplus ou déficit du mois passé (I)						
B	Revenus 						
C	Dépenses de l'activité économique						
D	Dépenses du ménage 						
E	Remboursements de prêt 						
F	Sous-total des dépenses (C + D + E)						
G	Revenus (B) - dépenses (F)						
H	Epargnes 						
I	Surplus ou déficit (A + G - H)						

Demandez aux équipes de compter leurs épargnes ou leur total de surplus. Assurez-vous que les membres des équipes se souviennent des différences entre les différents éléments.

## MOIS 1

- Distribuez les revenus de 20 000 pour le mois 1.
- Collectez les dépenses d'affaires de 5 000 pour le mois 1.
- Collectez les dépenses de ménage de 7 000 pour le mois 1.
- Collectez les remboursements de prêt de 5 000 pour le mois 1.

**Dites : Maintenant que chaque groupe a payé ses dépenses, décidez combien vous allez mettre de côté pour les épargnes ou les urgences.**

Demandez aux groupes s'ils souhaitent épargner. Si oui, collectez le montant.

**TABLEAU - EXERCICE DE TERRAIN 10.2 : FICHE TECHNIQUE DES REVENUS, DÉPENSES, PRÊTS ET ÉPARGNES, MOIS 1**

N	RUBRIQUES	MOIS 1	MOIS 2	MOIS 3	MOIS 4		
A	Surplus ou déficit du mois passé (I)						
B	Revenus	20 000					
C	Dépenses de l'activité économique	5 000					
D	Dépenses du ménage	7 000					
E	Remboursements de prêt	5 000					
F	Sous-total des dépenses (C + D + E)	17 000					
G	Revenus (B) - dépenses (F)	3 000					
H	Epargnes						
I	Surplus ou déficit (G - H)	+3 000					

S'il y a un surplus à la fin du mois, il peut être placé dans les épargnes ou être reporté en tant que surplus pour le mois suivant. Demandez s'il y a des questions.

## MOIS 2

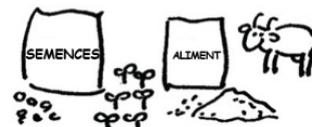
- Distribuez les revenus de 20 000 pour le mois 2.
- Collectez les dépenses d'affaires de 5 000 pour le mois 2.
- Collectez les dépenses de ménage de 7 000 pour le mois 2.
- Collectez les remboursements de prêt de 5 000 pour le mois 2.
- Demandez si l'un ou l'autre des groupes souhaite épargner. Si oui, collectez le montant.

**Dites : Un nouveau vendeur vient de placer son étal au marché. Il vend des marmites de très bonne qualité à un prix bradé de 1 000. Votre famille pourrait bien avoir besoin de quelques marmites supplémentaires.**

Demandez aux équipes de décider s'ils veulent acheter les marmites. Collectez les 1 000 auprès des groupes qui souhaitent acheter des marmites et remettez leur une image de marmites.



**Dites : La période des semailles est proche et vous avez besoin de quelques intrants agricoles. Vous pouvez acheter aujourd'hui les intrants agricoles à 6 000 avec un prêt à rembourser sur quatre mois et un taux d'intérêt fixe de 5% par mois. Si vous achetez les intrants agricoles, vos revenus augmenteront de 2 000 pendant quatre mois à partir du mois 4. Vous pouvez acheter les semences plus tard mais les semences pourraient coûter plus cher plus tard.**



Demandez aux groupes de décider s'ils veulent le prêt pour les intrants agricoles. S'ils le veulent, décaissez 6 000. Puis demandez-leur d'échanger l'image des intrants agricoles contre les 6 000. Notez le montant du prêt et le mois de l'achat au dos de l'image.

Les équipes peuvent utiliser leurs épargnes pour réduire le coût global de leur prêt. Pour les intrants agricoles, ils doivent en acheter pour 6 000 ou ne pas en acheter du tout.

## MOIS 3

- Distribuez les revenus de 20 000 pour le mois 3.
- Collectez les dépenses d'affaires de 5 000 pour le mois 3.
- Collectez les dépenses de ménage de 7 000 pour le mois 3.
- Collectez les remboursements de prêt de 5 000 pour le mois 3.
- Demandez aux groupes s'ils souhaitent épargner. Si oui, collectez le montant.
- Collectez un versement de 1 800 [1 500 de capital + 300 d'intérêts (6 000 x 0,05)] auprès des équipes qui ont acheté les intrants agricoles.

**Dites : Vous pouvez toujours acheter les intrants agricoles avec un prêt à 5%. Ce mois-ci le prix des intrants agricoles a grimpé à 8 000.**

Demandez aux équipes de décider s'ils veulent acheter les intrants agricoles. Accordez un prêt de 8 000 aux équipes qui souhaitent acheter les intrants agricoles. Décaissez les prêts conformément aux montants demandés et remettez-leur l'image des intrants agricoles. Notez le montant du prêt sur le dos de l'image avec le mois de l'achat.

## MOIS 4

- Distribuez les revenus de 20 000 pour le mois 4.
- Collectez les dépenses d'affaires de 5 000 pour le mois 4.
- Collectez les dépenses de ménage de 7 000 pour le mois 4
- Collectez les remboursements de prêt de 5 000 pour le mois 4. Rappelez au groupe que c'est leur dernier remboursement pour le prêt.
- Collectez un remboursement de 1 800 [1 500 de capital + 300 d'intérêts ( $6\,000 \times 0,05 = 300$ )] auprès des équipes qui ont acheté les intrants agricoles au cours du mois 2.
- Collectez un remboursement de 2 400 [2 000 de capital + 400 d'intérêts ( $8\,000 \times 0,05 = 400$ )] auprès des équipes qui ont acheté les intrants agricoles au cours du mois 3.

A la fin du jeu, demandez aux groupes :

» **Quels sont les enseignements que vous avez tirés de cet exercice ?**

**Réponses :**

- Pour certaines dépenses, il vaut mieux attendre et rembourser les dettes existantes avant de contracter des dettes supplémentaires.
- Avoir trop de dettes vous laisse avec peu ou sans surplus. Vous ne serez pas en mesure de couvrir les dépenses imprévues.
- Si vous n'avez pas vraiment besoin de quelque chose — même si c'est offert à un prix bradé — il vaut mieux ne pas l'acheter. Ainsi, vous aurez un reste d'argent pour d'autres dépenses plus importantes.

**10.15 Expliquez : Même si chaque famille peut décider du niveau d'endettement qu'elle peut se permettre sur la base de toutes ses sources de revenus et de ses épargnes, il est recommandé de maintenir les dettes à un niveau tel que les remboursements ne dépassent pas 20% des revenus. Ainsi, si vos revenus mensuels sont de 20 000, le total de vos remboursements de prêt ne devrait pas dépasser 2 000 par mois.**

Appliquant ce seuil de 20%, voyons si votre équipe devrait contracter un second prêt de 6 000 pour les intrants agricoles. Nous savons qu'il y a déjà un remboursement de capital de 1 500 par mois et un paiement d'intérêts de 300. Ce nouveau prêt ajouterait 1 800 par mois (1 500 de capital et 300 d'intérêts).

**10.16 Demandez :**

» **Quel serait le montant total dû chaque mois si nous ajoutions le nouveau prêt ?**

**Réponse :** Il serait de 3 000.

» **Que donne 20% du total de leurs revenus ?**

**Réponse :** Cela donne 4 000, soit 20% de 20 000.

» **Qu'est-ce que vous pensez de l'endettement supplémentaire dans ce scénario ?**

**Réponse :** Même si techniquement le montant total des remboursements de prêt est inférieur à 20% du total des revenus mensuels (20 000), les dépenses atteignent déjà 18 500, donc en ajoutant 1 800 de plus, le montant total des revenus est dépassé.

» **Quels sont les problèmes auxquels vous vous exposez si vous dépensez tout votre argent disponible en remboursement de prêt ?**

**Réponse :** Il ne reste plus d'argent pour les urgences et les épargnes. Si vous contractez un grand nombre de prêts pour couvrir vos besoins, il vous restera peu d'argent pour couvrir vos besoins dans le futur.

**10.17** Affichez ce qui suit sur un papier pour tableau à chevalet et discutez chaque point ensemble en groupe :

#### **LES REGLES PRATIQUES DE L'EMPRUNT**

- Ne laissez pas les dettes vous empêcher de couvrir les dépenses de base telles que la nourriture, les frais de scolarité, et les autres nécessités.
- Faites le suivi du montant et de la fréquence de vos remboursements de prêt.
- La somme totale de vos remboursements de prêt ne devrait pas dépasser 20% de vos revenus annuels habituels.
- Faites tout pour limiter les emprunts à des fins de consommation personnelle.
- Etablissez une stratégie de remboursement de prêt si un certain laps de temps doit s'écouler avant que le prêt ne commence à générer des revenus.

# LEÇON 11 COMPARER DES SERVICES FINANCIERS<sup>2</sup>

Vous disposez d'un certain nombre d'options quand vous cherchez à financer un investissement dans une activité économique, ou de satisfaire un besoin personnel ou un désir. Les solutions spécifiques et la qualité des offres associées sont en fonction de votre lieu de résidence, votre localité, de votre historique de remboursement de prêts, de la garantie que vous pouvez proposer, et d'autres éléments qui pourraient être spécifiques au prestataire de services financiers. D'une façon générale, il existe deux principaux types de services financiers : **formels** et **informels**.

## SERVICES FINANCIERS FORMELS

Les institutions financières formelles fournissent une grande variété de services financiers : prêts, comptes courants, épargnes, et services d'assurance, etc. Elles sont réglementées par l'état.

**Banques commerciales :** Ce type d'institution financière sert généralement une clientèle plus aisée. Les taux d'intérêts sont typiquement plus bas que ceux des usuriers ou des institutions de microfinance, mais le montant du prêt minimal est généralement plus élevé que ce qu'une petite exploitation agricole peut se permettre. L'approbation du prêt dépend de la garantie. Même si les banques commerciales sont engagées dans la finance des chaînes de valeur, la plupart collaborent avec les acteurs qui sont dans la partie supérieure de la chaîne de valeur, et qui sont capables de satisfaire les exigences en matière de garantie. Dans de rares cas, certaines banques commerciales prêtent de l'argent aux petits exploitants agricoles.



**Institutions de microfinance (IMF) :** Ces institutions financières sont conçues pour collaborer avec les ménages qui ne possèdent que peu ou pas de garantie, et qui ont une plus faible capacité d'emprunt que les clients des banques commerciales. Les IMF peuvent accorder des prêts aussi bas que 25 000. Les clients d'IMF peuvent contracter les prêts par une approche d'emprunt collectif. Le groupe joue alors le rôle de garant de l'emprunteur (« une caution solidaire »). Même si certaines IMF proposent des prêts individuels, l'emprunteur peut avoir à présenter une garantie, montrer des preuves d'historique de remboursement, et préparer un plan d'affaires. Les prêts des IMF sont souvent plus adaptés aux entrepreneurs engagés dans des affaires telles que le petit commerce, ce qui constitue l'une de leurs principales contraintes. Très peu d'IMF propose des prêts pour l'agriculture. Généralement, les IMF appliquent un taux d'intérêt inférieur à celui des usuriers. Elles ont recours à la justice pour recouvrer les prêts qui ne sont pas remboursés à temps.

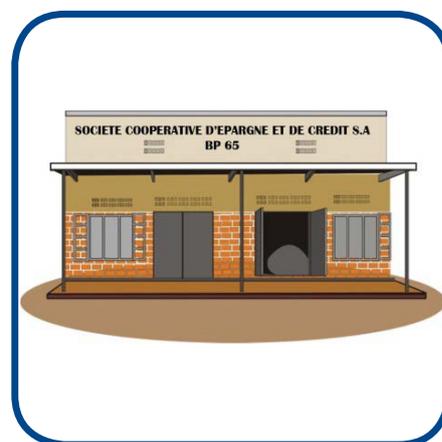


<sup>2</sup> Cette section a été adaptée de « Document hors-série sur la microfinance, Financement des petits exploitants agricoles : où les services financiers et non financiers se rencontrent. » CRS, Tom Shaw, Wendy-Ann Rowe, et Rupert Best. 2010.

**Banques agricoles :** Les banques agricoles sont généralement créées en tant qu'institutions publiques qui fournissent des prêts pour l'investissement dans l'agriculture et les autres activités de production. Les banques visent à offrir des prêts aux petits exploitants agricoles viables commercialement et aux autres acteurs de la chaîne de valeur. La disponibilité des services des banques agricoles varient énormément d'un pays à l'autre.

**Coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) :** Les COOPEC sont la propriété des membres et sont des institutions d'épargne et de crédit gérées par leurs membres. Elles visent principalement à donner aux communautés défavorisées les moyens de gérer leurs propres ressources financières. Les COOPEC ont pour objectif central d'encourager l'épargne. Les membres sont encouragés à épargner et, à un moment approprié, sont autorisés à emprunter de l'argent à partir des épargnes regroupées des membres. Le délai à respecter pour pouvoir emprunter peut constituer une contrainte étant donné que les épargnants doivent tout d'abord constituer leurs épargnes avant d'avoir accès à un prêt.

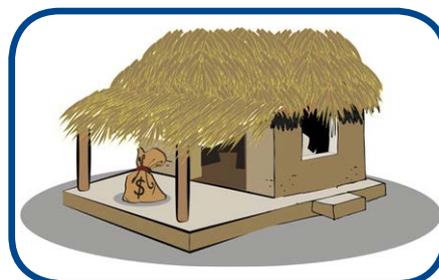
**Crédit d'intrants agricoles :** Les crédits d'intrants agricoles constituent une forme de financement à court terme par laquelle les exploitants agricoles peuvent acheter des intrants et des services qui ne nécessitent pas un règlement immédiat. L'exploitant agricole demande au commerçant une « avance » sur des intrants agricoles (semences, engrais, et pesticides), qu'il paiera plus tard. Le prix d'achat est généralement plus élevé qu'avec un paiement immédiat, pour compenser la valeur temporelle de l'argent. Souvent, le remboursement est lié aux cultures récoltées, et l'exploitant agricole rembourse généralement le prêt une fois les produits de la culture sont vendus. Même s'il y a une certaine flexibilité, dans bien de cas, le paysan a un faible pouvoir de négociation sur le prix de vente à cause du crédit d'intrant qui reste à rembourser.



## SERVICES FINANCIERS INFORMELS

Les transactions financières informelles sont des prêts et des dépôts qui se déroulent hors du cadre des règlements et de la supervision de l'Etat. Généralement, ces services sont plus accessibles aux personnes vivant dans des zones rurales que les services financiers formels.

**Epargnes à domicile (thésaurisation) :** Cette méthode est un bon moyen pour couvrir un désir personnel ou faire face à une augmentation de la consommation. Mais il peut être difficile de parvenir à épargner à la maison étant donné qu'il est aussi facile d'accéder aux fonds et de les dépenser pour des achats. L'argent peut également être volé.



**Emprunts auprès de membres de la famille :** Les parentés se prêtent souvent de l'argent à un taux d'intérêt nul ou très bas. Le montant des fonds qui peuvent être prêtés varie considérablement.



**Usuriers :** Ces personnes proposent des petits prêts à taux d'intérêt élevé et qui nécessitent une garantie. Etant donné que ces personnes vivent dans la communauté ou dans le voisinage, il est très facile d'accéder à leurs services. Cet avantage est acquis au prix d'un taux d'intérêt élevé.



**Fournisseurs d'intrants agricoles ou de prêt à la clientèle :** L'acheteur peut prendre des biens à crédit sans payer immédiatement en espèces au vendeur. Dans de nombreux milieux ruraux, l'acheteur rembourse le vendeur à la fin de la journée ou à un moment convenu avec des intérêts. Dans certains cas, le taux d'intérêt appliqué est journalier. Les magasins qui vendent des intrants et les commerçants qui achètent les produits proposent quelques fois des prêts aux paysans. Les deux posent comme condition du prêt que le paysan leur vende ses produits agricoles à un prix bas au moment de la récolte.



**Tontines** : Appelés quelques fois « tontines » ou « susu », traditionnellement ces groupes d'épargne exigent de chaque membre qu'il épargne un montant particulier soit chaque semaine soit chaque mois. A chaque période, une personne différente reçoit le montant collecté.



**Groupes communautaires d'épargne et de crédit** : Elles sont connues sous le nom des associations cumulatives d'épargne et de crédit. Ce sont des groupes communautaires informels gérés localement. Le montant des prêts est généralement entre 5 000 et 25 000 et le prêt est à rembourser avec des intérêts. Au fur et à mesure que le groupe avance en maturité et accumule davantage en épargne, les prêts deviennent plus importants.

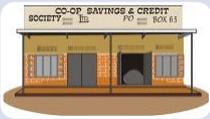


## CRITERES D'EVALUATION DES SERVICES FINANCIERS

Quand vous devez décider si vous allez contracter un prêt ou non, il faut prendre en compte quatre principaux critères : le **montant du prêt, le taux d'intérêt et les coûts, les exigences en matière de nantissement ou garantie, et vos besoins personnels** (tels que le lieu et l'accès au fonds, le moment où vous recevrez l'argent, l'offre de fonds pour l'agriculture, etc.). Vous pouvez établir vos propres critères en référence à vos besoins et à des facteurs importants.

Le tableau ci-après récapitule les différents services financiers et leurs mécanismes de financement pour l'investissement dans la production agricole. Il récapitule la valeur approximative des prêts et ses conditions, ainsi que la capacité des petits producteurs agricoles à accéder aux prêts pour leurs activités productives. Le « **Tableau Leçon 11.1 : Evaluation des prestataires de services financiers** » donne un aperçu des différents services financiers. Les conditions dans votre zone peuvent être différentes.

**TABLEAU LEÇON 11.1 : EVALUATION DES PRESTATAIRES DE SERVICES FINANCIERS**

INSTITUTION	VALEUR APPROXIMATIVE DES CREDITS	TAUX D'INTERET / COUT	EXIGENCES EN MATIERE DE NANTISSEMENT/ GARANTIE	BESOINS INDIVIDUELS
<p><b>Banque commerciale</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prêts importants à long terme</li> <li>&gt;500 000</li> <li>Permet aux personnes de se construire un historique de crédit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le lieu peut être éloigné pour les résidents ruraux.</li> <li>Heures d'ouverture restreintes</li> <li>Longues queues dans les banques, prend du temps.</li> <li>Taux d'intérêts moins élevé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nécessite la possession d'épargnes et/ou de propriété</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fiabilité</li> <li>Confidentialité</li> <li>Propose de nombreux produits.</li> <li>Prêts agricoles limités à ceux qui ont un nantissement / garantie important et des niveaux de production élevés.</li> <li>La décision d'octroi de prêt peut prendre un certain temps</li> </ul>
<p><b>Institutions de microfinance</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>25 000 à 250 000</li> <li>Nombre limité de prêts &gt; 500 000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2-5% par mois pour un prêt à taux d'intérêt fixe ou à intérêts dégressifs</li> <li>Pour les prêts collectifs : temps de réunion et responsabilité collective</li> <li>Rembourser les prêts des membres défaillants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solidarité</li> <li>Prêt collectif, le groupe sert de garant (substitut de nantissement/ garantie)</li> <li>Des épargnes minimales</li> <li>Oui pour les prêts individuels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plus proche des zones rurales</li> <li>Approbation d'octroi de prêt plus rapide</li> <li>Soutien du groupe avec prêts solidaires</li> <li>Quelques services d'épargne.</li> <li>Produits relativement peu souples</li> <li>Prêt agricole limité</li> </ul>
<p><b>Coopératives d'épargne et de crédit</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Deux à cinq fois les épargnes du membre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2-3% par mois pour un prêt à taux d'intérêt fixe ou à intérêts dégressifs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les épargnes du membre servent de garantie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plus proche des zones rurales</li> <li>Services d'épargne</li> <li>Produits relativement souples</li> <li>Prêt agricole limité</li> <li>Approbation d'octroi de prêt plus rapide.</li> </ul>
<p><b>Communautés d'épargne et de crédit interne (SILC)</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Possibilité d'accéder à de plus petits prêts selon les besoins</li> <li>Montant du prêt limité au montant épargné dans le groupe.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etabli par groupe</li> <li>Possibilité de gagner des dividendes grâce aux intérêts facturés sur les prêts contractés par les autres membres du groupe.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Epargne du membre.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aspect social / soutien du groupe</li> <li>Place sûr où épargner dans les zones à accès limité aux services financiers.</li> <li>Les décisions d'octroi de prêt peuvent être immédiates</li> </ul>
<p><b>Crédits d'intrants agricoles</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Peut-être limité à ce que l'emprunteur peut vendre en une journée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les intérêts peuvent être élevés</li> <li>Peut avoir des remboursements journaliers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aucun</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Connaissances financières limitées</li> <li>Forte disponibilité</li> </ul>
<p><b>Epargne à domicile</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Argent facilement disponible</li> <li>Facile à gérer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faible motivation à épargner régulièrement</li> <li>Argent exposé aux risques de vol ou d'incendie</li> <li>Aucun coût de transport ou de banque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aucun</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pression familiale à partager l'argent</li> <li>Moins de contrôle sur les dépenses et l'épargne</li> </ul>
<p><b>Usurier</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Argent facilement et immédiatement disponible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Certains demandes un taux d'intérêt journalier.</li> <li>Risqué en cas de défaut de remboursement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aucun</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mène facilement à l'endettement</li> </ul>

Après avoir examiné les critères et comparé les différentes solutions à votre disposition, il est utile de se poser les questions suivantes :

1. Quel type de service financier offre les termes de prêt qui répond au mieux à vos besoins ? Est-ce que vous répondez aux exigences minimales du prêt ?
  - Réfléchissez au type de prêt qui répond au mieux à vos besoins, incluant le montant du prêt, la période de grâce, et l'échéancier de remboursement.
  - Réfléchissez à votre capacité à répondre aux exigences posées par les institutions financières pour pouvoir accéder au prêt. Certaines banques commerciales exigent que vous possédiez une propriété ou une garantie de valeur similaire ou supérieure au montant de votre prêt. De plus, certaines banques exigent que vous ayez un historique de crédit et de remboursements positif. Vous devriez envisager de contracter tout d'abord un petit prêt pour vous constituer cet historique, qui prouvera votre capacité à rembourser un prêt plus important plus tard.
2. Est-ce que vous pouvez vous permettre de payer les coûts directs et indirects du prêt ?
  - Calculez exactement tous les coûts directs et indirects du prêt.
3. Quels sont les facteurs les plus importants pour vous dans un prêt ?
  - Assurez-vous que les principaux critères et vos besoins sont satisfaits. Par exemple, si vous devez vous déplacer loin pour avoir accès au prêt, est-ce que vous disposez vraiment du temps pour ce déplacement à chaque remboursement de prêt ? Si vous avez besoin de l'argent très bientôt, est-ce que le prêt sera décaissé au moment voulu ? Ces autres facteurs influenceront votre décision finale dans la mesure où les différentes solutions répondent à vos critères.

Contracter un prêt est une décision financière importante. Il est crucial de se préparer au mieux pour que l'expérience d'emprunt soit positive et lucrative. Si vous n'examinez pas soigneusement chaque solution et que vous optez pour un prêt qui est inadapté compte tenu de votre situation, cela pourrait entraîner des coûts considérables et des difficultés financières pour vous et votre famille.

## COMMENT LES PRETEURS EVALUENT LES DEMANDES DE PRET

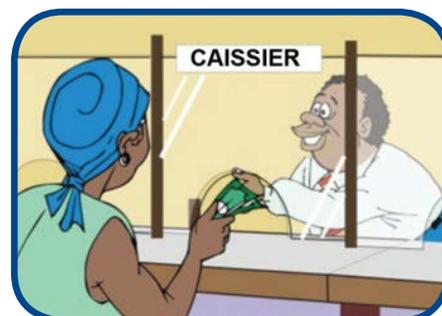
Quand un emprunteur potentiel demande un prêt, le prêteur examine la capacité, le caractère, le capital et la caution (garantie ou nantissement) de l'emprunteur pour déterminer dans quelle mesure l'emprunteur est susceptible de rembourser. Ces éléments sont connus sous le nom des « quatre C ». Quand vous savez comment les institutions financières évaluent les demandes de crédit, vous pourrez préparer les informations nécessaires avant de déposer votre dossier de demande de crédit. Il peut également vous aider à évaluer votre capacité à contracter un prêt.

**Capacité :** Est-ce que vous êtes en mesure de rembourser le prêt ? Le prêteur veut s'assurer que vous serez en mesure de faire les versements mensuels de remboursement de prêt. Pour prendre cette décision, il comparera vos revenus, vos dépenses, et les versements à faire pour d'autres prêts non remboursés avec le montant du prêt demandé. En préparant un budget et en analysant vos revenus et vos dépenses, vous vous préparez pour cette analyse. Comme dans l'exercice sur la capacité de Jacob à contracter un prêt, les exercices du « Tableau Leçon 10.1 et Tableau Leçon 10.2 » peuvent être utilisés. Quelques fois, le prêteur vous posera des questions sur vos revenus et dépenses futurs sur une période de temps particulière. Etablissez un budget particulier pour la période de temps demandée par le prêteur.



**Caractère :** Comment est votre historique de remboursement de prêts ? Votre **historique de crédit** est un dossier sur vos dettes antérieures. Dans certains pays, les institutions financières formelles doivent signaler tout prêt à une agence centrale. Quand une personne demande un prêt, la banque vérifie auprès de cette agence centrale comment cette personne a remboursé ses prêts antérieurs. Certaines institutions financières proposent des prêts collectifs aux personnes sans historique de prêt. Dans des situations plus informelles, le groupe atteste du caractère de l'emprunteur par leur volonté à garantir le prêt pour l'emprunteur. De même, les membres du groupe d'épargne se connaissent entre eux et savent si chaque personne pourra rembourser. Les commerçants locaux et les usuriers savent comment vous leur avez remboursé vos dettes dans le passé.

En général, s'il n'y a que peu d'informations sur la manière dont vous avez remboursé vos prêts antérieurs, la banque vous appliquera un taux d'intérêt plus élevé et vous accordera un prêt moins important. Si vous effectuez en temps voulu vos remboursements, le prêteur pourra vous accorder un deuxième prêt plus important.



**Capital :** Qu'est-ce que vous possédez et qu'est-ce que vous devez actuellement ? Les prêteurs essaieront de déterminer la **valeur nette** de l'emprunteur – la différence entre vos actifs et ce que vous devez. Pour faire ce calcul, les prêteurs détermineront tout d'abord la valeur de vos actifs ou de ce que vous possédez. Puis le prêteur déterminera la valeur de toutes vos dettes ou de l'argent que vous devez aux autres. Finalement, le prêteur soustraira la valeur de ce que vous devez aux autres à celle de ce que vous possédez, ce qui donnera la valeur nette. Avant de demander un prêt, il vous est recommandé d'évaluer votre propre valeur nette.



**Caution (nantissement ou garantie) :** Quelle est la propriété, ou quels sont les actifs que le prêteur peut saisir si vous ne remboursez pas le prêt ? Pour certains biens, le prêteur peut exiger un titre de propriété, un document généralement émis par l'état pour attester de l'identité du propriétaire du bien (terre, maison, véhicule, etc.). Dans certains pays, quand un emprunteur utilise un bien pour garantir un prêt, ce bien est placé dans un registre que les prêteurs peuvent consulter pour vérifier s'il n'a pas été déjà utilisé en tant que garantie pour un autre prêt.



# TEST – LEÇON 11 COMPARER DES SERVICES FINANCIERS

1. Lesquels de ce qui suit sont des services financiers formels ? Cochez toutes les réponses qui sont corrects.
  - a. Usuriers
  - b. Services financiers réglementés par l'état
  - c. Banques commerciales, institutions de microfinance, COOPEC
  - d. Services financiers qui ne sont pas réglementés par l'état.
2. Lesquels de ce qui suit sont des services financiers informels ? Cochez toutes les réponses qui sont corrects :
  - a. Usuriers
  - b. Services financiers réglementés par l'état
  - c. Banques commerciales, institutions de microfinance, COOPEC
  - d. Services financiers qui ne sont pas réglementés par l'état.
3. Quels sont les quatre critères d'évaluation des services financiers ?
  - a. Montant approximatif du prêt, taux d'intérêt/coût, exigences en matière de garantie, besoins individuels.
  - b. Surplus de revenus, taux d'intérêt/coût, convivialité de l'agent de terrain, besoins individuels.
  - c. Convivialité de l'agent de terrain, taux d'intérêt/coût, exigences en matière de nantissement, besoins individuels.
  - d. Surplus de revenus, taux d'intérêt/coût, exigences en matière de nantissement, besoins individuels.
4. Lesquels sont des exemples de besoins individuels servant à évaluer les services financiers ? Cochez toutes les réponses qui sont corrects :
  - a. Proximité de votre lieu de résidence
  - b. Rapidité de la décision d'octroi de prêt
  - c. Disponibilité de prêt agricole
  - d. Souplesse des produits
  - e. Sécurité des épargnes
  - f. Tout ce qui précède
5. Faites correspondre les quatre « C » avec leur propre définition

1. Capacité _____	a. Quelle est la propriété ou quels sont les actifs que le prêteur peut saisir si vous ne remboursez pas le prêt ?
2. Caractère _____	b. Est-ce que vous êtes en mesure de rembourser le prêt ?
3. Capital _____	c. Qu'est-ce la valeur de ce que vous possédez et qu'est-ce que devez aux autres actuellement ?
4. Caution/nantissement _____	d. Quel est votre historique de remboursement de prêts antérieurs ?

**Les réponses sont sur la face intérieure de la couverture arrière du livret.**

# EXERCICE DE TERRAIN 11 COMPARER DES SERVICES FINANCIERS

## OBJECTIFS

- Examiner les différents types de services financiers disponibles dans votre communauté.
- Examiner quel type de service financier convient le mieux à tel type de prêt.
- Expliquer comment les prestataires de services financiers évaluent les dossiers de demande de prêt.

## EQUIPEMENT NECESSAIRE

### STANDARD

- Papier pour tableau à chevalet ou grandes feuilles de papier
- Marqueurs
- Ruban adhésif, ficelle ou corde
- Billet **d'argent** (de jeu) ou petits bouts de papier à utiliser comme de l'argent

### OPTIONNEL

- Fiches laminées au format A4 ou papier à lettre, avec les images des prestataires de services financiers : (a) banque commerciale ; (b) IMF ; (c) CEC ; (d) groupe d'épargne ; (e) épargne à domicile; (f) usurier.
- Fiches laminées au format A4 ou papier à lettre, avec les images des désirs et des besoins.

## RESULTATS ATTENDUS

- Les membres du groupe identifient les différents services financiers disponibles dans leur communauté.
- Les membres du groupe examinent les différents prêts dont ils ont besoin ainsi que les services financiers qui répondent au mieux à chaque type de prêt.

## DUREE

- 30 minutes en une séance (réunion)

## PREPARATION

- Préparez un tableau comparatif des différents services financiers.

## DEMARCHE PROPOSEE

**11.10** Posez aux participants les questions suivantes. S'ils savent lire et écrire, notez leurs réponses sur un papier pour tableau à chevalet. Sinon, notez pour vous-mêmes leurs réponses auxquelles vous vous réfèrerez plus tard. **Demandez :**

» **Si vous avez besoin d'un prêt, où est-ce que vous l'obtiendrez ?**

**Réponses :** Amis, membres de la famille, groupe d'épargne, fournisseur, acheteur, IMF, coopérative d'épargne et de crédit, usurier, banque ou combinaison de ces sources.

» **Quels sont les avantages de chacune de ces sources ?**

» **Quels sont les désavantages ?**

**Réponse :** Sonder en ce qui concerne le taux d'intérêt, la chance d'obtenir le prêt, les types de prêts proposés, la distance, la fréquence de remboursements, la possibilité d'accéder à d'autres services financiers, et les conséquences de non remboursement.

### 11.11 Demandez aux participants :

» **D'après vous, quelle est la meilleure solution de prêt en cas d'urgence ? Pour la consommation ? Pour investir ? Pourquoi ?**

**11.12** Demandez aux participants d'où eux et les membres de leur communauté obtiennent des services financiers ? Ecrivez les réponses des participants sur la partie gauche du papier pour tableau à chevalet.

**11.13** Choisissez quatre à cinq des institutions mentionnées (incluant la banque commerciale, l'institution de microfinance, la COOPEC, le groupe d'épargne, et une source informelle disponible). Faites un nouveau tableau avec ces quatre à cinq institutions en laissant suffisamment d'espace entre les rangs pour écrire. Ajoutez près de la colonne des institutions des autres colonnes intitulées **montant de prêt disponible, coûts, exigences en matière de garantie, et autres facteurs**. Demandez aux participants de cerner les avantages et les désavantages de chacun d'eux. Notez les réponses sur le papier pour tableau à chevalet. A la fin, votre tableau devrait ressembler à celui dans « **Tableau - Exercice de terrain 11.1 : Comparer les fournisseurs de prêt** » (ci-après). Passez quelques moments pour discuter de ces différences. Sondez les participants pour voir s'ils préfèrent un fournisseur en particulier et cherchez à en connaître la raison.

**11.14** Préparez sur un papier pour tableau à chevalet le « **Tableau - Exercice de terrain 11.1. Comparer les fournisseurs de prêt** ». Travaillez en groupe pour compléter le tableau en référence à l'environnement local. Sélectionnez trois des principales sources de services financiers relevées dans l'étape 3. Dites aux participants qu'ils devraient faire une évaluation similaire quand ils envisagent de contracter un prêt.

**11.15** Demandez au groupe d'identifier un besoin en prêt, le montant de ce prêt, et le moment où ce prêt sera disponible. Répartissez les participants en trois groupes et demandez à chaque groupe d'évaluer les coûts des trois sources éventuelles de prêt. Assurez-vous que des sources de fonds formelles et informelles sont prises en compte.

**TABLEAU - EXERCICE DE TERRAIN 11.1 : COMPARER LES FOURNISSEURS DE PRÊT**

TYPES	LIBELLÉ	CREDIT 1 INSTITUTION DE MICROFINANCE	CREDIT 2 GROUPE D'EPARGNE	CREDIT 3 USURIER	BANQUE
Termes généraux	Montant du prêt				
	Taux d'intérêt (pour le terme du prêt) par mois				
	Fixe ou dégressif				
	Terme de prêt				
	Date de décaissement				
	Epargne ou garantie exigé				
Paiements	Fréquence de remboursements				
	Pénalités pour retard de remboursement				
Frais	Frais de demande de prêt				
	Frais administratifs				
Autres coûts	Lieu				
	Revenus perdus (à cause de la fermeture de l'activité économique pour aller déposer la demande de prêt)				
	Rémunération d'employé (pour la durée de l'absence)				
Coûts totaux du prêt	Quel est le total des intérêts à payer ?				
	Quel est la somme des frais et des autres coûts ?				
	Coûts totaux du prêt (ajoutez les totaux des intérêts et des autres coûts)				

## COMMENT LES PRETEURS EVALUENT LES DEMANDES DE CREDIT

**11.16 Dites aux participants : Tout comme les emprunteurs, les prêteurs ont également des critères qu'ils utilisent pour évaluer les emprunteurs potentiels. En examinant ces critères, les prêteurs cherchent à répondre à une question : Est-ce que l'emprunteur remboursera le prêt ? Si un prêteur trouve qu'un emprunteur est risqué, il lui proposera un prêt à taux d'intérêt élevé, ou à un terme plus court, ou rejettera la demande.**

**11.17 Demandez : Quels sont les critères que les prêteurs utilisent pour évaluer les emprunteurs avant de leur octroyer un prêt ?**

Laissez les participants réfléchir ensemble pendant quelques minutes. Assurez-vous de bien souligner les principaux critères suivants pour l'obtention d'un prêt :

- **Caution (en synonyme de nantissement ou garantie)** – Quels sont les actifs que vous pouvez mettre en gage pour garantir le prêt ?

- **Capacité à rembourser** – Quels sont vos dépenses et revenus actuels ? Est-ce que vous vous souvenez de la règle des 20% ?
- **Caractère** – Comment est-ce que vous avez remboursé vos prêts antérieurs ?
- **Capital** – Est-ce que la valeur de toutes vos possessions est supérieure au montant de toutes vos dettes combinées ?

**11.18** Continuez par un exercice de groupe. Répartissez les participants en trois groupes. Lisez les scénarios suivants et demandez aux membres de chaque groupe de décider si l'emprunteur devrait obtenir le prêt. Pour chaque scénario, assurez-vous que vous avez déjà noté votre évaluation du nantissement de l'emprunteur, de sa capacité, de son caractère et de son capital.

### SCENARIO 1

Vous êtes membre d'un groupe d'épargne. Au cours de la réunion d'épargne mensuelle, votre voisine Rachel demande un prêt de 30 000 pour acheter des intrants pour son entreprise. Rachel déclare qu'elle planifie de rembourser son prêt à partir de l'augmentation du rendement dont elle bénéficiera grâce à l'investissement de ces intrants. Rachel est votre voisine. Elle est toujours en train d'emprunter chez vous parce qu'elle a du mal à rembourser ses dettes courantes.

**Réponse :** Rachel pourrait avoir une capacité limitée à rembourser ainsi qu'un capital limité parce qu'elle a déjà d'autres dettes.

### SCENARIO 2

Vous êtes un grossiste de vente de viande. Chaque matin, vous vendez votre viande à crédit à un grand nombre de vos clients pour qu'ils les revendent pendant la journée. Ils doivent vous rembourser le coût de la viande à crédit à la fin de la journée, plus les intérêts. Vous ne leur donnerez plus de viande jusqu'à ce qu'ils aient remboursé la viande du jour précédent. Un nouveau vendeur de viande vous demande de lui donner de la viande à crédit.

**Réponse :** Si c'est un nouvel acheteur, les risques sont élevés parce que le vendeur ne sait pas comment le nouvel acheteur va rembourser.

### SCENARIO 3

Vous êtes le responsable des prêts dans une IMF locale. Un groupe d'exploitants agricoles locaux demandent un prêt. Ils ont déjà épargné les 10% du montant du prêt demandé tel qu'il est exigé. C'est un prêt de groupe. Le groupe est un nouveau groupe du marché local.

**Réponse :** Le groupe a déjà épargné les 10% requis. En tant que prêt de groupe, il y a une caution sociale et les autres membres du groupe seront responsables si un membre ne rembourse pas.

# DOCUMENTATION DE REFERENCE

## LISTE DES DOCUMENTS UTILISES DANS LES LEÇONS ET DANS LES EXERCICES DE TERRAIN

### LEÇON ET EXERCICE DE TERRAIN 8 : CONCEPTS AUTOUR DE L'EMPRUNT

Tiré de l'ouvrage intitulé « Financial Education for the Poor », © Microfinance Opportunities 2011. Tous droits réservés.

Adapté de la documentation supplémentaire créée par Microfinance Opportunities ([www.microfinanceopportunities.org](http://www.microfinanceopportunities.org)).

Guy Vanmeenen et marc bavois, Catholic Relief Services, « Savings and Internal Lending Communities (SILC) Field Agent Guide 4.1 », septembre 2011.

FDIC Money Smart Financial Education Curriculum, «Module 2: Borrowing Basics, Instructor's Guide, », mars 2010.

Catholic Relief Services, « Seven Steps of Marketing, Lesson 11. Deciding on Credit », 2011.

### LEÇON ET EXERCICE DE TERRAIN 9 : MON ARGENT CONTRE L'ARGENT D'UN AUTRE

Tiré de l'ouvrage intitulé « Financial Education for the Poor », © Microfinance Opportunities 2011. Tous droits réservés.

Tiré de l'ouvrage intitulé « Financial Education for Youth and Women, » Equity Group Foundation. © Microfinance Opportunities 2010.. Tous droits réservés.

### LEÇON ET EXERCICE DE TERRAIN 10 : ANALYSER SA CAPACITÉ À CONTRACTER UN PRÊT

Tiré de l'ouvrage intitulé « Education financière pour les pauvres », © Opportunités de Microfinance 2011. Tous droits réservés.

### LEÇON ET EXERCICE DE TERRAIN 11 : COMPAREZ LES SERVICES FINANCIERS

Tiré de l'ouvrage intitulé « Financial Education for the Poor », © Microfinance Opportunities 2011. Tous droits réservés.

Adapté de Tom Shaw, Wendy-Ann Rowe, et Rupert Best, Catholic Relief services, Publication hors-série de microfinance, « Financing Smallholder Farmers: Where financial and non-financial services meet », novembre 2010.

FDIC Money Smart Financial Education Curriculum, «Module 2: Borrowing Basics, Instructor's Guide, », mars 2010.

Catholic Relief Services, « Seven Steps of Marketing, Lesson 11. Deciding on Credit », 2011.

## DOCUMENTATION EXAMINEE

- M. Cohen, E. McGuinness, J. Sebstad, and K. Stack, Microfinance Opportunities, Citi Foundation, Freedom from Hunger, “Market Research for Financial Education,” Working paper #2, Washington, D.C., 2006.
- J. Sebstad, M. Cohen, and K. Stack, Microfinance Opportunities, Citi Foundation, Freedom from Hunger, “Assessing the Outcomes of Financial Education,” Working Paper #3, Washington, D.C., 2006.
- FDIC Financial Education Curriculum, “Money Smart.” Both the Instructor-Led Curriculum for Adults and ‘Money Smart for Young Adults.’
- FDIC Money Smart Financial Education Curriculum, “Module 2: Borrowing Basics, Instructor’s Guide,” March 2010.
- FDIC Money Smart Financial Education Curriculum, “Module 4: Money Matters Participant Guide,” March 2010.
- FDIC Money Smart for Young Adults, “Module 3, Setting Financial Goals, Instructor’s Guide,” March 2010.
- Freedom from Hunger, “Budgeting: Plan How to Use Your Money,” Technical Learning Conversations, Facilitators Guide, 2008.
- Freedom from Hunger, “Savings: Every Day Counts,” Technical Learning Conversations, Facilitator’s Guide, 2008.
- Freedom from Hunger, “Control Your Debt,” Technical Learning Conversations, Facilitator’s Guide, 2011.
- Guevara, Mabel, Catholic Relief Services, “My Life Improved with Savings,” 2011.
- Perez, Lheslye, Catholic Relief Services, “Módulo de capacitación ‘Los préstamos,’” september 2011.
- Ramirez, Rossana, Global Financial education program, Microfinance opportunities, Citi Foundation, and Freedom from Hunger, “Young people: Your Future, Your Money,” training of trainers Manual, Washington, D.C., 2008.





# CORRIGÉ DES TESTS

## TEST POUR LA LEÇON 8. CONCEPTS RELATIFS A L'EMPRUNT

1. Réponses : b, c et d.
2. Réponse : Faux. Un décaissement de fonds est le moment où le prêteur remet le montant du prêt (capital) à l'emprunteur. La durée pendant laquelle l'emprunteur peut utiliser le prêt s'appelle terme du prêt.
3. Réponse : 1. c ; 2. a ; 3. d ; 4. b

## TEST POUR LA LEÇON 9. MON ARGENT CONTRE L'ARGENT D'UN AUTRE

1. Réponse : b et c étant donné que b augmenterait le niveau d'endettement à un montant qui est supérieur à ce qui peut être remboursé. Quand cela se produit, il est important d'évaluer la nécessité de contracter le prêt. Pour c, si le coût du prêt est supérieur à l'augmentation des recettes générée par l'investissement dans l'entreprise, il est nécessaire de réfléchir à la nécessité de contracter le prêt.
2. Réponse : a, c, e
3. Réponse : a.

## TEST POUR LA LEÇON 10. ANALYSER SA CAPACITE A CONTRACTER UN PRET

Réponses : 1. b ; 2. b ; 3. a ; 4. a ; 5. b ; 6. b ; 7. c ; 8. a ; 9. d ; 10. a ; 11. a ; 12. a ; 13. a ; 14. c ; 15. a ; 16. c ; 17. b ; 18. c ; 19. b ; 20. b

## TEST POUR LA LEÇON 11. COMPARER DES SERVICES FINANCIERS

1. Réponses : b et c
2. Réponses : a et d
3. Réponse : a
4. Réponse : f
5. Réponses : 1. b ; 2. d ; 3. c ; 4. a



---

Catholic Relief Services 228 W. Lexington Street, Baltimore, MD 21201-3413, Etats-Unis d'Amérique  
Tél : 410.625.2220 [www.crs.org](http://www.crs.org) / [www.crsprogramquality.org](http://www.crsprogramquality.org)