



EDUCATION FINANCIÈRE

Livret 1 sur 4 Introduction

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.



Cet ouvrage a pu être produit grâce au financement de Catholic Relief Services (CRS) et le généreux soutien du peuple américain par le biais de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID), Bureau de l'acquisition et de l'aide au titre de l'Accord de Coopération No. AID -OAA-L-10-00003 avec l'Université de l'Illinois d'Urbana Champaign dans le cadre du Projet de Modernisation des Services de Vulgarisation et de Conseil (MEAS).

Le projet MEAS vise à appuyer la modernisation des services de vulgarisation et de conseil en milieu rural à travers le monde et à cette fin, offre divers produits et services. Les services sont destinés à un large éventail d'utilisateurs, y compris les décideurs politiques et les spécialistes techniques des pays en développement, les praticiens du développement issus des ONG, d'autres bailleurs de fonds, les consultants et le personnel et les projets de l'USAID.

Catholic Relief Services (CRS) sert les populations pauvres et défavorisées dans le monde en apportant une aide d'urgence suite aux catastrophes naturelles et aux catastrophes d'origine humaine et appuie par la suite le redressement des communautés par des interventions de développement intégré. Les programmes et les ressources de CRS viennent en réponse à l'appel des évêques des Etats-Unis à vivre en solidarité, comme une seule famille humaine, allant au-delà des frontières, des océans et des différences linguistiques, culturelles et économiques.

Catholic Relief Services
228 West Lexington Street
Baltimore, MD 21201-3413 USA

Le contenu de ce manuel d'éducation financière, à l'exception du module « Comment les prêteurs évaluent les demandes de prêt » de la Leçon 11, a été adapté des supports élaborés pour le Programme mondial d'éducation financière (GFEP) dirigé par Microfinance

Opportunities (MFO) en partenariat avec Freedom from Hunger (www.freedomfromhunger.org). Le GFEP a été financé par la Citi Foundation. MFO a apporté une assistance technique à CRS pour l'adaptation de ce manuel d'éducation financière. Pour tout renseignement, veuillez contacter: Microfinance Opportunities, 1701 K Street NW, Suite 650, Washington, DC 20006 USA, Tel: 202-721-0050. www.microfinanceopportunities.org. Illustrations: Jorge Enrique Gutiérrez.

Imprimé aux Etats-Unis d'Amérique.
ISBN 978-1-61492-112-7

Téléchargez cette publication et les supports d'accompagnement sur : <http://crsprogramquality.org/> ou sur <http://www.meas-extension.org/meas-offers/training>

Le contenu de manuel relève de la responsabilité de CRS et ne reflète pas nécessairement les points de vue de l'USAID ou du Gouvernement des Etats-Unis.



Ouvrage original en intégralité © 2013 Catholic Relief Services Conférence des évêques catholiques des Etats-Unis et projet MEAS. Cet ouvrage est distribué sous licence Creative Commons Attribution 3.0.

Les utilisateurs sont libres de: partager — copier, distribuer et transmettre le travail pour refonte — adapter le travail sous réserve des conditions suivantes:

Crédit — Les utilisateurs doivent citer le nom de l'auteur/de l'institution (sans suggérer d'aucune manière que ce soit que l'auteur ou l'institution approuvent l'utilisateur ou son utilisation de l'ouvrage).

Photo de couverture par : Michael Stulman/CRS

EDUCATION FINANCIÈRE

Livret 1 sur 4 Introduction

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

REMERCIEMENTS	VI
AVANT-PROPOS	VII
PREFACE.....	IX
INTRODUCTION.....	XII
GLOSSAIRES DES TERMES ESSENTIELS	XIV
SECTION I OBJECTIFS, REVENUS, DEPENSES, ET BUDGETISATION.....	1
LEÇON 1 ELABORER UN CALENDRIER SAISONNIER.....	2
Test - Leçon 1 Savez-Vous Ce Qu'est Un Calendrier Saisonnier ?	9
Exercice De Terrain 1 Elaborer Un Calendrier Saisonnier	10
LEÇON 2 SE FIXER DES OBJECTIFS.....	14
Test - Leçon 2 Se Fixer Des Objectifs.....	17
Exercice De Terrain 2 Se Fixer Des Objectifs Financiers	18
LEÇON 3 CONNAITRE LES REVENUS ET LES DEPENSES ET ELABORER UN BUDGET.....	21
Test - Leçon 3 Budget, Revenus et Depenses	31
Exercice De Terrain 3 Connaître Ses Revenus Et Ses Depenses Et Elaborer Un Budget	33
LEÇON 4 DIFFERENTS TYPES DE DEPENSES ET L'EXAMEN DE BUDGET	45
Test - Leçon 4 Différents Types De Depenses Et Evaluation De Budget	47
Exercice de Terrain 4 Différents Types De Depenses et Examen De Budget	48
DOCUMENTATION DE REFERENCE.....	56
CORRIGÉS DES TESTS.....	60
SECTION II - EPARGNES	63
LEÇON 5. CHOISIR OU EPARGNER.....	64
Test - Leçon 5 A Choisir où Épargner	73
Exercice De Terrain 5. A Choisir Où Épargner.....	74



LEÇON 6 CREER UN PLAN D'EPARGNE.....	80
Test - Leçon 6 Creer un Plan D'epargne	83
Exercice de Terrain 6 Creer un Plan D'epargne	85
LEÇON 7. EPARGNER EN PREVISION DES URGENCES	94
Test - Leçon 7 Epargner en Prevision des Urgences	96
Exercice De Terrain 7 Epargner en Prevision des Urgences.....	97
DOCUMENTATION DE REFERENCE.....	103
CORRIGE DES TESTS.....	107
SECTION III - EMPRUNTER.....	109
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

Tableau - Leçon 1.1 : Calendrier saisonnier de Jacob et Sarah - Revenus	6
Tableau - Leçon 1.2 : Calendrier saisonnier de Jacob et Sarah - Dépenses d'entreprise	6
Tableau - Leçon 1.3 : Calendrier saisonnier de Jacob et Sarah - Dépenses du ménage.....	7
Tableau - Leçon 1.4 : Calendrier saisonnier de Jacob et Sarah - Dépenses totales	7
Tableau - Leçon 1.5 : Calendrier saisonnier de Jacob et Sarah - Epargne et prêts	8
Tableau - Leçon 1.6 : Calendrier saisonnier de Jacob et Sarah - Synthèse.....	8
Tableau - Exercice de terrain 1.1 : Calendrier saisonnier	12
Tableau - Exercice de terrain 1.2 : Exemples de calendriers saisonniers.....	13
Tableau - Leçon 3.1 : Revenus de Jacob et Sarah	26
Tableau - Leçon 3.2 : Dépenses de Jacob et Sarah	26
Tableau - Leçon 3.3 : Ventes de légumes de Sarah	27
Tableau - Leçon 3.4 : Prévisions de revenus de Jacob and Sarah	27
Tableau - Leçon 3.5 : Prévisions de dépenses de Jacob et Sarah	28
Tableau - Leçon 3.6 : Budget de comparaison de Sarah et Jacob	29
Tableau - Exercice de terrain 3.1 : Journal des revenus	37
Tableau - Exercice de terrain 3.2 : Journal des dépenses	37
Tableau - Exercice DE TERRAIN 3.3 : Budget de Jacob et Sarah pour la semaine prochaine	39
Tableau - Exercice de terrain 3.4 : Fiche d'analyse des revenus et des dépenses	44
Tableau - Exercice de terrain 3.2 : Fiche de suivi des dépenses	44
Tableau - Exercice de terrain 4.1 : Type de dépense (mensuelle)	50
Tableau - Exercice de terrain 4.2 : Budget de Jacob et Sarah (revenus et dépenses effectifs sur 3 mois)	52
Tableau - Exercice de terrain 4.3 : Mon budget personnel	54
Tableau 5.1 Critères d'épargne et les différents mécanismes d'épargne	71
Tableau Exercice de Terrain 5.1 : Différents mécanismes d'épargne	76



Tableau Leçon 6.1 : Le plan d'épargne de Jacob et Sarah	81
Tableau Leçon 6.2 : Epargner contre emprunter	81
Tableau Exercice de Terrain 6.1 : Objectifs d'épargne	88
Tableau Exercice de Terrain 6.2 : Fiche de Plan d'Epargne - Exemple de données	91
Tableau Exercice de Terrain 6.3 : Fiche de Plan d'Epargne - Modèle d'exercice.....	93
Tableau Leçon 7.1 : Dépenses familiales de Jacob	94
Tableau - Exercice de terrain 8.1 : Termes relatifs aux prêts	118
Tableau Leçon 9.1 : Calendrier de remboursement pour un prêt à taux d'intérêt fixe.....	122
Tableau Leçon 9.2 : Calendrier de remboursement pour un prêt à intérêts dégressifs	123
Tableau Leçon 9.4 : Revenus et dépenses courants du commerce de Mercy par semaine	126
Tableau Leçon 9.5 : Revenus et dépenses du commerce de Mercy par semaine, sans prêt pour la viande.....	126
Tableau Leçon 9.6 : Revenus et dépenses du commerce de Mercy par semaine, avec un prêt pour la viande	127
Tableau - Exercice de terrain 9.1 : Coûts indirects associé au prêt	147
Tableau - Exercice de terrain 9.2 : Avantages et désavantages d'une cautionne solidaire de groupe	148
Tableau Leçon 10.1 : Evaluation par Jacob du prêt.....	151
Tableau Leçon 10.2 : Evaluation de Jacob de sa capacité à contracter le prêt	152
Tableau - Exercice de terrain 10.1 : Fiche des revenus, dépenses, prêts et épargnes	159
Tableau - Exercice de terrain 10.2 : Fiche technique des revenus, dépenses, prêts et épargnes, Mois 1	160
Tableau Leçon 11.1 : Evaluation des prestataires de services financiers	168
Tableau - Exercice de terrain 11.1 : Comparer les fournisseurs de prêt	175

Remerciements

Les organisations et les personnes ci-après ont contribué à la présente publication:

- Bailey Butzberger et Leslie Barcus de MFO.
- Wendy-Ann Rowe, Tom Shaw, Kathy Younker, Rupert Best, Dina Brick et Shaun Ferris, membres du personnel technique de CRS à Baltimore, MD, USA .:
- Melissa Kreek et Brooke Olster, membre du personnel de CRS, Lheslye Perez, au Guatemala, ont apporté de précieuses idées et ont examiné le contenu de cet ouvrage.
- Daouda Sonko et Robert Asambobillah, membres du personnel de CRS au Sénégal et au Ghana respectivement, ont fourni les histoires.
- Le personnel de CRS au Sierra Leone a fourni les données relatives aux besoins des petits exploitants agricoles.
- Jorge Enrique Gutiérrez a réalisé les dessins et les graphismes.
- Nikola Stalevski et Paul Mundy ont constitué l'équipe de rédaction.

Les modules ont été pré-testés sur le terrain en 2012-2013 dans la région Haut Occidental du Ghana.

CREATION DES OUTILS D'EDUCATION FINANCIERE

Microfinance Opportunities a fourni une grande partie du contenu et bon nombre des exercices qui constituent les outils d'éducation financière. Ces supports ont été adaptés à partir du Programme d'Education Financière Mondiale dirigé par Microfinance Opportunities et Freedom from Hunger, axé au départ sur les populations non bancarisées et sous-bancarisées. Beaucoup de gens ne comprennent pas comment ils peuvent profiter au maximum de l'épargne disponible et des services de prêt. Les groupes d'épargne ont aidé beaucoup de personnes. L'éducation financière peut aider les membres de groupe à rehausser l'utilisation des services de groupe afin d'accroître le bénéfice qu'ils en tirent pour eux-mêmes et leurs familles.

Du fait qu'il promeut avant tout des décisions éclairées et stratégiques, le Programme Mondial d'Education Financière fait plus que fournir de simples informations. Il a pour objectif de renforcer les comportements favorables à l'épargne, à la prudence en matière de dépenses et à un choix raisonné en matière d'emprunt. Parce qu'il veut promouvoir des changements de comportement durables, le programme adopte une approche axée sur l'apprentissage mettant à profit, les méthodes par lesquelles les adultes apprennent le mieux : il capitalise le savoir existant des adultes, présente le contenu en rapport avec leurs vies et offre des opportunités de mettre en œuvre leurs nouvelles compétences.

Le Programme Mondial d'Education Financière a élaboré cinq modules de formation sur une période de trois ans, entre 2003 et 2005, avec la participation de sept partenaires de diverses parties du monde aux différents stades, allant des études de marché dans leurs pays respectifs pour cerner les sujets prioritaires, les objectifs d'apprentissage et les méthodes de formation à la conception et au test du programme de formation. Ces partenaires sont la Teba Bank (Afrique du Sud), la SEWA Bank (Inde), ProMujer (Bolivie), The Equity, la Building Society (Kenya), Al Amana (Maroc), la CARD Bank (Philippines), et le Centre de Microfinance (Pologne). Leur participation a permis de garantir que le programme d'éducation financière répond effectivement aux besoins réels des clients pauvres.

Avant-propos

Coumba vit au Sénégal. Il y a 10 ans de cela, elle se trouvait dans la même situation que bon nombre des femmes des villages de la campagne. Elle n'avait fait que quatre années de scolarité et ne disposait que peu d'options pour gagner sa vie. Déterminée à changer les choses, elle s'est jointe à un groupe d'épargne. Au début, elle n'arrivait pas à épargner le montant minimal de 0,27 USD par semaine et s'est résolue à emprunter de l'argent à sa tante ou à un ami. Malgré les difficultés, le rêve d'avoir sa propre entreprise et l'encouragement de ses collègues membres du groupe l'ont motivé à continuer à épargner. Avec son premier petit prêt, Coumba a acheté des semences pour un jardin potager. Avec les recettes de la vente des légumes, elle a remboursé son prêt et a commencé à utiliser son propre argent pour épargner chaque semaine. Coumba gagnait en confiance en soi. Après avoir régulièrement déposé de l'épargne pendant un an et demi, elle a pris un prêt de 26 USD auprès de son groupe d'épargne pour l'aider à acheter une presse à arachide manuelle. Aujourd'hui, Coumba est propriétaire de la seule entreprise de broyage d'arachide dans le village et gagne environ 0,64 USD de bénéfiques par jour. Chaque semaine, elle dépose plus le montant d'épargne minimal dans son groupe d'épargne, offrant aux autres membres de meilleures possibilités de prêt. Pour Coumba, le groupe d'épargne signifiait liberté et innovation. « Au cours de la première année, en tant que membre du groupe d'épargne, j'avais l'impression d'être une personne libérée de prison, » explique-t-elle. « Maintenant, je peux décider de ce que je vais faire de l'argent que je gagne avec mon entreprise. »

La réussite de Coumba illustre une nouvelle approche de développement auprès des communautés rurales vulnérables. Notre nouvelle approche de renforcement des capacités porte sur cinq compétences essentielles que les petits exploitants agricoles doivent avoir pour pouvoir interagir avec les marchés et réussir :

- **Gestion de l'organisation:** ils doivent s'organiser pour planifier et gérer leur travail.
- **Compétences financières:** ils doivent épargner, investir dans une entreprise et tenir des dossiers financiers.
- **Compétences en matière de marché et d'entreprise:** ils doivent produire quelque chose que les clients voudront acheter; ils doivent trouver des débouchés; et ils doivent planifier leurs affaires afin de générer des bénéfiques.
- **Ressources naturelles:** ils doivent conserver le sol, l'eau et d'autres ressources naturelles pour pouvoir produire de manière durable.
- **Innovation:** ils doivent trouver de nouvelles manières plus efficaces et plus rentables de produire.

Comme de nombreux autres organismes de développement, CRS adopte des approches axées sur le marché et l'entreprise dans ses efforts de développement. L'augmentation de la production alimentaire à elle seule ne suffit pas à sortir durablement de la pauvreté les populations rurales défavorisées. Le renforcement de la capacité des petits exploitants à se lancer dans des entreprises rentables est devenu une partie intégrante de notre stratégie de développement agricole.

Les agents de terrain, les agents vulgarisateurs et les responsables des actions de développement se concentrent généralement sur un domaine d'expertise particulier.

Cette série de modules de formation élargit leur compréhension et les dote des compétences nécessaires pour aider les populations locales à travailler ensemble, gérer leur argent et comprendre comment développer une entreprise agricole viable et rentable.

A travers le renforcement des capacités des populations locales, CRS redéfinit les approches d'appui aux communautés vulnérables. Comme dans le cas de Coumba, les communautés deviennent progressivement acteurs de leur propre changement. Elles cernent et saisissent les opportunités qui transforment le désespoir en espoir pour un avenir meilleur.

Carolyn Woo
Présidente Directeur Général, CRS

Preface

Cette série de manuels portant sur les «Cinq compétences pour préparer les petits paysans à réussir leur entrée sur les marchés» présente une approche intégrée et séquentielle pour renforcer la capacité de ces paysans vulnérables à se mettre en relation avec les marchés. Les manuels ont été préparés à l'intention des animateurs de développement, des agents de vulgarisation sur le terrain et les leaders communautaires qui travaillent avec les communautés pauvres en milieu rural. L'objectif consiste à améliorer les moyens de subsistance de ces communautés par l'amélioration de la production et de la commercialisation de leurs récoltes et de leurs produits d'élevage.

Chaque manuel comporte les parties suivantes :

- Le sujet: les connaissances et les compétences à maîtriser pour pouvoir enseigner les compétences.
- Les questionnaires pour tester ses propres connaissances.
- Les exercices pour le personnel pour exercer ses compétences.
- Les exercices sur le terrain à utiliser pour aider les paysans à maîtriser les connaissances et compétences dont ils ont besoin. Ces plans de cours sont imprimés sur les pages ombrées. En général, ils sont constitués d'un ensemble d'instructions ainsi qu'une grande image que vous utiliserez pour lancer la discussion. Les exercices sont disponibles dans un document PDF sur le site web « Program Quality » de CRS : www.crsprogramquality.org/agriculture/. Vous pouvez imprimer ce document et faire plastifier les pages pour qu'elles durent plus longtemps.

UTILISATION DE CE MANUEL

En tant qu'utilisateur apprenant l'utilisation de ce support : Vous devriez lire ce manuel, leçon par leçon, section par section, et essayer de retenir l'information présentée. En même temps, pensez déjà comment vous pourriez utiliser les informations et les techniques décrites pour travailler avec les paysans sur le développement de leurs entreprises agricoles. Voyez comment vous pourriez utiliser les exercices et les plans de cours sur le terrain. A la fin de chaque leçon, répondez aux questionnaires. Si toutes vos réponses sont justes, félicitations! Passez à la leçon suivante. Si vous n'avez pas toutes les réponses justes dès la première fois, revenez en arrière et revoyez la section correspondante avant de passer à la leçon suivante.

En tant que formateur travaillant avec les agents de terrain: Vous allez utiliser ce manuel pour enseigner le marketing à d'autres agents de terrain. Vous pouvez présenter les informations données dans le texte, puis continuer par les exercices et les plans de cours sur le terrain. Les exercices sont conçus spécialement pour les agents de terrain alors que les plans de cours sur le terrain sont à utiliser avec les paysans et autres groupes ruraux. Si vous utilisez les plans de cours avec des agents de terrain, demandez-leur de jouer le rôle des paysans.

En tant qu'agent de terrain travaillant avec les paysans et autres groupes ruraux: Une fois que vous aurez suivi ce cours et répondu correctement aux questionnaires, vous aurez acquis des connaissances utiles en éducation financière que vous pourrez

partager avec des groupes de paysans. Avant de partager les informations avec les groupes de paysans, il est important que vous appliquiez et utilisiez d'abord ces compétences à vos finances personnelles.

Vous pouvez utiliser les informations et les exercices de ce manuel pour planifier votre travail avec les paysans dans le développement de leurs entreprises agricoles. Chaque groupe de paysans et chaque situation est différente, aussi ce manuel ne cherche-t-il pas à vous dire ce qu'il faut faire exactement. Choisissez les éléments dont, à votre avis, les paysans ont besoin et peuvent bénéficier, et utilisez ce manuel en tant que base pour construire votre propre série d'apprentissage, le but étant de transmettre les informations utiles aux paysans.

Il est important d'**adapter** les exercices, les cours sur le terrain et les questionnaires en fonction du contexte. Avant d'enseigner le contenu, revoyez et modifiez les éléments suivants selon le contexte local:

- **Les noms** des personnes, des villages et des groupes
- **La monnaie**
- **Les montants** des éléments donnés dans les exemples. Ces montants peuvent varier en fonction du niveau de revenu du groupe cible. Si les montants sont trop élevés ou trop faibles, les participants peuvent avoir le sentiment que ces outils ne s'appliquent pas à eux.
- **Les histoires.** Il peut y avoir des exemples plus pertinents pour votre communauté qui permettront de mieux faire passer les objectifs.
- Les articles achetés et vendus.
- Les types d'**activités génératrices de revenus.**
- Si des produits sont vendus, prenez ceux qui sont de saison dans le lieu.

Autant que possible, travailler de **manière participative** avec les paysans. Cela signifie que vous devez vous assurer que ce sont les paysans qui recueillent et analysent les informations et prennent les décisions qui les concernent. Votre rôle est de faciliter leur apprentissage, non de faire le travail à leur place.

En tant que référence: Vous pouvez utiliser ce manuel en tant que référence. Si vous avez besoin de vérifier une technique ou un concept, consultez la Table des matières et revoyez la section correspondante.

SEQUENÇAGE DES LEÇONS

Le contenu de ces manuels est à introduire dans les groupes d'épargne à la fin de leur premier cycle, c'est-à-dire dans les mois 9 à 12 (sur un cycle de 12 mois) pendant la période qui est généralement désignée comme le «stade de maturité ». C'est la période où l'agent de terrain a le moins de travail parce que les groupes d'épargne s'approprient à gérer eux-mêmes leur groupe. **Il est recommandé de ne couvrir que les leçons 1 à 4 au cours de cette période.** Les leçons restantes seront présentées au cours du second cycle, notamment au 13^{ème} -15^{ème} mois pour les trois leçons sur l'épargne (leçons 5, 6 et 7) et au 16^{ème} -19^{ème} mois pour les quatre leçons sur les

emprunts (leçons 8, 9, 10, et 11), de sorte que les leçons sur l'épargne et les emprunts coïncident avec les périodes où l'épargne et les prêts remontent en volume dans le cycle suivant, et la période où certains membres de CECI pourraient commencer à envisager des emprunts externes.

APPRENTISSAGE EN LIGNE

Si vous êtes membre du personnel de CRS ou d'un organisme partenaire, vous pouvez étudier les leçons ce manuel en ligne. Contactez votre superviseur CRS pour connaître le **nom d'utilisateur et le mot de passe**. Puis allez sur <https://crs.brainhoney.com> pour vous inscrire et commencer le cours en ligne. Dans certains cas, ces cours sont disponibles sur clé USB.

Le texte, les tests et les exercices du cours en ligne sont identique à celui de ce manuel. Beaucoup de tableaux sont présentés sous forme de **formulaires** que vous pouvez remplir en ligne pour vous aider à enregistrer et analyser les données que vous avez recueillies.

LOGICIEL FARMBOOK

CRS et ses partenaires ont mis au point un logiciel appelé Farmbook que vous pouvez télécharger à partir du site Web de CRS. Vous pouvez utiliser Farmbook pour inscrire un groupe de paysans et recueillir des informations sur leur production et la performance en affaires. Farmbook vous permettra de:

1. Inscrire un groupe de paysans
2. Effectuer l'analyse de rentabilité d'un produit en particulier pour votre groupe de paysans
3. Elaborer un plan d'affaires
4. Développer un plan de production pour la saison
5. Tenir un registre des activités de formation et de transferts d'actifs à un groupe
6. Mener une étude de référence et des audits de suivi annuels.

Pour de plus amples informations sur Farmbook, allez sur : www.crsprogramquality.org/agriculture/Farmbook.php

Introduction

Pour beaucoup de petits paysans des pays en développement, l'apprentissage de la culture et de l'élevage est pratique : il se fait dans les champs et en prenant soin des bêtes. Ils produisent pour la consommation familiale et vendent le surplus de production aux commerçants qui les visitent ou sur le marché local. Habituellement, leurs revenus sont saisonniers ou irréguliers et les paysans ont vraiment du mal à satisfaire à leurs besoins de base pendant les mois où ils ont peu de revenus, sinon aucun. S'ils n'arrivent pas à satisfaire leurs besoins de base, il va de soi que les investissements agricoles prévus sont mis en attente. Pire encore, certains paysans doivent vendre des moyens de production existants (tels que des intrants ou des outils agricoles) afin de subvenir aux besoins de base. Il s'ensuit que les paysans perdent davantage la possibilité d'améliorer leurs moyens de subsistance. Cependant, nous pouvons briser ce cycle.

L'acquisition de compétences en matière d'**éducation financière** de base peut être extrêmement bénéfique aux paysans. L'éducation financière se réfère à un ensemble des compétences et de connaissances qui permettent aux personnes de planifier et de gérer leur argent. Ce module traite des concepts financiers de base. Plus précisément, ces outils permettront aux petits exploitants agricoles de faire les bons choix financiers en ce qui concerne les revenus, les dépenses, l'épargne et l'emprunt. A l'aide d'un **budget**, les paysans peuvent faire le suivi de leurs flux de trésorerie, cerner les tendances en matière de recettes et de dépenses, examiner des méthodes pour **réduire les dépenses inutiles** et planifier les besoins futurs. L'étude des **stratégies et des options d'épargne** aidera les paysans à faire les pas nécessaires à l'accumulation d'actifs à investir à l'avenir, réduisant ainsi leur vulnérabilité aux chocs économiques. La connaissance des instruments financiers et des sources de crédit leur permet de savoir quels sont les outils financiers disponibles et de choisir ceux qui répondent le mieux à leurs besoins. Ce manuel vise à vous aider et à aider **l'agent de terrain** à aider à votre tour les groupes de paysans à mieux gérer leur argent.

OBJECTIFS DE CE MANUEL

Ce manuel a deux objectifs principaux de vous aider à :

1. **Connaître les outils financiers et la gestion de l'argent.**
2. Enseigner des compétences en **gestion financière et en gestion de l'argent** aux paysans et autres groupes ruraux une fois que vous aurez maîtrisé les connaissances et les compétences en les appliquant vous-même.

APRES L'APPRENTISSAGE DE L'EDUCATION FINANCIERE

L'éducation financière concerne tous ceux qui prennent des décisions en matière d'argent et de finances. Elle prépare les personnes à prévoir les besoins financiers du cycle de vie et à faire face aux situations d'urgence imprévues. Elle permet aux paysans de réduire leur vulnérabilité face aux nombreux risques que pose la saisonnalité de leurs revenus. Elle les aide à améliorer leurs compétences de gestion de l'argent dans la mesure où ils cherchent à combler leur manque de revenus, à absorber les chocs et à préparer leur avenir.

CONTENU DU MANUEL

Ce manuel présente des outils de base qui permettent aux paysans de prendre des décisions financières en connaissance de cause. Il aide les participants à examiner et à prendre des décisions concernant leurs finances. Il est constitué de trois grandes sections. Chaque section est composée de trois à cinq leçons.

1. La section « **Objectifs, revenus, dépenses et budgétisation** » porte sur l'élaboration de budget à partir de la compréhension des concepts de revenus et de dépenses. Il est important, en particulier pour les paysans, de couvrir la question de la fluctuation saisonnière des entrées et des sorties d'argent du ménage. Les plans de leçon sur le terrain couvrent les quatre modules suivants:
 - Calendrier saisonnier
 - Définition d'objectifs
 - Comprendre ce que sont les revenus et les dépenses et élaborer d'un budget
 - Différents types de dépenses et examen de budget
2. La section « **Epargne** » expose l'importance de l'épargne et présente des outils pour aider les participants à économiser de l'argent. Les plans de leçons sur le terrain portent sur les trois thèmes suivants:
 - Choix de l'établissement d'épargne
 - Etablissement d'un plan d'épargne
 - Épargne pour les situations d'urgence.
3. La section « **Emprunt** » traite du concept de dette et de la relation entre niveaux d'endettement gérables et revenus. Les plans de leçon sur le terrain portent sur les quatre thèmes suivants:
 - Concepts clés relatifs à l'emprunt
 - Comment calculer le coût réel des prêts pour décider quand vous allez utiliser votre argent ou l'argent emprunté
 - Comment analyser votre capacité à prendre un prêt
 - Outils pour l'examen des différentes options d'emprunt et évaluation des demandes de prêt par les prêteurs

Voyez les exercices et les plans de leçon sur le terrain pour des idées sur la façon de présenter le contenu. N'hésitez pas à adapter les idées et les leçons chaque fois que cela est approprié.

Glossaires des Termes Essentiels

Actif

Tout élément physique que vous possédez est un actif. L'argent, l'argent qui vous est dû, les animaux, la terre, une maison, etc. en constituent des exemples.

Amortissement dégressif

Dans la méthode d'amortissement dégressif, le montant des intérêts à payer diminue à mesure que le principal du prêt est remboursé.

Association cumulative d'épargne et de crédit

Les associations cumulatives d'épargne et de crédit (ASCA) sont connues en tant que groupes d'épargne. Dans un groupe d'épargne, les membres auto-sélectionnés de 15 à 30 personnes, s'engagent à verser une cotisation d'épargne à des réunions périodiques (chaque semaine).

Atteignable

Atteignable veut dire que la démarche à suivre vous permettra d'atteindre votre objectif. Par exemple, vous pouvez décomposer l'objectif en plus petites tâches ou étapes qui sont plus faciles à réaliser.

Banque agricole

Les banques agricoles sont des institutions financières qui offrent des prêts aux petits paysans commercialement viables et à d'autres acteurs des chaînes de valeur.

Banque commerciale

Une banque commerciale est une institution financière formelle qui opère généralement auprès d'une clientèle plus aisée.

Bénéfice

Le bénéfice est le gain obtenu d'un investissement et qui est plus important que les dépenses ou le montant investi.

Besoins

Les besoins désignent les dépenses obligatoires (qui sont absolument nécessaires), telle la nourriture et le logement.

Bon prêt

Un bon prêt est un prêt qui peut être remboursé intégralement par l'emprunteur dans les délais.

Budget

Un budget est un résumé du montant estimatif des revenus (entrées d'argent) et des dépenses (sorties d'argent) sur une période donnée (semaine, mois ou année).

Calendrier de remboursement

Un calendrier de remboursement indique le moment où l'intérêt et le principal sont dus ainsi que le montant à payer à chaque tranche.

Calendrier saisonnier

Un calendrier saisonnier est un modèle cyclique des saisons de l'année, correspondant à des variations des revenus des paysans.

Capacité

Il s'agit de la capacité de l'emprunteur à rembourser son prêt intégralement et dans les délais.

Capital

Pour le cas présent, le capital désigne la valeur nette des avoirs de la personne (différence entre vos actifs et ce que vous devez).

Caractère

Le caractère est la réputation d'une personne. Il indique si il/elle emprunte et rembourse à temps.

Cautionnement

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.

Coopérative d'épargne et de crédit

Les coopératives d'épargne et de crédit (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.

Coût

Le coût est le prix et les frais associés au mécanisme d'épargne ou de prêt.

Coûts indirects

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.

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.

Décaissement de prêt

On parle de décaissement lorsque le prêteur octroie le prêt à l'emprunteur.

Défaut de paiement

Il y a défaut de paiement quand un emprunteur ne rembourse pas un prêt.

Déficit

Il y a déficit lorsque les dépenses sont plus importantes que les revenus.

Délai de grâce

Il s'agit du délai supplémentaire que le prêteur accorde à un emprunteur entre le moment où l'emprunteur bénéficie d'un prêt et celui où il doit commencer à rembourser.

Dépense

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

Dépenses d'entreprise

Les dépenses d'entreprise sont tous les frais associés à votre moyen de subsistance sont des dépenses d'entreprise.

Dépenses de ménage

Les dépenses du ménage sont l'argent que vous dépensez pour subvenir aux besoins de votre ménage. Il s'agit, par exemple, de la nourriture, de l'habillement, du logement, etc.

Dépense imprévue

Une dépense imprévue est une dépense que nous ne pouvons pas anticiper. Les plus courantes sont les dépenses dues à la maladie, une perte due, des dépenses dues à un incendie, une inondation, ou un vol, par exemple.

Désirs

Les désirs (dépenses facultatives) désignent les achats optionnels, tels que l'achat d'une boisson gazeuse soda ou de la viande grillée au marché. Ces dépenses ne sont pas absolument indispensables.

Durée de prêt

Le délai du prêt désigne la période sur laquelle l'emprunteur doit utiliser le prêt et le rembourser

Emprunteur

Un emprunteur est la personne qui reçoit le prêt.

Envois de fonds

Les envois de fonds sont les sommes provenant d'une source extérieure. Dans la plupart des cas, il s'agit d'un membre de la famille qui réside et travaille hors de la communauté.

Epargne

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

Epargner

Epargner désigne l'action de mettre de l'argent de côté pour qu'il puisse être utilisé ultérieurement.

Epargne dans des actifs

Epargner dans des actifs signifie réaliser de l'épargne sous forme de biens tels que les animaux, les bijoux, les céréales stockées, ou tout autre actif.

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.

Fonds d'urgence

Un fonds d'urgence est un fond d'épargne qui est utilisé uniquement pour payer les dépenses relatives aux événements imprévus.

Fournisseur d'intrants

Un fournisseur d'intrants vend des intrants tels que les semences, les engrais et les produits chimiques.

Garant

Un garant est une personne qui s'engage à effectuer le remboursement en cas de défaillance de l'emprunteur.

Garantie

Une garantie est un gage, tel qu'un nantissement, qui garantit le remboursement.

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. Ils sont composés de membres dont l'objectif est d'épargner en commun leur argent sur une période de temps déterminée.

Informel

L'adjectif informel signifie que l'activité n'est pas officiellement enregistrée.

Institutions financières formelles

Les institutions financières formelles sont réglementées par l'Etat et la Banque Centrale et offrent un large éventail de services financiers tels que des prêts, des comptes courants, des épargnes et des assurances.

Institutions de Microfinance

Les institutions de microfinance ou IMF sont des institutions financières réglementées et conçues pour collaborer avec les ménages qui ont peu ou pas de garanties et possèdent une capacité d'emprunt plus faible que les clients des banques commerciales.

Intérêts

Il s'agit de l'argent que l'emprunteur verse au prêteur pour l'utilisation de l'emprunt. Ce paiement s'ajoute au remboursement du montant du principal.

Liquidité

La liquidité est la facilité de conversion d'actifs en espèces.

Mauvais prêt

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.

Mesurable

Mesurable signifie que les jalons ont été établis pour évaluer vos progrès vers l'atteinte de l'objectif.

Nantissement

La garantie est un objet de valeur (biens immobiliers ou actifs) que l'emprunteur met en gage pour un prêt et qui peut être saisi et vendu si l'emprunteur est dans l'incapacité de rembourser le prêt.

Objectifs

Les objectifs désignent ce que vous voulez atteindre (votre vision) à l'avenir.

Objectifs à court terme

Les objectifs à court terme est ce qu'une personne veut réaliser au cours d'un ou deux mois.

Objectifs à long terme

Les objectifs à long terme sont les choses que nous voulons réaliser dans un futur plutôt lointain (plus de 2 ans). Il s'agit des rêves qui prendront plus de deux ans à réaliser

Objectifs à moyen terme

Les objectifs à moyen terme désignent des objectifs à réaliser sur une à deux années.

Objectif financier

Un objectif financier est ce que vous décidez de faire de votre argent au cours d'une période donnée.

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.

Plan d'épargne

Un plan d'épargne désigne un plan dans lequel une personne fixe un objectif d'épargne et travaille pour y parvenir.

Prestation de service

Prestation de service est quand les paysans reçoivent de l'argent pour avoir effectué des tâches pour d'autres.

Prêt

Un prêt est un montant que vous empruntez et que vous devez rembourser par la suite.

Prêt à taux fixe

Les prêts sont à taux fixe lorsque le taux d'intérêt reste inchangé pour chaque remboursement fait pendant la durée de l'emprunt.

Prêt de groupe

Un prêt de groupe est un emprunt contracté par l'ensemble du groupe et pour lequel tous les membres sont solidairement responsables du remboursement dans les délais.

Prêt en impayé

Le prêt en impayé désigne le montant de l'emprunt initial qui reste à rembourser.

Prêteur

Un prêteur est une personne ou une institution qui fournit un prêt.

Principal

Le principal désigne le montant initial du prêt.

Réalisable

Réalisable signifie que les actions à entreprendre vous permettront d'atteindre votre objectif

Réaliste

Réaliste veut dire que les ressources à votre disposition, notamment le temps, l'argent, l'appui des autres, les facteurs environnementaux, etc., sont suffisantes pour réaliser l'objectif. Des objectifs différents peuvent avoir des besoins différents.

Récépissé d'entrepôt

Un récépissé d'entrepôt (warrant) 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 (lieu) particulier sous supervision.

Remboursement

Il y a remboursement du prêt lorsque l'emprunteur effectue un paiement pour rembourser son prêt.

Remboursement en plusieurs versements de montant égal

On parle de remboursement en plusieurs versements de montant égal lorsque le montant emprunté est remboursé en versements périodiques d'un montant égal.

Revenu

Les revenus sont les entrées d'argent de votre ménage. C'est l'argent gagné à partir de la vente de produits, de la prestation de services, et d'autres activités génératrices de revenus.

Revenu saisonnier

On parle de revenu saisonnier lorsque les revenus d'une personne suivent un cycle avec des entrées seulement sur une partie de l'année.

Risque

Le risque se réfère à la possibilité de perte.

Saison

Une saison est une période distincte de l'année caractérisée par des conditions météorologiques particulières ou des événements particuliers.

Services financiers informels

Les services financiers informels désignent toutes les transactions financières (prêts et dépôts) qui ont lieu en dehors de la réglementation ou de la surveillance de l'Etat.

S.M.A.R.T.

S.M.A.R.T. est un acronyme qui veut dire **s**pécifique, **m**esurable, **a**tteignable, **r**éaliste et **t**emporel (c'est-à-dire défini dans le temps).

Spécifique

Spécifique signifie qu'une chose donnée a une valeur monétaire bien définie.

Surplus

Le surplus désigne l'argent qui reste une fois que toutes les dépenses ont été effectuées (le revenu étant supérieur aux dépenses).

Temporel

Temporel (c'est-à-dire défini dans le temps) : Une échéance ou un délai précis a été fixé.

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.

Usuriers

Les usuriers sont des personnes qui offrent de petits prêts à des taux d'intérêt élevés, avec ou sans nantissement.

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).



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