



Lancer mon entreprise et la développer

AUTONOMIE



INTRODUCTION

CE GROUPE PEUT-IL M'AIDER À LANCER MON ENTREPRISE OU À LA DÉVELOPPER ?

Il n'est pas facile de lancer une entreprise ou de la développer, mais ce groupe d'autonomie est là pour vous aider à apprendre comment prendre de bonnes décisions pour votre entreprise. Au cours des réunions de groupe, vous devrez vous engager à faire des actions spécifiques. Le groupe vous aidera à trouver de nouvelles idées et sera là pour vous encourager. Ce groupe n'a pas pour seul objectif de vous aider professionnellement ; il est aussi destiné à vous aider à agir avec plus d'obéissance et de foi au Seigneur et à recevoir les bénédictions de l'autonomie temporelle et spirituelle qu'il a promises.

QU'EST-CE QU'UN GROUPE D'AUTONOMIE ?

Un groupe d'autonomie diffère de la plupart des cours, des leçons et des stages de l'Église. Il n'y a ni instructeur, ni dirigeant ni formateur. Les membres du groupe apprennent ensemble, se soutiennent et s'encouragent mutuellement. Nous nous tenons mutuellement responsables de nos engagements et prenons conseil les uns des autres pour résoudre les problèmes.

QUE FONT LES MEMBRES DU GROUPE ?

Lors des réunions, les membres du groupe s'engagent à agir. Non seulement nous *apprenons* les principes de l'autonomie, mais nous les mettons aussi en *pratique*. Nous prenons des engagements, nous nous aidons les uns les autres à les tenir et nous faisons rapport de nos progrès. Étant donné que le groupe fonctionne comme un conseil, il est important d'assister régulièrement aux réunions et d'y être à l'heure. Apportez toujours ce cahier d'exercices et les fascicules *Mes fondements : principes, compétences, habitudes* et *Mon parcours vers l'autonomie*. Chaque réunion de groupe durera environ deux heures. La réalisation de vos engagements vous demandera une à deux heures par jour.

QUE FAIT UN ANIMATEUR ?

Les animateurs ne sont pas des experts dans le domaine des affaires ni dans celui de l'enseignement. Ils ne dirigent pas le groupe et ne l'instruisent pas. Ils l'aident simplement à suivre la documentation exactement telle qu'elle est écrite. Un spécialiste de l'autonomie anime habituellement les réunions de groupe. Cependant, on peut demander à des membres du groupe de le faire après plusieurs semaines, si nécessaire. Pour plus de renseignements, voir le *Guide du dirigeant* et les vidéos qui l'accompagnent sur srs.lds.org.

CERTIFICAT DE FIN DE COURS

Les membres du groupe qui participent aux réunions et tiennent leurs engagements pourront recevoir deux certificats de LDS Business College : un certificat de formation en entrepreneuriat (voir les critères d'obtention aux pages 197-198) et un certificat de formation à l'autonomie (voir la page 29 de *Mes fondements*.)



« Tout problème dans la famille, la paroisse ou le pieu peut être résolu si nous recherchons des solutions à la manière du Seigneur en prenant vraiment conseil les uns des autres. »

M. RUSSELL BALLARD,
Counseling with Our Councils, éd. rév., 2012,
p. 4.

TABLE DES MATIÈRES

1. Comment lancer mon entreprise ou la développer ?	1
2. Qu'est-ce que les gens veulent acheter ?	15
3. Comment acheter mon produit et établir son prix de vente ? ...	31
4. Comment savoir si mon activité est bénéficiaire ?	45
5. Comment séparer les finances de mon entreprise de celles de ma famille ?	63
6. Comment mon entreprise progresse-t-elle ?	81
7. Comment faire grandir mon entreprise ?	91
8. Quel montant puis-je investir dans le développement de mon entreprise ?	105
9. Comment savoir si je dois faire un emprunt pour développer mon entreprise ?	125
10. Comment attirer davantage de clients et conclure des ventes ?	145
11. Comment faire augmenter mes bénéfices ?	165
12. Comment continuer à améliorer mon activité ?	181
Certificat de fin de cours	198
Plan de réussite professionnelle	199

Publié par l'Église de Jésus-Christ des Saints des Derniers Jours
Salt Lake City (Utah, États-Unis)

© 2014 Intellectual Reserve, Inc.
Tous droits réservés.

Approbation de l'anglais : 9/13
Approbation de la traduction : 9/13
Traduction de *Starting and Growing My Business*
French
12376 140



1

Comment lancer mon entreprise ou la développer ?

Lancer mon entreprise
et la développer

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

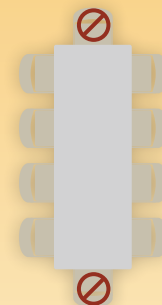
- Envoyez un SMS ou rélephonez aux membres du groupe si vous avez leurs coordonnées. Demandez-leur s'ils vont assister à la réunion. Invitez-les à arriver dix minutes en avance pour signer la feuille de présence.
- Préparez la documentation pour la réunion :
 - Apportez un exemplaire de ce cahier d'exercices et le fascicule *Mes fondements : principes, compétences, habitudes* à remettre à chaque membre du groupe.
 - Apportez cinq exemplaires supplémentaires du fascicule *Mon parcours vers l'autonomie* au cas où des membres du groupe n'en auraient pas reçu un.
 - Préparez un moyen de montrer des vidéos, si c'est possible.
 - Vous n'avez pas de livres ni de vidéos ? Vous pouvez vous les procurer en ligne sur srs.lds.org.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
 - L'animateur ne reste pas debout pendant la réunion et n'est pas assis en bout de table. Il ne doit pas être le centre d'intérêt mais doit aider les membres du groupe à se concentrer les uns sur les autres.

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée. Apprenez leur nom.
- Faites passer une feuille de papier et demandez aux membres du groupe d'écrire leur nom complet, leur paroisse ou branche, et leur date de naissance (jour et mois, *pas l'année*).
 - Quand la réunion est terminée, allez sur srs.lds.org/report et suivez les instructions pour inscrire tous les membres du groupe.
 - Après la première réunion, faites la liste des coordonnées des membres du groupe que vous leur transmettez.
- Désignez un chronométrateur qui veillera à ce que le groupe respecte les horaires. Demandez-lui de régler le chronomètre en suivant les indications du cahier d'exercice.
 - Par exemple, vous verrez des instructions qui disent « Temps : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre. » Le chronométrateur réglera la durée sur un téléphone, une montre ou un autre instrument disponible et préviendra le groupe lorsque le temps sera écoulé. Le groupe pourra alors décider s'il veut commencer la section suivante ou poursuivre sa discussion quelques minutes de plus.



Au début de la réunion :

- Dites : « Bienvenue dans notre groupe d'autonomie ! »
- Demandez aux personnes présentes d'éteindre leurs téléphones et autres appareils.
- Dites :
 - « Ce groupe d'autonomie s'intitule « Lancer mon entreprise et la développer ». Êtes-vous tous ici pour lancer ou développer une entreprise ? »
 - « Le Fonds perpétuel d'études n'accorde pas de prêts professionnels. Toutefois, à la fin de ces réunions, vous serez formés et plus à même de prendre des décisions à propos d'un emprunt à contracter auprès d'un prêteur local. »
 - « Nous nous réunirons douze fois. Chaque réunion durera environ deux heures. Nous passerons aussi une à deux heures chaque jour à tenir les engagements que nous nous serons fixés pour développer notre entreprise. Êtes-vous disposé à prendre cet engagement ? »
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Dites :
 - « Chaque fois que nous nous réunirons, nous commencerons par un sujet du fascicule *Mes fondements : principes, compétences, habitudes*. Cela nous aidera à apprendre et à appliquer les principes, les compétences et les habitudes qui mènent à l'autonomie spirituelle et temporelle. »
 - Le Saint-Esprit vous inspirera de nouvelles idées tout au long de la semaine. Notez vos idées et appliquez-les. Si vous le faites, le Seigneur vous bénira et accomplira ses miracles dans votre entreprise.
- **Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.**
- Lisez la lettre d'introduction de la Première Présidence qui se trouve à la page 2 de *Mes fondements*. Faites ensuite le principe n° 1 de ce fascicule et revenez à ce cahier d'exercices.





APPRENDRE

NOUS FAISONS PARTIE DU « MAGASIN DU SEIGNEUR »

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

S'exercer : Formez des groupes de trois. Déplacez vos chaises pour vous mettre face à face.

1. L'un d'entre vous devra parler aux autres de l'une de ses réussites. Vous pourriez dire : « J'ai été élu meilleur employé du mois à mon travail » ou « J'ai fait une mission » (ou un autre appel dans l'Église) ou encore « Je suis mère de famille ».
2. Maintenant, le plus rapidement possible, les deux autres personnes devront vous indiquer quelles compétences et aptitudes ont été nécessaires pour atteindre cette réussite. Cela devrait durer 1 minute. Si vous avez dit « J'ai fait une mission », les autres répondront par exemple : « Vous êtes une personne courageuse, vous êtes un bon étudiant, vous êtes un dirigeant, vous êtes attaché aux valeurs sociales, vous savez vous fixer des objectifs, communiquer avec les autres, enseigner, planifier et accomplir des tâches difficiles. »
3. Répétez l'exercice pour chaque personne.

Discuter : Qu'avez-vous ressenti lorsque les autres vous ont parlé de vos talents et de vos compétences ?

Lire : Toutes les compétences et aptitudes que chacun de nous possède font partie du magasin du Seigneur.

Discuter : Lisez l'Écriture de droite. Notre groupe peut-il fonctionner ensemble et chacun peut-il « rechercher l'intérêt » des autres membres du groupe ?

S'exercer : Réalisons notre première action en tant que groupe. Prenons cinq minutes et décidons du nom à donner à notre groupe.

Écrivez le nom du groupe ci-dessous :

« Et tout cela pour le profit de l'Église du Dieu vivant, afin que chacun fasse fructifier son talent, afin que chacun acquière d'autres talents, oui, même cent fois plus, à verser dans le magasin du Seigneur, pour devenir la propriété commune de l'Église entière — chacun cherchant l'intérêt de son prochain et faisant tout, l'œil fixé uniquement sur la gloire de Dieu. »

DOCTRINE ET ALLIANCES
82 : 18-19

QU'ALLONS-NOUS FAIRE DANS CE GROUPE ?

- Lire :** Nous travaillerons à l'unisson pour nous aider mutuellement à lancer nos entreprises et à les faire prospérer. Nous avons également un objectif plus vaste : devenir autonomes pour mieux servir les autres. Quand nous sommes autonomes, nous pouvons mieux servir les autres.
- Regarder :** Découvrez un modèle de réussite dans l'histoire de « Samuel : réparateur informatique. » (Si vous n'avez pas accès à la vidéo, continuez de lire ci-dessous.)
- S'exercer :** Au cours des 12 prochaines semaines, vous répondrez aux questions suivantes concernant votre entreprise. Lisez ensemble les questions qui seront traitées dans le cadre de ce groupe d'autonomie.

SEMAINE	COMMENT LANCER MON ENTREPRISE	SEMAINE	COMMENT DÉVELOPPER MON ENTREPRISE
1	Comment lancer ou améliorer mon activité ?	7	Comment faire grandir mon entreprise ?
2	Qu'est-ce que les gens veulent acheter ?	8	Quel montant puis-je investir dans le développement de mon entreprise ?
3	Comment acheter mon produit et fixer son prix de vente ?	9	Comment savoir si je dois faire un emprunt pour développer mon entreprise ?
4	Comment savoir si mon activité est bénéficiaire ?	10	Comment attirer davantage de clients et conclure des ventes ?
5	Comment séparer les finances de mon entreprise de celles de ma famille ?	11	Comment augmenter mes bénéfices ?
6	Comment mon entreprise progresse-t-elle ?	12	Comment continuer à améliorer mon activité ?

Lire : Chaque semaine, nous prendrons des engagements, nous agirons, nous assisterons à nos réunions avec ponctualité et nous ferons rapport au groupe. En travaillant ensemble, nous réussirons ensemble ! Voici la question et l'action de cette semaine.

Lire : **QUESTION DE LA SEMAINE : Sur quoi dois-je concentrer mes efforts pour lancer ou développer mon entreprise ?**

ACTION DE LA SEMAINE : Utilisez quotidiennement le Plan de réussite professionnelle pour découvrir sur quoi concentrer vos efforts pour lancer et développer votre entreprise.

Le reste de cette réunion sera consacré à répondre à cette question et à mener à bien cette action.

COMMENT PUIS-JE GÉRER MES FINANCES AVEC SAGESSE ?

Lire : Pour être autonome, il faut dépenser moins que ce que l'on gagne et mettre de l'argent de côté. L'épargne peut nous aider à faire face à des dépenses imprévues ou à subvenir à nos besoins ou à ceux de notre famille lorsque notre revenu est plus faible que prévu. Nous, membres de ce groupe, nous engageons à épargner chaque semaine, ne serait-ce qu'une pièce ou deux.

Discuter : Dans certaines régions, il est bon de placer de l'argent dans une banque. Dans d'autres régions, ce n'est pas bon, par exemple lorsqu'un pays est en proie à une forte inflation ou lorsque les banques sont instables. Les conditions sont-elles bonnes dans votre région pour placer de l'argent dans une banque ? Quelles banques offrent les meilleurs taux d'intérêt pour l'épargne ?

Lire : Être autonome c'est également ne pas avoir de dette personnelle. Les crédits à la consommation sont faits pour que nous dépensions plus que ce que nous pouvons payer. Les prophètes nous ont recommandé d'éviter les dettes personnelles et de les réduire jusqu'à les supprimer toutes à mesure que nous acquérons de l'autonomie. Certaines dettes professionnelles peuvent être avisées dans certains cas. Dans le cadre de ce groupe, nous apprendrons comment savoir si un prêt peut être utile au développement de notre entreprise.

Les urgences médicales engendrent souvent de lourds fardeaux financiers. Les assurances et les programmes de santé gouvernementaux peuvent souvent contribuer à nous protéger de ces fardeaux. Souscrire à une assurance ou à l'un de ces programmes peut faire beaucoup pour notre autonomie.

Discuter : Certains types d'assurance (comme les assurances maladie ou les assurances vie) sont plus accessibles et plus utiles que d'autres. Certaines compagnies d'assurance sont bonnes, d'autres sont malhonnêtes. Quelles sont les meilleures options en matière d'assurance dans votre région ?

COMMENT DEVENIR UN CHEF D'ENTREPRISE PROSPÈRE ?

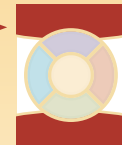
S'exercer : Le plan de réussite professionnelle indique les choses qu'un bon chef d'entreprise doit faire. Formez des groupes de deux. Reportez-vous au Plan de réussite professionnelle à la dernière page de ce cahier d'exercices.

Lisez à tour de rôle comment un bon chef d'entreprise répond à la question : « Qu'est-ce que les gens veulent acheter ? »

Discuter : Comment le plan de réussite professionnelle peut-il vous aider à devenir un chef d'entreprise prospère ?

Lire : Lorsque vous voyez ce symbole dans votre cahier d'activité, cela veut dire que le principe discuté se trouve sur le plan de réussite professionnelle.

Le plan de réussite professionnelle ne sert pas uniquement pendant nos réunions. Utilisons-le régulièrement pendant la semaine. Chaque fois que nous sommes confrontés à un problème ou à une occasion, consultons notre plan de réussite professionnelle pour savoir ce qu'un bon chef d'entreprise ferait.



COMMENT FAIRE GRANDIR MON ENTREPRISE ?

Lire : Un bon chef d'entreprise sait présenter clairement son entreprise. Cela lui permet d'identifier ce qui produit des revenus et ce qui ne le fait pas. Cela lui permet aussi d'obtenir de l'aide d'autres personnes, telles que d'autres chefs d'entreprise ou de prêteurs. Un bon chef d'entreprise assure le suivi de la progression de son entreprise.

Cette semaine, procurez-vous un carnet de notes vierge pour votre entreprise. Vous utiliserez ce carnet de notes pour consigner les pensées et les idées que vous aurez pour votre entreprise et pour tenir un registre de vos transactions professionnelles. Nous utiliserons nos carnets de note lors de nos réunions et pendant la semaine.

Lorsque vous voyez ce symbole dans ce cahier d'activité, utilisez votre carnet de notes.



COMMENT OBSERVER UNE ENTREPRISE ET RECONNAÎTRE LES MARQUEURS DE RÉUSSITE ?

Lire : Dans le cadre de notre action de cette semaine, nous apprendrons à utiliser le plan de réussite professionnelle pour observer une entreprise et analyser ses marqueurs de réussite.

S'exercer : Formez des groupes de trois. Déplacez vos chaises pour vous mettre face à face. Reportez-vous au plan de réussite professionnelle et suivez ces instructions :

1. Choisissez une entreprise locale que vous connaissez tous. Une personne pose une question du plan de réussite professionnelle. Par exemple, « Est-ce que le propriétaire de ce magasin de fourniture semble savoir ce que les gens veulent acheter ? » Ou bien, « A-t-il l'air de savoir comment vendre ? »
2. Les autres membres du groupe prennent une ou deux minutes pour répondre à la question en fonction de leur connaissance de l'entreprise et des principes du plan. Par exemple, « Oui, le propriétaire sait ce qui a de la valeur pour les gens ». Ou bien, « Non, le propriétaire ne sait pas conclure une vente efficacement. »
3. Répétez cet exercice trois ou quatre fois.
4. Maintenant parlez de votre propre entreprise. Faites-vous les choses que fait un bon chef d'entreprise ?

S'exercer : Formez des groupes de deux et ouvrez les pages 13 et 14. Lisez la section et discutez de vos plans pour observer des entreprises cette semaine.

POURQUOI LE SEIGNEUR VEUT-IL QUE NOUS SOYONS AUTONOMES ?

Discuter : Pourquoi le Seigneur veut-il que nous soyons autonomes ?

Lire : Lisez la citation de droite.

Discuter : Comment nos efforts pour faire démarrer une entreprise et la faire grandir peuvent-ils servir des « desseins sacrés », comme le dit frère Christofferson ?

Lire : Le Seigneur a le pouvoir de nous aider à devenir autonomes. Il a dit : « Voici, je suis Dieu ; et je suis un Dieu de miracles » (2 Néphé 27:23). Si nous dédions ou consacrons nos efforts professionnels au dessein sacré de devenir autonomes, le Seigneur nous guidera par l'inspiration. Si nous montrons notre foi en écoutant ses inspirations et en y obéissant, le Seigneur accomplira ses miracles et rendra nos efforts plus fructueux que nous ne pourrions jamais le faire nous-mêmes.

« Consacrer signifie mettre à part ou dédier quelque chose comme saint ou dévolu à des desseins sacrés. »

D. TODD CHRISTOFFERSON,
« Réflexions sur une vie consacrée », *Le Liahona*, nov. 2010, p. 16



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

S'exercer : Que pouvez-vous faire cette semaine pour lancer ou pour améliorer votre entreprise ?

Faites de cette idée votre « objectif professionnel hebdomadaire ». Il s'agit d'un engagement personnel que vous élaborerez vous-même.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Le Seigneur est capable de tout faire, selon sa volonté, pour les enfants des hommes, s'ils font preuve de foi en lui. »

1 NÉPHI 7:12



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section **S'engager**.

Lire : Chaque semaine, nous choisissons un « partenaire d'action ». C'est un membre du groupe qui nous aidera à tenir nos engagements. Les partenaires d'action doivent se contacter pendant la semaine et se faire mutuellement rapport de leurs progrès. En général, ils sont de même sexe et ne sont pas membres de la même famille.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais mener à bien chacune des activités quotidiennes du plan de réussite professionnelle (voir pages 13 et 14).

Je vais me procurer un carnet de notes et l'apporter à notre prochaine réunion.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais m'exercer à appliquer le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, ne serait-ce qu'une pièce ou deux .

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

Regarder : « Action et engagement » (Pas de vidéo ? Lisez la page 12.)

S'exercer : Consignez vos progrès dans cette grille d'engagement avant la prochaine réunion. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

J'ai réalisé les activités quotidiennes du plan de réussite professionnelle (notez le nombre de jours)	J'ai apporté mon carnet de notes (Oui/Non)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	Je me suis exercé à appliquer le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)

Lire : De plus, n'oubliez pas de faire un suivi de vos dépenses personnelles au dos du fascicule *Mon parcours vers l'autonomie*.

Lire : Lors de notre prochaine réunion de groupe, l'animateur dessinera au tableau une grille d'engagement identique à celle ci-dessus. Nous arriverons à la réunion avec dix minutes d'avance et noterons nos progrès sur la grille.

Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine. Demandez-lui de lire la deuxième page de couverture de ce cahier d'exercices pour savoir quel est le rôle des animateurs. Il doit animer de la même manière que l'animateur d'aujourd'hui :

- Favorisez la présence de l'Esprit : demandez aux membres du groupe de rechercher l'Esprit.
- Fiez-vous à la documentation ; ne rajoutez rien ; faites simplement ce qui est indiqué.
- Gérez le temps.
- Soyez énergique ; amusez-vous !

S'exercer : Vous aimeriez recevoir un certificat en entrepreneuriat de LDS Business College à Salt Lake City, Utah, USA ? Reportez-vous à la page 197 et lisez les conditions requises.

Lire : Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.



« Lorsque l'on mesure les réalisations, elles s'améliorent. Lorsqu'on mesure les réalisations et qu'on en fait rapport, la vitesse de l'amélioration s'accélère. »

THOMAS S. MONSON, dans *Conference Report*, octobre 1970, p. 107

Remarque pour l'animateur :

N'oubliez pas non plus de faire des copies des coordonnées des membres du groupe pour la prochaine réunion.

N'oubliez pas d'inscrire tous les membres du groupe sur *srs.lds.org/report*.



Documentation

ACTION ET ENGAGEMENT

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

NARRATEUR 1 : *Nous croyons que nous devons prendre des engagements et les tenir. Tout ce que nous faisons dans nos groupes d'autonomie a trait à prendre des engagements et à faire rapport de nos progrès.*

NARRATEUR 2 : *À la fin d'une réunion de groupe, nous passons en revue les actions que nous nous engageons à accomplir dans la semaine et signons un contrat d'engagement pour manifester notre engagement. Nous choisissons aussi un « partenaire d'action » pour la semaine. Notre partenaire d'action signe notre contrat d'engagement et s'engage lui-même à nous soutenir. Nous contactons notre partenaire d'action quotidiennement pour lui faire part de nos actions et obtenir de l'aide le cas échéant.*

NARRATEUR 3 : *Au cours de la semaine, nous notons nos progrès dans le cahier d'exercices et utilisons les outils fournis, comme les fiches de travail ou autres formulaires. Et si nous avons besoin d'aide supplémentaire, nous pouvons faire appel à notre famille, à nos amis ou à l'animateur.*

NARRATEUR 4 : *Nous faisons rapport du respect de nos engagements au début de la réunion suivante. Cela doit être une expérience détendue et qui renforce tout*

le monde. Nous devons penser à la façon dont ces personnes ont progressé en prenant des engagements et en faisant rapport.

MEMBRE DU GROUPE N°1 : *La première fois que j'ai fait rapport de mes engagements, je me suis dit : « C'est bizarre ». Pourquoi les membres de mon groupe s'intéresseraient-ils à ce que j'ai fait ? Et puis je me suis rendu compte que cela les intéressait vraiment. Et cela m'a aidé.*

MEMBRE DU GROUPE N°2 : *Je ne voulais pas décevoir mon groupe. Alors j'ai travaillé dur pour tenir mes engagements. Je ne suis pas certain que j'aurais fait des progrès réguliers autrement. Faire rapport chaque semaine m'a vraiment aidé à me concentrer sur mes priorités.*

MEMBRE DU GROUPE N°3 : *Lorsque je pensais à tout ce que je devais faire pour devenir autonome, j'étais angoissé parce que ce n'était pas une mince affaire. Mais les réunions de groupe m'ont aidé à fractionner tout ce que j'avais à faire en petites étapes. Et j'ai fait rapport de chacune de ces étapes à mon groupe. C'est alors que j'ai fait de réels progrès. Je pense que cette réussite vient du fait que j'ai pris de nouvelles habitudes.*

Retour à la page 11

COMMENT UTILISER LE PLAN DE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE ?

Chaque jour de cette semaine, vous observerez des entreprises et réfléchirez et méditez sur les principes gouvernant la réussite professionnelle. Consacrez une à deux heures chaque jour à visiter des entreprises et à les observer. Prenez votre carnet de notes et ce cahier d'exercices avec vous pour pouvoir vous référer aux questions suivantes et au plan de réussite professionnelle (à la dernière page de ce cahier d'exercices).

ACTIVITÉS QUOTIDIENNES :

1^{er} jour

Clients

Observez ce que les clients achètent, à quel moment et en quelle quantité. Revoyez les besoins des clients énoncés dans le plan. Notez vos réflexions ici :

.....

.....

2^e jour

Vente

Quelles techniques de vente utilisent les entreprises pour vendre leurs produits ou leurs services ? Pourraient-elles s'améliorer ? Revoyez les principes de vente énoncés dans le plan. Notez vos réflexions ici :

.....

.....

3^e jour

Coûts

Réfléchissez aux coûts des entreprises. Comment réduisent-elles leurs coûts ? Revoyez les principes de contrôle des coûts énoncés dans le plan. Notez vos réflexions ici :

.....

.....

4^e jour

Rentabilité

Les entreprises suivent-elles l'évolution de leurs revenus ou de leurs coûts ? Comment suivriez-vous le flux d'argent s'il s'agissait de votre entreprise ? Revoyez les principes de rentabilité énoncés dans le plan. Notez vos réflexions ici :

.....

.....

Au cours des deux prochains jours, méditez et priez pour recevoir l'assurance que le Seigneur consacrera vos efforts à un dessein sacré pour votre entreprise. Notez les inspirations que vous recevez alors que vous réfléchissez chaque jour à chacune des sections du plan de réussite professionnelle.

ACTIVITÉS QUOTIDIENNES :

5^e jour

Clients

.....
.....
.....

Vente

.....
.....
.....

6^e Jour

Rentabilité

.....
.....
.....

Frais

.....
.....
.....

Retour à la page 8



2

*Qu'est-ce que les gens
veulent acheter ?*

Lancer mon entreprise
et la développer

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire rapport de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion. Vous n'avez pas de livres ou de vidéos ? Vous pouvez les trouver en ligne sur srs.lds.org.

30 minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.

NOUVEAUTÉ !

- Dessinez cette grille d'engagements au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai réalisé les activités quotidiennes du plan de réussite professionnelle (noter le nombre de jours)	J'ai apporté un carnet de notes (Oui/Non)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	6	0	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.

NOUVEAUTÉ !

- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de compléter la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

NOUVEAUTÉ !

- Distribuez les coordonnées des membres du groupe (recueillies la semaine précédente).
- Demandez aux personnes d'éteindre leur téléphone et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille d'engagements pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Faites le principe n° 2 de *Mes fondements*. Puis reprenez ce cahier d'exercices et poursuivez votre lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Discuter : Lisez la citation de droite. En quoi cela s'applique-t-il à notre groupe ?

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, levez-vous tous. Nous devons essayer de respecter tous nos engagements. C'est l'une des habitudes essentielles des personnes autonomes.

Profitons du fait que nous sommes tous debout pour réciter ensemble notre thème. Ces déclarations nous rappellent l'objectif de notre groupe :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Avez-vous tous amené votre carnet de notes ? Si vous l'avez oublié, demandez à quelqu'un une feuille de papier pour prendre des notes aujourd'hui. N'oubliez pas de vous procurer un carnet de notes après la réunion.

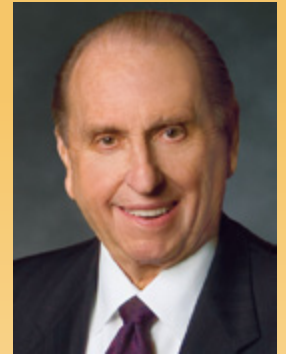
Pensez à utiliser votre carnet de notes lorsque vous voyez ce symbole 

dans ce cahier d'activité. Au cours de la réunion et pendant la semaine, notez dans ce carnet les choses qui vous aideront à lancer votre entreprise et à la faire grandir.

Discuter : Prenons conseil les uns des autres et aidons-nous mutuellement avec nos entreprises. C'est ce que nous ferons de plus important dans cette réunion !

Qu'avez-vous appris en réalisant les activités quotidiennes du plan de réussite professionnelle ? Comment cela peut-il être utile pour votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



« Lorsque l'on mesure les réalisations, elles s'améliorent. Lorsqu'on mesure les réalisations et qu'on en fait rapport, la vitesse de l'amélioration s'accélère. »

THOMAS S. MONSON,
dans *Conference Report*,
octobre 1970, p. 107



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

QU'EST-CE QUE LES GENS VEULENT ACHETER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Lire : Comment choisir une activité à fort potentiel ? Si nous avons déjà une activité, comment savoir si c'est la bonne ?

Au cours de cette session, nous allons nous concentrer sur la section Clients du plan de réussite professionnelle.

Regarder : « Des affaires sur une brochette » (Pas de vidéo ? Lisez la page 26.)

Discuter : Qu'apprenons-nous de cette vidéo ?



Lire : QUESTION DE LA SEMAINE : Quel produit ou service les gens recherchent-ils ?

ACTIONS DE LA SEMAINE : Je vais interroger des chefs d'entreprise et des clients et choisir un produit ou un service qui répond aux besoins de mes clients.

Le reste de cette réunion sera consacré à acquérir et mettre en pratique des compétences qui vous aideront à répondre à cette question et à mener à bien ces actions. Cette vidéo vous aidera à bien commencer en vous posant les bonnes questions.

Regarder : « Choisir une activité adéquate » (Pas de vidéo ? Lisez la page 28.)

Lire : Étudions ce schéma et faisons l'exercice pratique à la page suivante.

CHOISIR UNE ACTIVITÉ ADÉQUATE



COMMENT CHOISIR UNE ACTIVITÉ ADÉQUATE ?

S'exercer : Quel type d'activité envisagez-vous : l'alimentation, l'hôtellerie, les soins de santé, l'entretien, les travaux publics, la fabrication, un service ou autre chose ?

Utilisez les quatre questions du schéma de la page précédente pour éliminer des options. **Suivez l'exemple de droite.** Notez un ou deux type(s) d'activités qui vous intéressent :

Tournez-vous vers la personne assise à côté de vous et posez-vous chaque question tour à tour. Notez vos réponses.

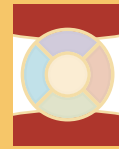
1. Dans votre entreprise, ou dans le secteur d'activité qui vous intéresse, quels besoins *spécifiques* avez-vous identifiés chez les clients ? Qu'est-ce que les clients veulent acheter ?

2. À quels besoins votre entreprise peut-elle répondre ? Avez-vous des talents particuliers ou quelque chose qui vous intéresse en particulier ?

3. Quelle entreprise pourriez-vous lancer facilement, ou comment pourriez-vous développer ou modifier votre activité actuelle pour la rendre plus rentable ? Pensez à la concurrence, aux fournisseurs et à l'argent nécessaire.

4. Comment votre entreprise vous permettra-t-elle d'augmenter vos revenus et de devenir plus autonome ? Dans quel domaine pouvez-vous réaliser des bénéfices ?

Dressez maintenant la liste de quelques entreprises spécifiques que vous souhaiteriez mieux connaître :



Un bon chef d'entreprise a une vision ambitieuse mais commence modestement.

Exemple :

Alimentation, Vente

Un dessert ou un en-cas

Une friandise bon marché dans l'après-midi ou la soirée

J'aime cuisiner

Je suis un bon vendeur

Produit simple

Faible coût initial

Concurrence faible

Nombre de clients possibles

Des friandises à emporter ?

De la glace ? Des fruits ?

Quelque chose d'amusant ?

COMMENT APPRENDRE D'AUTRES CHEFS D'ENTREPRISE ?

Lire : Maintenant que nous avons quelques idées à propos de notre propre entreprise, nous allons procéder à une « étude de marché » pour tester nos idées et en apprendre davantage. Nous allons observer les gens, parler à des consommateurs, parler à nos concurrents et essayer des produits. Et nous allons identifier de réels besoins et trouver des solutions.

Regarder : « Interroger des chefs d'entreprise » (Pas de vidéo ? Continuez à lire.)

S'exercer : Préparez les questions à poser aux chefs d'entreprise cette semaine et entraînez-vous à les poser avec la personne assise à côté de vous. Décrivez votre entreprise ou celle que vous aimeriez créer. Présentez-vous et posez les questions suivantes à tour de rôle. Faites-vous des commentaires et recommencez.

PRÉSENTATION : Bonjour, je m'appelle ___ (nom). Et vous ? Je participe à une formation en entrepreneuriat et nous étudions les clés de la réussite d'une entreprise. Puis-je vous poser quelques questions ?

BESOINS DES CLIENTS, PRODUIT

- Quels sont les produits que vos clients achètent le plus ?
- Pourquoi, selon vous, vos clients achètent-ils vos produits ?
- Qui sont vos concurrents ? Qu'est-ce qui fait que vous êtes meilleurs qu'eux ?

FOURNISSEURS, RENTABILITÉ

- Où vous procurez-vous vos produits ? Connaissez-vous d'autres fournisseurs ?
- Pensez-vous que vous pourriez bénéficier de prix inférieurs si vous achetiez des volumes plus importants ?
- Quel est votre prix ? Comment avez-vous fixé votre prix ? Votre entreprise est-elle rentable ?
- Que se passerait-il si vous augmentiez ou réduisiez votre prix ?

VENTES

- Combien de ventes faites-vous par jour ?
- Comment trouvez-vous de nouveaux clients ?
- Quelle est l'importance de votre emplacement géographique ?
- Quelles sont les clés de votre réussite ? Vos principaux problèmes ?

Discuter : Une fois que tous auront effectué l'exercice au moins une fois, discutez avec le groupe : Quelles questions poserez-vous quand vous irez interroger des chefs d'entreprise ? Notez ce que vous avez appris ici :

Lire : Prenez des notes de vos discussions avec les chefs d'entreprise quotidiennement.

Regarder : Découvrez comment Joseph et John ont lancé leur nouvelle entreprise. Regardez : « Joseph et John : Produits thérapeutiques » (Pas de vidéo ? Avancez à la page suivante.)

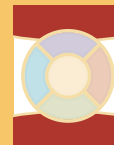


QUE PUIS-JE APPRENDRE DE MES CLIENTS ?

Lire : Un bon chef d'entreprise apprend de ses clients quotidiennement. On peut apprendre beaucoup en observant ses clients et en leur parlant. Ils sont la clé de la réussite de notre entreprise. Écoutons et apprenons !

Regarder : « Parler aux clients » (Pas de vidéo ? Continuez à lire.)

S'exercer : Trouvez un autre partenaire et préparez les questions que vous poserez aux clients cette semaine. Imaginez que votre interlocuteur est un client. Discutez des questions ci-dessous qui s'appliquent à votre entreprise ou à votre idée d'activité. Prenez des notes ! Puis inversez les rôles. Faites-vous des commentaires utiles et travaillez sur vos éventuels points faibles.



Un bon chef d'entreprise apprend de ses clients quotidiennement.

PRÉSENTATION : Bonjour, je m'appelle ____ (nom). Et vous ? Je participe à une formation en entrepreneuriat et nous apprenons à connaître les consommateurs. Puis-je vous poser quelques questions ?

BESOINS DES CLIENTS, PRODUIT

- Quels produits achetez-vous ici ?
- Si vous le pouviez, que changeriez-vous à ce produit ? Et à l'entreprise ?
- Avez-vous déjà acheté le même produit ailleurs ? Était-ce mieux ou moins bien ? Pourquoi ?

VENTE, RENTABILITÉ

- Qu'est-ce qui vous motive à acheter ce produit ici ?
- Qu'est-ce qui vous motiverait à en acheter plus ?
- Le prix est-il correct ? Achèteriez-vous plus si le prix était moins élevé ?
- Achèteriez-vous autant si le prix était plus élevé ?
- L'emplacement géographique est-il important ?

OBSERVATIONS : (Ne posez pas les questions suivantes ; observez les consommateurs pour répondre aux questions.)

- Les consommateurs sont-ils principalement des hommes, des femmes, ou la clientèle est-elle mélangée ?
- Les consommateurs sont-ils plutôt jeunes ou plutôt âgés ?
- Semblent-ils relativement aisés ou plutôt modestes ?
- À quel moment de la journée font-ils leurs achats ?
- Quelle quantité achètent-ils ?

Lire : Prenez des notes de vos sondages avec les consommateurs quotidiennement.

Discuter : Quelles questions allez-vous poser aux consommateurs cette semaine ? Notez vos idées dans votre carnet de notes.



COMMENT UTILISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ ?

Lire : Une fois l'étude de marché réalisée, nous devons évaluer les résultats. Entraînons-nous au processus d'évaluation.

S'exercer : Choisissez un autre partenaire. Examinez les bénéfices, la concurrence et les fournisseurs des deux entreprises suivantes.

ÉCHOPE DE FRUITS		ÉVALUATION	
Nombre de fruits vendus (moyenne quotidienne)	200	Unités / MOIS	5 000
Prix de vente	5 par unité (moyenne)	Ventes / MOIS	25 000
Prix d'achat	4 par unité (moyenne)	Frais / MOIS	(20 200)
Concurrence	6 échopes de fruits	BÉNÉFICES	4800
Fournisseurs	2 fournisseurs, distants		

VÊTEMENTS POUR ENFANTS		ÉVALUATION	
Articles vendus (moyenne quotidienne)	20	Unités / MOIS	500
Prix de vente	100 par pièce (moyenne)	Ventes / MOIS	50 000
Prix d'achat	80 par pièce (moyenne)	Frais / MOIS	(40 000)
Concurrence	Aucune à proximité	BÉNÉFICES	10 000
Fournisseurs	3 fournisseurs, proches		

Discuter : Quelle entreprise choisiriez-vous ? Pourquoi ?

En utilisant ce dont nous avons parlé aujourd'hui, quelles autres questions poseriez-vous à propos de ces entreprises ou de leurs clients ?

Lire : Préparons-nous à choisir notre activité au cours de cette semaine ! Passons en revue tout ce que nous avons appris et venons à la prochaine réunion avec une proposition d'activité professionnelle (une nouvelle activité, ou une proposition d'amélioration pour notre entreprise). Pour ceux d'entre nous qui ont déjà une entreprise, il faudra réfléchir et décider si c'est la meilleure option pour nous.



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine ? Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Et si les enfants des hommes gardent les commandements de Dieu, il les nourrit et les fortifie, et fournit les moyens par lesquels ils peuvent accomplir ce qu'il leur a commandé. »

1 NÉPHI 17:3



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

**Je vais observer et interroger au moins dix chefs d'entreprise et clients.
(Voir les questions des pages 29 et 30.)**

**Je vais choisir dans quelle activité je veux me lancer ou je vais décider
de la manière d'améliorer l'activité que j'ai déjà.**

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et
l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Avant la prochaine réunion, utilisez cette grille d'engagement pour noter votre progression. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

<i>J'ai observé et interrogé au moins dix chefs d'entreprise et clients</i>	<i>J'ai choisi dans quelle activité je veux me lancer ou j'ai décidé de la manière d'améliorer l'activité que j'ai déjà.</i>	<i>J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)</i>	<i>J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)</i>	<i>J'ai épargné (Oui/Non)</i>	<i>J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)</i>

Lire : Souvenez-vous aussi de faire un suivi de vos dépenses personnelles au dos du fascicule *Mon parcours vers l'autonomie*.

Lire : Lors de notre prochaine réunion de groupe, l'animateur de discussion dessinera sur le tableau une grille d'engagement identique à celle ci-dessus. Nous arriverons à la réunion avec dix minutes d'avance et noterons notre progression sur la grille. Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine. Rappelez-lui de suivre la documentation et de ne pas en apporter d'autre. (Vous ne savez pas comment animer un sujet de *Mes fondements* ? Lisez la page 11 et la deuxième de couverture de ce cahier d'exercices.) Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Documentation

DES AFFAIRES SUR UNE BROCHETTE

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

CADRE : Trois personnes découragées sont assises sur un banc lorsqu'une quatrième personne arrive et s'installe.

NARRATEUR : Qu'est-ce qu'une entreprise prospère ? C'est une entreprise qui aide les gens à résoudre leur problèmes. C'est une entreprise qui comprend les clients. Si quelqu'un a un besoin et que vous l'aidez à y répondre, il vous PAYE. C'est ce qu'on veut tous ! Mais comment découvrir ce dont les clients ont besoin ?

PERSONNE N°4 : Bonjour ! Eh, j'aimerais créer une entreprise. Est-ce que l'un de vous a déjà dirigé une entreprise ?

LES AUTRES : « Oui » « Oui » « Oui »

PERSONNE N°4 : Ah, c'est parfait. Quels genres d'entreprises ?

PERSONNE N°1 : Moi, j'adore les chauves-souris, alors je vends des chauves-souris suspendues à un genre de brochette. Ça peut servir d'animal de compagnie, tu vois ? On ne peut que les aimer. Je leur donne des mouches à manger.

PERSONNE N°4 : Vraiment ?

PERSONNE N°1 : Ouais.

PERSONNE N°4 : Comment ça marche comme affaire ?

PERSONNE N°1 : Pas très fort. Ça n'a pas l'air de plaire aux gens. Et les chauves-souris mordent parfois.

PERSONNE N°4 : Et toi ?

PERSONNE N°2 : Moi, je suis un pro en cuisine.

PERSONNE N°4 : De la cuisine ?

PERSONNE N°2 : Oui. J'ai créé une recette de beurre en brochette

PERSONNE N°4 : En brochette ?

PERSONNE N°2 : Oui. J'enroule une plaque de beurre dans une galette et je la mets en brochette. C'est tout un art.

PERSONNE N°4 : Et comment ça marche ?

PERSONNE N°2 : J'en ai vendu quelques-unes... enfin... une.

PERSONNE N°4 : Et toi ?

PERSONNE N°3 : Moi j'ai passé des heures à regarder les gens dans la rue à différentes heures de la journée. Et je leur ai posé des questions. J'ai observé ce qu'ils achètent, quand et en quelle quantité. J'ai interrogé des vendeurs pour leurs demander ce qui marchait et ce qui ne marchait pas. Je me suis intéressé à l'alimentation, parce que ce type d'entreprise est facile à lancer, et puis j'aime la cuisine et j'aime les gens.

PERSONNE N°4 : Ah oui ? Tu as fait tout ça ?

PERSONNE N°3 : Oui, pendant plusieurs jours. C'était très intéressant.

PERSONNE N°4 : Je n'en doute pas ! Qu'est-ce que tu as découvert ?

Suite à la page suivante

PERSONNE N°3 : Eh bien, j'ai été surpris. J'ai découvert que dans l'après-midi et en soirée, les gens recherchaient quelque chose de sucré et de pratique, sans être trop cher. Quelque chose d'amusant, un en-cas qui leur redonne de l'énergie ou qu'ils puissent prendre avec un ami ou un membre de leur famille. Alors j'ai essayé plusieurs choses et j'ai interrogé plus de gens.

PERSONNE N°4 : Et tu as trouvé une solution ?

PERSONNE N°3 : Oui. Je me suis mis à faire des bananes en brochette, avec des bananes, des brochettes, du chocolat de couverture (de bonne qualité), et quelques décorations en sucre. Les gens en raffolaient, surtout si on était au bon endroit au bon moment.

PERSONNE N°4 : Vraiment ?

PERSONNE N°3 : Oui, avec un ami on en a vendu 400 au cours des deux premiers jours et on a gagné une fortune. Ça répondait parfaitement à un besoin : c'était simple et rentable.

PERSONNE N°4 : Oh là là !
Et maintenant ?

PERSONNE N°3 : J'arrête.

PERSONNE N°4 : Tu arrêtes ?!

PERSONNE N°3 : Oui, c'est un boulot pénible quand il fait très chaud.

PERSONNE N°4 : Hmm. Tu permets que je reprenne l'idée ?

PERSONNE N°3 : Si tu veux. Pas de problème. Vas-y.

NARRATEUR : Observez. Posez des questions.

Apprenez à connaître les clients.

Travaillez dur, gagnez de l'argent.

Achetez des bananes !

Retour à la page 18

CHOISIR UNE ACTIVITÉ ADÉQUATE

Lisez ce qui suit à tour de rôle.

Comment choisir l'activité qui vous convient ? Et si vous avez déjà une activité, comment savoir si c'est la bonne ? Voici quatre questions clés qui vous aideront à prendre la bonne décision.



(1) Quel produit ou service les gens recherchent-ils ?.. (2) Puis-je l'offrir... (3) Ai-je les compétences pour le lancer ?... et (4) Va-t-il m'apporter des revenus et me permettre d'être autonome ?

En d'autres termes, je dois prendre ma décision en fonction (1) des clients et des produits, (2) de mes compétences personnelles, de mes centres d'intérêt et de mon expérience, (3) de l'environnement (c'est à dire la concurrence, les fournisseurs et le capital), et (4) du potentiel de revenus et de bénéfices.

Prenons un exemple. Maria avait passé plusieurs années à travailler comme serveuse dans des restaurants et des hôtels. Mais ses revenus étaient irréguliers. Elle ne gagnait pas suffisamment d'argent pour subvenir aux besoins de sa famille. Alors, en plus de son emploi de serveuse, elle a décidé de créer sa propre entreprise. Mais laquelle ?

Question n°1 : Maria s'est rappelée avoir entendu les chefs de plusieurs restaurants se plaindre qu'ils ne pouvaient jamais se procurer assez d'œufs frais de qua-

lité. Elle savait donc que c'était un problème.

Question n°2 : Son père avait élevé des poules et elle avait appris avec lui plusieurs méthodes pour augmenter la production d'œufs. Elle savait aussi que cela exigeait

beaucoup de travail ! Question n°3 : Elle ne savait pas grand-chose sur la concurrence mais elle savait qu'elle pouvait commencer modestement sur un terrain près de chez elle pour que cela ne lui coûte pas trop cher. Question n°4 : Elle savait combien les restaurants payaient les œufs ; elle a donc calculé qu'elle ferait de bons profits si elle parvenait à vendre suffisamment d'œufs.

Voyez-vous en quoi ces quatre questions ont pu l'aider à choisir la bonne activité ?

Pourtant, Maria avait encore d'autres problèmes à régler. Il lui fallait en apprendre bien plus sur les clients potentiels, la concurrence, les fournisseurs, les prix et même sur les compétences nécessaires pour gérer une entreprise. Où pouvait-elle trouver de l'aide ? Comment franchir cette étape et prendre une décision ?

Que feriez-vous pour obtenir les renseignements dont vous avez besoin pour prendre de bonnes décisions ?

Retour à la page 18

RENSEIGNEZ-VOUS SUR DES ENTREPRISES SIMILAIRES

Pour tenir vos engagements, rendez-vous dans des entreprises similaires à celle que vous voulez créer (vos concurrents) et observez-les. Qu'est-ce qui fonctionne ? Qu'est-ce qui ne fonctionne pas ? Interrogez les personnes qui gèrent ces entreprises. Pour éviter des problèmes de compétition, interrogez des personnes qui travaillent en dehors de votre secteur.

Utilisez les questions ci-dessous : Ajoutez d'autres questions. Faites-en une conversation plutôt qu'un interrogatoire. N'oubliez pas de les remercier.

Faites cela chaque jour de la semaine, cette semaine (sauf dimanche). Notez les réponses et vos observations dans votre carnet de notes.

PRÉSENTATION : Bonjour, je m'appelle ____ (nom). Et vous ? Je participe à une formation en entrepreneuriat et nous étudions les clés de la réussite d'une entreprise. Puis-je vous poser quelques questions ?

BESOINS DES CLIENTS, PRODUIT

- Quels sont les produits que vos clients achètent le plus ?
- Pourquoi, selon vous, vos clients achètent-ils vos produits ?
- Qui sont vos concurrents ? Qu'est-ce qui est unique à propos de votre entreprise ?

FOURNISSEURS, RENTABILITÉ

- Où vous procurez-vous vos produits ? Connaissez-vous d'autres fournisseurs ?
- Pensez-vous que vous pourriez bénéficier de prix inférieurs si vous achetiez des volumes plus importants ?
- Quel est votre prix ? Comment avez-vous fixé votre prix ? Votre entreprise est-elle rentable ?
- Que se passerait-il si vous augmentiez ou réduisiez votre prix ?

VENTE

- Combien de ventes faites-vous par jour ?
- Comment trouvez-vous de nouveaux clients ?
- Quelle est l'importance de votre emplacement géographique ?
- Quelles sont les clés de votre réussite ? Vos principaux problèmes ?

APPRENEZ AUPRÈS DE CLIENTS SIMILAIRES

Parlez à des clients d'entreprises similaires à celle que vous envisagez de créer. Observez-les et apprenez autant que possible.

Utilisez les questions ci-dessous :
Ajoutez d'autres questions. Faites-en

une conversation plutôt qu'un interrogatoire. N'oubliez pas de les remercier.

Faites cela chaque jour de la semaine, cette semaine (sauf dimanche). Notez les réponses et vos observations dans votre carnet de notes.

PRÉSENTATION : Bonjour, je m'appelle ___ (nom). Et vous ? Je participe à une formation en entrepreneuriat et nous apprenons à connaître les consommateurs. Puis-je vous poser quelques questions ?

BESOINS DES CLIENTS, PRODUIT

- Quels produits achetez-vous ici ?
- Si vous le pouviez, que changeriez-vous à ce produit ? Et à l'entreprise ?
- Avez-vous déjà acheté le même produit ailleurs ? Était-ce mieux ou moins bien ? Pourquoi ?

VENTE, RENTABILITÉ

- Qu'est-ce qui vous motive à acheter ce produit ici ?
- Qu'est-ce qui vous motiverait à en acheter plus ?
- Le prix est-il correct ? Achèteriez-vous plus si le prix était moins élevé ?
- Achèteriez-vous autant si le prix était plus élevé ?
- L'emplacement géographique est-il important ?

OBSERVATIONS : (Ne posez pas les questions suivantes ; observez les consommateurs pour répondre aux questions.)

- Les consommateurs sont-ils principalement des hommes, des femmes, ou la clientèle est-elle mélangée ?
- Les consommateurs sont-ils plutôt jeunes ou plutôt âgés ?
- Semblent-ils relativement aisés ou plutôt modestes ?
- À quel moment de la journée font-ils leurs achats ?
- Quelle quantité achètent-ils ?



3

Comment acheter mon produit et fixer son prix de vente ?

**Lancer mon entreprise
et la développer**

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire rapport de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagements au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai observé et interrogé au moins dix chefs d'entreprise et clients (Noter le nombre)	J'ai choisi dans quelle activité je veux me lancer ou j'ai décidé de la manière d'améliorer l'activité que j'ai déjà.	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	15	0	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes d'éteindre leur téléphone et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille des engagements pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Faites le principe n° 3 de *Mes fondements*. Puis reprenez ce cahier d'exercices et poursuivez votre lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, levez-vous tous. Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

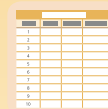
Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Que vous ont appris vos observations et vos entretiens avec les chefs d'entreprise et les clients ? Comment cela peut-il être utile pour votre entreprise ?

Si vous n'avez pas encore choisi votre activité, quelles idées d'entreprise envisagez-vous ? Si vous venez juste de choisir votre activité, quelle est-elle ?

Si vous avez déjà une activité, quelles améliorations envisagez-vous ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

CETTE ENTREPRISE M'INTÉRESSE-T-ELLE ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Regarder : « Un plus gros camion ? » (Pas de vidéo ? Lisez la page 42.)

Lire : Si ces deux hommes pouvaient transporter 200 melons dans un camion, voici ce que cela donnerait :

Prix de vente : 200 (200 melons × 1)

Prix d'achat : 200 (200 melons × 1)

Bénéfice : 0

Discuter : Un camion plus gros serait-il utile ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

Lire : QUESTIONS DE LA SEMAINE : Comment acheter mon produit et fixer son prix de vente ?

ACTIONS DE LA SEMAINE : Je vais trouver un fournisseur pour mon produit et fixer son prix.

Lire : Cette réunion sera consacrée à acquérir et à mettre en pratique des compétences qui nous aideront à répondre à ces questions et à mener à bien ces actions.

S'exercer : Au cours de la semaine prochaine, vous apprendrez comment parler à un fournisseur pour acheter à bas prix. Vous apprendrez également comment fixer un prix afin de vendre à « bon prix », c'est-à-dire de réaliser un bénéfice.

Lisons les sections Coûts et Vente du plan de réussite professionnelle.



COMMENT FAIRE DES BÉNÉFICES ?

Lire : Nos deux vendeurs de melons doivent commencer à faire gagner de l'argent à leur entreprise.

Prix de vente : 200 (200 melons × 1)

Prix d'achat : -200 (200 melons × 1)

Bénéfice : **0**

Il existe deux manières de dégager un bénéfice.

Prix de vente : 200 (200 melons × 1)

Prix d'achat : -100 (200 melons × **0,5**)

Bénéfice : **100**

Abaissez le prix d'achat (le prix que vous versez au fournisseur).

Prix de vente : 300 (200 melons × **1,5**)

Prix d'achat : -200 (200 melons × 1)

Bénéfice : **100**

Augmentez le prix de vente (le prix que vous facturez au client).

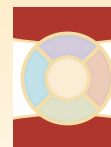
Il est parfois possible de faire les deux : acheter à bas prix *et* revendre à bon prix !

Prix de vente : 300 (200 melons × **1,5**)

Prix d'achat : -100 (200 melons × **0,5**)

Bénéfice : **200**

Lire : Nous n'avons pas tout contrôle sur nos prix de vente et nos frais. Mais nous pouvons exercer un certain contrôle. Un bon chef d'entreprise s'efforce d'augmenter son prix de vente et de réduire son prix d'achat.



Un bon chef d'entreprise achète à bas prix et revend à bon prix.

3 : Comment acheter mon produit et établir son prix de vente ?

Discuter : Pensez-vous que les entreprises auprès desquelles vous achetez votre alimentation, votre essence et vos vêtements enregistrent des bénéfices ?

Lire : Voici encore une raison d'acheter à bas prix et de vendre à bon prix. Toutes les entreprises ont des charges qui vont au-delà du simple coût du produit.

Pensez aux vendeurs de melons. Supposons qu'ils apprennent comment faire pour acheter à bas prix et revendre à bon prix. Ils ont malgré tout d'autres charges, telles que le transport et les salaires. Étudiez ceci.

300	(200 melons × 1,5)
-100	(200 melons × 0,5)
-20	(location du camion)
-20	(essence)
-150	(salaires des deux hommes)
<hr/>	
10	DE BÉNÉFICE

Lire : En achetant à bas prix et en revendant à bon prix, les deux hommes ont réussi à couvrir leurs frais, à se verser un salaire et à dégager un petit bénéfice. Cela commence à ressembler à une véritable entreprise !

Discuter : Si vous dirigez une entreprise de service, que pouvez-vous faire pour contrôler les coûts et augmenter vos bénéfices ?

COMMENT RÉDUIRE LES COÛTS ?

Regarder : « NE METTEZ PAS LA CLÉ SOUS LA PORTE : Partie I et Partie II »
Lisez la page 43.)

Discuter : Qu'auriez-vous fait ? Combien de fournisseurs devriez-vous avoir ?



COMMENT COLLABORER AVEC DES FOURNISSEURS ?

Lire : Il est essentiel de négocier avec nos fournisseurs.

Regarder : « Négocier avec des fournisseurs » (Pas de vidéo ? Continuez à lire.)

Lire : Cette semaine, rencontrez des fournisseurs potentiels pour votre produit ou pour vos matières premières. Si vous proposez un service, rencontrez les personnes susceptibles de vous aider à fournir ce service. Prenez des notes dans votre carnet de notes.

S'exercer : Avec un partenaire, préparez les questions que vous poserez à vos fournisseurs cette semaine. Décrivez à votre partenaire le type de fournisseur dont vous avez besoin pour votre entreprise. Posez-vous les questions tour à tour et échangez vos commentaires. Prenez des notes dans votre carnet de notes. Posez des questions précises qui vous aideront à faire progresser votre entreprise.

PRÉSENTATION : Bonjour, je m'appelle ____ (nom). Et vous ? J'envisage de créer une entreprise qui aurait besoin des produits que vous fournissez. Puis-je vous poser quelques questions ?

PRODUIT

- Quels sont les produits que vous vendez le mieux ?
- Selon vous, pourquoi les chefs d'entreprise achètent-ils vos produits ?
- Comment vérifiez-vous la qualité de vos produits ? (Essayez d'observer la qualité.)
- Quelle quantité pouvez-vous approvisionner ? Avez-vous des limites de production ?

PRIX

- Quel est votre prix de vente ? Proposez-vous des remises ?
- Comment avez-vous fixé ce prix ?
- Selon vous, que se passerait-il si vous changiez vos prix ?

VENTE, CONCURRENCE

- Aidez-vous vos acheteurs à vendre le produit ?
- Quelles types d'entreprises sont vos plus gros acheteurs ? Pourquoi ces entreprises réussissent-elles ?
- Qui sont vos concurrents ? Qu'est-ce qui les rend uniques ?

Ajoutez d'éventuelles autres questions. N'oubliez pas de les remercier et de prendre des notes !

Discuter : Une fois que tous auront fait l'exercice au moins une fois, discutez-en ensemble.

Quels sont vos plans lorsque vous rencontrerez des fournisseurs cette semaine ? Avez-vous d'autres questions à leur poser ? Notez vos idées ici ou dans votre carnet de notes.

COMMENT FIXER MON PRIX POUR FAIRE UN BÉNÉFICE ?

Lire : Les entreprises doivent toutes encaisser plus qu'elles ne dépensent. Nous savons maintenant comment négocier avec des fournisseurs pour trouver des produits de qualité à bas prix. Maintenant, comment fixer notre prix, ou vendre à bon prix ? Nous prendrons cette décision cette semaine, et nous nous poserons ces questions :

- Quel est le meilleur prix que je peux obtenir auprès de mes fournisseurs ?
- Quels sont mes autres frais ? (frais de fonctionnement, fournitures, loyer, etc.)
- Quel salaire dois-je me verser et dois-je verser aux autres ?
- Comment ajouter de la valeur à mon produit et le rendre unique ? La commodité, le service, la convivialité de l'accueil et la qualité de mon produit peuvent ajouter de la valeur à mon produit et me différencier de la concurrence.
- Quels sont les prix de mes concurrents ? Puis-je fixer un prix plus élevé en tenant compte de la valeur ajoutée ?
- Compte tenu de tous ces facteurs, quel bénéfice puis-je faire afin de permettre à mon entreprise de se développer et de réussir ? Plus le bénéfice est important, meilleur sera le résultat !

S'exercer : Avec un partenaire, lisez ce qui suit et discutez du prix que les clients de Grâce seraient disposés à payer pour son eau.

Grâce pense que son eau en bouteille a plus de valeur ; elle a trouvé un moyen de la garder fraîche et dispose d'un excellent emplacement. Ses concurrents vendent leur eau à température ambiante ; et ils sont moins bien placés.

Grâce achète son eau :	5 par bouteille
Son salaire et ses frais de transport et de livraison sont de :	2 par bouteille
Ses concurrents vendent leur eau :	8 à 10 par bouteille
Elle doit faire autant de bénéfices que possible :	? par bouteille

Discutez avec le groupe du prix que Grâce devrait fixer pour son eau. Fixez un prix et dites pourquoi.

Discuter : Comment Grâce peut-elle savoir quel prix les clients sont disposés à payer ?

Comment contrôler les coûts, créer de la valeur ajoutée et fixer le prix adéquat pour permettre à votre entreprise de dégager des bénéfices ?



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine ? Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Et moi, Néphi, j'allais souvent dans la montagne et je priais souvent le Seigneur; c'est pourquoi, le Seigneur me montra de grandes choses. »

1 NÉPHI 18:3



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais interroger au moins quatre fournisseurs et trouver des sources d'approvisionnement pour mon produit. (Voir les questions page 37.)

Nombre de fournisseurs que je m'engage à interroger : _____

Je vais fixer mon prix de vente initial.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès dans cette grille d'engagement avant la prochaine réunion. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

J'ai interrogé au moins quatre fournisseurs (notez le nombre de fournisseurs)	J'ai fixé mon prix de vente initial (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)

Lire : Souvenez-vous aussi de faire un suivi de vos dépenses personnelles au dos du fascicule *Mon parcours vers l'autonomie*.

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine. Rappelez-lui de suivre la documentation et de ne pas en apporter d'autre. (Vous ne savez pas comment animer un sujet de *Mes fondements* ? Lisez la page 11 et la deuxième de couverture de ce cahier d'exercices.) Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Documentation

UN PLUS GROS CAMION ?

Lisez ce qui suit à tour de rôle.

Deux hommes se sont associés. Ils construisent un petit hangar à côté d'une route très fréquentée. Ils se procurent un camion et se rendent dans le champ d'un fermier, où ils achètent un chargement de melons au prix d'un dollar pièce.

Ils ramènent le camion chargé au hangar près de la route, où ils vendent leurs melons un dollar pièce.

Ils retournent dans le champ du fermier et achètent de nouveau un chargement de melons à un dollar pièce.

Une fois de plus, ils les transportent au bord de la route et les vendent de nouveau un dollar pièce.

Tandis qu'ils retournent dans le champ du fermier pour se procurer un autre chargement, l'un des associés dit à l'autre : « Notre commerce ne nous rapporte pas grand-chose ! »

« Non, répond l'autre.

Ne crois-tu pas que nous aurions besoin d'un plus gros camion ? » Dallin H. Oaks, « Concentration et priorités », Le Liahona, juillet 2001, p. 99.

Retour à la page 34

NE METTEZ PAS LA CLÉ SOUS LA PORTE

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

JOSÉPHINE : Qu'est-ce qui ne va pas, Grâce ? Tu as l'air triste.

GRÂCE : Je ne sais pas quoi faire. Mon entreprise commençait juste à gagner un peu d'argent, et maintenant voilà.

PRISCILLA : Que s'est-il passé ?

GRÂCE : L'homme à qui j'achète mon eau a augmenté ses prix hier et maintenant, je vais devoir fermer mon entreprise.

PRISCILLA : Je suis vraiment désolée, Grâce. Pourquoi dois-tu fermer ?

GRÂCE : Je ne peux vendre mon eau que pour 10 (unités de prix) la bouteille. Mes clients ne paieront pas plus. Jusqu'à présent, j'achetais mes bouteilles pour 7 (unités de prix) pièce.

Prix de vente :	10
Prix d'achat :	-7
Bénéfice :	
	3

GRÂCE : Mais maintenant, mon fournisseur a fait passer son prix à 10 (unités de prix). Je ne fais donc plus aucun bénéfice ! Que vais-je faire ?

Prix de vente :	10
Nouveau prix d'achat :	-10
Bénéfice :	
	0

PRISCILLA : As-tu parlé à ton fournisseur ? Tu es l'une de ses meilleures clientes.

GRÂCE : Non, mais je crois que je ne pourrais pas. Son prix est fixé.

PRISCILLA : Non. Il faut que tu lui parles. Il faut qu'il comprenne qu'il risque de perdre une cliente importante. Il pourrait baisser son prix pour garder ta clientèle. Il faut toujours parler aux fournisseurs pour obtenir le prix d'achat le plus bas possible.

GRÂCE : Bon, d'accord. J'essaierai.

JOSÉPHINE : Et tu devrais aussi avoir d'autres options. Je connais quelqu'un qui te vendra de l'eau au prix de 5. Je suis désolée de ne pas te l'avoir dit plus tôt. Je ne savais pas que tu payais 7, et maintenant 10 ! Je vais te présenter cette personne.

Prix de vente :	10
Prix d'achat :	-5
Bénéfice :	
	5

GRÂCE : Vraiment ? Oh, Joséphine. Merci ! Oui, j'aimerais que tu me le présentes. Et Priscilla, merci à toi. Je vais insister davantage pour acheter mon eau au prix le plus bas possible.

Retour à la page 36



4

Comment savoir si mon activité est bénéficiaire ?

**Lancer mon entreprise
et la développer**

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire rapport de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai interrogé au moins quatre fournisseurs (notez le nombre de fournisseurs)	J'ai fixé mon prix de vente initial (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	6	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes d'éteindre leur téléphone et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille des engagements pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Faites le principe n° 4 de *Mes fondements*. Puis reprenez ce cahier d'exercices et poursuivez votre lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, levez-vous tous. Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

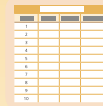
Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Qu'avez-vous appris en interrogeant des fournisseurs pour trouver les meilleurs prix et fournisseurs (acheter à bas prix) ? Comment cela peut-il être utile pour votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en fixant votre prix d'achat (pour vendre à bon prix) ? Comment cela peut-il être utile pour votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

COMMENT SAVOIR COMMENT SE PORTE MON ENTREPRISE ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Regarder : « Je ne sais pas » (Pas de vidéo ? Lisez la page 60.)

Discuter : Comment pouvez-vous savoir si votre activité est bénéficiaire si vous ne tenez pas vos comptes ? Comment pouvez-vous savoir si tous vos clients vous ont payé ? Comment connaître vos dépenses totales ?

Lire : QUESTION DE LA SEMAINE : Comment savoir si mon activité est bénéficiaire ?

ACTION DE LA SEMAINE : Je vais tenir des comptes quotidiens de mes revenus et dépenses à partir d'aujourd'hui.

Cette réunion sera consacrée à acquérir et à mettre en pratique des compétences qui nous aideront à répondre à cette question et à mener à bien cette action.

Puis, au cours de la semaine, nous prendrons les mesures nécessaires pour suivre efficacement nos revenus et dépenses professionnels et déterminer si notre activité est bénéficiaire. Lisons la section Rentabilité du plan de réussite professionnelle.



POURQUOI DOIS-JE TENIR DES REGISTRES FINANCIERS ÉCRITS ?

S'exercer : **Pour cet exercice, ne prenez aucune note.** Avec un partenaire, prenez une minute pour lire la page 61 au sujet du commerce de meuble de Daniel. Ne prenez aucune note. Revenez ensuite ici.

Discuter : Essayez de répondre à ces questions de mémoire :

- Combien d'argent le commerce a-t-il dépensé cette semaine ?
- Combien d'argent le commerce a-t-il encaissé cette semaine ?
- Quel était le montant des bénéfices ou des pertes du commerce cette semaine ?

Vous êtes-vous souvenu des revenus, des dépenses et des bénéfices sans regarder ? Quelle est l'importance d'un registre écrit ?

S'exercer : Retournez à la page 61 et calculez les dépenses, les revenus et les bénéfices avec votre partenaire. Est-ce que la tâche aurait été plus facile si le propriétaire du magasin avait tenu un registre de ces chiffres ?

COMMENT PRENDRE L'HABITUDE DE TENIR DES COMPTES ?

Discuter : Un bon chef d'entreprise tient des comptes journaliers. Est-ce que vous aimez tenir des comptes ? Est-ce une habitude pour vous ? Qu'est-ce qui vous empêche de tenir des comptes ?

Lire : Il peut être difficile de prendre une nouvelle habitude, même lorsque nous savons qu'elle est importante. Voici cinq conseils pour bien réussir à tenir ses comptes :

1. Pensez au « pourquoi » : Restez motivé en pensant aux personnes qui bénéficieront de cette habitude (vos enfants par exemple).
2. Acquérez des compétences : Il se peut que vous ayez besoin d'acquérir de nouvelles compétences pour réussir à tenir des registres. La séance d'aujourd'hui vous aidera à acquérir ces compétences.
3. Choisissez des partenaires, pas des complices : Un partenaire est quelqu'un qui vous aide à faire ce qu'il faut. Un complice vous aide à faire ce qu'il ne faut pas. Demandez à vos proches (votre époux ou épouse par exemple) de vous aider à tenir vos comptes.
4. Faites usage de récompenses et de pénalités de façon judicieuse et modérée : Récompensez-vous pour votre tenue de comptes.
5. Procurez-vous les bons outils : pouvez-vous vous imaginer creuser un puit sans outil ? Assurez-vous que vous avez les outils nécessaires pour accomplir ce qu'il se doit. Quels outils utiliserez-vous pour tenir vos comptes ? Nous étudierons certains de ces outils plus tard dans la réunion.

Discuter : Comment pouvons-nous individuellement mettre ces conseils en pratique pour acquérir l'habitude essentielle de tenir des comptes ?



Un bon chef d'entreprise tient des comptes journaliers.

OUTILS NÉCESSAIRES À LA TENUE DES COMPTES :

- Des exemplaires du modèle de journal comptable de dépenses et de revenus, et du modèle d'état financier disponibles à la page 55
- Un livre de compte
- Un carnet de notes à garder au point de vente

COMMENT UTILISER UN JOURNAL COMPTABLE DE REVENUS ET DE DÉPENSES ?

Lire : Un journal de revenus et de dépenses est un formulaire typique pour les entreprises. Nous devons l'utiliser quotidiennement pour noter les flux d'argent entrant et sortant de notre entreprise.

Revenons à l'exemple de Daniel dans la vidéo « Je ne sais pas » ? Il s'est mis à suivre ses revenus et ses dépenses en utilisant les étapes suivantes.

S'exercer : Avec un partenaire faites correspondre les chiffres de ce tableau avec ceux du journal de revenus et de dépenses de la page suivante.

REMPILIR UN JOURNAL DE REVENUS ET DE DÉPENSES (ÉTAPES)

	<p>1 Daniel a 1500 dans son tiroir-caisse. Il inscrit ce montant comme solde initial au début de la semaine.</p>
Lundi	<p>2 Vendu 4 chaises. Dans la colonne Revenus il inscrit 200.</p> <p>3 Il ajoute 200 au solde de trésorerie. Nouveau solde = 1700.</p> <p>4 Payé 100 de loyer. Dans la colonne Dépenses il inscrit -100.</p> <p>5 Il enlève 100 au solde de trésorerie. Nouveau solde = 1600.</p>
Mardi	<p>6 Payé Maxwell 500. Dans la colonne Dépenses il inscrit -500.</p> <p>7 Il enlève 500 au solde de trésorerie. Nouveau solde = 1100.</p>
Mercredi	<p>8 Vendu un ensemble table et chaises. Dans la colonne Revenus il inscrit 400.</p> <p>9 Il ajoute 400 au solde de trésorerie. Nouveau solde = 1500.</p>
Jeudi	<p>10 Vendu du mobilier de chambre à coucher. Dans la colonne Revenus il inscrit 1000.</p> <p>11 Il ajoute 1000 au solde de trésorerie. Nouveau solde = 2500.</p>
Vendredi	<p>12 Achat de fournitures. Dans la colonne Dépenses il inscrit -1500.</p> <p>13 Il enlève 1500 au solde de trésorerie. Nouveau solde = 1000.</p>
Samedi	<p>14 Vendu une table. Dans la colonne Revenus il inscrit 400.</p> <p>15 Il ajoute 400 au solde de trésorerie. Nouveau solde = 1400.</p>
	<p>16 Daniel fini la semaine avec 1 400 dans son tiroir-caisse.</p>

Lire : Daniel a tenu un registre de ses revenus et de ses dépenses chaque jour. A la fin de la semaine voilà à quoi ressemblait son journal de revenus et de dépenses.

JOURNAL DE REVENUS ET DE DÉPENSES DU COMMERCE DE DANIEL : 14 AU 20 AOÛT				
Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde en espèces
Solde initial du commerce de Daniel :				1500 ①
Lundi 14/5	Vendu 4 chaises		200 ②	1700 ③
Lundi 14/5	Payé le loyer	-100 ④		1600 ⑤
Mardi 16/5	Payé le salaire de Maxwell	-500 ⑥		1100 ⑦
Mercredi 17/5	Vendu un ensemble table et chaises.		400 ⑧	1500 ⑨
Jeudi 18/5	Vendu du mobilier de chambre à coucher.		1000 ⑩	2500 ⑪
Vendredi 19/5	Achat de fournitures	-1500 ⑫		1000 ⑬
Samedi 20/5	Insérer un tableau		400 ⑭	1400 ⑮
Solde final du commerce de Daniel :				1400 ⑯

Discuter : Dans la vidéo, Maxwell, l'employé de Daniel prétend qu'il n'a pas été payé. Comment ce journal peut-il aider Daniel à résoudre ce problème ?

QU'EST-CE QU'UN ÉTAT FINANCIER ?

Lire : Un autre document essentiel pour les entreprises est l'état financier. Vous vous rappelez à quel point il était difficile de calculer le montant des bénéfices de mémoire pendant notre activité ? Un état financier sert à ça ! Il fait le bilan de toutes les transactions d'une période, que ce soit sur une semaine, un mois, un trimestre ou une année. Le bilan indique si l'entreprise a fait des bénéfices sur cette période.

Un état financier montre :

- Les revenus.
- Les dépenses.
- Le montant des bénéfices (ou des pertes).

S'exercer : Avec un partenaire faites correspondre les chiffres de ce tableau avec ceux de l'état financier de la page suivante.

ÉTABLIR UN ÉTAT FINANCIER (ÉTAPES)	
Revenus	<ol style="list-style-type: none">1 Pour le total des ventes de chaises il inscrit 200.2 Pour le total des ventes de tables il inscrit 400.3 Pour le total des ventes d'ensembles de salle à manger il inscrit 400.4 Pour le total des ventes d'ensembles de chambre à coucher il inscrit 1000.5 Il fait le total de toutes ses ventes. Ses revenus pour la semaine : 2000.
Dépenses	<ol style="list-style-type: none">6 Pour le total des dépenses de loyer il inscrit -100.7 Pour le total des dépenses en fournitures il inscrit -1500.8 Pour le total des salaires il inscrit -500.9 Il fait le total de toutes ses dépenses. Ses dépenses pour la semaine : -2100.
Bénéfices (ou pertes)	<ol style="list-style-type: none">10 Il soustrait ses dépenses de ses recettes : $2000 - 2100 = -100$

Discuter : Qu'est-ce que cet état financier nous apprend sur le commerce de Daniel ?

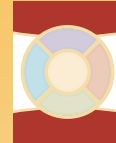
Quelle période couvre cet état financier ?

Le commerce de Daniel a-t-il été rentable cette semaine ?

Daniel peut-il exploiter son commerce de la même façon toutes les semaines ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

État financier PROFESSIONNEL de Daniel
(de lundi à samedi)

Revenus		
Vente de chaises	200	1
Vente de tables	400	2
Vente d'ensembles de salle à manger	400	3
Vente d'ensembles de chambre à coucher	1000	4
Revenus totaux	2000	5
Dépenses		
Loyer	-100	6
Fournitures	-1500	7
Salaire des employés	-500	8
Dépenses totales	-2100	9
Bénéfices (ou pertes)	-100	10



Un bon chef d'entreprise cherche à faire des bénéfices quotidiens.

COMMENT ÉTABLIR UN JOURNAL DE REVENUS ET DE DÉPENSES ET UN ÉTAT FINANCIER ?

Lire : Un état financier est nécessaire pour savoir si notre entreprise est rentable ou non. Pour établir un état financier il faut avoir un journal de revenus et de dépenses.

S'exercer : Vous avez vu comment Daniel a tenu un journal de revenus et de dépenses et comment il s'en est servi pour établir un état financier. Maintenant, associez-vous avec un partenaire pour établir un état financier pour Joseph. Remplissez le journal de revenus et de dépenses et l'état financier sur la page suivante.

1. Remplissez un journal de revenus et de dépenses pour l'entreprise de construction de Joseph.
2. Établissez un état financier pour l'entreprise de construction de Joseph.
3. Vous pouvez trouver de l'aide pour faire l'exercice ou vérifier vos réponses à la page 56.

Lundi Encaissé un acompte de 50% : 2000
Mardi Dépensé 1500 pour du matériel
Mercredi Travaillé sur le chantier
Jeudi Travaillé sur le chantier
Vendredi Dépensé encore 1000 pour du matériel
Samedi Fini le chantier Payé un employé 500.
Encaissé les 2000 restant.

Journal de revenus et de dépenses de lundi à Samedi

Date	Description	Dépenses	Revenu	Solde
<i>Solde initial de l'entreprise</i>				3000
<i>Total des dépenses et revenus</i>				

État financier PROFESSIONNEL de Joseph (de lundi à samedi)

Revenu

Revenus totaux _____

Dépenses

Dépenses totales _____

Bénéfices (ou pertes)

Discuter : Qu'avez-vous appris au sujet de l'entreprise de Joseph en établissant son état financier ?

Les chefs de petites entreprises du monde entier s'appuient sur ces documents. Certains d'entre vous tiennent-ils des journaux de revenus et de dépenses et établissent-ils déjà des états financiers ? Si oui, en quoi cela vous aide-t-il ?

S'exercer : Si vous ne tenez pas encore de comptes, recopiez le journal de revenus et de dépenses et l'état financier ci-dessus dans votre carnet de notes.

Lire : Notez vos revenus et vos dépenses tous les jours et établissez un état financier à la fin de la semaine. Continuez à faire cela chaque jour et chaque semaine à mesure que votre entreprise se développe. Vous devrez apporter ces registres professionnels aux réunions de groupe des semaines sept et huit.

Regarder : Découvrez comment tenir des comptes a aidé Vangelis à faire grandir son entreprise. Découvrez un modèle de réussite en regardant l'histoire de « Vangelis : magicien de rue. » (Pas de vidéo ? Continuez à lire).

4 : Comment savoir si mon activité est bénéficiaire ?

Journal de revenus et de dépenses de lundi à samedi

Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
<i>Solde initial de l'entreprise</i>				3000
21	Acompte	1 2000		5000
22	Fournitures	2 -1500		3500
25	Fournitures	3 -1000		2500
26	Païement d'un employé	4 -500		2000
26	Solde final	5 2000		4000
<i>Total des dépenses et revenus</i>				4000

Joseph calcule son nouveau solde chaque fois qu'il ajoute une dépense ou un revenu à son journal.

- 1 Lundi, Joseph encaisse un acompte. Il le met dans la colonne Revenus.
- 2 Mardi, Il met dans la colonne Dépenses le montant de ses dépenses en matériel.
- 3 Mercredi et jeudi, il travaille sur le chantier.
- 4 Vendredi, le montant qu'il a dépensé pour du matériel supplémentaire va dans la colonne dépenses.
- 5 Samedi, le salaire qu'il a payé à son employé va dans la colonne dépenses. Le solde qu'il encaisse à l'achèvement des travaux va dans la colonne Revenus.

État financier PROFESSIONNEL de Joseph (de lundi à samedi)

Revenus

Acompte	2000
Solde final	2000
Revenus totaux	4000

Dépenses

Matériel	-2500
Salaire des employés	-500
Dépenses totales	-3000

Bénéfices (ou pertes)

1000

À la fin du chantier, Joseph établit un état financier pour voir combien il a gagné sur ce projet.



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine. Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Je t'instruirai et te montrerai la voie que tu dois suivre ; Je te conseillerai, j'aurai le regard sur toi. »

PSAUMES 32:8



S'ENGAGER

COMMENT FAIRE DES PROGRÈS QUOTIDIENS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais tenir un journal comptable de mes revenus et dépenses de façon journalière.

Je vais établir un état financier à la fin de la semaine.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès dans cette grille d'engagement avant la prochaine réunion. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

J'ai tenu un journal comptable de mes revenus et dépenses de façon journalière (noter le nombre de jours)	J'ai établi un état financier (Oui/Non)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)

Lire : Souvenez-vous aussi de faire un suivi de vos dépenses personnelles au dos du fascicule *Mon parcours vers l'autonomie*.

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine. (Vous ne savez pas comment animer un sujet de *Mes fondements* ? Lisez la page 11 et la deuxième de couverture de ce cahier d'exercices.)
Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Documentation

JE NE SAIS PAS !

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

1^{re} partie

MAXWELL : Daniel, je suis venu recevoir mon salaire pour le travail que j'ai fait mercredi dernier.

DANIEL : Ah bon ? J'étais sûr de t'avoir déjà payé.

MAXWELL : Non, tu ne l'as pas fait. Mon autre patron garde toujours une

trace écrite de ses paiements. As-tu une trace écrite de ton paiement ?

DANIEL : Non, mais il me semble vraiment que je t'ai payé.

MAXWELL : Comment peux-tu le savoir si tu ne tiens pas de registre ?

DANIEL : Et bien... Je ne sais pas.

2^e partie

JAMES : Daniel ! Je suis content de te voir. Comment vont les affaires ?

DANIEL : Je suis très occupé.

JAMES : C'est bien d'être occupé. Tu fais des bénéfices ?

DANIEL : Oui, je crois.

JAMES : Tu crois ? Que veux-tu dire ?

DANIEL : Ben, je ne sais pas vraiment. Je ne tiens pas de registre de compte. Je suis tellement occupé à faire des meubles. Je fais les comptes dans ma tête et je croise les doigts que tout aille bien.

JAMES : Vraiment ? Tu ne notes pas toutes tes dépenses et tes revenus pour calculer tes bénéfices ou tes pertes ?

DANIEL : James, je ne suis pas comptable. Je fais des meubles.

JAMES : Je sais, mais tous les chefs d'entreprise doivent tenir des registres. C'est la seule façon de savoir si une entreprise va bien ou pas. Je te le demande encore une fois. Fais-tu des bénéfices ?

DANIEL : Je ne sais pas.

JAMES : As-tu gagné plus ou moins d'argent que le mois dernier ?

DANIEL : Je ne sais pas.

JAMES : Daniel, suis mon conseil, et tiens des registres pour savoir.

Retour à la page 48

UNE SEMAINE DANS LE COMMERCE DE MEUBLE DE DANIEL.

Lire : Lisez l'exemple suivant au sujet du commerce de meuble de Daniel.

Après avoir fait quelques recherches en interrogeant ses concurrents et ses clients, Daniel a découvert que (1) les gens n'apprécient pas les meubles en métal parce qu'ils sont trop chauds en été, (2) les meubles en métal sont plus difficiles à fabriquer, et (3) le métal est un matériau plus cher à l'achat que le bois. Il a décidé de vendre des meubles en bois, plutôt que des meubles en métal.

Ses clients sont très contents ! Il vend beaucoup de meubles et il a l'impression que son affaire fonctionne bien.

- Lundi** Vendu 4 chaises au prix de 50 chacune. Payé son loyer 100.
- Mardi** Payé son employé 500.
- Mercredi** Vendu un ensemble table et chaises pour 400.
- Jeudi** Vendu du mobilier de chambre à coucher pour 1000.
- Vendredi** Dépensé 1500 pour des matériaux.
- Samedi** Vendu une table pour 400.

[Retour à la page 49](#)



5

Comment séparer les finances de mon entreprise de celles de ma famille ?

**Lancer mon entreprise
et la développer**

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire rapport de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai tenu un journal de mes revenus et dépenses de façon journalière (noter le nombre de jours)	J'ai établi un bilan financier (Oui/Non)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	6	0	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes d'éteindre leur téléphone et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille des engagements pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Faites le principe n° 5 de *Mes fondements*. Puis reprenez ce cahier d'exercices et poursuivez votre lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, levez-vous tous. Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

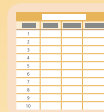
Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Qu'avez-vous appris en tenant un journal de revenus et dépenses ? Comment cela peut-il être utile pour votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en établissant un état financier ? Comment cela peut-il être utile pour votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

COMMENT SERVIR À LA FOIS MON ENTREPRISE ET MA FAMILLE ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Lire : Nous devrions tous avoir commencé à tenir des comptes des entrées et sorties d'argent dans notre entreprise. C'est très bien ! Mais que faire si nous avons besoin d'argent pour des raisons personnelles ou familiales ?

Regarder : « Ne sacrifiez pas les poules : 1^{re} partie » (Pas de vidéo ? Lisez la page 76.)

Discuter : Le frère de Maria voudrait qu'elle utilise l'argent investi dans son entreprise pour l'aider. Elle aimerait bien l'aider. Mais cela risquerait de nuire à son entreprise, voire de la détruire. Après tout, le but de ses efforts professionnels était de devenir autonome. Que devrait-elle faire ?

Lire : QUESTION DE LA SEMAINE : Comment séparer les finances de mon entreprise de celles de ma famille ?

ACTIONS DE LA SEMAINE : Je tiendrai des comptes distincts et quotidiens pour mon entreprise et ma vie personnelle et je me verserai un salaire.

Cette réunion sera consacrée à acquérir des compétences qui nous aideront à répondre à cette question et à mener à bien ces actions.

Au cours de la semaine, nous prendrons les mesures nécessaires pour séparer nos finances professionnelles de nos finances personnelles. Ce sera une grande bénédiction pour nous-mêmes et pour nos familles ! Lisons la section Réussite professionnelle du plan de réussite professionnelle.



POURQUOI SÉPARER LES FINANCES DE MON ENTREPRISE DE CELLES DE MA FAMILLE ?

Regarder : « Ne sacrifiez pas les poules : 2^e partie » (Pas de vidéo ? Lisez la page 77.)

Discuter : D'après la vidéo, pourquoi est-il important de séparer les finances professionnelles des finances personnelles et de se verser un salaire ?

Lire : Un chef d'entreprise est à la fois un patron et un employé. Cela peut soulever des questions intéressantes.

Nous savons que le fait de payer une dîme de nos revenus apporte d'importantes bénédictions. Si nous séparons nos revenus professionnels de nos revenus personnels, il est plus facile de calculer notre dîme.

Notez les points suivants :

1. Conservez vos revenus professionnels et vos revenus personnels sur des comptes ou à des endroits distincts.
2. Payez une dîme sur votre revenu personnel (salaire ou commission), c'est-à-dire ce que vous verse l'entreprise.
3. L'argent qui se trouve sur le compte professionnel n'est pas soumis à la dîme. Il sert à payer les frais professionnels, les salaires et à alimenter la croissance de l'entreprise.

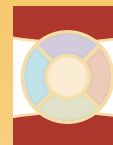
Discuter : Que faire si des amis ou des membres de votre famille ont besoin d'argent, comme le frère de Maria ?

Un membre du groupe peut lire ou résumer la parabole des dix vierges dans Matthieu 25:1-13. Arrive-t-il que nous ne puissions pas ou que nous ne devons pas partager lorsque quelqu'un nous demande de l'aide ?

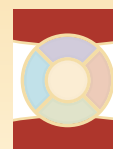
Regarder : « Ne sacrifiez pas les poules : 3^e partie » (Pas de vidéo ? Lisez la page 78.)

Discuter : Maria a-t-elle fait le bon choix ?

Lire : Un bon chef d'entreprise ne vole pas son entreprise.



Un bon chef d'entreprise paye la dîme en premier.



Un bon chef d'entreprise ne vole pas son entreprise.



COMMENT TENIR DES COMPTES SÉPARÉS ?

Lire : Comment faire pour séparer les revenus professionnels des revenus personnels ? Il suffit de tenir des comptes distincts ! Maria tient des comptes quotidiens en notant l'argent qui entre dans son entreprise et l'argent qui en sort. Elle tient également des comptes quotidiens de l'argent que perçoit sa famille et des sommes qu'elle dépense. Ces comptes s'appellent « journaux de revenus et dépenses ». Maria tient deux journaux comptables distincts : un pour ses finances professionnelles et l'autre pour ses finances personnelles.

Les organismes de prêt souhaitent souvent voir un journal de revenus et dépenses professionnels avant de consentir un prêt. Le fait de tenir des comptes précis nous permettra d'être prêts si nous décidons d'emprunter pour développer notre entreprise.

S'exercer : Regardez cet extrait du journal de revenus et dépenses professionnels de Maria. Vous pouvez constater que le 16 août (le jour où le frère de Maria lui a demandé de l'argent), l'entreprise de Maria disposait de 3200 en banque.

Journal de revenus et dépenses **PROFESSIONNEL** de Maria du 14 au 20 août

Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde de trésorerie
Solde de trésorerie <i>professionnel</i> de Maria				2600
14 Août	Achat de nourriture pour animaux	-300		2300
15 Août	Vente d'œufs		500	2800
16 Août	Vente d'œufs		400	3200
17 Août	Salaire de Maria	(-3000)		200
18 Août	Vente d'œufs		600	800
19 Août	Achat de nourriture pour animaux	-600		200
20 Août	Vente d'œufs		700	900

Discuter : Qu'arriverait-il aux revenus professionnels de Maria si son entreprise accordait 1000 à son frère ? Pourrait-elle verser son salaire de 3000 le lendemain ?

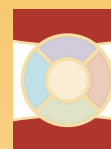
Maria doit-elle se sentir coupable si son entreprise ne donne pas d'argent à un membre de sa famille qui en a besoin ?

Regardez sur les journaux personnels et professionnels de Maria et trouvez les lignes qui indiquent son salaire. Pouvez-vous voir que son salaire constitue une dépense pour l'entreprise et un revenu pour son compte personnel ?

Lire : Comme nous l'avons appris plus tôt, Maria a raison de payer la dîme sur son revenu personnel.

Salaire ou commission ?

Si la trésorerie de l'entreprise de Maria ne lui permet pas de se verser un salaire régulier, elle peut se verser une commission basée sur les ventes.



Un bon chef d'entreprise tient des registres comptables journaliers.

Journal de revenus et dépenses **PERSONNEL** de Maria du 14 au 20 août

Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde de trésorerie
Solde de trésorerie du compte personnel de Maria				600
14 Août	Nourriture	-100		500
15 Août	Vêtements	-200		300
16 Août	Forfait autobus	-200		100
17 Août	Salaire		(3000)	3100
17 Août	Dîme	-300		2800
19 Août	Nourriture	-1500		1300
20 Août	Loyer	-600		700

COMMENT SÉPARER MES FINANCES ?

Lire : Entraînons-nous à séparer nos finances professionnelles de nos finances personnelles. Pour l'exemple suivant, imaginez que vous gérez une entreprise qui vend de l'eau en bouteille.

Regarder : « Votre commerce d'eau » (Pas de vidéo ? Continuez à lire.)

S'exercer : Suivez ces cinq étapes et utilisez les imprimés de la page suivante pour séparer vos comptes professionnels de vos comptes personnels.

1. Examinez vos revenus et dépenses personnels et professionnels pour chaque jour de la semaine.
2. Consignez vos revenus et dépenses professionnels dans votre journal de revenus et dépenses professionnel.
3. Consignez vos revenus et dépenses personnels dans votre journal de revenus et dépenses personnel.
4. Établissez un état financier de vos finances professionnelles en utilisant les informations figurant dans votre journal comptable professionnel.
5. Établissez un état financier de vos finances personnelles en utilisant les informations figurant dans votre journal comptable personnel.

Vérifiez vos résultats en regardant les réponses à la page 79.

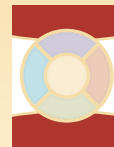
Discuter : Qu'avez-vous appris en faisant cet exercice ? Si vous avez commis des erreurs, comprenez-vous pourquoi ? Aidez ceux qui n'ont pas compris.

Lire : Un bon chef d'entreprise tient des comptes quotidiens et les utilise pour prendre des décisions avisées.

Même si Maria n'apprécie pas particulièrement la comptabilité, elle s'oblige à tenir des comptes séparés pour ses revenus professionnels et personnels chaque jour. C'est la chose à faire pour votre entreprise !

De plus, elle sait que si elle a un jour besoin d'un prêt professionnel, les prêteurs souhaiteront voir ses journaux comptables journaliers.

Regarder : Découvrez comment Daniel a fait progresser son commerce en utilisant des principes d'autonomie tels que la tenue de compte. Découvrez un modèle de réussite dans l'histoire de « Daniel et Christiana : Épicerie générale » (Pas de vidéo ? Avancer à la page suivante.)



Un bon chef d'entreprise tient des journaux comptables professionnels et personnels distincts.

5 : Comment séparer les finances de mon entreprise de celles de ma famille ?

Lundi 2/9 Vendu 100 bouteilles au prix de 10 chacune. Acheté de la nourriture pour la famille pour 300.

Mardi 3/9 Dépensé 800 en fournitures professionnelles. Vendu 30 bouteilles au prix de 10 chacune.

Mercredi 4/9 Dépensé 500 en frais de scolarité pour les enfants.
Versé mon salaire de 1 000. Dépensé 100 de dîme.

Jeudi 5/9 Dépensé 500 de loyer. Vendu 10 pains de glace au prix de 10 chacun.

Vendredi 6/9 Vendu 100 bouteilles au prix de 10 chacune. Payé des frais professionnels de 200.

Samedi 7/9 Vendu 20 bouteilles au prix de 10 chacune. Acheté de nouveaux vêtements pour 100.

Mes revenus et dépenses PROFESSIONNELS du 2/9 au 7/9

Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
Solde de trésorerie professionnel				1000
Total des dépenses et revenus				

Mes revenus et dépenses PROFESSIONNELS du 2/9 au 7/9

Revenus	
Vente de bouteilles d'eau	_____
Vente de pains de glace	_____
Total des revenus professionnels	_____
Dépenses	
Fournitures	_____
Frais professionnels	_____
Salaires	_____
Total des dépenses professionnelles	_____
Montant des bénéfices (ou pertes) professionnels (Revenus – Dépenses =)	

Mes revenus et dépenses PERSONNELS du 2/9 au 7/9

Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
Solde de trésorerie personnel				1000
Total des dépenses et revenus				

Mes revenus et dépenses PERSONNELS du 2/9 au 7/9

Revenus	
Salaire	_____
Total des revenus personnels	_____
Dépenses	
Dîme	_____
Loyer	_____
Nourriture	_____
Autre	_____
Total des dépenses personnelles	_____
Montant des bénéfices (ou pertes) personnels (Revenus – Dépenses =)	

Lire : Nous avons acquis aujourd'hui des compétences essentielles qui nous aideront à réussir. Employons nos efforts de cette semaine à les intégrer dans nos habitudes. Tenons des comptes séparés et des journaux comptables journaliers !

Discuter : Identifiez les personnes ou les choses qui pourraient freiner vos efforts pour tenir des journaux comptables journaliers. Facilitez-vous la tâche en ayant un plan d'action. Vous pourriez choisir un moment précis pour tenir votre journal comptable chaque jour. Vous pourriez conserver votre journal comptable à un endroit spécifique. Vous pourriez vous créer des aide-mémoire. Écrivez votre plan d'action ci-dessous.

COMMENT PRÉSENTER MON ENTREPRISE ?

Lire : La semaine prochaine, vous présenterez votre projet professionnel au groupe. Il est important de savoir comment décrire son entreprise à quelqu'un d'autre. Il est important de connaître l'opinion des autres sur notre entreprise.

Lire : Suivez ces instructions ou présentez votre entreprise à votre manière.

MON ENTREPRISE EN TROIS MINUTES : INSTRUCTIONS

Première partie	Décrivez votre entreprise en moins d'une minute .
Deuxième partie	En moins d'une minute , expliquez en quoi répondre à l'une des questions suivantes vous a aidé à faire progresser votre entreprise. 1. Qu'est-ce que les gens veulent acheter ? 2. Quelles sont mes qualités de vendeur ? 3. Comment est-ce que je réduis mes coûts ? 4. Comment est-ce que j'augmente mes bénéfices ? 5. Comment est-ce que je dirige mon entreprise ?
Troisième partie	Décrivez en moins d'une minute comment vous prévoyez de continuer à développer votre entreprise.

Lire : Réfléchissez à ce que vous direz pendant la semaine. Décrivez votre entreprise dans votre carnet de notes. Exercez-vous à faire votre présentation devant votre famille ou des amis si vous le désirez. Arrivez préparé à donner votre présentation sur votre entreprise.





MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

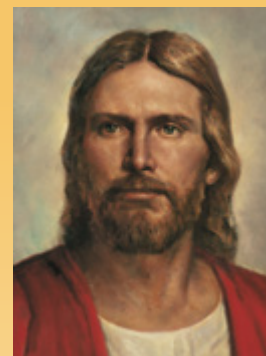
Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine ? Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?



« Approchez-vous de moi, et je m'approcherai de vous ; cherchez-moi avec diligence et vous me trouverez, demandez et vous recevrez, frappez et l'on vous ouvrira. »

**DOCTRINE ET ALLIANCES
88:63**



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais tenir des comptes distincts pour mes revenus professionnels et mes revenus personnels.

Je vais me verser un salaire ou une commission de façon régulière et je ne vais pas mélanger mes finances personnelles et professionnelles.

Je vais préparer une présentation en trois minutes de mon entreprise.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès dans cette grille d'engagement avant la prochaine réunion. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

<i>J'ai tenu des comptes séparés (Oui/Non)</i>	<i>Je me suis versé un salaire et j'ai gardé cette somme séparée du compte de l'entreprise (Oui/Non)</i>	<i>J'ai préparé la présentation de mon entreprise (Oui/Non)</i>	<i>J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)</i>	<i>J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)</i>	<i>J'ai épargné (Oui/Non)</i>	<i>J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)</i>

Lire : Lors de notre prochaine réunion, nous remplirons à nouveau le questionnaire d'évaluation de l'autonomie pour suivre nos progrès. N'oublions pas d'apporter le fascicule *Mon parcours vers l'autonomie*.

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine. (Vous ne savez pas comment animer un sujet de *Mes fondements* ? Lisez la page 11 et la deuxième de couverture de ce cahier d'exercices.)

Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Remarque pour l'animateur :

Apportez cinq exemplaires supplémentaires de *Mon parcours vers l'autonomie pour la prochaine réunion*.

Documentation

NE SACRIFIEZ PAS LES POULES : 1^{RE} PARTIE

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

CADRE : Maria a plusieurs poules et parvient à nourrir sa famille en vendant des œufs aux magasins et aux restaurants voisins. Mateo, le frère de Maria, vient lui rendre visite.

MATEO : Maria !

MARIA : Bonjour, Mateo. Comment vas-tu ?

MATEO : Ça va. Oh là là ! Tu as vu tous ces œufs. Ton entreprise marche drôlement bien !

MARIA : Oui, et j'en suis reconnaissante. J'utilise ce que j'ai appris dans mon groupe de formation à l'entrepreneuriat. J'ai tenu tous mes engagements, et ça marche ! Les bénédictions du Seigneur sont réelles. Tout ce dur labeur finit par payer.

MATEO : C'est merveilleux. Je devrais peut-être m'inscrire à un groupe, moi aussi. Mais parlons d'autre chose. J'ai une bonne nouvelle moi aussi ! J'ai trouvé un appartement pour ma famille ! Nous allons enfin avoir l'eau courante... et une fenêtre ! Sauf que je n'ai pas tout à fait assez d'argent pour l'instant. J'aurais besoin de 1000 pour emménager. Je ne veux pas perdre cet appartement, Maria. Il est parfait pour nous. Peux-tu m'aider s'il te plaît ?

MARIA : Mateo, j'aimerais t'aider et je pourrais peut-être te donner les 1000, mais il faudrait pour cela que je vende mes poules.

Retour à la page 66

NE SACRIFIEZ PAS LES POULES : 2^E PARTIE

Lisez ce qui suit à tour de rôle.

Imaginez que vous travaillez dans un hôtel. Pourriez-vous retirer de l'argent des caisses de l'hôtel à tout moment ? Votre frère pourrait-il retirer de l'argent quand il en a besoin ? Il se retrouverait sûrement en prison !

Maintenant pensez à votre entreprise. Votre entreprise a besoin de se développer et de prospérer pour que vous puissiez respecter le commandement d'être autonome. Votre entreprise est un outil que le Seigneur peut utiliser pour vous bénir. Si elle est prospère, vous pourrez faire du bien à beaucoup d'autres personnes. Alors, comment protéger votre entreprise pour l'aider à prospérer ? Devriez-vous retirer de l'argent de votre entreprise pour des besoins personnels ? Qu'en est-il de votre frère ou de votre voisin ?

Voici la réponse : vous et votre entreprise êtes deux entités différentes ! Les finances de votre entreprise et vos finances personnelles doivent être séparées. Utilisez des caisses séparées ou des comptes en banque distincts. Tenez également des comptes distincts de vos finances professionnelles et de vos finances personnelles : gardez-les dans des endroits séparés et tenez des registres comptables séparés.

Mais alors, comment prélever une portion de l'argent de votre entreprise pour votre famille ?

Comment cela se passerait-il si vous travailliez pour quelqu'un d'autre ? Votre patron ou votre entreprise vous verserait un salaire, n'est-ce pas ? Ou, si vous étiez vendeur, l'entreprise pourrait vous rémunérer par des commissions. Votre salaire ou vos commissions constituerait votre revenu, et vous paieriez une dîme sur ce revenu. Vous pourriez ensuite dépenser le reste de votre revenu pour vos besoins personnels, tels que la nourriture ou les vêtements, ou éventuellement, l'utiliser pour aider votre frère.

En tant que chef d'entreprise, vous devez vous payer un salaire ; une somme fixe toutes les semaines, par exemple. S'il n'y a pas suffisamment de liquidité dans votre entreprise pour vous payer un salaire régulier, vous pouvez vous octroyer une commission (un pourcentage sur les ventes). Que ce soit un salaire ou une commission, ce sera votre revenu personnel. Payez la dîme sur ce revenu. Vous pouvez utiliser le reste pour la nourriture, le loyer, les médicaments et les économies.

Cette simple étape, à savoir séparer les finances de votre entreprise des vôtres, vous protégera, vous et votre entreprise. Votre entreprise pourra se développer et prospérer. Et vous saurez quel montant vous pouvez prélever sur votre compte personnel pour le partager.

Retour à la page 67

NE SACRIFIEZ PAS LES POULES : 3^E PARTIE

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

MARIA : *Mateo, si je vendais toutes mes poules, tu sais ce que cela impliquerait pour mon entreprise, n'est-ce pas ? Je n'aurais plus d'œufs à vendre. Et alors mon entreprise ferait faillite. Comment pourrais-je alors subvenir aux besoins de ma famille ? Je suis désolée. J'espère que tu peux comprendre qu'il n'est pas possible de me servir dans les caisses de mon entreprise chaque fois que j'en ai besoin. Je me verse seulement un salaire régulier. Le reste de l'argent est consacré à l'entreprise. Il sert à la développer pour que nous deve-*

nions autonomes. Nous devenons autonomes pour pouvoir aider les autres.

MATEO : *Je comprends.*

MARIA : *Mais j'ai 200 d'économies personnelles que je peux te donner, si cela peut t'aider.*

MATEO : *Cela m'aiderait beaucoup. Merci, Maria.*

MARIA : *Il n'y a pas de quoi. Je suis heureuse de pouvoir aider un peu.*

Retour à la page 67

VOTRE ENTREPRISE DE VENTE D'EAU : RÉPONSES

- Lundi 2/9** ① Vendu 100 bouteilles au prix de 10 chacune.
Mardi 3/9 ③ Dépensé 800 en fournitures professionnelles.
Mercredi 4/9 ⑤ Dépensé 500 en frais de scolarité pour les enfants.
Jeudi 5/9 ⑧ Dépensé 500 de loyer.
Vendredi 6/9 ⑩ Vendu 100 bouteilles au prix de 10 chacune.
Samedi 7/9 ⑫ Vendu 20 bouteilles au prix de 10 chacune.
- ② Acheté de la nourriture pour la famille pour 300.
 ④ Vendu 30 bouteilles au prix de 10 chacune.
 ⑥ Versé mon salaire de 1 000. ⑦ Dépensé 100 de dîme.
 ⑨ Vendu 10 pains de glace au prix de 10 chacun.
 ⑪ Payé des frais professionnels de 200.
 ⑬ Acheté de nouveaux vêtements pour 100.

Mes revenus et dépenses PROFESSIONNELS du 2/9 au 7/9

Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
Solde de trésorerie <i>professionnel</i>				1000
2/9	Vendu 100 bouteilles ①		1000	2000
3/9	Fournitures professionnelles ③	-800		1200
3/9	Vendu 30 bouteilles ④		300	1500
4/9	Salaire ⑥	-1000		500
5/9	Vendu 10 pains de glace ⑨		100	600
6/9	Vendu 100 bouteilles ⑩		1000	1600
6/9	Frais professionnels ⑪	-200		1400
7/9	Vendu 20 bouteilles ⑫		200	1600
Total des dépenses et revenus		2000	2600	1600

Mes revenus et dépenses PROFESSIONNELS du 2/9 au 7/9

Revenus	
Vente de bouteilles d'eau ① ④ ⑩ ⑫	2500
Vente de pains de glace ⑨	100
Total des revenus professionnels	2600
Dépenses	
Fournitures ③	800
Frais professionnels ⑪	200
Salaire ⑥	1000
Total des dépenses professionnelles	2000
Bénéfices (ou pertes) professionnels (Revenus - Dépenses =)	600

Mes revenus et dépenses PERSONNELS du 2/9 au 7/9

Date	Description	Dépenses	Revenus	Solde
Solde de trésorerie <i>personnel</i>				1000
2/9	Nourriture ②	-300		700
4/9	Frais scolaires ⑤	-500		200
4/9	Salaire ⑥		1000	1200
4/9	Dîme ⑦	-100		1100
5/9	Loyer ⑧	-500		600
7/9	Chemise ⑬	-100		500
Total des dépenses et revenus		1500	1000	500

Mes revenus et dépenses PERSONNELS du 2/9 au 7/9

Revenus	
Salaire ⑥	1000
Total des revenus personnels	1000
Dépenses	
Dîme ⑦	100
Loyer ⑧	500
Nourriture ②	300
Autre ⑤ ⑬	600
Total des dépenses personnelles	1500
Bénéfices (ou pertes) personnels (Revenus - Dépenses =)	-500



6

Comment mon entreprise progresses-t-elle ?

Lancer mon entreprise
et la développer

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire rapport de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.
- Apportez cinq exemplaires supplémentaires de *Mon parcours vers l'autonomie*.

NOUVEAUTÉ !

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai tenu des comptes séparés (Oui/Non)	Je me suis versé un salaire et j'ai gardé cette somme séparée du compte de l'entreprise (Oui/Non)	J'ai préparé la présentation de mon entreprise (Oui/Non)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	O	O	O	O	O	O	O

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes d'éteindre leur téléphone et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille des engagements pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Faites le principe n° 6 de *Mes fondements*. Puis reprenez ce cahier d'exercices et poursuivez votre lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, levez-vous tous. Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Qu'avez-vous appris en tenant des comptes distincts de vos revenus professionnels et de vos revenus personnels ? Comment cela peut-il être utile pour votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en vous versant un salaire et en le gardant séparé des comptes de votre entreprise ? Comment cela peut-il être utile pour votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

COMMENT PRÉSENTER MON ENTREPRISE ?

Lire : Aujourd'hui, nous allons présenter nos entreprises. En parlant de notre entreprise à d'autres personnes, nous pouvons apprendre des choses sur notre entreprise qui nous aideront à la faire progresser. Notons les idées qui nous viennent pendant et après les présentations dans nos carnets de notes.

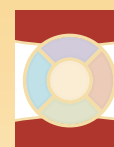
Lire : QUESTION DE LA SEMAINE : Comment décrire mon entreprise à quelqu'un ?

ACTION DE LA SEMAINE : Je vais rechercher l'opinion d'autres personnes et leur demander comment je peux développer mon entreprise.

Minuter : Réglez le chronomètre sur trois minutes pour chaque présentation. Avertissez la personne qui présente lorsqu'il ne lui reste plus qu'une minute.

Lire : Nous allons maintenant avoir la première présentation. Qui voudrait passer en premier ? Rappel : Vous avez trois minutes pour présenter votre entreprise, puis deux minutes pour en discuter avec le groupe.

Lire : Suivez les instructions de la page suivante.



Un bon chef d'entreprise trouve chaque jour un moyen de s'améliorer.

MON ENTREPRISE EN TROIS MINUTES : INSTRUCTIONS

Première partie	Décrivez votre entreprise en moins d'une minute .
Deuxième partie	En moins d'une minute , expliquez en quoi répondre à l'une des questions suivantes vous a aidé à faire progresser votre entreprise. 1. Qu'est-ce que les gens veulent acheter ? 2. Quelles sont mes qualités de vendeur ? 3. Comment est-ce que je réduis mes coûts ? 4. Comment est-ce que j'augmente mes bénéfices ? 5. Comment est-ce que je dirige mon entreprise ?
Troisième partie	Décrivez en moins d'une minute comment vous prévoyez de continuer à développer votre entreprise.

Minuter : Réglez le chronomètre sur deux minutes pour la discussion.

Discuter : Posez-vous des questions. Échangez des conseils. Aidez ce participant à développer son entreprise.

Lire : Maintenant, répétez ces étapes pour chaque membre du groupe jusqu'à ce que tout le monde ait présenté son entreprise.

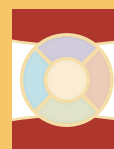
QU'AVEZ-VOUS APPRIS ?

Discuter : Un bon chef d'entreprise apprend continuellement. Qu'avez-vous appris des autres membres du groupe ? Comment cela peut-il vous aider à développer votre entreprise ?

Lire : Au cours des six prochaines réunions, nous apprendrons comment développer notre entreprise. Prévoyez d'apporter votre journal de revenus et dépenses professionnel et vos états financiers professionnels des deux dernières semaines à la prochaine réunion.

Ceux qui n'ont pas encore lancé leur entreprise aideront les autres avec leurs journaux de revenus et dépenses et leurs états financiers. Ce sera un bon entraînement pour tous.

Regarder : Découvrez comment Félix a fait progresser son commerce en utilisant des principes d'autonomie. Regardez « Félix : Pièces détachées pour systèmes réfrigérants. » (Pas de vidéo ? Continuez à lire.)



Un bon chef d'entreprise apprend continuellement.

SUIS-JE EN TRAIN DE DEVENIR PLUS AUTONOME ?

Lire : Notre objectif est l'autonomie temporelle et spirituelle. Le succès de nos entreprises n'est qu'une partie de cet objectif.

Discuter : Quels changements avez-vous remarqués dans votre vie en appliquant et en enseignant les principes de *Mes fondements* ?

S'exercer : Ouvrez votre livret *Mon parcours vers l'autonomie* à une page d'évaluation de l'autonomie vierge (à la fin). Faites l'évaluation.

Une fois fini, prenez trois minutes pour méditer sur ce qui suit :

Êtes-vous plus conscient de vos dépenses maintenant ?
Pouvez-vous répondre par « souvent » ou « toujours » à un plus grand nombre de questions ? Êtes-vous plus sûr du montant que vous avez calculé comme revenu minimum pour assurer votre autonomie ? Êtes-vous plus proche d'atteindre votre objectif de revenu minimum pour assurer votre autonomie ? Que pouvez-vous faire pour vous améliorer ?



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine. Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Cherchez diligemment, priez toujours et croyez, et tout concourra à votre bien. »

DOCTRINE ET ALLIANCES
90:24



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais apporter mon carnet de notes et mon journal de revenus et dépenses à notre prochaine réunion.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès dans cette grille d'engagement avant la prochaine réunion. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

<i>J'ai amené mon journal de revenus et dépenses (Oui/Non)</i>	<i>J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)</i>	<i>J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)</i>	<i>J'ai épargné (Oui/Non)</i>	<i>J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)</i>

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine. (Vous ne savez pas comment animer un sujet de *Mes fondements* ? Lisez la page 11 et la deuxième de couverture de ce cahier d'exercices.)

Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.



7

Comment développer mon entreprise ?

Lancer mon entreprise
et la développer

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire rapport de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai amené le registre de mes revenus et dépenses (Oui/Non)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	0	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes d'éteindre leur téléphone et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille des engagements pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Faites le principe n° 7 de *Mes fondements*. Puis reprenez ce cahier d'exercices et poursuivez votre lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, levez-vous tous. Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

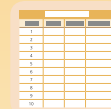
Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Quelles idées avez-vous essayées dans votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en essayant ces idées ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

COMMENT AIDER MON ENTREPRISE À GAGNER PLUS D'ARGENT ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

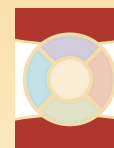
Regarder : « Une bicyclette ou des poules ? » (Pas de vidéo ? Lisez le script page 102.)

Lire : Une ressource matérielle est un bien de valeur que possède une entreprise. Une ressource matérielle peut être vendue ou achetée. Par exemple, Maria peut acheter une chaise pour s'asseoir quand elle vend des œufs, et elle peut vendre un poulet. La chaise et le poulet sont des ressources matérielles.

Lorsqu'une ressource rapporte de l'argent à une entreprise, on parle de ressource productive. Les poules de Maria sont des ressources productives parce qu'elles produisent des œufs, que Maria vend ensuite pour de l'argent. Une chaise est une ressource matérielle, mais pas une ressource productive. Elle ne rapporte pas d'argent.

Discuter : Un bon chef d'entreprise utilise des ressources productives pour développer son entreprise. Comment faire d'une machine à coudre, ou d'une bicyclette une ressource productive ?

S'exercer : Choisissez un partenaire. Faites la liste des ressources productives que votre entreprise possède déjà :



Un bon chef d'entreprise utilise des ressources productives pour développer son entreprise.

Lire : QUESTION DE LA SEMAINE : Comment utiliser des ressources productives pour développer mon entreprise ?

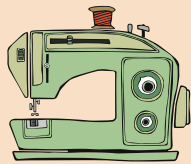
ACTION DE LA SEMAINE : Je vais faire la liste de mes ressources et trouver des moyens de les rendre plus productives. Je vais identifier les autres ressources dont j'ai besoin et les classer en terme de priorités.

QUE PUIS-JE FAIRE POUR RENDRE MES RESSOURCES PLUS PRODUCTIVES ?

Lire : Lisez l'Écriture de droite. Nous devons utiliser nos ressources avec sagesse. Nous devons prendre soin de nos ressources pour qu'elles nous rapportent de l'argent.

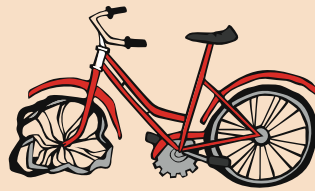
Discuter : Qu'arriverait-il à l'entreprise de Maria si elle ne prenait pas soin de ses ressources productives (ses poules) ?

S'exercer : Maintenant examinez ces différents types de ressources. Lesquelles sont des ressources productives à l'instant considéré ?



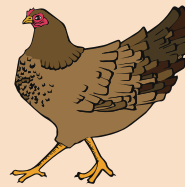
MACHINE À COUDRE

Gloria coud beaucoup de chemises en ce moment.



BICYCLETTE CASSÉE

David espère pouvoir réparer sa bicyclette et l'utiliser bientôt.



POULE QUI NE POND PAS

Maria attend de voir si sa poule va pondre des œufs.

Lire : Nous devons utiliser nos ressources de façon aussi profitable que possible. Lisez cet exemple d'un intendant fidèle :

ATELIER DE COUTURE DE GLORIA :

Gloria avait une machine à coudre. Elle en prenait bien soin. Elle pouvait coudre cinq chemises par jour. Ses clients voulaient acheter plus de chemises.

Elle pensait embaucher une assistante et acheter une autre machine à coudre. Mais à la place d'acheter une nouvelle machine à coudre, elle a embauché une amie pour coudre avec sa machine pendant la nuit. L'entreprise de Gloria peut maintenant fabriquer dix chemises par jour avec une seule machine à coudre.

Discuter : Comment Gloria a-t-elle été une intendante fidèle avec sa ressource productive ? Comment pouvez-vous rendre vos ressources actuelles plus profitables ?

« Tu seras diligent à conserver ce que tu as, afin d'être un intendant sage »

DOCTRINE ET ALLIANCES
136:27

COMMENT OBTENIR PLUS DE RESSOURCES PRODUCTIVES ?

S'exercer : Réfléchissez à des ressources que vous pourriez obtenir pour développer votre entreprise. Énumérez-les ci-dessous :

TYPES DE RESSOURCES	RESSOURCES QUE JE POSSÈDE	NOUVELLES RESSOURCES QUI POURRAIENT AIDER À DEVELOPPER MON ENTREPRISE
Outil/Machine		
Véhicule		
Bâtiment		
Animal		
Autre		

S'exercer : Formez des groupes de trois. Discutez en quoi ces ressources pourraient aider à développer votre entreprise.

S'exercer : Comment pourriez-vous vous procurer les ressources que vous avez énumérées sur la page précédente ? Voici une liste de moyens disponibles aux entreprises pour investir dans de nouvelles ressources. Formez des groupes de trois et discutez des avantages et inconvénients de chaque méthode. Énumérez-les ci-dessous :

MOYENS D'OBTENIR DES RESSOURCES	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Économiser pour acheter la ressource plus tard		
S'associer à un partenaire qui dispose de la ressource recherchée		
Louer la ressource		
Emprunter la ressource		
Prendre un crédit pour acheter la ressource		
Autre		

S'exercer : Avec le même groupe, discutez de ce qui suit :

Quelle ressource serait la plus utile pour votre entreprise actuellement ? Combien d'argent vous permettrait-elle de gagner ? Serait-elle facile ou difficile à obtenir ? Comment pourriez-vous payer cette ressource ?

Regarder : Découvrez un exemple de réussite en regardant l'histoire de « Susy : Transport scolaire privé » et voyez comment elle a fait progresser son entreprise et comment elle prévoit de se procurer une ressource productive. (Pas de vidéo ? Avancer à la page suivante.)

COMMENT CONTRÔLER MES COÛTS ?

Lire : Avoir des ressources productives aide notre entreprise à gagner de l'argent. Mais pour faire prospérer notre entreprise, nous devons aussi contrôler nos coûts. Attention, toutes les dépenses ne sont les mêmes !

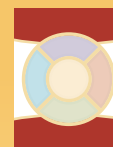
Regarder : « Méfiez-vous des coûts fixes » Lisez la page 103.)

Lire : Les **coûts variables** augmentent ou diminuent en fonction des ventes.

Les **coûts fixes** doivent être acquittés même si l'entreprise ne vend pas ou peu.

Un bon chef d'entreprise n'augmente ses coûts fixes que s'il est sûr qu'ils permettront à l'entreprise de gagner de l'argent.

S'exercer : Étudiez les dépenses professionnelles de Daniel. Déterminez pour chaque dépense s'il s'agit d'un coût *fixe* ou d'un coût *variable* (entourez votre choix).



Un bon chef d'entreprise n'augmente ses coûts fixes que lorsqu'ils permettront d'augmenter ses bénéfices.

DÉPENSES PROFESSIONNELLES DE DANIEL		
Loyer du magasin	Fixe	Variable
Bois de menuiserie	Fixe	Variable
Frais de livraison	Fixe	Variable
Salaire de Daniel	Fixe	Variable

S'exercer : Énumérez vos propres dépenses professionnelles. Déterminez pour chaque dépense s'il s'agit d'un coût *fixe* ou d'un coût *variable* (entourez votre choix).

MES DÉPENSES PROFESSIONNELLES		
	Fixe	Variable
	Fixe	Variable
	Fixe	Variable
	Fixe	Variable
	Fixe	Variable
	Fixe	Variable
	Fixe	Variable
	Fixe	Variable

Lire : Au cours de la semaine, tenez un journal de vos revenus et dépenses, et identifiez vos coûts fixes et variables. Amenez vos états financiers à la prochaine réunion.



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine. Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Confie-toi en l'Éternel de tout ton cœur, et ne t'appuie pas sur ta sagesse ; Reconnais-le dans toutes tes voies, Et il aplanira tes sentiers. »

PROVERBES 3:5-6



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais élaborer un plan d'action pour rendre mes ressources actuelles plus productives.

Je vais déterminer quel type de ressource productive serait le plus profitable à mon entreprise.

Je vais apporter mes états financiers, comprenant mes dépenses fixes et variables, à la prochaine réunion.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès sur la grille d'engagement ci-jointe pendant la semaine. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

<i>J'ai élaboré un plan d'action pour rendre mes ressources actuelles plus productives (Oui/Non)</i>	<i>J'ai déterminé quel type de ressource productive serait le plus profitable à mon entreprise (Oui/Non)</i>	<i>J'ai amené mes états financiers (Oui/Non)</i>	<i>J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)</i>	<i>J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)</i>	<i>J'ai épargné (Oui/Non)</i>	<i>J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)</i>

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine.
Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Documentation

UNE BICYCLETTE OU DES POULES ?

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

NAOMI : Salut Maria. Comment vont les affaires ? Est-ce que ton entreprise se développe ?

MARIA : Tout va bien, mais je suis très fatiguée. Je travaille très dur, mais je ne gagne pas assez d'argent.

NAOMI : On dirait que tu as besoin de plus de ressources productives.

MARIA : Des ressources productives, qu'est-ce que c'est ?

NAOMI : Des ressources qui aident ton entreprise à gagner plus d'argent.

MARIA : Oh, ça m'intéresse ! J'aimerais avoir plus de ressources productives... mais attends, je ne crois pas en avoir du tout.

NAOMI : Bien sûr que si, tes poules sont des ressources productives. Est-ce que tu gagnerais plus d'argent si tu avais plus de poules ?

MARIA : Oui, certainement. Je devrais acheter plus de poules.

NAOMI : Y-a-t-il quelque chose d'autre qui pourrait aider ton entreprise ?

MARIA : Ce serait vraiment bien d'avoir une bicyclette pour livrer les œufs et porter la nourriture des poules. J'ai mal aux pieds de devoir tant marcher.

NAOMI : Alors peut-être que tu devrais acheter une bicyclette. Gagnerais-tu plus d'argent si tu avais une bicyclette ?

MARIA : Oui, si j'avais une bicyclette je livrerais plus rapidement. J'aurais plus de temps pour vendre. Mais devrais-je acheter une bicyclette ou des poules ?

NAOMI : Quelle est la priorité pour ton entreprise actuellement ? Une bicyclette ou des poules ?

MARIA : Je ne sais pas. Comment puis-je décider ?

Retour à la page 94

MÉFIEZ-VOUS DES COÛTS FIXES

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

MARIA : Naomi, je pense que des ressources productives feront gagner plus d'argent à mon entreprise. Mais j'ai peur des coûts.

NAOMI : Tu as raison, Maria, tu devrais toujours essayer de réduire tes coûts.

MARIA : Mais comment anticiper le montant de mes coûts ? Ils changent si souvent !

NAOMI : Premièrement, tu dois faire la différence entre tes coûts fixes et tes coûts variables.

MARIA : Je ne sais pas ce que cela veut dire.

NAOMI : Laisse-moi te donner un exemple. Connais-tu Daniel ?

MARIA : Le vendeur de meubles ?

NAOMI : Oui ! Quand Daniel fabrique une chaise pour la vendre, penses-tu qu'il paie un fournisseur pour le bois qu'il utilise pour la fabriquer ?

MARIA : Oui.

NAOMI : C'est exact. Daniel aime attendre d'avoir une commande avant d'acheter du bois.

S'il ne fabrique qu'une chaise par mois, il n'aura à payer que le bois d'une chaise. S'il en vend dix, il achètera dix fois plus de bois.

MARIA : Mais ce ne sera pas grave parce qu'il vendra dix fois plus de chaises !

NAOMI : Exactement. Le coût du bois est un coût variable pour Daniel. Il augmente ou diminue avec son volume de vente.

D'autre part, Daniel doit aussi payer le loyer de son magasin. Disons qu'il lui coûte 1000 par mois. Combien paye-t-il de loyer s'il vend dix chaises ?

MARIA : 1000, évidemment.

NAOMI : Et combien doit-t-il payer s'il ne vend qu'une chaise ?

MARIA : Toujours 1000. Cela ne change pas.

NAOMI : Oui, c'est exact. Le loyer de Daniel est un coût fixe. Qu'il vende beaucoup ou non. Il doit toujours payer le même montant.

MARIA : Je n'aime pas vraiment les coûts fixes.

NAOMI : Il faut seulement s'en méfier. Ils peuvent être utiles s'ils servent à des ressources productives.

MARIA : Et si nous vendons suffisamment pour les payer !

NAOMI : Tout à fait !

MARIA : Naomi, peux-tu m'aider à savoir lesquels de mes coûts sont fixes et lesquels sont variables ?

Retour à la page 98



8

*Quel montant puis-je
investir dans le
développement de
mon entreprise ?*

Lancer mon entreprise
et la développer

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire rapport de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai élaboré un plan d'action pour rendre mes ressources actuelles plus profitables (Oui/Non)	J'ai déterminé quel type de ressource productive serait le plus profitable à mon entreprise (Oui/Non)	J'ai amené mon rapport financier (Oui/Non)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	0	0	0	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes d'éteindre leur téléphone et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille des engagements pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Faites le principe n° 8 de *Mes fondements*. Puis reprenez ce cahier d'exercices et poursuivez votre lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, levez-vous tous. Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Comment allez-vous rendre vos ressources actuelles plus productives ? Comment allez-vous entretenir vos ressources ?

Sur quelle ressource productive allez-vous vous concentrer en priorité ? Pourquoi ?

Quels sont vos coûts fixes et variables ? Pourquoi est-il utile de connaître la différence ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

AI-JE LES MOYENS D'INVESTIR ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Lire : Une des façons de développer notre entreprise est d'investir dans de nouvelles ressources productives. Avant d'investir dans une nouvelle ressource, nous devons nous assurer que nous en avons les moyens.

Regarder : « Ai-je les moyens d'investir ? (1^{ère} Partie) » (Pas de vidéo ? Lisez la page 122.)

Discuter : Comment Maria peut-elle savoir si elle aura suffisamment d'argent pour rembourser l'emprunt ?

Lire : Un bon chef d'entreprise s'assure qu'il sera en mesure de financer une amélioration avant d'en faire l'achat.

Lire : **QUESTION DE LA SEMAINE : Ai-je les moyens de prendre un crédit pour financer une nouvelle ressource ?**

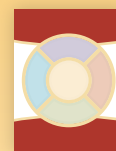
ACTION DE LA SEMAINE : Je vais établir un plan de trésorerie pour mieux comprendre l'avenir de mon entreprise.

Lire : Un plan de trésorerie est un outil qui permet d'observer son entreprise pour trouver des moyens de la développer. Un plan de trésorerie se construit en trois étapes :

- 1^{re} étape. À l'aide de vos états financiers, examinez les résultats passés de votre entreprise.
- 2^e étape. Prévoyez l'évolution future de votre entreprise en vous posant cette question : « Quels sont mes dépenses et mes revenus prévisionnels ? »
- 3^e étape. Calculez le montant de votre trésorerie prévisionnel.

Un plan de trésorerie peut vous permettre de trouver la meilleure option pour développer votre entreprise, que ce soit en ajoutant de nouveaux produits à votre sélection, en diminuant vos dépenses, en augmentant vos revenus ou en évaluant votre capacité d'emprunt.

Regarder : Découvrez un exemple de réussite en regardant la vidéo « Rosanny : Repas chauds » et voyez comment un emprunt a aidé Rosanny à développer son entreprise. (Pas de vidéo ? Avancez à la page suivante.)



Un bon chef d'entreprise investit avec sagesse.

DE QUEL MONTANT DE TRÉSORERIE MARIA DISPOSE-T-ELLE ACTUELLEMENT ?

Regarder : « Quelle est la liquidité de mon entreprise ? » (Pas de vidéo ? Continuez à lire.)

Revenez à cette page après avoir regardé la vidéo pour enregistrer ce que vous avez appris.

Lire : Pour savoir si elle a assez d'argent pour développer son entreprise, Maria a besoin de connaître trois choses : **le passé, l'avenir et la liquidité de son entreprise.**

Elle peut apprendre ces trois choses en remplissant un plan de trésorerie.

PREMIÈRE ÉTAPE : Le passé.

À l'aide de ses états financiers, Maria fait un récapitulatif de ses dépenses fixes, de ses dépenses variables et de ses bénéfices ou pertes au cours des deux derniers mois.

	Mois - 2	Mois - 1	Mois 1 (en cours)	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Revenus	4400	4400						
Dépenses fixes	-3300	-3300						
Dépenses variables	-1000	-1000						
Bénéfices (ou pertes)	100	100						
Trésorerie de départ								
Trésorerie de fin de période								

Discuter : Regardez le plan de trésorerie de Maria ci-dessus. Qu'est-ce que les revenus des deux derniers mois indiquent à Maria au sujet de son entreprise ?

DEUXIÈME ÉTAPE : L'avenir.

À l'aide des résultats des deux derniers mois, Maria fait une estimation de ses dépenses fixes, de ses dépenses variables et des bénéfices ou pertes qu'elle pourrait avoir les mois suivants.

	Mois - 2	Mois - 1	Mois 1 (en cours)	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Revenus	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Dépenses fixes	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Dépenses variables	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Bénéfices (ou pertes)	100	100	100	100	100	100	100	100
Trésorerie de départ								
Trésorerie de fin de période								

Comme elle ne prévoit pas de changement pour son entreprise, elle pense que les revenus et dépenses des six prochains mois seront les mêmes que ceux des deux derniers mois.

Discuter : Regardez le plan de trésorerie de Maria ci-dessus. Les bénéfices mensuels de Maria changent-ils ?

TROISIÈME ÉTAPE : La liquidité (ou flux de trésorerie disponible)

La trésorerie de départ est ce que Maria a en banque au début du mois. Dans cet exemple, sa trésorerie de départ est de 50.

	Mois - 2	Mois - 1	Mois 1 (en cours)	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Revenus	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Dépenses fixes	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Dépenses variables	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Bénéfices (ou pertes)	100	100	100	100	100	100	100	100
Trésorerie de départ	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Trésorerie de fin de période	150	250	350	450	550	650	750	850

Chaque mois, elle ajoute ses bénéfices mensuels à sa trésorerie de départ pour calculer sa trésorerie de fin de période (50 + 100 = 150).

La trésorerie de fin de période devient la trésorerie de départ du mois suivant (150).

Discuter : Regardez le plan de trésorerie ci-dessus. De combien d'argent Maria dispose-t-elle à la fin des six mois ?

Lire : Maintenant que Maria sait de combien de liquidité elle dispose pour les six prochains mois, elle peut décider entre plusieurs façons de développer son entreprise.

DE COMBIEN DISPOSE-T-ELLE POUR PAYER UN CRÉDIT ?

S'exercer : Maintenant considérons ce qui arriverait si Maria empruntait 1500 sur 6 mois pour acheter 15 poules. Regardez le plan de trésorerie de Maria ci-dessus. Maria a-t-elle suffisamment de trésorerie pour rembourser un crédit mensuel de 275 ? Examinez la trésorerie disponible de Maria avec un partenaire :

Discuter : Avec le reste du groupe, discutez ensemble des questions suivantes : Que devrais faire Maria ? Devrait-elle prendre un crédit différent ? Pourrait-elle économiser et payer ses poules en argent comptant ?

Regardez le plan de trésorerie de Maria ci-dessous.

1. Maria pense qu'avec plus de poules, elle gagnera 900 de plus par mois (60 de plus par poule multiplié par 15 poules). En additionnant son revenu actuel de 4400 avec 900, elle obtient 5300.

2. Elle pense que ses dépenses fixes augmenteront de 200 (pour la location d'un vélo), soit un total de 3500 (3300 de dépenses fixes actuelles + 200).

3. Si elle prend ce crédit, elle aura aussi une dépense fixe supplémentaire de 250 (350 le premier mois).

	Mois - 2	Mois - 1	Mois 1 (en cours)	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8
Revenus	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Dépenses fixes	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Remboursement de prêt			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Dépenses variables	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Bénéfices (ou pertes)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Trésorerie de départ	50	50	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Trésorerie de fin de période	100	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	125

4. Elle pense que ses dépenses fixes augmenteront de 500 (pour la nourriture des poules), et de 100 (pour le salaire de sa nièce qui livre les œufs) soit un total de 1600.

5. Maria a suffisamment pour rembourser son emprunt les deux premiers mois.

6. Mais regardez les quatre derniers mois du crédit (du troisième au sixième mois). Maria aura-t-elle suffisamment de trésorerie pour honorer toutes ses mensualités de paiement ?

7. Une fois que Maria aura remboursé son crédit, ses bénéfices vont augmenter. Mais sera-t-il trop tard ?

- Regarder :** « Ai-je les moyens d'investir ? (2^e Partie) » (Pas de vidéo ? Lisez la page 123.)
- S'exercer :** Considérons maintenant ce qui arriverait si Maria empruntait 800 sur 6 mois pour acheter 8 poules. Regardez le plan de trésorerie de Maria sur la droite. Maria a-t-elle suffisamment de trésorerie pour rembourser un crédit de 800 ? Examinez la trésorerie disponible de Maria avec un partenaire :
- Discuter :** Avec le reste du groupe, discutez ensemble des questions suivantes :
Maria pourrait-elle rembourser un prêt plus important ? Devrait-elle prendre un crédit plus important ?
- Lire :** Dans cet exemple, Maria utilise son plan de trésorerie pour savoir si elle a les moyens d'acheter plus de poules. Elle pourrait aussi utiliser ce tableau pour prendre d'autres décisions pour son entreprise comme louer un vélo, acheter une nouvelle pancarte, ou changer l'alimentation de ses poules.

Tableau de flux de trésorerie de Maria

1. Maria pense qu'avec huit poules supplémentaires, elle gagnera 480 de plus par mois (60 de plus par poule multiplié par 8 poules). En additionnant son revenu actuel de 4400 avec 480, elle obtient 4880.

2. Elle pense que ses dépenses fixes n'augmenteront pas parce qu'elle ne louera pas de vélo.

3. Si elle prend ce crédit, Maria aura aussi une dépense fixe supplémentaire de 150 (250 le premier mois).

	Mois - 2	Mois - 1	Mois 1 (en cours)	Mois prochain	Dans deux mois	Dans trois mois	Dans qua- tre mois	Dans cinq mois	Dans six mois	Dans sept mois
Revenus	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Dépenses fixes	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Remboursement de prêt			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Dépenses variables	-1000	-1000	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Bénéfices (ou pertes)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Trésorerie de départ	50	50	250	280	410	540	670	800	930	1210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Trésorerie de fin de période	150	250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

4. Elle pense que ses dépenses fixes augmenteront de 250 (pour l'alimentation des poules), et de 50 (pour le salaire de sa nièce qui livre les œufs) soit un total de 1300.

5. Regardez sa trésorerie disponible. Maria aura-t-elle suffisamment de trésorerie pour honorer toutes ses mensualités de paiement ?

6. Regardez la colonne bénéfices et pertes. Ses bénéfices sont faibles pendant la durée de son emprunt mais sont plus importants qu'avant l'emprunt.

QUELLE EST LA LIQUIDITÉ DE MON ENTREPRISE ?

S'exercer : Remplissez maintenant un plan de trésorerie pour votre entreprise. Trouvez un partenaire et suivez les étapes suivantes pour remplir le plan de trésorerie de droite. (Voir l'aide sur les pages 109 à 117.) Vous trouverez davantage de modèles vierges à la page 118. Vous pouvez recopier ce tableau dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une ressource productive dans laquelle vous pourriez investir. Réfléchissez à l'augmentation de revenus et de charges liée.

Si vous n'avez pas encore les chiffres ou si vous n'avez pas d'entreprise, aidez quelqu'un qui en a une. Ce n'est qu'un exercice d'entraînement.

Lire : À la suite de notre prochaine réunion, nous aurons l'occasion de discuter avec des prêteurs et de déterminer le montant de nos remboursements. Nous pourrions alors inclure des remboursements de prêt dans nos plans de trésorerie.

Discuter : Comment le fait de connaître le montant de votre trésorerie disponible vous aide-t-il à prendre des décisions pour votre entreprise ? Outre le remboursement d'un emprunt, y a-t-il d'autres raisons pour lesquelles connaître le montant de votre trésorerie disponible pourrait vous aider à développer votre entreprise ?



Votre plan de trésorerie

1. À l'aide de vos états financiers, entrez vos revenus et dépenses des deux derniers mois.

2. Entrez vos revenus prévisionnels pour les six mois à venir (revenu du mois précédent plus revenu provenant d'une nouvelle ressource).

3. Entrez vos dépenses prévisionnelles pour les six mois à venir (dépenses du mois précédent plus dépenses produites par la nouvelle ressource).

4. Vous entrerez le montant de vos remboursements ici, mais si vous ne les connaissez pas laissez cette ligne vierge.

	Il y a deux mois	Mois - 1	Mois 1 (en cours)	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Revenus								
Dépenses fixes								
Remboursement de prêt								
Dépenses variables								
Bénéfices (ou pertes)								
Trésorerie de départ								
Trésorerie de fin de période								

5. Calculez vos bénéfices ou vos pertes en déduisant vos dépenses de vos revenus.

6. Pour calculer le montant de votre trésorerie disponible, ajoutez vos bénéfices au montant de la trésorerie de départ (ou soustrayez vos pertes).

7. Lorsque vous connaîtrez le montant de vos remboursements, vous pourrez utiliser ce plan de trésorerie pour déterminer si vous aurez assez de trésorerie disponible pour honorer vos remboursements.

TABLEAUX DE FLUX DE TRÉSORERIE SUR UNE DURÉE DE 6 MOIS.

Remplissez un plan de trésorerie pour connaître la situation actuelle de votre entreprise. Voir l'aide sur les pages 109 à 117

FLUX DE TRÉSORERIE N° 1 : SITUATION ACTUELLE								
	MOIS - 2	MOIS - 1	MOIS 1 (EN COURS)	MOIS 2	MOIS 3	MOIS 4	MOIS 5	MOIS 6
Total des revenus								
Dépenses fixes								
Remboursement de prêt								
Dépenses variables								
Total des bénéfices/pertes								
Trésorerie de départ								
Trésorerie de fin de période								

Ensuite, créez un plan de trésorerie qui inclue un moyen d'investir sur une nouvelle ressource.

FLUX DE TRÉSORERIE N° 2 : NOUVEL INVESTISSEMENT								
	MOIS - 2	MOIS - 1	MOIS 1 (EN COURS)	MOIS 2	MOIS 3	MOIS 4	MOIS 5	MOIS 6
Total des revenus								
Dépenses fixes								
Remboursement de prêt								
Dépenses variables								
Total des bénéfices/pertes								
Trésorerie de départ								
Trésorerie de fin de période								



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine ? Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Recommande ton sort à l'Éternel, mets en lui ta confiance, et il agira. »

PSAUMES 37:5



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais établir un plan de trésorerie qui reflète la situation actuelle de mon entreprise.

Je vais établir un plan de trésorerie qui prend en compte un projet d'investissement dans une nouvelle ressource.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès sur la grille d'engagement ci-jointe pendant la semaine. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

<i>J'ai établi un plan de trésorerie qui reflète la situation actuelle de mon entreprise.</i>	<i>J'ai établi un plan de trésorerie qui prend en compte un projet d'investissement dans une nouvelle ressource.</i>	<i>J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)</i>	<i>J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)</i>	<i>J'ai épargné (Oui/Non)</i>	<i>J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)</i>

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine.

Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Remarque pour l'animateur :

Procurez-vous une liste d'organismes de prêt locaux à apporter à votre prochaine réunion. Consultez le site srs.lds.org/lenders ou demandez cette liste au comité de l'autonomie de votre pieu ou à un directeur des services de l'autonomie.

Documentation

AI-JE LES MOYENS D'INVESTIR ? (1^{RE} PARTIE)

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

MARIA : Naomi, j'ai décidé d'acheter plus de poules. J'ai besoin de plus de ressources productives pour développer mon entreprise.

NAOMI : Cela semble être une bonne décision. As-tu les moyens de les acheter ?

MARIA : Les moyens ? Oui, je vais prendre un emprunt pour acheter les poules.

NAOMI : Combien penses-tu emprunter ?

MARIA : Le prêt serait de 1500.

NAOMI : Pourquoi 1500 ?

MARIA : Parce que je connais quelqu'un qui vend quinze poules pour 1500. C'est un bon prix.

NAOMI : Pourquoi quinze poules ?

MARIA : C'est le nombre de poules qu'il a.

NAOMI : As-tu assez de trésorerie pour quinze poules ?

MARIA : Oui. Enfin... je crois. Mais je ne suis pas sûre.

NAOMI : Quel est le montant des remboursements mensuels ?

MARIA : J'ai parlé à un prêteur et il m'a dit qu'ils seraient de 275 par mois.

NAOMI : As-tu assez de trésorerie pour payer les remboursements chaque mois ?

MARIA : Je l'espère.

NAOMI : Maria, espérer n'est pas suffisant. Tu dois t'assurer que tu auras suffisamment de trésorerie pour payer tes remboursements.

MARIA : Mais comment pourrais-je le savoir ?

Retour à la page 108

AI-JE LES MOYENS D'INVESTIR ? (2^E PARTIE)

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

MARIA : Naomi, merci beaucoup de m'avoir montré comment calculer ma trésorerie disponible. Rembourser 275 par mois aurait été un mauvais choix pour moi. J'aurais été à cours de trésorerie dès le troisième mois. Je n'aurais pas pu m'acquitter de mes remboursements. J'aurais pu perdre mon entreprise !

NAOMI : Maria, je suis très heureuse que nous ayons calculé combien de trésorerie tu avais avant que tu contractes un emprunt.

MARIA : Moi aussi. Mais comment connaître le montant que je peux me permettre d'emprunter ?

NAOMI : Eh bien, essayons avec un prêt plus petit.

MARIA : D'accord. Je vais voir si j'ai les moyens de rembourser un prêt avec des remboursements de 150.

Retour à la page 114



9

*Comment savoir si je
dois faire un emprunt
pour développer
mon entreprise ?*

**Lancer mon entreprise
et la développer**

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

NOUVEAUTÉ !

- Procurez-vous une liste d'organismes prêteurs locaux à distribuer aux membres du groupe. Vous trouverez cette liste sur srs.lids.org/lenders ou vous pouvez la demander au comité de l'autonomie de votre pieu ou à un directeur des services de l'autonomie.
- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire rapport de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai créé un plan de trésorerie adapté à mon entreprise.	J'ai créé un plan de trésorerie qui prend en compte un projet d'investissement dans une nouvelle ressource.	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	0	0	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes d'éteindre leur téléphone et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille des engagements pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Faites le principe n° 9 de *Mes fondements*. Puis reprenez ce cahier d'exercices et poursuivez votre lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, levez-vous tous. Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Qu'avez-vous appris sur votre entreprise grâce à votre plan de trésorerie ?

Aurez-vous suffisamment de fonds disponibles pour payer un emprunt ou pour investir d'une autre manière dans votre entreprise ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

EMPRUNTER DE L'ARGENT : EST-CE BIEN OU MAL ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Discuter : Pensez à une personne que vous connaissez qui a emprunté de l'argent. Emprunter de l'argent a-t-il eu des effets positifs ou négatifs pour elle ?

Lire : Un crédit à la consommation est différent d'un crédit d'investissement à usage professionnel.

Les crédits à la consommation servent à dépenser plus que ce que nous avons les moyens de payer. Les crédits d'investissement à usage professionnel servent à produire plus que nous avons les moyens de produire.

Lisez les citations de droite. Les prophètes recommandent de ne pas contracter de dettes personnelles.

Une dette professionnelle peut nous aider à développer notre entreprise. Mais contracter une dette professionnelle n'est pas toujours un choix sage. Comme le président Benson l'a dit, nous devons savoir si c'est « judicieux ».

Lire : QUESTION DE LA SEMAINE : Comment savoir si je dois faire un emprunt pour développer mon entreprise ?

ACTION de la semaine : Je vais (1) interroger au moins dix clients pour savoir s'il achèteraient plus si j'avais plus à vendre et (2) prendre rendez-vous avec au moins quatre prêteurs pour leur poser les questions du questionnaire de conditions d'emprunt.

Cette réunion sera consacrée à acquérir et à mettre en pratique des compétences qui nous aideront à savoir si contracter une dette est une idée judicieuse pour notre entreprise.

« Certaines dettes, comme pour une maison modeste, des dépenses pour les études [...] peuvent être nécessaires. Mais nous ne devrions jamais nous rendre esclaves de l'argent par des dettes de consommation sans en calculer attentivement le coût. »

JOSEPH B. WIRTHLIN,
« Dettes terrestres, dettes célestes », *Le Liahona*, mai 2004, p.42.

« Je ne veux pas dire que toute dette est mauvaise, bien sûr que non. Une dette professionnelle judicieuse est l'un des éléments de la croissance. »

EZRA TAFT BENSON, « Pay Thy Debt, and Live », tiré de Brigham Young University devotional, 28 février 1962; speeches.byu.edu

COMMENT LA RÈGLE DES « QUATRE B » PEUT-ELLE M'AIDER ?

Regarder : « Obtenir un prêt ? » (Pas de vidéo ? Lisez la page 136.)

Discuter : Comment savoir si un prêt vous aiderait ou vous nuirait ?

Lire : Lisez à haute voix et discutez chacun des « Quatre B ».

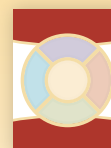
LES QUATRE B	
1. La Bonne raison ?	Je n'emprunterai que si cela peut aider mon entreprise à gagner plus d'argent.
2. Le Bon moment ?	Je n'emprunterai que si j'ai suffisamment de recul sur l'activité de mon entreprise et que je peux montrer que suffisamment de gens achèteront mon produit.
3. Les Bon termes ?	Je n'emprunterai que si je peux trouver un bon prêteur.
4. Le Bon montant ?	Je n'emprunterai que si je peux montrer que j'ai les moyens de rembourser.

S'exercer : Regardez les vidéos suivantes et dites si vous pensez que Maria et Carlos répondent aux critères des « Quatre B ».

Cochez « Oui » ou « Non » pour chaque question.

Regarder : « Une bonne raison ? » (Pas de vidéo ? Lisez la page 137.)

Discuter : Est-ce que Maria et Carlos empruntent pour une bonne raison ? Pourquoi ou pourquoi pas ?



Un bon chef d'entreprise utilise la règle des « Quatre B » pour emprunter avec sagesse.

LES RAISONS	MARIA			CARLOS		
	Oui	Non	Peut-être	Oui	Non	Peut-être
Est-ce que j'emprunte pour accroître les profits de mon entreprise (et non pour des raisons personnelles) ?						
Mon investissement va-t-il me rapporter de l'argent immédiatement ?						
L'emprunt sera-t-il plus avantageux pour le développement de mon entreprise que le fait d'épargner ?						
Ai-je considéré tous les risques ?						

9 : Comment savoir si je dois faire un emprunt pour développer mon entreprise ?

Regarder : « Le bon moment ? » (Pas de vidéo ? Lisez la page 138.)

Discuter : Est-ce que Maria et Carlos empruntent au bon moment ?
Pourquoi ou pourquoi pas ?

LE MOMENT	MARIA			CARLOS		
	Oui	Non	Peut-être	Oui	Non	Peut-être
Mon entreprise existe-t-elle depuis suffisamment longtemps pour que j'ai assez de recul et que je la connaisse bien ?						
Est-ce que cet investissement fait partie d'un plan stratégique pour développer mon entreprise ?						
Puis-je démontrer que mes clients achèteront plus si j'ai plus à vendre ?						
Ce que j'achète pour mon entreprise (comme une poule ou un camion), va-t-il durer plus longtemps que la durée de mon prêt ?						

Regarder : « Les bonnes clauses ? » (Pas de vidéo ? Lisez la page 139.)

Discuter : Est-ce que Maria et Carlos empruntent avec de bonnes clauses ?
Pourquoi ou pourquoi pas ?

LES CLAUSES	MARIA			CARLOS		
	Oui	Non	Peut-être	Oui	Non	Peut-être
Puis-je donner les noms de trois à cinq bons prêteurs ?						
Est-ce que je connais le vrai coût de mon emprunt ?						
Puis-je expliquer toutes les clauses de mon emprunt ?						
Puis-je expliquer pourquoi un prêteur est meilleur qu'un autre ?						

Regarder : « Le bon montant ? » (Pas de vidéo ? Lisez la page 140.)

Discuter : Est-ce que Maria et Carlos empruntent le bon montant ?
Pourquoi ou pourquoi pas ?

LE MONTANT	MARIA			CARLOS		
	Oui	Non	Peut-être	Oui	Non	Peut-être
Ai-je établi un plan de trésorerie sur 6 mois ?						
Puis-je à la fois honorer mes échéances de remboursement et continuer à gagner de l'argent ?						
Si je ne vends pas plus, arriverais-je quand même à honorer mes échéances de remboursement ?						

Lire : Nous avons appris à utiliser un plan de trésorerie pour savoir si nous aurons assez de liquidité pour rembourser un prêt. Cela nous aidera à savoir si nous empruntons le bon montant.

S'exercer : Après vos conversations avec les prêteurs cette semaine, utilisez le plan de trésorerie de la page 143 pour vous assurer que vous avez les moyens de rembourser un emprunt. (Revoyez le leçon de la semaine dernière si vous avez besoin d'aide pour établir un plan de trésorerie.)

Lorsque Maria n'est pas sûre d'une des réponses aux critères des Quatre B, elle met en place un plan pour trouver les réponses.

Avant d'emprunter, nous devons nous aussi trouver les réponses à ces questions si nous avons des doutes. Demandez de l'aide aux membres du groupe ou à d'autres si nécessaire.

DEVRAIS-JE EMPRUNTER DE L'ARGENT POUR MON ENTREPRISE ?

S'exercer : Voici quelques outils à utiliser cette semaine pour rassembler les informations nécessaires et prendre des décisions. Allez de la page 141 à la page 143. Prenez cinq minutes pour regarder la liste de critères des Quatre B et le questionnaire de conditions d'emprunt.

CRITÈRES DES QUATRE B

Voir page 141.

Pendant la semaine, revoyez ces questions et cochez les quand vous pouvez répondre par « oui ».

COORDONNÉES DES ORGANISMES DE PRÊT

Prêteurs potentiels

Voir la liste amenée par l'animateur. Si la liste n'est pas disponible, demandez à d'autres chefs d'entreprise s'ils connaissent de bons organismes de prêt dans votre région.

UTILISEZ CES INFORMATIONS POUR TROUVER ET CONTACTER DES PRÊTEURS PENDANT LA SEMAINE.

QUESTIONNAIRE DE CONDITIONS D'EMPRUNT

Voir page 142.

Pendant la semaine, utilisez ce questionnaire de conditions d'emprunt pour vous renseigner sur au moins quatre organismes de prêt.

PLAN DE TRÉSORERIE SUR 6 MOIS

Voir page 143.

Utilisez cette feuille de travail pour établir un plan de trésorerie et savoir quelles solutions d'emprunt sont à votre portée.



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine ? Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Écoutez les paroles du Seigneur [...]. Ne doutez pas, mais croyez. »

MORMON 9:27



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais parler à au moins quatre prêteurs en m'appuyant sur le questionnaire de conditions de prêt.

Je vais utiliser la règle des Quatre B pour déterminer si un prêt est une bonne option pour moi.

Je vais utiliser mon plan de trésorerie pour évaluer ma capacité d'emprunt.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès sur la grille d'engagement ci-jointe pendant la semaine. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

<i>J'ai parlé à au moins quatre prêteurs (notez le nombre de prêteurs)</i>	<i>J'ai utilisé mon plan de trésorerie pour évaluer mes options de prêt (Oui/Non)</i>	<i>J'ai utilisé la règle des Quatre B (Oui/Non)</i>	<i>J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)</i>	<i>J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)</i>	<i>J'ai épargné (Oui/Non)</i>	<i>J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)</i>

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine.

Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veuillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Documentation

CONTRACTER UN EMPRUNT ?

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

CARLOS : Aujourd'hui est un grand jour !
Je demande un prêt professionnel !

NAOMI : Tu demandes un prêt ? Pour
quoi faire ?

CARLOS : Un tas de choses. Je vais agran-
dir mon magasin. Je vais aussi m'acheter
une nouvelle télé et d'autres choses pour la
maison. Je suis tellement impatient !

NAOMI : Tu m'inquiètes. Tu as démarré
ton affaire la semaine dernière. Carlos, je
ne crois pas que tu devrais demander un
prêt. Maria, comment vont les affaires ?

MARIA : Bien. Je vends mes œufs rapi-
dement. La plupart du temps je les vends
tous avant 9 h du matin. Mais, dans la
journée, quand des clients me demandent
des œufs, je n'en ai plus.

NAOMI : Maria, tu as besoin de plus de
poules. Où en es-tu avec ta demande de
prêt ? Elle t'a été accordée ?

MARIA : Pas encore. Ça m'inquiète un
peu de prendre un emprunt. Peut-être que
je ne devrais pas le faire. Tu viens de dire à
Carlos qu'il ne devrait pas en prendre un.

CARLOS : J'ai quand même l'intention
d'en prendre un. Cela va résoudre tous mes
problèmes !

NAOMI : Ou créer un tas de nouveaux
problèmes. Carlos, j'ai bien peur que tu te
crées une montagne de dettes qui t'écrase.

Mais Maria, dans ton cas, un prêt pourrait
vraiment t'aider.

MARIA : Mais comment savoir si un prêt
va m'aider ou m'écraser ?

NAOMI : Un bon chef d'entreprise utilise
la règle des Quatre B pour savoir si un
emprunt est une bonne idée pour son
entreprise.

MARIA : Les Quatre B ?

NAOMI : Oui. Ne prendre un emprunt que
si c'est pour une bonne raison, que c'est
le bon moment, le bon montant, et les
bonnes clauses.

CARLOS : Peu importe les Quatre B. Je
vais quand même prendre un emprunt !

MARIA : Moi ça m'intéresse. Je veux
développer mon entreprise mais je ne veux
pas d'une montagne de dettes. Parle-moi
de ces Quatre B.

Retour à la page 129

UNE BONNE RAISON ?

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

NAOMI : *La raison de ton emprunt doit être professionnelle, et non pas personnelle.*

CARLOS : *Pourquoi pas les deux ? Je vais profiter de ma nouvelle télé et agrandir mon magasin !*

NAOMI : *Oh, Carlos ! Écoute, Maria, un emprunt doit servir à se procurer quelque chose qu'on peut vendre tout de suite, par exemple des bouteilles de lait, ou quelque chose qui produit immédiatement, par exemple une poule pondeuse. Il ne faut pas oublier que tu devras commencer à rembourser tout de suite.*

MARIA : *Je vois. Je pourrais acheter des poules qui pondent déjà des œufs et j'aurais des œufs à vendre immédiatement !*

NAOMI : *Parfait ! As-tu envisagé d'utiliser ta trésorerie pour acheter d'autres poules au lieu de faire un emprunt ?*

MARIA : *Euh, je croyais que tu m'avais dit que je devais prendre un emprunt.*

NAOMI : *Avec de la trésorerie, tu économises maintenant et tu achètes plus tard. Ça génère moins de croissance mais le risque est moins important. Avec un emprunt, tu achètes maintenant et tu payes plus tard. Cela crée plus de croissance mais le risque est plus important.*

CARLOS : *Ouais. Payer plus tard, c'est ça qu'il me faut !*

MARIA : *Mes clients me demandent continuellement plus d'œufs. Je veux pouvoir vendre plus d'œufs rapidement !*

NAOMI : *Est-ce la peine de prendre le risque ? As-tu réfléchi à ce qui pourrait mal tourner ?*

MARIA : *Non. Mais j'imagine que les poules pourraient arrêter de pondre. Ou elles pourraient mourir ou être volées. Ou encore les clients pourraient arrêter d'acheter.*

NAOMI : *Comment pourrais-tu réduire ces risques ?*

MARIA : *Et bien... Je pourrais veiller à donner à mes poules une alimentation de qualité et prendre soin d'elles. Et je pourrais les enfermer pour que personne ne les vole.*

NAOMI : *Alors Maria, penses-tu avoir une bonne raison d'emprunter ?*

MARIA : *Oui, je crois.*

Retour à la page 129

LE BON MOMENT ?

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

NAOMI : Maria, depuis combien de temps vends-tu des œufs ?

MARIA : Ça fait huit semaines et ça marche bien.

NAOMI : Très bien ! Certaines personnes demandent des prêts pour des affaires qu'elles viennent à peine de démarrer.

CARLOS : Est-ce que tu parles de moi ? Je sais ce que je fais.

NAOMI : Maria, tu fais de la vente d'œufs depuis un moment, mais est-ce qu'emprunter de l'argent fait partie du plan de croissance de ton entreprise ?

CARLOS : Tu veux connaître mon plan de croissance ? Un plus grand magasin, plus de bénéfices !

MARIA : Carlos, cela ne ressemble pas à un plan pour moi. Je prévois d'emprunter, d'acheter plus de poules, de vendre plus d'œufs par semaine, et de rembourser le prêt.

NAOMI : C'est un bon début de plan, Maria. Il va falloir que tu calcules le bon nombre de poules et d'œufs, quand même. Es-tu sûre que tes clients achèteront plus si tu as plus à vendre ?

MARIA : Je pense qu'ils m'achèteront tous mes œufs, mais je n'en suis pas sûre.

NAOMI : Tu devrais d'abord t'en assurer.

MARIA : Je vais interroger mes clients et faire la liste de tous ceux qui en achèteraient. Je vais interroger au moins dix d'entre eux.

NAOMI : Très bien. Si tu décides d'emprunter, avoir une liste de tes futurs clients montrera au prêteur que tu sais exactement comment tu utiliseras le prêt.

NAOMI : Encore une question. Si tu empruntes de l'argent pour acheter plus de poules, est-ce qu'elles continueront de pondre même après que tu auras remboursé l'emprunt ?

MARIA : Oui, bien sûr. Les poules devraient pondre pendant au moins deux ans et je prévois de prendre un emprunt sur six mois.

Retour à la page 130

LES BONNES CLAUSES ?

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

CARLOS : Hé ! J'ai eu mon prêt ! 1000 à un taux fixe de 3% par mois.

NAOMI : Oh Carlos ! Je me fais du souci pour toi. Combien de prêteurs as-tu rencontrés ?

CARLOS : Un seul. Je ne perds pas de temps. Tu m'aurais vu ! Je suis entré et j'ai dit : « Je veux un prêt. Maintenant ! » Et ils ont dit : « Oui, monsieur. » Ils m'ont traité comme un roi. Ces gars m'aiment.

NAOMI : Oui, je suis sûre qu'ils t'aiment. C'est le dossier de ton emprunt ? Puis-je y jeter un œil ?

CARLOS : Vas-y. Et prépare-toi à être impressionnée ! J'ai fait une très bonne affaire.

NAOMI : Carlos, ces clauses sont épouvantables. 200 de frais de dossier ? Des paiements hebdomadaires ? As-tu au moins lu ces clauses ?

CARLOS : Quelles clauses ? Tu dois te tromper. Je ne me souviens pas de ça. Oh non ! C'est vrai que je n'ai pas fait très attention.

NAOMI : Maria, quelles clauses as-tu trouvées ?

MARIA : Jusqu'ici, j'ai rencontré trois prêteurs. Merci de m'avoir donné le questionnaire sur les prêteurs que tu as eu à ton groupe sur l'autonomie. Il m'a aidé à poser les bonnes questions. Je suis contente d'avoir appris ce qu'étaient les pénalités possibles, les taux d'intérêt, les frais et les commissions.

Deux des prêteurs ont un taux d'intérêt fixe. Mais un prêteur a un taux d'intérêt dégressif.

CARLOS : Quelle est la différence ?

MARIA : Je ne comprends pas très bien la différence. Je sais juste qu'à taux égal, dégressif est mieux que fixe.

NAOMI : C'est juste. Maria. On dirait que tu commences à trouver de bonnes clauses.

Retour à la page 130

LE BON MONTANT ?

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

NAOMI : *Carlos, tu vas bien ? Tu as l'air déprimé.*

CARLOS : *Tu avais raison, Naomi. Les pénalités de retard s'accumulent et une montagne de dettes me tombe dessus.*

NAOMI : *Je suis désolée de l'apprendre.*

CARLOS : *Le prêteur est venu et a emporté ma télé. Il dit qu'au prochain retard de paiement ce seront les fournitures et les équipements de mon entreprise qu'il prendra.*

MARIA : *Carlos, on dirait que tu n'as pas assez de flux de trésorerie.*

CARLOS : *Du flux de trésorerie ?*

NAOMI : *Ce sont les entrées et les sorties d'argent d'une entreprise. Actuellement, tes entrées d'argent sont insuffisantes pour couvrir les paiements de ton emprunt.*

CARLOS : *Je n'ai pas vendu autant que je l'avais prévu. J'ai eu quelques retards de paiement. Les pénalités s'accumulent et rendent mes paiements encore plus difficiles.*

NAOMI : *C'est pour cela qu'il faut établir un plan de trésorerie sur six mois avant de décider d'un emprunt. En as-tu déjà fait un ?*

CARLOS : *Non.*

NAOMI : *Un plan de trésorerie t'aide à savoir si tu auras suffisamment de trésorerie pour honorer tes paiements mensuels. As-tu des états financiers pour ces deux derniers mois ?*

CARLOS : *Non, je n'en ai pas.*

MARIA : *Je peux apporter les miens et les plans de trésorerie sur lesquels je travaille. Nous te montrerons comment faire.*

NAOMI : *Très bien ! Nous t'aiderons à faire un plan de trésorerie. Tu pourras alors savoir si tu empruntes le bon montant.*

Retour à la page 131

CRITÈRES DES QUATRE B

Posez-vous ces questions. Cochez les questions quand vous pouvez y répondre « oui ».

QUATRE B

Une bonne raison ?

- Est-ce que j'emprunte pour accroître les profits de mon entreprise (et non pour une raison personnelle) ?
- L'emprunt sera-t-il plus avantageux pour le développement de mon entreprise que le fait d'épargner ?
- Mon investissement va-t-il me rapporter de l'argent immédiatement ?
- Ai-je réfléchi à ce qui pourrait mal tourner ?

Le bon moment ?

- Mon entreprise existe-t-elle depuis suffisamment longtemps pour que j'ai assez de recul et que je la connaisse bien ?
- Est-ce que cet investissement fait partie d'un plan de croissance pour développer mon entreprise ?
- Puis-je démontrer que mes clients achèteront plus si j'ai plus à vendre ?
- Ce que j'achète pour mon entreprise (une poule ou un camion par exemple), va-t-il durer plus longtemps que la durée de mon prêt ?

Les bons termes ?

- Puis-je donner les noms de trois à cinq bons prêteurs ?
- Est-ce que je connais le vrai coût de mon emprunt ?
- Puis-je expliquer toutes les clauses de mon emprunt ?
- Puis-je expliquer pourquoi un prêteur est meilleur qu'un autre ?

Le bon montant ?

- Ai-je établi un plan de trésorerie sur six mois ?
- Puis-je à la fois honorer mes échéances de remboursement et continuer à gagner de l'argent ?
- Si je ne vends pas plus, arriverais-je quand même à honorer mes échéances de remboursement ?

QUESTIONNAIRE DE CONDITIONS D'EMPRUNT

Prenez ce questionnaire avec vous lorsque vous allez rencontrer des prêteurs.

- Posez les questions 1 à 4 aux prêteurs.
- Posez-vous les questions 5 et 6.

PRÊTEUR N°1 :	PRÊTEUR N°2 :	PRÊTEUR N°3 :	PRÊTEUR N°4 :
1. Conditions à remplir : Quels documents dois-je vous (le prêteur) donner ou vous montrer pour obtenir un prêt ?			
2. Fréquence de paiement : Quand devrais-je verser le premier paiement ? Quelle est la fréquence de mes remboursements ? Puis-je avoir une copie du calendrier de paiement ?			
3. Pénalités : Y a-t-il des pénalités de retard si je ne paye pas à temps ?			
4. Coûts directs : Si j'emprunte 100, 1000 ou 10 000 (choisissez un montant en fonction de la monnaie locale et utilisez le même pour chaque prêteur), que dois-je payer en plus de mon emprunt, en comptant les intérêts, les frais, etc. ? Que me coûte le prêt en plus du montant que j'emprunte si j'emprunte ce qu'il me faut pour acheter une ressource, par exemple, une poule. Quel est le montant des frais de dossier ? Quel est le montant des remboursement mensuels ? Est-ce un taux fixe ou dégressif ?			
5. Coûts indirects : Combien de temps cela prend-il de faire un paiement ? Combien cela va-t-il me coûter d'aller chez le prêteur pour payer l'emprunt ?			
6. Coût réel de l'emprunt : Quel est le total des coûts directs et indirects ? (Additionnez les coûts des questions 4 et 5.)			

PLAN DE TRÉSORERIE SUR SIX MOIS.

Recopiez ce plan de trésorerie dans votre carnet de notes. Faites un plan par prêteur pour voir si vous pouvez remplir les conditions d'emprunt dont nous parlons cette semaine.

FLUX DE TRÉSORERIE ?								
Nom du prêteur :								
	MOIS - 2	MOIS - 1	MOIS 1 (EN COURS)	MOIS 2	MOIS 3	MOIS 4	MOIS 5	MOIS 6
Total des revenus								
Dépenses fixes								
Remboursement de prêt								
Dépenses variables								
Total des bénéfices/pertes								
Trésorerie de départ								
Trésorerie de fin de période								



10

*Comment attirer
davantage de clients et
conclure des ventes ?*

Lancer mon entreprise
et la développer

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire le compte rendu de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai interrogé au moins quatre prêteurs (notez le nombre de prêteurs)	J'ai utilisé un plan de trésorerie pour déterminer mes options de prêt (Oui/Non)	J'ai utilisé la règle des Quatre B (Oui/Non)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapports à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	4	0	0	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat. Demandez aux membres du groupe si certains ont bientôt rempli tous les critères d'obtention du certificat. Donnez les noms de ceux qui sont prêts à obtenir leur certificat au comité de l'autonomie du pieu, après la réunion.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes présentes d'éteindre leurs téléphones et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille d'engagement pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Présentez le principe n° 10 de *Mes fondements*. Revenez ensuite à ce cahier d'exercices et poursuivez la lecture à la page suivante.

NOUVEAUTÉ !



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, que tout le monde se lève ! Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Qu'avez-vous appris de vos échanges avec les créanciers ?

Est-ce le bon moment pour faire un emprunt ? (Avez-vous une bonne raison, est-ce le bon moment, les bonnes clauses et le bon montant ?)

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

POURQUOI UN CONSOMMATEUR ACHÈTERAIT-IL CHEZ MOI ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Lire : Pour faire prospérer son entreprise, il faut attirer davantage de clients et vendre plus ! Les gens dépensent leur argent pour des choses qui ont de la valeur pour eux. Plus ils accordent de valeur à quelque chose, plus ils sont prêts à dépenser pour l'avoir.

Pour vendre avec succès, nous devons (1) savoir ce qui a de la valeur pour nos clients, (2) attirer ces clients, et (3) leur vendre ce qui a de la valeur pour eux ! Et nous devons proposer un produit ou un service qui a plus de valeur que celui de notre concurrence.

Regarder : « Vendre, vendre, vendre » (1^{re} et 2^e partie) (Pas de vidéo ? Lisez la page 160.)

Discuter : Comment Kwame a-t-il compris ce qui avait de la valeur pour les consommateurs ?

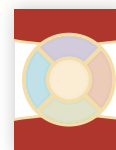
Lire : **QUESTION DE LA SEMAINE : Que puis-je faire pour attirer des clients et conclure des ventes ?**

ACTION DE LA SEMAINE : Je vais tester mes idées de marketing et évaluer les résultats. Je vais apprendre de mes clients et tester des solutions à leurs problèmes.

S'exercer : Discutez de ce qui suit avec un membre du groupe :

1. Décrivez vos clients respectifs. Soyez précis. Quel est leur âge ? Leur sexe ? Quels sont leurs revenus ? Quand achètent-ils votre produit ? Où ?
2. Pourquoi achèteront-ils votre produit ? Quelle valeur leur procurera-t-il ? Énoncez le plus de choses possible, par exemple :
 - Mon eau est fraîche
 - Mon eau est purifiée
 - Je fais en sorte que mon eau soit facile à obtenir
 - Je suis amical(e) et j'appelle mes clients par leur nom.
3. Qu'offririez-vous de plus que vos concurrents ? Votre prix est-il meilleur, ou alors votre emplacement, ou votre choix ? On appelle cela votre avantage concurrentiel. C'est ce qui incite votre clientèle à choisir votre entreprise plutôt que la concurrente.

Lire : Un bon chef d'entreprise comprend sa clientèle et pose les bonnes questions pour connaître ses problèmes et y répondre.



Un bon chef d'entreprise sait pourquoi la clientèle achète son produit.

S'exercer : Mettez-vous par deux. Lisez ce scénario ensemble :

Martin répare des vélos. Il vend aussi des pièces de rechange et des fournitures aux gens qui veulent réparer leurs vélos eux-mêmes. Félix entre dans son magasin. Il a les mains couvertes de cambouis et l'air contrarié.

Utilisez le tableau suivant pour noter des idées de questions que Martin pourrait poser à Félix (voir l'exemple).

POSER DE BONNES QUESTIONS	
1. Que voudrais-je savoir au sujet du client ?	2. Que puis-je demander pour avoir la réponse ?
<i>Quel problème l'a amené ici ?</i>	<i>On dirait que vous êtes en train de faire de la mécanique et que vous avez un problème. Que puis-je faire pour vous aider ?</i>

Lisez au groupe les questions que vous proposez que Martin pose à Félix.

S'exercer : Maintenant pensez à vos propres clients. Dans la première colonne, écrivez la liste des choses que vous avez besoin de savoir sur vos clients (voir l'exemple). Dans la deuxième colonne, écrivez les questions que vous pouvez poser pour obtenir les réponses.

POSER DE BONNES QUESTIONS	
1. Que voudrais-je savoir au sujet du client ?	2. Que puis-je demander pour avoir la réponse ?
<i>Quand mon client sera-t-il prêt à acheter ?</i>	<i>Est-ce pour une occasion spéciale ? Si oui, quand ?</i>

Mettez-vous par deux et discutez des choses que vous devez savoir à propos de vos clients. Discutez des questions que vous poseriez pour apprendre ces choses.

Discuter : En groupe, échangez vos idées la façon d'apprendre à mieux connaître vos clients et discutez de ce que vous pouvez faire cette semaine pour commencer à mieux les connaître.

COMMENT VAIS-JE ATTIRER DAVANTAGE DE CLIENTS ?

Discuter : Réfléchissez à des occasions où vous avez acheté quelque chose à des entreprises où vous n'étiez jamais allé auparavant. Qu'est-ce qui vous y a attiré ? Comment les entreprises attirent-elles les consommateurs dans votre région ?

S'exercer : Dans les cases vierges du tableau ci-dessous, inscrivez les produits ou services que vous avez achetés. Inscrivez ensuite ce qui vous a attiré vers ces entreprises (voir les exemples).

QU'EST-CE QUI M'A ATTIRÉ ? POURQUOI AI-JE ACHETÉ ?					
Produit ou service acheté	Vente personnelle	Référence	Publicité	Vente	Autre
Bonbons	Le commerçant m'en a parlé	Un voisin me l'a recommandé		20 % de réduction	Échantillon gratuit
Vêtements	Le vendeur m'a parlé de la remise		J'ai vu une affiche sur un mur	Un acheté, un à moitié prix	
Légumes		Un ami me l'a recommandé	Je l'ai vu dans le journal		Échantillon gratuit

Discuter : Discutez de ce que vous avez écrit avec un autre membre du groupe. Quelles méthodes pourraient fonctionner avec votre entreprise ?

Lire : Les entreprises dont nous venons de parler n'attirent pas les clients par accident. Elles ont développé des idées pour commercialiser leur produit ou leur service.

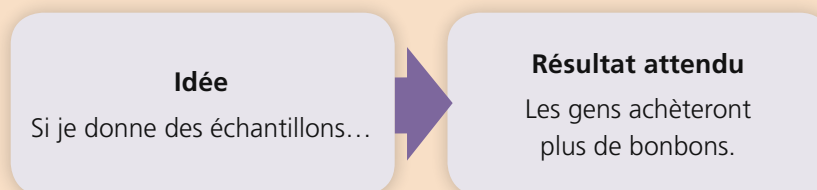
Discuter : Où ont-elles trouvé ces idées ?

Regarder : « Marketing ? » (Pas de vidéo ? Lisez la page 161.)

Lire : Le marketing comprend :

- Les idées permettant de trouver et d'influencer les consommateurs.
- Ce que nous espérons que les consommateurs feront.

Idées de marketing



S'exercer : Travaillez avec la personne qui se trouve à côté de vous.

1. Réfléchissez ensemble à des idées qui permettront à davantage de clients de trouver votre entreprise et d'acheter ce que vous vendez. Discutez des méthodes les plus efficaces dans votre région.
2. Écrivez au moins une nouvelle idée ci-dessous. Écrivez ensemble les résultats que vous souhaitez obtenir (exemple fourni).

IDÉES DE MARKETING	
Idée	Résultat attendu
<i>Si j'utilise un haut-parleur pour dire aux gens qu'il y a une remise de 40 % sur mes chaises...</i>	<i>Des clients vont venir dans mon magasin et acheter des chaises.</i>

COMMENT VAIS-JE TESTER MON PLAN DE MARKETING ?

Lire : Comment saurons-nous si nos idées fonctionnent ? Nous devons trouver un moyen de les tester. Nous devons trouver un moyen pour mesurer les résultats.

S'exercer : Travaillez avec la personne qui se trouve à côté de vous. Discutez et écrivez plusieurs idées de marketing et les résultats que vous souhaitez pour votre entreprise. Indiquez toutes les idées qui semblent fonctionner actuellement. Pour chaque idée, indiquez comment vous mesureriez les résultats. Vos idées changeront et s'amélioreront au fil du temps, au fur et à mesure que vous les testerez et que vous évalueriez les résultats.

TESTER MES IDÉES DE MARKETING		
Idée	Résultat attendu	Méthode de mesure
<i>Si j'utilise un haut-parleur pour dire aux gens qu'il y a une remise de 40 % sur mes chaises...</i>	<i>Des clients vont venir dans mon magasin et acheter des chaises.</i>	<i>Lorsque des clients viennent, je leur demanderai comment ils ont eu connaissance de la remise de 40 %. Je garderai une trace des réponses des clients.</i>

Lire : Testons nos idées cette semaine ! Il n'est pas nécessaire que nous testions toutes les idées en une fois. Et il est possible que certaines idées ne fonctionnent pas ; c'est normal. Nous continuerons simplement à tester de nouvelles idées et à suivre les résultats. Au bout d'un moment nous découvrirons les méthodes optimales pour que les gens nous trouvent et achètent ce que nous vendons.

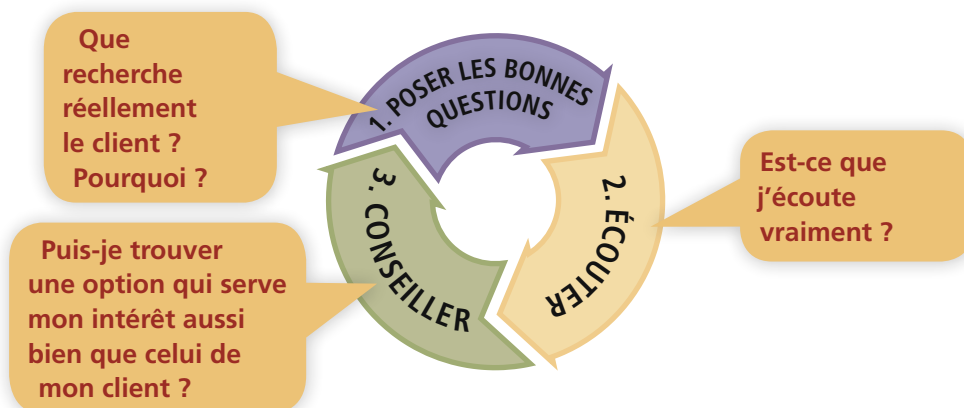
COMMENT INCITER LES CONSOMMATEURS À ACHETER ?

Lire : Pourquoi certains consommateurs achètent-ils et d'autres pas ? Il y a plusieurs raisons. Mais nous pouvons influencer cette décision !

Regarder : « S'il vous plaît, achetez quelque chose ! » (Pas de vidéo ? Lisez la page 162.)

Discuter : Pourquoi Maria n'a-t-elle pas réussi à convaincre les consommateurs d'acheter des œufs ? Maria pensait-elle à elle-même ou à ses clients ?

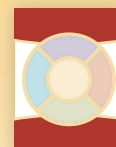
Lire : Pour convaincre des consommateurs d'acheter, nous devons
1) poser les bonnes questions, 2) écouter, et 3) conseiller.



Un bon chef d'entreprise sait utiliser cette méthode pour convaincre davantage de clients d'acheter ses produits et ses services.

Regarder : « Poser les bonnes questions, écouter, conseiller » (Pas de vidéo ? Lisez la page 163.)

Discuter : Dans la première partie, Maria ne pose à Samuel et Lucia qu'une seule question : « Puis-je vous aider ? » Que fait-elle cette fois-ci pour obtenir un meilleur résultat ? Comment Maria montre-t-elle à Silvia qu'elle l'écoute vraiment ?



Un bon chef d'entreprise se pose les bonnes questions, écoute, et conseille.

Discuter : Réfléchissez à des occasions où quelqu'un vous a convaincu d'acheter quelque chose à un moment où vous n'aviez peut-être même pas prévu d'acheter. Qu'a dit cette personne pour vous convaincre d'acheter ?

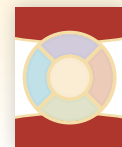
Lire : Le tableau ci-dessous montre cinq approches différentes, et leurs exemples pour nous aider à convaincre nos clients d'acheter nos produits. Cela s'appelle « Conclure une vente. »

S'exercer : Formez des groupes de trois. Entraînez-vous ensemble à utiliser chacune de ces méthodes pour conclure une vente. Essayez de leur vendre votre produit. Utilisez le tableau suivant pour noter vos meilleures idées pour conclure une vente avec un client. Écrivez au moins une idée par catégorie.

CONCLURE UNE VENTE				
1. Deux bonnes options	2. « Si »	3. Occasion spéciale	4. Échantillon	5. Autre
<i>Voudriez-vous des bananes ou des mangues ?</i>	<i>Si je peux l'avoir pour ce prix, voulez-vous que je le commande ?</i>	<i>Je peux le préparer à temps pour l'anniversaire de votre femme.</i>	<i>Voulez-vous essayer ceci. Je pense que vous préférerez le goût de celui-ci.</i>	<i>Et si vous preniez ces deux paires de chaussures et que je vous faisais une réduction ?</i>

Maintenant, levez-vous tous. Déplacez-vous autour de la salle et testez les différentes approches entre vous. Faites ceci pendant deux minutes.

Discuter : Avec tout le groupe, discutez de la meilleure manière de conclure une vente pour votre entreprise. Pourquoi cette manière est-elle la meilleure pour vos clients ?



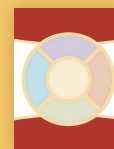
Un bon chef d'entreprise sait conclure une vente.

COMMENT FAIRE POUR QU'IL SOIT FACILE DE CONTINUER À ACHETER POUR MES CLIENTS ?

Lire : Un bon chef d'entreprise sait comment rendre l'expérience de ses clients facile et agréable lorsqu'ils achètent chez lui.

S'exercer : Mettez-vous par deux et étudiez l'exemple suivant.

Lisez l'expérience de Paula dans le magasin n° 1 puis dans le magasin n° 2. Lisez ensuite ses réponses aux questions de son ami(e). Discutez avec votre partenaire des raisons pour lesquelles Paula recommande le magasin n° 1.



Un bon chef d'entreprise fait en sorte qu'il soit facile d'acheter chez lui.

L'EXPÉRIENCE DE PAULA		
	Magasin n° 1	Magasin n° 2
L'avis de Paula	Paula est déjà venue dans ce magasin plus de quinze fois. Elle aime les prix, le choix et le propriétaire.	Paula n'est venue dans ce magasin qu'une seule fois. Elle trouve qu'il est difficile d'y trouver ce qu'elle cherche. Elle n'a pas reçu d'aide quand elle avait des questions.
La réponse de Paula à son ami	« Si on allait au magasin n° 1 ? J'y vais tout le temps. C'est très facile d'y trouver ce qu'on veut. J'aime ce magasin. »	« Je n'aime pas le magasin n° 2. C'est trop difficile d'y trouver ce que je veux. Et je n'ai pas été aidée quand j'avais des questions. »

Lire : Les gens restent fidèles à une entreprise lorsque le propriétaire et les employés :

- Connaissent les clients par leur nom
- Sourient aux clients
- Sont à l'écoute des besoins des clients et y répondent.

Discuter : Que devez-vous faire dans votre entreprise pour encourager vos clients à continuer à venir ? Qu'ajouteriez-vous à la liste ci-dessus ?



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine. Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Invoquez [Dieu] pour les cultures de vos champs, afin que vous en retiriez la prospérité. Invoquez-le pour les troupeaux de vos champs, afin qu'ils s'accroissent. »

ALMA 34:24-25



ENGAGEMENT

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais interroger au moins cinq clients pour découvrir ce qu'ils attendent de mon entreprise et ce qu'ils y recherchent.

Je vais tester au moins deux idées de marketing et suivre les résultats.

Je vais m'entraîner à conclure une vente avec au moins dix clients et déterminer quelle approche fonctionne le mieux.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès sur la grille d'engagement ci-jointe pendant la semaine. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

<i>J'ai interrogé au moins cinq clients (notez le nombre de clients)</i>	<i>J'ai testé au moins deux idées de marketing et suivi les résultats (notez le nombre d'idées testées)</i>	<i>Je me suis entraîné à conclure une vente au moins dix fois (notez le nombre de fois)</i>	<i>J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)</i>	<i>J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)</i>	<i>J'ai épargné (Oui/Non)</i>	<i>J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)</i>

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine.

Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Documentation

« VENDEZ, VENDEZ, VENDEZ »

Lisez ce qui suit à tour de rôle.

NARRATEUR : Vous vous souvenez de Kwame dans l'affaire des bananes en brochettes ? L'activité qu'il avait trouvée semblait très rémunératrice. Et il avait la réputation d'être un excellent commerçant. C'était la combinaison parfaite, n'est-ce pas ?

Il a décidé de se mettre tout de suite au travail et a commencé à préparer ses friandises à la banane. Il s'est installé sans attendre à un coin de rue près de sa maison et a mis toute son énergie dans son projet. Mais personne ne s'est arrêté. Et plus il essayait, et moins ça marchait. Il s'est même mis à crier aux gens :

« Hé, venez goûter cette friandise ! Elle est délicieuse ! Vous allez l'adorer ! D'accord, je vous en donne deux pour le prix d'une ! Hé ... »

Mais les gens ne le regardaient même pas. Il était tellement découragé qu'il est rentré chez lui avant le déjeuner. Qu'est-ce qui n'avait pas marché ?

Kwame s'est assis et a réfléchi. Était-il un raté ? Est-ce que le produit ne valait rien ? Et cet homme qui lui avait donné cette idée, était-il un menteur ? Il s'est alors souvenu de ce que l'homme avait dit concernant son étude de marché avec les clients : ce qu'ils aimaient, à quelle heure, à quel endroit, le fait qu'ils achetaient avec des amis, en bref, tout ce qui était important pour eux ! Kwame voulait tellement vendre qu'il avait oublié le plus important : résoudre un problème pour ses clients.

Alors, il a recommencé à zéro, et voici ce qu'il a fait cette fois ci :

— Il a attendu l'après-midi et le soir, des moments où les gens ont envie d'une friandise.

— Il a choisi un endroit où les gens passent du temps ensemble.

— Il a décidé de faire passer de la musique joyeuse pour attirer l'attention et même, chose absolument unique, de chanter en même temps ! Au moins les gens ont commencé à sourire.

— Il a offert à quelques femmes accompagnées de leurs amies de goûter son produit et leur a demandé ouvertement ce qu'elles en pensaient. Et ça a marché !

À mesure que les ventes augmentaient, il a même décidé d'augmenter son prix... et personne ne s'est plaint ! Puis il a essayé des promotions sur la quantité mais cela réduisait ses profits et n'augmentait pas les ventes, alors il a arrêté. Il a également appris à ses dépens la durée de conservation des friandises congelées dans sa glacière (les clients n'ont pas apprécié ses bananes ramollies) !

Quand il est rentré chez lui ce soir-là, il avait la tête pleine d'idées de nouvelles affiches publicitaires pour « la rock star des bananes en brochettes ». Il pourrait faire des fêtes ! Il pourrait faire des festivals ! Il pourrait... bon... il s'est un peu emballé. Mais est-ce que vous voyez comment il a appris à ajouter de la valeur à son produit pour intéresser ses clients ?

Retour à la page 148

MARKETING ?

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

NAOMI : Bonjour Maria. Je voulais juste m'arrêter pour te dire que nous aimons acheter les œufs que tu vends. Tu nous facilites vraiment la vie !

MARIA : Merci, Naomi ! Satisfaire mes clients est très important pour moi.

NAOMI : Comment vont les affaires ?

MARIA : Plutôt bien. J'ai fait un sondage auprès de mes clients et de quelques autres commerçants. Et j'ai beaucoup appris. Par exemple, j'ai appris que je pouvais vendre du lait en plus de mes œufs.

NAOMI : Et qu'est-ce que ça donne ?

MARIA : Ça marche pas mal. Mais, je n'arrive pas à attirer suffisamment de gens. Voudrais-tu vendre pour moi ?

NAOMI : Je ne peux pas. Notre entreprise se développe et nous sommes vraiment très occupés. Un ami nous a aidés avec quelques idées de marketing, et les ventes ont pratiquement doublé !

MARIA : Marketing ?

NAOMI : Oui. D'abord, nous nous sommes concentrés sur nos clients et sur la façon de trouver plus de gens comme eux. Ensuite, nous avons testé quelques idées et nous en avons trouvé trois qui fonctionnent vraiment bien. Maintenant, nous continuons simplement d'essayer et de tester de nouvelles idées.

MARIA : Moi aussi j'ai essayé quelque chose de nouveau.

NAOMI : Ah oui ? Quoi ?

MARIA : Un homme est passé et m'a vendu des cartes de visite.

NAOMI : Et ça a marché ?

MARIA : Pas pour moi, mais ça a bien marché pour le type qui vendait les cartes !

NAOMI : Écoute, je pourrais t'aider à travailler sur quelques idées de marketing si tu veux... et je ne te vendrai rien.

MARIA : Oui, ça m'intéresse !

Retour à la page 152

S'IL VOUS PLAÎT, ACHETEZ QUELQUE CHOSE !

Répartissez les rôles et interprétez le scénario suivant.

NARRATEUR : Un client arrive devant l'étal de Maria.

MARIA : (dans sa tête) Enfin, un client. S'il vous plaît, achetez quelque chose ! S'il vous plaît.

SAMUEL : (dans sa tête) Pourquoi est-ce qu'elle me regarde comme ça ? Ça serait bien de pouvoir acheter sans se faire dévisager.

MARIA : (dans sa tête) Achetez ces œufs par pitié ! J'ai besoin d'argent.

SAMUEL : (dans sa tête) Ça devient trop gênant. Je m'en vais.

MARIA : (dans sa tête) Quoi ? Non ! J'aurais pu faire une bonne vente.

(Elle le retient à haute voix). Puis-je vous aider ?

SAMUEL : Non, merci !

NARRATEUR : Un autre client passe devant Maria.

LUCIA : (dans sa tête) Il doit y avoir ce qu'il me faut ici. Je devrais regarder.

MARIA : (dans sa tête) Ouf, une autre cliente. Elle a l'air d'avoir de l'argent. S'il vous plaît, achetez quelque chose !

(À haute voix) Puis-je vous aider ?

LUCIA : Je regarde, c'est tout.

MARIA : Il vous faut des œufs ? Ce sont des œufs de premier choix... et j'ai aussi du lait frais.

(Dans sa tête) Elle a les moyens. Peut-être qu'elle achètera tout.

LUCIA : Non, ce n'est pas vraiment ce que je cherche.

MARIA : J'ai plus de lait.

LUCIA : Non, merci !

MARIA : Vous devriez vraiment l'acheter ! Il est frais, sans additif, et il vient des meilleures...

LUCIA : Non, vraiment. Merci, je pars.

Retour à la page 154

POSER LES BONNES QUESTIONS, ÉCOUTER, CONSEILLER

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

MARIA : Bonjour, je m'appelle Maria
Comment vous appelez-vous ?

SILVIA : Je m'appelle Silvia.

MARIA : Vous êtes ici pour la promotion ?
Nous offrons un œuf gratuit pour cinq
achetés.

SILVIA : Oui, merci.

MARIA : Comment avez-vous entendu
parler de la promotion ?

SILVIA : Une amie m'en a parlé. Elle m'a
dit que vous offriez du lait et des œufs gra-
tuitement hier et qu'ils étaient très frais.

MARIA : Tant mieux. Je suis contente
qu'elle les ait aimés. Nos produits sont
toujours frais et délicieux. Combien d'œufs
voulez-vous ?

SILVIA : Il m'en faut... euh... cinq.

MARIA : Bien, je vous les prépare. ...
Mais j'ai remarqué que vous hésitez. Vous
n'êtes pas sûre de la quantité qu'il vous
faut ?

SILVIA : En fait, non. La famille de mon
frère emménage chez nous demain. Je me
demande comment je vais nourrir tout le
monde. Mais mon frère n'a pas d'autre
choix.

MARIA : Oh, je vois. Vous serez bénie
pour votre aide. Qu'est-ce que vous allez
faire à manger ?

SILVIA : Je ne suis pas sûre. Je pensais
utiliser nos économies pour acheter un
peu de viande pour accompagner les œufs.
Il faudra qu'on la partage avec tout ce
monde.

MARIA : Je comprends. Nous ne pouvons
pas nous permettre beaucoup de viande
non plus, alors j'utilise nos œufs à la
place. J'ajoute des légumes et un peu de
lait. J'ai du lait ici, et je connais quelqu'un
de l'autre côté de la rue qui a des légumes
frais. Vous pouvez nourrir plus de monde
avec moins d'argent comme cela. Voulez-
vous ajouter quelques œufs et du lait ?
Cela coûtera un peu plus cher, mais ça
restera moins que de la viande.

SILVIA : Oui, c'est une bonne idée. Merci !
Onze bouches à nourrir. Je prendrai un peu
plus d'œufs et du lait.

MARIA : Pour onze personnes, huit œufs
devraient faire l'affaire, et vous en aurez
un gratuit !

SILVIA : Euh, peut être que je reviendrai
demain.

MARIA : D'accord. Je serai toujours là.
Mais vous n'aurez pas cet œuf gratuit. Je
peux vous les mettre dans un sac ?

SILVIA : D'accord, vous avez raison. Cela
en vaut la peine ! Merci.

Retour à la page 154



11

Comment augmenter mes bénéfices ?

**Lancer mon entreprise
et la développer**

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire le compte rendu de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai interrogé au moins cinq clients (notez le nombre de clients)	J'ai testé au moins deux idées de marketing et fait le suivi des résultats (notez le nombre d'idées testées)	Je me suis entraîné à conclure une vente au moins dix fois (notez le nombre de fois)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	8	3	15	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat. Demandez aux membres du groupe si certains ont bientôt rempli tous les critères d'obtention du certificat. Donnez les noms de ceux qui sont prêts à obtenir leur certificat au comité de l'autonomie du pieu, après la réunion.
- Désignez un chronomètreur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes présentes d'éteindre leurs téléphones et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Demandez discrètement aux retardataires d'éteindre leur téléphone et de remplir la grille d'engagement pendant que le groupe poursuit la discussion.
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Présentez le principe n° 11 de *Mes fondements*. Revenez ensuite à ce cahier d'exercices et poursuivez la lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, que tout le monde se lève ! Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Qu'avez-vous appris de vos échanges avec vos clients ?

Qu'avez-vous appris en testant vos idées de marketing ?

Qu'avez-vous appris en vous entraînant à conclure une vente ?

Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes.



APPRENDRE

COMMENT VENDRE DAVANTAGE ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Regarder : « Vente réussie, vente ratée ! » (Pas de vidéo ? Voir page 178.)

Lire : C'est simple. Maria a fait une vente. Silvia a eu ce qu'elle voulait. Elles sont toutes les deux satisfaites. Mais Maria a raté une occasion de faire une meilleure vente, en proposant un service de livraison à domicile pour une vente plus importante. Proposer un service de livraison à domicile permettrait à Maria de vendre davantage à Silvia. C'est ce qu'on appelle la « vente incitative ».

« La vente incitative » consiste à donner au client l'option d'acheter davantage, ou d'acheter un meilleur produit que celui qu'il avait l'intention d'acheter à l'origine.

Par exemple :

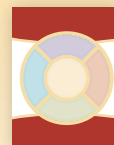
- **Acheter davantage :** Proposer une boisson ou du pain à un client qui achète du poisson frit.
- **Acheter un meilleur produit :** Proposer une machine à coudre de meilleure qualité à un client qui envisage d'acheter une machine de moins bonne qualité.

Regarder : « La vente incitative » (Pas de vidéo ? Voir page 178.)

Discuter : Comment Maria est-elle parvenue à vendre un service de livraison à domicile à Silvia ? Quels exemples de vente incitative avez-vous déjà observés ?

Lire : QUESTION DE LA SEMAINE : Comment augmenter mes bénéfices ?

ACTION DE LA SEMAINE : Je vais tester deux façons de faire de la vente incitative. Je vais tester deux façons de diminuer mes coûts.



Un bon chef d'entreprise fait toujours de la vente incitative.

QUEL PRODUIT DEVRAIS-JE PROPOSER EN VENTE INCITATIVE ?

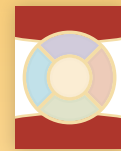
Lire : Un client n'achètera pas davantage simplement parce que nous le lui suggérons. Il faut lui proposer quelque chose qu'il veut plus que le produit d'origine.

Pour motiver un client à dépenser plus, le produit doit avoir une des caractéristiques suivantes :

- Gain de temps
- Gain d'argent
- Qualité
- Quantité
- Service
- Lien personnel
- Vitesse
- Fiabilité
- Beauté
- Réputation

Exercice pratique : Pour quoi vos clients dépenseraient-ils plus d'argent ? Comment le découvrir ? Mettez-vous par deux et discutez des choses qui ont de la valeur pour vos clients.

Utilisez le tableau suivant pour noter trois moyens de découvrir ce qui a de la valeur pour vos clients (voir l'exemple).



Un bon chef d'entreprise sait ce qui a de la valeur pour ses clients.

MES IDÉES SUR CE QUI A DE LA VALEUR POUR MES CLIENTS	QUESTIONS À POSER OU CHOSES À FAIRE POUR LE DÉCOUVRIR
Je crois que mes clients accordent de la valeur à la fiabilité.	Demandez à vos clients : « Seriez-vous intéressé si je vous garantissais la livraison à dix-sept heures précises pour chaque commande ? »
Je crois que mes clients accordent de la valeur à la fraîcheur des produits.	Étiquetez un cageot de fruit « Cueillis frais du matin » et un autre « Cueillis dans la semaine ». Observez ce que les clients choisissent.

Après avoir noté vos idées, faites en part au groupe.

QUEL PRIX DEMANDER EN VENTE INCITATIVE ?

Lire : Un client préfère un meilleur produit, soit, mais quel prix est-il prêt à payer ?

À quel prix êtes-vous prêt à vendre ? Il faut faire un profit.

Par exemple, Naomi pensait que ses clients accordaient de la valeur à la qualité, et elle a testé son idée. Ils choisissaient en majorité les fruits « Cueillis frais du matin » Mais les fruits frais lui coûtaient plus chers. Elle a perdu de l'argent.

Elle a décidé de vendre ses fruits « cueillis dans la semaine » pour 10 (unités de prix), soit un profit de 1 (unité de prix) et ses fruits « cueillis frais du matin » 13 (unités de prix), soit un profit de 3 (unités de prix). Elle essayera de faire de la vente incitative avec les fruits cueillis frais auprès de ses clients.

S'exercer : Mettez-vous par deux. Regardez la liste des choses qui ont de la valeur pour vos clients sur la page précédente. Faites la liste des produits et services que vous pouvez proposer en vente incitative. Utilisez le tableau ci-dessous pour faire une liste de vos prix.

VENTE INCITATIVE	MES PRIX DE VENTE INCITATIFS
Je vais vendre des fruits « cueillis frais du matin »	Prix des fruits « cueillis dans la semaine » = 10 (profit de 1) Prix des fruits « cueillis frais du matin » = 13 (profit de 3)
Je vais garantir que la blanchisserie sera prête avant 17 h.	Tarif de blanchisserie en 24h = 20 (profit de 4) Tarif de blanchisserie pour le jour même = 27 (profit de 8)
Je vais vendre des savons pour peau sensible.	Prix du savon de base = 12 (profit de 2) Prix du savon spécial peau sensible = 18 (profit de 6)

Discuter : Après avoir noté vos idées, faites-en part au groupe.

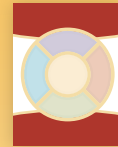
COMMENT FAIRE DE LA VENTE INCITATIVE ?

Lire : Qu'est-ce qui donnerait à vos clients l'envie d'acheter plus ? Il vous faut une « une phrase d'accroche » pour inciter vos clients à acheter. Un exemple de phrase d'accroche pourrait être : « C'est un peu plus cher, mais... » Vous complétez ensuite avec la caractéristique qui a de la valeur pour le client.

Par exemple, lorsque les clients de Naomi s'intéressent à ses fruits « cueillis dans la semaine », elle leur dit : « J'ai aussi des fruits cueillis ce matin »

Puis elle ajoute la phrase d'accroche : « Ils sont un peu plus cher, mais plus frais. »

S'exercer : Pensez à votre propre entreprise. Réfléchissez à vos produits de valeur supérieure. Que pouvez-vous dire à vos clients pour les convaincre d'acheter vos produits de valeur supérieure ? Utilisez le tableau ci-dessous pour préparer vos phrases d'accroche (voir les exemples).



Un bon chef d'entreprise fait en sorte qu'il soit facile d'acheter chez lui.

PRÉPAREZ UNE PHRASE D'ACCROCHE

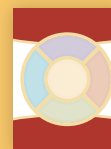
Produit ou service de base	Produit ou service de valeur supérieure	Ce qui a de la valeur pour mes clients	Phrase d'accroche :
Fruits « cueillis dans la semaine »	Fruits « cueillis frais du matin »	Qualité (fraîcheur)	Ils coûtent un peu plus cher, mais ils sont plus frais.
Un demi-litre de lait au prix de 3 (unités de prix).	Un litre de lait au prix de 5 (unités de prix).	Gain d'argent	Il coûte un peu plus cher, mais il y en a deux fois plus pour seulement 2 (unités de prix) de plus.
Savon de base	Savon spécial peau sensible	Qualité	Il coûte un peu plus cher, mais il est meilleur pour votre peau.
Service de blanchisserie simple	Linge lavé et repassé	Gain de temps	Cela coûte un peu plus cher, mais cela vous fera gagner beaucoup de temps.

COMMENT VENDRE MES PRODUITS PLUS RAPIDEMENT ?

Lire : Un bon chef d'entreprise sait vendre davantage à chaque client pour renouveler son stock rapidement. Renouveler son stock signifie vendre tout ce que l'on a acheté chez son fournisseur. Les techniques de ventes incitatives permettent de vendre davantage à chaque client.

Regarder : « Renouveler son stock rapidement » (Pas de vidéo ? Lisez la page 179.)

Discuter : Comment Maria peut-elle renouveler son stock plus rapidement ? Comment cela peut-il l'aider à faire plus de profit ?



Un bon chef d'entreprise sait renouveler son stock fréquemment.

AVANT	CE QUE MARIA A FAIT	APRÈS
Maria payait son fournisseur 17 (unités de prix) pour un litre de lait.	Elle a négocié avec son fournisseur pour avoir une réduction quand elle achète en gros.	Elle paye maintenant 15 (unités de prix) par Litre.
Maria a augmenté son stock avec ses achats en gros. Elle n'a pas changé son prix. Il lui a fallu plus longtemps pour renouveler son stock et une partie de son lait a tourné.	Elle s'est mise à utiliser une technique de vente incitative : si les clients achètent deux litres ou plus, ils peuvent bénéficier d'une réduction.	Elle renouvelle maintenant son stock en deux jours. Le lait ne tourne pas. Elle a l'argent pour acheter plus. Et elle gagne plus d'argent.

Lire : Certains produits de spécialité sont plus longs à écouler. C'est normal. Mais, avoir des produits qui ne se vendent pas veut dire avoir de l'argent bloqué dans son stock jusqu'à ce qu'il soit vendu.

Discuter : Discutez des deux questions suivantes avec un partenaire :
Écrivez vos idées.

1. Comment puis-je renouveler mon stock plus rapidement ?
2. Comment diminuer mon stock d'invendus ?

COMMENT FAIRE BAISSER MES COÛTS ?

Lire : Renouveler son stock rapidement augmente les profits. Diminuer les dépenses permet aussi d'améliorer la rentabilité.

S'exercer : Mettez-vous par deux. Lisez à tour de rôle les moyens de diminuer les dépenses énumérées ci-dessous. Notez d'autres moyens de diminuer les dépenses.

FIXES	VARIABLES
Faire avec ce qu'on a Loyer	Négocier avec les fournisseurs Utiliser plusieurs fournisseurs
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Revenez au groupe entier et faites part de vos idées.

11 : Comment augmenter mes bénéfices ?

Lire : Nous pouvons aussi réfléchir aux moyens d'éviter les dépenses.

S'exercer : Naomi envisage d'embaucher deux assistants : Samuel et Joseph.

Elle envisage d'embaucher Samuel pour vendre à son étal de fruits quatre heures par jour (frais fixes). Joseph ne serait pas embauché à horaires fixes, mais pourrait être appelé pour faire des livraisons en cas de besoin (frais variables).

Faites des groupes de trois et discutez des moyens de réduire ou d'éviter les frais fixes et variables de Naomi.

S'exercer : Maintenant c'est votre tour. Énumérez les dépenses fixes et variables de votre entreprise. Mettez-vous par deux et discutez des moyens de réduire ces dépenses.

FIXES	VARIABLES
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine. Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« Consulte le Seigneur dans toutes tes actions, et il te dirigera dans le bien. »

ALMA 37:37



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section S'engager.

S'exercer : Choisissez votre partenaire d'action. Décidez d'une heure et d'un moyen de contact.

Nom du partenaire d'action

Coordonnées

Lisez chaque engagement à voix haute à votre partenaire d'action. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais tester au moins deux façons de faire de la vente incitative avec au moins dix clients.

Je vais tester au moins deux façons de diminuer mes coûts fixes et variables.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais épargner, même si ce n'est que très peu.

Je vais faire rapport à mon partenaire d'action.

Ma signature

Signature du partenaire d'action

COMMENT FAIRE RAPPORT DE MA PROGRESSION ?

S'exercer : Consignez vos progrès dans cette grille d'engagement avant la prochaine réunion. Dans les cases ci-dessous, écrivez « Oui », « Non » ou le nombre de fois que vous avez tenu cet engagement.

<i>J'ai testé deux façons de faire de la vente incitative avec au moins 10 personnes (notez le nombre de personnes)</i>	<i>J'ai testé au moins deux façons de diminuer mes coûts (notez le nombre de façons)</i>	<i>J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)</i>	<i>J'ai mis en pratique le principe tiré de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)</i>	<i>J'ai épargné (Oui/Non)</i>	<i>J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)</i>

Lire : Lors de notre prochaine réunion, nous remplirons à nouveau le questionnaire d'évaluation de l'autonomie pour suivre nos progrès. N'oublions pas d'apporter le fascicule *Mon parcours vers l'autonomie*.

Lire : Choisissez quelqu'un pour animer le prochain sujet de discussion de *Mes fondements* la semaine prochaine.

Demandez à quelqu'un de faire la prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Remarque pour l'animateur :

Pour la prochaine réunion, apportez cinq exemplaires supplémentaires de *Mon parcours vers l'autonomie*.

Documentation

VENTE RÉUSSIE, VENTE RATÉE !

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

MARIA : Bonjour Silvia. Comment allez-vous aujourd'hui ?

SILVIA : Bien, merci. Vous avez une nouvelle assistante aujourd'hui ?

MARIA : Oui, c'est Sophia, ma nièce.

SILVIA : Quelle gentille jeune fille ! Vous savez, mon frère a trouvé du travail. Il vit toujours chez moi, mais maintenant, il peut m'aider à payer la nourriture.

MARIA : Quand a-t-il commencé à travailler ?

SILVIA : Aujourd'hui !

MARIA : Quel soulagement pour lui et pour vous ! Qu'est-ce qui vous amène ici aujourd'hui ?

SILVIA : Il me faudrait encore du lait et des œufs. Tout le monde aime ça, et ça nous a fait de belles économies. Je vais vous prendre huit œufs et deux bouteilles de lait.

MARIA : Voilà. Merci pour votre achat, Silvia. Bonne journée !

SOPHIA : Elle avait les mains pleines. Pourquoi ne lui as-tu pas proposé que je porte les œufs et le lait pour elle ?

MARIA : Tu as raison, Sophia. J'aurais dû y penser. C'était une occasion de lui vendre un service de livraison à domicile. J'aurais pu gagner 10 (unités de prix) de plus sur cette vente.

Retour à la page 168

LA VENTE INCITATIVE

Répartissez les rôles et interprétez le scénario suivant.

SILVIA : J'aimerais vous prendre encore du lait et des œufs ! Je vais en prendre dix parce que je ne pourrais pas revenir avant plusieurs jours.

MARIA : Très bien. Je pensais à vous aujourd'hui. Nous avons à peu près le même nombre de bouches à nourrir chez nous, et nous mangeons au moins douze œufs. Ils sont tellement bons pour la santé.

SILVIA : Mais comment les rapporter à la maison ? J'en ai cassé deux la dernière fois.

MARIA : Je me faisais du souci pour ça. Sophia peut vous accompagner pour porter les œufs pour vous. La livraison ne coûte que 10 (unités de prix). Cela coûte un peu plus cher, mais cela vous épargnera la peine de les porter. Et si Sophia en casse en chemin, nous vous les remplacerons gratuitement.

SILVIA : Ça me rendrait bien service. D'accord. Merci.

MARIA : Parfait ! Sophia, s'il te plaît accompagne Silvia. Dépêche-toi de revenir !

Retour à la page 168

ÉCOULER SON STOCK RAPIDEMENT

Répartissez les rôles entre vous et interprétez le scénario suivant.

MARIA : Bonjour Naomi. De quoi as-tu besoin aujourd'hui ?

NAOMI : J'ai besoin de lait.

MARIA : Très bien. J'en ai beaucoup.

NAOMI : Maria, ce lait sent mauvais. Il date de quand ?

MARIA : Oh non ! Je suis désolée. Je ne sais pas. J'en ai acheté beaucoup pour ne pas en manquer.

NAOMI : Tu dois en acheter assez pour tes clients, mais tu dois aussi écouler ton stock rapidement.

MARIA : Écouler mon stock ? Qu'est-ce que cela veut dire ?

NAOMI : Écouler ton stock signifie vendre tout ce que tu as acheté chez ton fournisseur.

MARIA : J'essaye d'écouler mon stock. mais parfois ça prend trop longtemps et je dois jeter tout le lait qui a tourné.

NAOMI : C'est pour cela qu'il faut renouveler ton stock rapidement. Jeter ton lait parce qu'il a tourné, c'est gaspiller ton argent. Mais ce n'est pas la seule raison de renouveler ton stock rapidement.

MARIA : Ah bon ?

NAOMI : Maria, d'où vient l'argent avec lequel tu payes ton fournisseur de lait ?

MARIA : Je mets de l'argent de côté après chaque vente de lait. Quand j'en ai assez, j'achète plus de lait.

NAOMI : Donc plus le renouvellement de ton stock prend de temps, plus tu devras attendre pour acheter plus de lait.

N'oublie pas que tu ne gagnes de l'argent que sur une vente. Alors plus vite tu écoutes ton stock, plus tu gagnes d'argent.

Que se passerait-il si tu pouvais vendre tout ton lait en trois jours, en deux jours, ou encore le jour même ?

MARIA : Je n'aurais pas à jeter de lait, et je pourrais en acheter plus à mon fournisseur et plus vite. J'aurais plus de lait à vendre à mes clients et je gagnerais plus d'argent. Je vais commencer à écouler mon stock plus rapidement !

Retour à la page 172



12

Comment continuer à améliorer mon activité ?

**Lancer mon entreprise
et la développer**

POUR LES ANIMATEURS

Le jour de la réunion :

NOUVEAUTÉ !

- Aujourd'hui, le groupe passera vingt minutes de plus sur la section S'engager. Veuillez lire la dernière activité de *Mes fondements* et soyez prêt à répondre aux questions.
- Envoyez un SMS ou téléphonez à tous les membres du groupe. Invitez-les à arriver avec dix minutes d'avance pour faire le compte rendu de leurs engagements.
- Préparez la documentation pour la réunion.

Trente minutes avant la réunion :

- Disposez les chaises autour de la table de manière à ce que tout le monde soit proche.
- Dessinez cette grille d'engagement au tableau avec les noms des personnes de votre groupe (voir l'exemple ci-dessous).

Nom du membre du groupe	J'ai testé deux façons de faire de la vente incitative avec au moins 10 personnes (notez le nombre de personnes)	J'ai testé au moins deux façons de diminuer mes coûts (notez le nombre de façons)	J'ai atteint mon objectif professionnel hebdomadaire (Oui/Non)	J'ai mis en pratique le principe de Mes fondements et je l'ai enseigné à ma famille (Oui/Non)	J'ai épargné (Oui/Non)	J'ai fait rapport à mon partenaire d'action (Oui/Non)
Gloria	15	5	0	0	0	0

Dix minutes avant la réunion :

NOUVEAUTÉ !

- Accueillez chaleureusement les membres du groupe à leur arrivée.
- À mesure que les membres du groupe arrivent, demandez-leur de remplir la grille d'engagement au tableau. Rappelez-leur aussi de remplir la page 197 pour voir où ils en sont dans leurs progrès vers l'obtention du certificat. Demandez au groupe qui a rempli toutes les exigences requises pour la certification. Signez une copie de la lettre d'attestation de fin de classe à la page 198 pour chaque personne ayant rempli toutes les exigences. Après la réunion, envoyez les noms de ceux qui ont rempli les exigences de certification au comité de l'autonomie du pieu.
- Désignez un chronométrateur.

Au début de la réunion :

- Demandez aux personnes présentes d'éteindre leurs téléphones et autres appareils.
- Faites une prière d'ouverture (et chantez un cantique, si vous le souhaitez).
- Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour *Mes fondements*.
- Présentez le principe n° 12 de *Mes fondements*. Revenez ensuite à ce cahier d'exercices et poursuivez la lecture à la page suivante.



FAIRE RAPPORT

AI-JE RESPECTÉ MES ENGAGEMENTS ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 30 minutes pour la section Rapport.

Lire : Faisons rapport de nos engagements. Que ceux qui ont respecté tous leurs engagements se lèvent. (Applaudissez-les.)

Maintenant, que tout le monde se lève ! Répétons ensemble les points de notre thème :

« Et j'ai l'intention de pourvoir aux besoins de mes saints, car tout est à moi. »

Doctrine et Alliances 104:15

Nous travaillons ensemble, avec foi au Seigneur, à devenir autonomes.

Lire : Asseyons-nous.

Discuter : Qu'avez-vous appris en vous entraînant à la vente incitative ?
Qu'avez-vous appris en travaillant sur votre objectif professionnel hebdomadaire ?



Notez ce que vous avez appris en respectant vos engagements dans votre carnet de notes ?



APPRENDRE

COMPRENDRE COMMENT TOUT S'ENCHAÎNE.

Minuter : Réglez le chronomètre sur 60 minutes pour la section Apprendre.

Regarder : « Nous pouvons y arriver ! » (Pas de vidéo ? Lisez la page 192.)

S'exercer : Les affaires de Maria sont meilleures qu'elles ne l'étaient il y a douze semaines. En quoi vos affaires sont-elles meilleures qu'elles ne l'étaient il y a douze semaines ? Formez des groupes de deux. Prenez votre plan de réussite professionnelle. Demandez : « Comment _____ (quelque chose qui figure sur le plan) vous a-t-il aidé à développer votre activité ? »

Par exemple : « Comment le fait d'utiliser plusieurs fournisseurs vous a-t-il aidé à développer votre activité ? »

Posez-vous les questions tour à tour pendant deux minutes.

Lire : Nous pouvons y arriver ! Nous avons connu des succès. Nous avons lancé nos entreprises et les avons fait grandir ! Nous devons continuer de développer nos activités et d'augmenter nos bénéfices.

Lire : **QUESTION DE LA SEMAINE :** Comment augmenter mes bénéfices ? Comment puis-je continuer à apprendre et à m'améliorer ?

ACTION DE LA SEMAINE : Je vais définir des objectifs pour mon entreprise. Je vais préparer une présentation de mon entreprise.

COMMENT ATTEINDRE MES OBJECTIFS PROFESSIONNELS ?

Discuter : Lisez la citation de droite. Quels objectifs « enflamme[nt] votre imagination et enthousiasme[nt] votre cœur ?

S'exercer : Notez trois objectifs que vous avez pour votre entreprise. Consacrez-y deux minutes.

Formez des groupes de trois. Réfléchissez aux deux objectifs suivants :

Je souhaite améliorer ma façon de gérer mes finances. Je me retrouve souvent dans la situation de ne pas avoir assez pour payer toutes mes dépenses et je dois alors emprunter à des membres de ma famille qui n'ont pas toujours assez eux-mêmes.

Je vais doubler mes profits le mois prochain.

Répondez aux questions ci-dessous : Expliquez vos réponses.

1. Lequel de ces objectifs est le plus stimulant ?
2. Lequel de ces objectifs est le plus facile à garder en mémoire ?
3. Lequel de ces objectifs peut être mesuré le plus facilement (quand vous l'avez atteint) ?

Lire : Un bon chef d'entreprise définit des objectifs qui sont stimulants, faciles à garder en mémoire, et faciles à mesurer.

S'exercer : Individuellement, réécrivez vos trois objectifs professionnels. Prenez deux minutes pour rendre vos objectifs stimulants, faciles à garder en mémoire, et faciles à mesurer.

Demandez à tous de se lever et de fermer leurs cahiers d'activité. Tournez-vous vers la personne assise à côté de vous et faites-lui part de votre objectif le plus stimulant. Tournez-vous rapidement vers chacun des membres de la classe jusqu'à ce que vous ayez parlé à tout le monde.

Reformez le groupe. Faites part de l'objectif d'une autre personne dans le groupe (ne parlez pas de votre propre objectif).

« Déterminez où vous en êtes (...). Forgez-vous des buts inspirants, nobles et justes qui vont enflammer votre imagination et enthousiasmer votre cœur. Puis gardez les yeux fixés dessus. Œuvrez constamment pour les atteindre. »

JOSEPH B. WIRTHLIN,
« Tirer les leçons de la vie », *Le Liahona*, mai 2007, p. 46.



Un bon chef d'entreprise définit des objectifs stimulant et faciles à mesurer.

- Discuter :** Vos objectifs sont-ils vraiment stimulants, faciles à garder en mémoire, et faciles à mesurer ?
- Lire :** On n'atteint pas ses objectifs simplement parce que l'on souhaite les atteindre. Il faut travailler dur pour réaliser ses objectifs. Lisez la citation du Président Monson sur la droite.
- S'exercer :** Remettez par écrit vos trois objectifs dans l'espace ci-dessous. Écrivez vos plans pour atteindre ces objectifs (voir l'exemple).

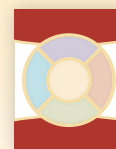
« Notez par écrit vos buts et ce que vous avez l'intention de faire pour les atteindre. Visez haut, car vous êtes capables d'obtenir des bénédictions éternelles. »

THOMAS S. MONSON,
« *Votre voyage céleste* »,
L'Étoile; juillet 1999,
p. 97.

OBJECTIF	CE QUE JE VAIS FAIRE POUR ATTEINDRE MON OBJECTIF
Je vais faire doubler mes profits le mois prochain en ouvrant un étal sur une rue fréquentée.	Je chargerai mon fils de gérer mes affaires pendant que je cherche un bon endroit pour mon nouvel étal. Je donnerai des échantillons pour inciter les gens à acheter mes produits.

- Lire :** Nous rencontrerons probablement des difficultés et des déceptions en travaillant sur nos objectifs. Un bon chef d'entreprise ne renonce pas et se prépare à surmonter les difficultés. Lisez l'histoire ci-dessous :

Daniel savait que la plupart des membres de sa famille critiquerait ses objectifs professionnels et ne croiraient pas en lui. Mais il savait que son oncle le soutiendrait. Il s'est fixé l'objectif de demander des conseils et des encouragements à son oncle. Il s'est fixé l'objectif de prier pour plus de force, de gentillesse et de patience. Il s'est préparé à rester joyeux et déterminé face à la critique.



Un bon chef d'entreprise ne renonce jamais.

- Écrire :** Discutez des moyens de surmonter les difficultés en poursuivant ses objectifs. Gardez à l'esprit que le Seigneur peut vous aider et que d'autres personnes peuvent aussi vous aider. Écrivez vos idées ci-dessous.

COMMENT SE PRÉPARER POUR L'OBTENTION DU CERTIFICAT ?

Lire : Dans le cadre de l'obtention du certificat, nous devons tous présenter notre entreprise devant d'autres chefs d'entreprise, des membres de notre famille et des amis. Suivez les instructions ci-dessous, pendant que vous regardez la vidéo :

Regarder : « Mon entreprise en cinq minutes » (Pas de vidéo ? L'animateur peut lire la page 193 pendant que le reste de la classe suit les instructions ci-dessous.)

MON ENTREPRISE EN CINQ MINUTES : INSTRUCTIONS

Première partie :	Décrivez votre entreprise en moins d'une minute .
Deuxième partie :	Expliquez en moins d'une minute en quoi répondre à l'une des questions suivantes vous a aidé à faire prospérer votre entreprise. <ol style="list-style-type: none"> 1. Qu'est-ce que les gens veulent acheter ? 2. Quelles sont mes qualités de vendeur ? 3. Comment est-ce que je réduis mes coûts ? 4. Comment est-ce que j'augmente mes bénéfices ? 5. Comment est-ce que je dirige mon entreprise ?
Troisième partie :	Expliquez en moins d'une minute comment vous avez fait croître votre épargne et tenu des registres financiers. <ul style="list-style-type: none"> • Pendant combien de semaines avez-vous épargné ? ____ • Pendant combien de semaines avez-vous tenu vos registres financiers professionnels ? ____ • Pendant combien de semaines avez-vous tenu vos registres financiers personnels ? ____
Quatrième partie :	Décrivez en moins d'une minute comment vous prévoyez de continuer à développer votre entreprise.
Cinquième partie :	Décrivez en moins d'une minute un objectif professionnel que vous vous êtes fixé et vos plans pour l'atteindre.

S'exercer : Réfléchissez à ce que vous voulez dire au cours de la semaine. Notez vos idées dans votre journal d'étude. Exercez-vous à faire votre présentation devant votre famille ou des amis. Arrivez préparé à donner votre présentation de votre entreprise. (Vous pouvez éventuellement utiliser des notes, des tableaux ou d'autres aides visuelles.)

ET APRÈS L'OBTENTION DU CERTIFICAT ?

Lire : Un bon chef d'entreprise recherche continuellement à apprendre. Nous apprenons dans des livres, en classe, nous apprenons d'autres chefs d'entreprise et des autres.

Par exemple, vous pourriez immatriculer votre entreprise. En discutant avec votre groupe ou les membres d'un comité d'entreprise vous pourrez apprendre quand et comment le faire.

Discuter : Voulez-vous continuer à vous réunir en groupe ? Voulez-vous rencontrer d'autres groupes dans le pieu ?

Lire : Si nous décidons de continuer à nous réunir, nous pourrions créer notre propre programme ou suivre un programme de ce genre :

Exemple de programme

Mes fondements

Réviser des principes et des sujets.

Faire rapport

Faire rapport sur la progression de l'entreprise et sur ses problèmes.

Apprendre

Écouter des orateurs venant d'entreprises locales, des prêteurs et des représentants du gouvernement.

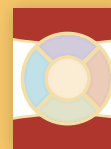
Regarder des vidéos ou lire de la documentation au sujet des entreprises.

Méditer

Réfléchir aux leçons tirées.

S'engager

Se fixer des buts et prendre des engagements.



Un bon chef d'entreprise apprend continuellement.

SUIS-JE EN TRAIN DE DEVENIR PLUS AUTONOME ?

Lire : Notre objectif est l'autonomie temporelle et spirituelle. Le succès de nos entreprises n'est qu'une partie de cet objectif.

Discuter : Quels changements avez-vous remarqués dans votre vie en appliquant et en enseignant les principes de *Mes fondements* ?

S'exercer : Ouvrez votre fascicule *Mon parcours vers l'autonomie* à un questionnaire d'évaluation de l'autonomie vierge (à la fin). Suivez les étapes.

Une fois que vous avez fini, prenez trois minutes pour méditer sur ce qui suit :

Êtes-vous plus conscient de vos dépenses maintenant ? Pouvez-vous répondre par « souvent » ou « toujours » à un plus grand nombre de questions ? Êtes-vous plus sûr du montant que vous avez calculé comme revenu minimum pour assurer votre autonomie ? Êtes-vous plus proche d'atteindre votre objectif de revenu minimum pour assurer votre autonomie ? Que pouvez-vous faire pour vous améliorer ?



MÉDITER

QUE DOIS-JE FAIRE POUR M'AMÉLIORER ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour la section Méditer.

S'exercer : Lisez l'Écriture de droite ou réfléchissez à un autre passage d'Écriture. Méditez en silence sur ce que l'Écriture vous apprend. Notez vos impressions ci-dessous ou dans votre carnet de notes.

Réfléchissez à une idée qui puisse faire progresser votre entreprise cette semaine. Faites de cette idée votre objectif professionnel hebdomadaire.

Ajoutez votre objectif professionnel hebdomadaire à votre liste d'engagements sur la page suivante.

Discuter : Quelqu'un aimerait-il faire part de son objectif professionnel hebdomadaire ou d'autres idées ?

« En vérité, je le dis, les hommes doivent œuvrer avec zèle à une bonne cause, faire beaucoup de choses de leur plein gré et produire beaucoup de justice. »

DOCTRINE ET ALLIANCES
58:27



S'ENGAGER

COMMENT PROGRESSER AU QUOTIDIEN ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 10 minutes pour cette page seulement.

Lisez chaque engagement à voix haute à un partenaire. Promettez de respecter vos engagements ! Signez ci-dessous.

MES ENGAGEMENTS

Je vais préparer une présentation de mon entreprise.

Je vais définir des objectifs pour mon entreprise.

Je vais atteindre mon objectif professionnel hebdomadaire : _____

Je vais mettre en pratique le principe du jour tiré de *Mes fondements* et l'enseigner à ma famille.

Je vais continuer d'épargner, même si ce n'est que très peu.

Ma signature

COMMENT PUIS-JE CONTINUER À ÊTRE AUTONOME ?

Minuter : Réglez le chronomètre sur 20 minutes pour cette page.

Lire : Allez à la page 28 du livret *Mes fondements* pour faire la dernière activité et prévoir un projet de service ensemble. Lorsque vous avez terminé, revenez à cette page.

Lire : Félicitations ! Le Seigneur vous a accordé des connaissances et des compétences, et vous avez accompli de grandes choses. Continuez d'avancer !

Pour continuer sur cette lancée, vous pourriez :

- Faire du bénévolat dans un centre d'autonomie près de chez vous. (Un des objectifs de l'autonomie est d'être capable d'aider les autres. Rendre service à autrui est une grande bénédiction.)
- Continuer de vous réunir en groupe. Continuer de vous soutenir et de vous encourager mutuellement.
- Continuer d'assister aux réunions spirituelles sur l'autonomie.
- Garder contact avec votre partenaire d'action. Vous soutenir et vous encourager mutuellement.

Je continuerai de progresser en prenant et en respectant des engagements.

Ma signature

Lire : Nous allons maintenant faire une prière de clôture.

Vos commentaires sont les bienvenus

Veillez envoyer vos idées, vos commentaires, vos suggestions et vos expériences à srs-feedback@ldschurch.org.

Remarque pour l'animateur :

N'oubliez pas de faire rapport de la progression du groupe sur srs.lds.org/report pour que les membres reçoivent leurs certificats.

Documentation

NOUS POUVONS Y ARRIVER !

Répartissez les rôles et interprétez le scénario suivant.

MARIA : *Oh là là ! C'est vrai que ça marche. Maintenant j'arrive à voir les résultats.*

DIEGO, LE MARI DE MARIA : *De quoi parles-tu ? Qu'est-ce qui marche ?*

MARIA : *Tout s'enchaîne parfaitement. Il y a trois mois, quand nous avons commencé à aller à notre groupe d'autonomie, je n'imaginai pas à quel point cela améliorerait nos affaires. Les engagements que nous avons pris, les choses que nous avons apprises... Tout est clair maintenant.*

DIEGO : *Oui, j'ai observé la même chose avec mon groupe d'autonomie consacré à la recherche d'un emploi. J'ai maintenant un très bon poste à l'hôpital. Entre les revenus de mon travail et ton commerce d'œufs, nous allons enfin pouvoir subvenir aux besoins de notre famille. Tout s'enchaîne parfaitement.*

MARIA : *Diego, ce n'est pas seulement mon commerce. C'est notre commerce. Je te remercie de travailler si dur à ton travail et de m'aider à gérer notre commerce d'œufs.*

DIEGO : *C'est aussi l'œuvre du Seigneur. Nous lui avons consacré tous nos efforts, nous avons fait preuve de foi envers le Sauveur, et nous avons prié pour notre commerce.*

MARIA : *Nous avons dû accorder beaucoup d'attention à notre commerce d'œufs. Nous avons fait des sondages auprès de nos clients et d'autres chefs d'entreprises pour savoir ce que voulaient les gens. Tu te souviens ? Nous nous sommes rendu compte qu'il serait bon de vendre du lait avec nos œufs.*

DIEGO : *Oui, et ensuite nous nous sommes penchés sur notre approvisionnement en œufs et en lait. Nous nous sommes rendu compte que ce ne serait pas une bonne idée*

pour nous d'avoir une chèvre pour le lait. Il valait mieux nous associer avec Pedro qui avait déjà beaucoup de chèvres.

MARIA : *Et puis nous avons appris comment faire des profits quotidiens. J'ai continué à faire le suivi de tout ce que nous dépensions et des paiements de nos clients. Nos profits ont beaucoup augmenté quand nous avons commencé à livrer à domicile.*

DIEGO : *Et j'ai fait le suivi de nos dépenses et de nos gains pour faire vivre notre famille. Nous pouvons payer les fournitures scolaires des enfants maintenant.*

MARIA : *Naomi nous a aidés à trouver des moyens de vendre plus. Nous avons commencé à interroger nos clients, à les écouter et à leur donner des conseils. Nous avons incité nos clients à acheter davantage d'œufs et à prendre du lait aussi. Et nous avons eu la bonne idée d'envoyer Sophia livrer à domicile. Nous avons appris à mieux connaître nos clients et sommes devenus amis avec beaucoup d'entre eux.*

DIEGO : *Avec tous ces nouveaux clients, nous avons besoin de plus d'œufs et nous nous sommes renseignés pour emprunter de l'argent pour acheter plus de poules. Heureusement que nous n'avons pas contracté le premier emprunt qu'on nous avait proposé. Nous n'aurions pas pu honorer nos remboursements. Nous avons juste besoin d'un petit prêt pour acheter plus de poules.*

MARIA : *Tu vois, tout s'enchaîne parfaitement ! Maintenant nous n'avons plus qu'à continuer de trouver des moyens de réduire nos coûts et d'augmenter nos ventes.*

DIEGO : *Oui ! Nous pouvons y arriver.*

Retour à la page 184

MON ENTREPRISE EN CINQ MINUTES

L'animateur lira le texte suivant pendant que le reste du groupe suivra à la page 187.

MARIA : *J'ai un peu le trac de vous parler, mais je vous connais tous tellement bien maintenant que cela va aller. Pour la première partie : Je suis censée décrire mon entreprise. Je vends des œufs et du lait. J'ai commencé en vendant seulement des œufs il y a quelques mois. Puis j'ai ajouté du lait, après avoir découvert que mes clients en recherchaient. Maintenant, j'ai aussi un service de livraison à domicile. Mon commerce va beaucoup mieux depuis que j'ai commencé à participer à ce groupe d'autonomie.*

MARIA : *La deuxième partie porte sur les questions de la semaine. Toutes les questions m'ont aidée, mais si je devais choisir la question qui a eu le plus d'impact sur mon commerce, c'est celle sur la séparation des dépenses personnelles et commerciales. Avant, je ne séparais pas mes finances personnelles de mes finances professionnelles, et tout l'argent que je gagnais pouvait être utilisé pour mes dépenses personnelles. Ça ne fonctionne pas. Maintenant, je les sépare.*

MARIA : *Troisième partie : les registres financiers et l'épargne. Sur douze semaines,*

j'ai pu épargner de l'argent neuf semaines. J'ai tenu un registre comptable de mon commerce au cours des huit semaines passées. Même chose pour mes registres comptables personnels. J'ai l'intention de continuer à le faire. J'aime vraiment savoir combien je gagne et combien je dépense. Je suis aussi contente d'avoir de l'argent dans mon épargne. Je n'ai jamais eu ça auparavant. Cela me rassure de savoir qu'il y en a.

MARIA : *Maintenant pour ce qui est de la quatrième partie, comment continuer à améliorer mon activité. J'ai tant appris ces douze dernières semaines. Je veux continuer d'apprendre. Je vais rejoindre le groupe des dirigeants de petites entreprises de notre pieu.*

MARIA : *Finalement, la cinquième partie est mon objectif professionnel. Dans un an, je veux avoir assez de trésorerie pour pouvoir louer un emplacement au marché. Cela permettrait à mon commerce de grandir encore plus.*

Merci à tout le monde. Vous m'avez vraiment aidée à améliorer mon commerce !

Retour à la page 187

EST-CE QUE JE PROGRESSE VERS L'OBTENTION DE MON CERTIFICAT ?

Suivez chaque semaine vos progrès vers l'obtention de votre certificat de formation à l'entrepreneuriat. Cochez la case correspondante au fur et à mesure que vous participez aux réunions de groupe et tenez vos engagements.

CRITÈRES D'OBTENTION DU CERTIFICAT

SEMAINE	J'ai participé à dix réunions de groupe	J'ai tenu des registres comptables de mes finances personnelles et professionnelles pendant huit semaines.	J'ai épargné pendant dix semaines	J'ai atteint mes objectifs professionnels hebdomadaires pendant dix semaines	J'ai présenté mon entreprise
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Total					

CERTIFICAT DE FIN DE COURS

À qui de droit :

_____ a participé à un groupe d'accès à l'autonomie de l'Église de Jésus-Christ des Saints des Derniers Jours intitulé « Lancer mon entreprise et la développer » et a satisfait aux conditions requises à la formation selon les conditions suivantes :

A assisté à au moins dix des douze réunions _____ sur 12

A tenu des registres comptables de ses finances personnelles et professionnelles pendant huit semaines _____ sur 8

A épargné pendant au moins dix semaines _____ sur 12

A atteint ses objectifs professionnels hebdomadaires pendant au moins dix semaines _____ sur 12

A présenté son entreprise au groupe (entourez la réponse) Oui ou non

Nom de l'animateur

Signature de l'animateur

Date

J'ai mis en pratique et posé une fondation de compétences, de principes et d'habitudes menant à l'autonomie. Je continuerai de les utiliser toute ma vie.

Nom du membre du groupe

Signature du membre du groupe

Date

Un certificat du LDS Business College à Salt Lake City, Utah, USA, sera délivré ultérieurement par le comité de l'autonomie du pieu ou du district.

PLAN DE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE

Principes clés de la réussite professionnelle

CLIENTS

Que veulent acheter mes clients ?

- Je sais pourquoi les gens achètent chez moi
- Je sais à quoi mes clients accordent de la valeur
- J'apprends chaque jour de mes clients

COÛTS

Comment contrôler mes coûts ?

- Je diminue mes frais
- J'utilise plusieurs fournisseurs
- Je n'ajoute des frais fixes que lorsqu'ils vont faire augmenter mes bénéfices
- J'investis prudemment
- J'utilise la règle des Quatre B pour emprunter avec sagesse

RÉUSSITE PROFESSIONNELLE

Comment diriger mon entreprise ?

- Je sépare mes comptes professionnels et personnels
- Je tiens un registre financier journalier.
- Je paye la dîme en premier
- J'épargne de façon hebdomadaire
- Je fais mieux chaque jour
- J'apprends continuellement
- J'applique les principes de *Mes fondements*
- Je me fixe des objectifs stimulants et faciles à mesurer
- Je commence modestement, mais j'ai une vision ambitieuse
- Je n'abandonne jamais !

VENTE

Quelles sont mes qualités de vendeur ?

- Je pratique systématiquement la vente incitative
- Je renouvelle mon stock rapidement
- Je pose des questions, j'écoute, je conseille
- Je fais en sorte qu'il soit facile d'acheter chez moi
- Je conclus des ventes

RENTABILITÉ

Comment faire augmenter mes bénéfices ?

- Je tiens un registre financier journalier.
- Je me verse un salaire
- Je cherche à faire des bénéfices au quotidien
- J'achète à bas prix, je vends à bon prix.
- Je ne vole pas mon entreprise
- J'utilise des ressources productives

ÉGLISE DE
JÉSUS-CHRIST
DES SAINTS
DES DERNIERS JOURS



SERVICES DE L'AUTONOMIE
EMPLOI • INSTRUCTION • TRAVAIL INDÉPENDANT

FRENCH



4 02123 76140 8

12376 140