

MANUEL DE DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

ASSISTER LES PAUVRES



P·E·A·C·E

MANUEL DE DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

ASSISTER LES PAUVRES



P·E·A·C·E

Manuel de Démarrage d'Entreprise

Copyright© 2019 par l'Église Saddleback, PEACE Plan/Soigner les Malades
1, Saddleback Parkway, Lake Forest, CA 92630 saddle-back.com/peacey

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite ou distribuée sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, ni stockée dans une base de données ou un système de recherche sans l'autorisation écrite préalable de l'auteur.



SADDLEBACK CHURCH



P·E·A·C·E

Publié par l'Église Saddleback

Saddleback Pkwy.

Lake Forest, CA 92630 USA

saddle-back.com

Les citations bibliques notées NIV sont extraites de la Sainte Bible, Nouvelle Version Internationale®, NIV®. Copyright © 1973, 1978, 1984, 2011 par Biblica, Inc.™ Utilisées avec l'autorisation de Zondervan. Tous droits internationaux réservés. www.zondervan.com Les « NIV » et « Nouvelle Version Internationale » sont des marques déposées auprès de l'Office des Brevets et des Marques de Commerce des États-Unis d'Amérique par Biblica, Inc.™

Les citations bibliques notées ESV sont extraites de la Sainte Bible, version Standard Anglaise.® Copyright © 2001 par Crossway, un ministère d'édition de Good News Publishers. Tous droits réservés.

Les citations tirées des Écritures notées NASB sont extraites de la New American Standard Bible.® Copyright© 1960, 1962, 1963, 1968, 1971, 1972, 1973, 1975, 1977, 1995 de la Fondation Lockman. Utilisé avec autorisation. www.Lockman.org.

Table des Matières

[1] PLANIFIER POUR UNE AFFAIRE BIEN RÉUSSIE6

Leçon 1: Examiner ce qui fait une affaire devenir bonne.....8

Leçon 2: Discuter avec les clients pour tester des idées 16

Leçon 3: Planifier votre production 23

Leçon 4: Planifier les coûts de votre entreprise..... 29

Leçon 5: Trouver de l'aide pour votre entreprise 35

Leçon 6: Se préparer à des événements inattendus 41

Conversations d'apprentissage - Images.....48

Les 6 étapes du Plan d'Affaires..... 49

Les 5 Composants de la Production 55

Les 5 Événements Inattendus 60

[2] GÉRER L'ARGENT DE VOTRE ENTREPRISE64

Leçon 1: Séparer l'argent du Ménage et l'argent de l'Entreprise 65

Leçon 2: Calculer votre profit 71

Leçon 3: Investir dans votre Entreprise 78

Leçon 4: Utiliser le profit pour l'Entreprise,
les besoins du Ménage et l'Épargne 86

Leçon 5: Utiliser le prêt commercial pour votre Entreprise 92

Leçon 6: La Prévention au niveau de l'Argent de l'entreprise 99

Leçon 7: La Gestion des Ventes à Crédit 105

Cartes de jeu: Situations liées à la Gestion des Ventes à Crédit..... 111

Conversations d'apprentissage - Images.....113

[3] Augmenter vos ventes122

Leçon 1: Comprendre et Répondre à vos Clients..... 123

Leçon 2: Ajouter de la Valeur à vos Produits ou Services 130

Leçon 3: Saisir les Opportunités de Vente 137

Leçon 4: Vendre où les Clients Achètent Davantage 143

Leçon 5: Fixer le juste prix 149

Leçon 6: La Mise en Valeur de Votre Entreprise 156

Leçon 7: Planifier pour augmenter les ventes 161

Conversations d'apprentissage - Images.....168

ANNEXE: LE PLAN D'AFFAIRES.....185

A line drawing of a woman sitting at a desk, looking thoughtful with her hand to her chin. On the desk are a calculator, a stack of papers, and a small box. To her left is a large stack of coins. Above her head are two thought bubbles: one containing a lightbulb and the other containing a storefront labeled 'COOK SHOP'.

PLANIFIER POUR UNE AFFAIRE BIEN RÉUSSIE



P·E·A·C·E

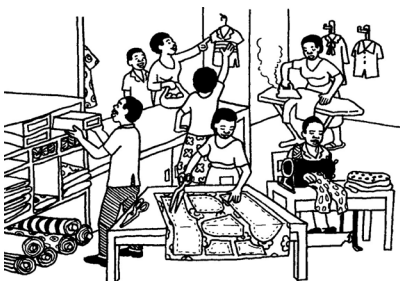
Les 6 étapes du Plan d'affaires



1. Examiner votre idée d'affaire



2: Discuter avec les clients pour tester des idées



3. Planifier votre production



4. Planifier les coûts de votre affaire



5. Trouver de l'aide pour votre affaire



6: Se préparer à des événements inattendus



LEÇON 1: EXAMINER CE QUI FAIT UNE AFFAIRE DEVENIR BONNE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Faire le lien entre l'importance du plan d'affaires et l'intendance biblique.
2. Réussir à se satisfaire de son revenu.
3. Identifier des pratiques appliquées à leurs entreprises par les bons entrepreneurs.

PRÉPARATION

- Le tableau des 6 étapes du Plan d'affaires
- Les 6 cartes des étapes du Plan d'affaires - une pour chaque participant (facultatif)
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)

TEMPS

30 minutes

Étapes

1. INTRODUIRE LE SUJET « PLANIFIER POUR UNE AFFAIRE BIENS RÉUSSIE » - 3 MINUTES

Afficher le tableau des 6 étapes de la planification des activités (facultatif: et distribuer une carte de rappel à chaque participant). Accueillir les participants à la Séance et introduire le sujet.

Au cours des 6 prochaines réunions, nous allons discuter de la façon dont vous pouvez planifier une affaire bien réussie. Il existe 6 étapes pour démarrer une nouvelle affaire ou rendre plus performante une affaire existante. Répétez s'il vous plaît après moi pendant que je pointe du doigt et dites chaque étape (facultatif: et vous regardez vos cartes).

Aujourd'hui, nous allons discuter de l'étape n° 1: examiner ce qui fait une affaire de-venir bonne. Nous voulons tous réussir dans nos entreprises.

♦ Qu'est-ce qui rend une affaire réussie ?

Autoriser plusieurs participants à partager. Alors dire :

Nous devons tous tirer profit de nos activités pour pouvoir acheter de la nourriture, des vêtements et payer les frais de scolarité de nos enfants. Le vrai succès, cependant, vient en honorant Dieu dans nos affaires. Lorsque nous planifions bien nos affaires, nous honorons Dieu en tant que bons gestionnaires du travail et des ressources qu'il a créées pour nous. Pour mieux comprendre cela, explorons une histoire tirée de la Bible d'une femme d'affaires prospère.

2. EXAMINER L'EXEMPLE D'UNE FEMME D'AFFAIRES RÉUSSIE - 10 MINUTES

Ouvrir les Écritures et lire Proverbes 31. 10-31 (S21).

Une femme d'affaires de Succès (Proverbes 31. 10-31)

*« Qui trouvera une femme de valeur? Elle vaut bien plus que des perles.
Le coeur de son mari a confiance en elle, Et les produits ne lui feront
pas défaut. Elle lui fait du bien, et non du mal, tous les jours de sa vie.
Elle se procure de la laine et du lin. Et tra-vaille d'une main joyeuse.*

*Elle est comme les navires d'un marchand. Elle amène son pain de
loin. Elle se lève lorsqu'il est encore nuit. Elle distribue la nourriture
à sa famille. Et la tâche à ses servantes. Elle con-sidère un champ, et
l'acquiert.*

Et du fruit de ses mains elle plante une vigne. Elle ceint ses reins de force. Elle affermit ses bras. Elle éprouve que son trafic est bon. Sa lampe ne s'éteint point la nuit. Elle met ses mains à la quenouille. Et ses doigts tiennent le fuseau. Elle tend la main à l'affligé. Elle présente ses mains aux pauvres. Elle ne craint point la neige pour sa famille. Car toute sa famille est vêtue de laine cramoisi. Elle se fait des couvertures. Ses vêtements sont de fin lin et d'écarlate. Son mari est considéré aux portes. Lorsqu'il est assis avec les anciens du pays. Elle fait du linge et le vend. Et des ceintures, qu'elle donne au marchand.

La force et la magnificence forment son vêtement. Elle se rit du jour à venir. Elle ouvre la bouche avec sagesse. Et des instructions aimables sont sur sa langue. Elle surveille ce qui se fait dans sa maison. Elle ne mange point le pain de paresse. Ses enfants se lèvent, et la disent bienheureuse. Son mari aussi, et il la loue, et dit: " Plusieurs filles ont une conduite vertueuse. Mais toi, tu les surpasses toutes. " La grâce est trompeuse, et la beauté s'évanouit; Mais la femme qui craint l'Éternel est celle qui sera louée. Donnez-lui le fruit de ses mains. Et qu'aux portes ses oeuvres la louent. »

♦ Comment cette femme honore-t-elle Dieu dans sa vie et ses affaires ?

Autoriser plusieurs personnes à partager. Alors dire :

Nous désirons tous réussir comme cette femme. Le point de départ d'une bonne affaire est de prendre le meilleur soin de tout ce que Dieu nous a donné. Aujourd'hui, nous allons discuter de l'étape n° 1 : examiner ce qui fait une affaire devenir bonne. Continuons avec l'histoire d'une autre femme nommée Grace. Pendant que je ra-conte l'histoire, considérez :

♦ Qu'est-ce qu'il se passe avec les affaires de Grace ?

♦ Quel conseil donneriez-vous à Grace?

L'histoire de Grace

Grace est membre d'un groupe d'épargne. Elle fait de petits emprunts pour acheter et vendre des légumes. Elle a un es-pace sur le marché où elle met ses légumes pour les vendre. Son espace est encombré de tiges de légumes et le sol est jon-ché de papier. Elle attend des acheteurs. Les gens viennent parfois regarder les légumes, mais très peu de gens en achètent. Il y a beaucoup d'autres personnes sur le marché vendant le

même type de légumes que Grace. Chaque semaine, Grace a du mal à rembourser son emprunt.

◇ **Quel conseil pouvez-vous donner à Grace pour l'apprendre comment faire progresser son affaire?**

Demander 2-3 réponses rapides. Dire ce qui suit que si elles ne sont pas mentionnées:

- *Demander à Dieu qu'il vous procure de Sa sagesse.*
- *Savoir plus sur les autres vendeurs*
- *Parler avec les clients*

Continuer avec l'histoire.

Récemment, Grace a vu une autre femme entrepreneuse vendre le mandazi. Elle allait très bien. Grace décide de cesser de vendre des légumes et de commencer à vendre du mandazi. Elle pense que tout le monde aime le mandazi, mais elle ne pose pas la question. Elle n'a jamais fait de mandazi auparavant. Un voisin lui dit les ingrédients mais ne connaît pas les quantités exactes. Grace achète de la farine de mandazi et d'autres ingrédients dans un petit magasin local et en paie un prix élevé. Grace se lève le jour du marché pour emballer ses mandazi. Cependant, elle n'a pas ajouté suffisamment de sucre ni emballé correctement le mandazi, de sorte qu'il a une durée de conservation plus courte. Elle arrive très tard au marché. Seulement 2 personnes achètent le mandazi de Grace. Ils refusent de payer le prix qu'elle demande. Elle emmène le reste des mandazi pour sa famille. Ils se plaignent que le mandazi a mauvais goût et ne les mangent pas. La nouvelle affaire de Grace est un désastre.

Discutez de ces 3 questions dans des petits groupes :

- ◇ **Pourquoi Grace change-t-elle d'affaire ?**
- ◇ **Quelles erreurs Grace fait-elle avec sa nouvelle affaire ?**
- ◇ **Quel conseil peux-tu donner à Grace ?**

Vous disposez de 5 minutes.

Après 5 minutes, demander à un volontaire de chaque groupe de rapporter ce dont ils ont discuté. Partager les points dans la case suivante s'ils ne sont pas mentionnés. Après chaque point, poser la question suivante : Pourquoi ?

Points de discussion pour l'histoire de Grace

◇ Pourquoi Grace change-t-elle d'affaire ?

- Ses produits ne se vendent pas bien.
- Elle a du mal à rembourser son emprunt.

◇ Quelles erreurs Grace fait-elle avec sa nouvelle affaire ?

- Elle ne réfléchit pas à sa nouvelle idée d'entreprise.
- Elle achète les ingrédients à des prix élevés.
- Elle manque d'expérience et écoute les mauvais conseils.
- Elle ne fait pas bien le mandazi.

◇ Quel conseil peux-tu donner à Grace ?

- Découvrir ce que les clients veulent acheter (comprendre son marché).
- Étudier où acheter les ingrédients.
- S'entraîner à faire les mandazi.
- Calculer combien il en coûte afin d'avoir un profit.
- Ne pas simplement imiter l'affaire des autres.
- Garder son espace de vente propre afin d'honorer la création de Dieu et ses clients.

Remercier aux participants pour leurs réponses. Résumer en disant :

La leçon la plus importante à tirer de l'histoire de Grace est de préparer un plan avant de commencer ou de changer d'affaire.

3. IDENTIFIER COMMENT LA PLANIFICATION D'UNE ENTREPRISE PEUT GLORIFIER DIEU - 3 MINUTES

Imaginez que vous voulez aider Grace.

◇ Que pouvez-vous dire à Grace pour l'encourager à planifier ses activités ?

Écouter leurs réponses. Affirmer les idées utiles qui sont mentionnées. Alors, dire :

La Bible nous oriente à planifier nos affaires.

Ouvrez les Écritures et lisez Proverbes 21. 5 (S21) :

« Si vous planifiez et travaillez dur, vous en aurez beaucoup; si vous êtes pressé, vous finirez pauvre. » (21:5)

Rappelez-vous que Dieu a fait de nous des gestionnaires de toute Sa création, y compris nos affaires. Les bons gestionnaires planifient soigneusement leur affaire afin de l'améliorer. Lorsque nous faisons de notre mieux pour planifier nos activités, nous rendons honneur à Dieu.

4. ENCOURAGER LES PARTICIPANTS À DONNER UN SCORE DE SATISFACTION VIS-À-VIS DU REVENU FAMILIAL - 5 MINUTES

Demander aux participants de se mettre deux par deux et de dire :

Discutez des questions suivantes avec votre partenaire pendant 2 minutes :

- ◇ Dans quelle mesure votre revenu répond-il aux besoins de votre famille?
- ◇ Dans quelle mesure êtes-vous satisfait et gagnez suffisamment ?

N'oubliez pas : il est important d'être honnête avec vous-même. C'est seulement à ce moment-là que vous pourrez identifier et résoudre les problèmes de votre affaire.

Après 2 minutes, dire :

S'il vous plaît, levez les doigts de votre main pour montrer à quel point vous êtes satisfait du revenu de votre famille. Un doigt signifie que vous n'êtes pas satisfait. Deux, trois et quatre doigts indiquent de plus en plus de satisfaction. Les cinq doigts signifient que vous êtes très heureux de vos gains. Montre moi vos scores.

Identifier 2 ou 3 participants qui ont donné un score d'un ou deux doigts et demander :

- ◇ Pourquoi le score de satisfaction de votre revenu est 1 (ou 2) ?

Remercier pour le partage.

Félicitations pour avoir été honnête à propos de votre satisfaction à l'égard du revenu de votre famille. Nous ne pouvons commencer à chercher des solutions que lorsque nous demandons à Dieu de la sagesse pour identifier les problèmes. Une bonne façon d'avoir plus de revenu c'est par le démarrage et le pilotage d'une bonne affaire. C'est cela que vous allez étudier lors des prochaines rencontres : comment planifier une bonne affaire qui honore Dieu et rapporte plus de revenu à votre famille.

5. IDENTIFIER ET DISCUTER DES PRATIQUES D'UN BON ENTREPRENEUR - 5 MINUTES

Pensons encore à Grace. Non seulement elle a besoin d'apprendre à faire du bon mandazi, mais elle a aussi besoin d'apprendre à gérer les affaires que Dieu lui a confiées.

Lorsque vous allez au marché et que vous rencontrez une personne d'affaires prospère,

◇ **Que fait-elle pour vous faire croire qu'elle réussit ?**

Faites appel aux idées qui décrivent ce que fait un bon entrepreneur.

Ajouter l'un des points suivants qui ne sont pas mentionnés comme réponses possibles : Un bon entrepreneur (euse) :

- a une bonne idée d'affaire
- trouve des moyens de vendre tout au long de l'année
- plaît et respecte les clients
- gère bien l'argent de l'affaire
- épargne régulièrement
- cherche de nouvelles et meilleures façons de faire des affaires
- anticipe et résout les problèmes
- offre un bon produit
- garde la zone autour du point de vente propre et organisée
- demande à Dieu de la sagesse

Demander :

◇ **Quelles actions pouvez-vous entreprendre pour améliorer vos pratiques commerciales ou votre revenu familial ? Soyez précis !**

Encourager plusieurs participants à réagir rapidement.

Merci pour le partage. Encourager les volontaires et tous les participants à essayer leurs idées.

6. RÉSUMER ET CLÔTURER LA LEÇON - 5 MINUTES

Aujourd'hui nous avons :

- Discuté de l'importance d'examiner notre affaire ;
- Considéré le besoin de bien gérer le travail que Dieu a créé pour nous ;
- Énuméré les pratiques d'une bonne personne d'affaires ; et
- Identifié quelques actions spécifiques dans le but d'améliorer votre affaire ou vos revenus.

Pointer sur le tableau les 6 étapes du Plan d'Affaires (facultatif : distribuer les cartes de rappel) et :

Dites ensemble les 6 étapes du plan d'affaires au fur et à mesure que je vous montre chaque image.

Après que vous et les participants avez dites les 6 étapes, pointer sur l'étape 1 et dire ::

Félicitations ! Vous venez de terminer l'étape 1 : examiner ce qui fait une affaire de-venir bonne. Répétons ensemble un engagement pour la séance d'aujourd'hui :

**Je m'engage à honorer Dieu en utilisant au moins une
bonne pratique commerciale ou une bonne idée pour
améliorer mon affaire et mon revenu.**

Lors de la prochaine réunion, nous discuterons de l'étape 2 : discuter avec les clients pour tester des idées.

Merci de votre participation aujourd'hui.

Penser à demander 3 à 4 minutes de prière de silence, afin de susciter une réflexion avant la clôture de la séance. Terminer avec la prière suivante :

*Seigneur Dieu de tous,
Vous avez fait de nous des gestionnaires pour tout ce
que vous avez créé. Laissez-nous utiliser à bon escient
ce que vous nous avez donné pour bien planifier
nos activités, pour que nous puissions vous honorer,
subvenir aux besoins de nos familles et profiter de
votre générosité dans notre communauté.
Par la grâce de Jésus, Amen.*



LEÇON 2 : DISCUTER AVEC LES CLIENTS POUR TESTER DES IDÉES

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Analyser l'importance et comment questionner les clients, afin de tester des idées.
2. Reconnaître la valeur de traiter les clients avec respect et dignité.

PRÉPARATION

- Le tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. REVIEW THE ACTIONS TO IMPROVE THEIR BUSINESSES PRACTICES OR FAMILY INCOME – 5 MINUTES

Souhaiter la Bienvenue aux participants Afficher le tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Aujourd'hui, nous allons parler de développer et de tester des idées d'affaire tout en discutant avec les clients. Avant de commencer, disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires, pendant que je montre chaque image (facultatif : et vous regardez vos cartes).

Pointer sur une image du tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires à la fois et dire le nom de l'étape. Inviter le groupe à répéter chaque étape après vous. Alors, dire :

Lors de la séance précédente, nous avons répertorié les bonnes pratiques commerciales pour améliorer votre activité et vos revenus.

♦ **Quelles actions spécifiques pouvez-vous entreprendre pour améliorer vos pratiques commerciales ou votre revenu familial ?**

Puisque plusieurs participants font le partage, inviter d'autres à commenter brièvement leurs rapports. Nous vous remercions. Dire, alors :

J'encourage tout le monde à honorer Dieu en prenant au moins une action pour améliorer vos pratiques commerciales.

Pointer sur l'étape n° 2 et dire :

Un bon plan d'affaires devrait commencer par une discussion avec les clients pour tester des idées. C'est notre sujet d'aujourd'hui.

2. Raconter une histoire et discuter de comment tester les idées d'affaires - 8 minutes

Parlons de la façon dont vous pouvez tester si votre idée d'affaire est bonne ou pas.

♦ **Toute idée d'affaire est-elle bonne ? Pourquoi ou pourquoi pas ? Non parce que...**

Laisser 1 ou 2 participants répondre. Résumer en disant :

Rappelez-vous l'histoire de Grace. Un bon plan d'affaires est la clé d'une entreprise prospère et rentable qui honore Dieu.

Je vais raconter une histoire sur l'importance d'avoir une bonne idée d'affaire. C'est l'histoire de Maria qui vend du thé et du sambusa. Imaginez qu'elle vous demande de l'aider à améliorer son activité.

L'histoire de Maria

Maria vend du thé chaud et du sambusa. Les clients se plaignent, disant que les sambusa ne sont pas fabriqués correctement. Mais il est parfois difficile pour Maria de trouver des ingrédients abordables et de bonne qualité pour le sambusa. Maria a 2 idées pour changer son affaire. L'une consiste à cesser de vendre le sambusa et simplement vendre du thé. L'autre consiste à trouver une bonne source de lait frais. Ainsi, elle peut vendre du thé chaud ainsi que du lait frais. Si le lait frais se vend bien, Maria peut simplement vendre du lait frais. Cependant, le lait frais des environs coûte cher.

◇ Comment Maria peut-elle décider sur quelle idée d'affaire est la bonne ? Que peut-elle faire pour tester ses idées ?

Encourager la discussion. Noter que la discussion ne porte PAS sur le choix de l'activité, mais sur la manière de tester ses idées.

Fermer la discussion en disant :

Il y a trois questions que vous et vos clients pouvez vous poser, lorsque vous développez et testez une idée de produit ou de service :

1. Les gens veulent-ils un produit ou un service ?
2. Sont-ils disposés à l'acheter ?
3. Combien vont-ils payer pour cela ?

Nous pouvons voir que Maria devrait tester son idée avant de changer d'affaire.

3. RACONTER UNE HISTOIRE POUR DÉMONTRER DU RESPECT ET DISCUTER AVEC LES CLIENTS POUR TESTER UNE IDÉE D'AFFAIRE - 12 MINUTES

Certains entrepreneurs ne font pas de plan pour vendre leurs produits ou leurs services. Ils ne font qu'offrir et espèrent que les clients en achèteront. Laissez-moi vous parler du plan de vente fait par une femme nommée Chantal.

Le Plan de vente de Chantal

Chantal vend du poisson. Elle veut vendre d'avantage et augmenter ses revenus. Elle rend visite aux pêcheurs locaux et leur dit qu'elle est disposée à leur acheter d'avantage de poisson chaque jour. Elle

demande respectueusement si différentes quantités de poisson sont disponibles, quand elle peut les acheter et combien elles coûtent. Chantal établit ensuite des relations avec les propriétaires de restaurants locaux. Elle fait du porte-à-porte dans sa communauté et dans une communauté voisine pour informer les gens qu'elle aura plus de poisson frais à vendre chaque jour. Elle apprend qui veut acheter du poisson frais, à quelle fréquence ils le veulent et combien ils veulent payer. Elle prend des commandes de poisson. Elle estime ensuite le nombre de poissons qu'elle croit pouvoir vendre chaque semaine.

Avec cette information, Chantal estime le revenu qu'elle peut gagner chaque semaine. Enfin, elle estime le montant du prêt dont elle a besoin pour développer son entreprise.

Poser au groupe les questions suivantes, une à la fois. Réserver assez de temps pour donner place à une bonne discussion. Ajouter des informations sous chaque question uniquement si elles ne sont pas mentionnées.

◇ **Comment Chantal trouve-t-elle des clients ?**

- *[Elle établit des relations avec des personnes à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de sa communauté.]*
- *Elle établit également des relations avec les restaurateurs pour la vente de ses produits.*
- *Elle comprend et traite les autres avec respect.]*

◇ **Comment Chantal détermine-t-elle la quantité de poisson qu'elle peut vendre ?**

- *[Elle demande aux nouveaux clients et aux clients existants quelle quantité de poisson ils veulent acheter.]*
- *Elle demande aux clients combien ils veulent payer.*
- *Elle s'assure de pouvoir acheter assez du poisson à un bon prix pour gagner un bon revenu.]*

◇ **Pourquoi pensez-vous que Chantal détermine combien de poisson elle peut vendre en une semaine ?**

- *[Elle veut connaître le montant du prêt dont elle a besoin.]*
- *Elle souhaite estimer si son entreprise peut générer des revenus suffisants pour sa famille et pour rembourser son emprunt.]*

Remercier aux participants pour leurs réponses. Résumer en disant :

Dans cette histoire, vous comprenez l'importance de parler avec les clients et de trouver ce qu'ils veulent.

Maintenant, tournez-vous vers un ami et demandez :

♦ **Pourquoi Chantal traite-t-elle ses clients avec respect ?**

Après 2 minutes, laisser que plusieurs participants répondent à leur tour. Affirmer et encourager leurs réponses. Dire, alors :

Au début de la Bible dans la Genèse, il est dit :

« Dieu a créé l'homme à Son image. À l'image de Dieu, Il les créa; homme et femme, Il les a créés. » (1.27) (S21)

Parce que chaque femme, homme et enfant est créé à l'image de Dieu, chaque personne a une grande estime et une grande valeur pour Dieu. Consciente de cela, Chantal respecte et comprend ses clientes et observe attentivement leurs besoins. De cette façon, elle peut planifier de meilleures affaires et rendre honneur à Dieu.

Écoutons le reste de l'histoire de Chantal :

Le Plan de vente de Chantal continue

Alors que Chantal connaissait ses clients, elle a rencontré un restaurateur, Daniel, qui appartenait à une tribu dont la tribu de Chantal n'aimait pas. Chantal a appris que Daniel ne connaissait pas la différence entre un bon et un mauvais poisson. Daniel ne savait pas que le mauvais poisson pouvait rendre ses clients malades et faire échouer son affaire. Chantal pouvait obtenir gratuitement du mauvais poisson du pêcheur et le vendre à Da-niel au même prix que le bon poisson. Ce faisant, Chantal pour-rait avoir un profit élevé pour habiller ses enfants et payer les frais de scolarité.

♦ **Que devrait faire Chantal ? Pourquoi ?**

Demander aux participants de discuter de la question par groupes de 3-4. Ensuite, inviter 2 à 3 participants à répondre. Dire, alors :

Jésus donne de précieuses instructions de comment traiter les amis, les voisins et même les ennemis.

Ouvrez les Ecritures à Matthieu 5.44 et 22. 26-39 (S21).

« Maître, quel est le plus grand commandement ? » Jésus ré-pondit : « Aimez le Seigneur votre Dieu de tout votre coeur, de toute votre âme et de tout votre esprit. C'est le plus grand com-mandement. Et voici le second, qui lui est semblable: tu aimeras ton prochain comme toi-même. »

« Je vous le dis, aimez vos ennemis et priez pour ceux qui vous maltraitent. »

Rappelez-vous que chaque femme, chaque homme et chaque enfant est précieux aux yeux de Dieu. Il nous donne le pouvoir d'aimer nos clients, nous aidant à considérer même nos ennemis avec respect et dignité.

Maintenant que nous avons discuté du dilemme commercial de Chantal concernant la vente de mauvais poisson, considérons la coutume de vendre un sac de tomates pour 20 FRW, mais en incluant au moins une tomate molle dans le sac.

◇ **Cette pratique honore-t-elle Dieu et le client ? Pourquoi ou pourquoi pas ?**

◇ **Comment le vendeur pourrait-il changer cette coutume pour honorer Dieu et ses clients ?** *[En faisant une sauce à vendre avec les tomates molles ; avec la vente des tomates molles à un prix inférieur ; en utilisant des tomates molles pour faire la cuisine.]*

Inviter plusieurs participants à partager ses idées. Dire, alors :

Formez un groupe de trois, et ensuite demandez :

◇ Quelles situations avez-vous vécues qui impliquent le choix de servir ou de tromper les clients ?

Après quelques minutes, inviter quelqu'un pour donner 3 à 4 exemples. Dire, alors :

Nous devons servir nos clients, non seulement pour faire de meilleurs profits, mais aussi pour leur montrer l'amour de Dieu.

Dans le passé, si nous avons choisi de ne pas bien servir nos clients ou de les tromper, nous pouvons demander pardon à Dieu. Par la mort de Jésus sur la croix, Dieu pardonne gracieusement nos péchés.

Ouvrez les Écritures à I Jean 1. 9 (S21). I Jean 1. 9 dit ceci à propos du pardon de Dieu :

« Si nous confessons nos péchés, il est fidèle et juste pour nous les pardonner, et pour nous purifier de toute iniquité. »

4. RÉSUMER ET CLÔTURER LA LEÇON - 5 MINUTES

Se placer à côté du tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires lorsque je pointe sur chaque image (facultatif: et vous regardez vos cartes).

Après que vous et les participants avez dites les 6 étapes, pointer sur l'étape 2 et dire :

Félicitations ! Vous venez de terminer l'étape n° 2 : Discuter avec les clients pour tester des idées. Tandis que vous établissez des relations avec des amis et des clients

de votre communauté, rappelez-vous que chacun est précieux et aimé de Dieu.
Répétons ensemble un engagement pour la séance d'aujourd'hui:

***Je vais traiter mes amis ou mes clients avec respect et honnêteté,
en leur demandant ce qu'ils veulent acheter, s'ils sont disposés
à acheter et combien ils vont payer.***

Lors de notre prochaine séance, nous allons discuter de votre plan de production.
Merci pour votre participation aujourd'hui. Applaudissons notre bon travail.

*Penser à demander 3 à 4 minutes de prière de silence, afin de susciter une réflexion avant la
clôture de la séance. Terminer avec la prière suivante :*

*Père aimant,
Vous avez créé chaque femme, homme et enfant à
votre image et vous nous aimez tous profondément.
Pardonnez-nous les fois où nous n'avons pas bien
servi nos clients. Puis-sions-nous refléter l'amour de
Jésus envers nos clients à tra-vers notre respect et
notre sensibilité à leurs besoins, afin que les relations
dans notre communauté soient renforcées. Pour
l'amour du nom de Jésus, Amen.*



LEÇON 3: PLANIFIER VOTRE PRODUCTION

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Explorer l'intendance en tant que fondement du plan de production.
2. Identifier les composants de production de l'affaire.
3. Lister les questions à prendre en compte lors de l'élaboration d'un plan de production.

PRÉPARATION

- Le tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires
- Les images des 5 composants de la production
- Sainte Bible (révisée/séparée à l'avance)
- Tableau d'affichage

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISER L'IMPORTANCE DE PARLER AVEC SES CLIENTS - 5 MINUTES

Souhaiter la Bienvenue aux participants. Afficher le tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Aujourd'hui, notre discussion porte sur comment planifier la production pour votre affaire. Avant de commencer, disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires lorsque je montre chaque image (*facultatif* : et vous regardez vos cartes).

Pointer sur une image du tableau des 6 étapes de la planification des activités à la fois, pendant que le groupe nomme chaque étape.

Revenons maintenant à la séance précédente. Vous avez décidé, à l'instar de Chan-tal, de nouer des relations et de poser des questions pour mieux comprendre vos clients et observer leurs besoins avec attention.

◇ **Qu'avez-vous appris en interrogeant vos clients pour améliorer votre activité ?**

Demander à 2 ou 3 volontaires de présenter ce qu'ils ont appris de leurs amis et de leurs clients. Inviter les autres à commenter brièvement leurs rapports. Dire, alors :

Merci pour vos idées et pour le partage. Pour mettre en œuvre une bonne idée d'affaire, vous devez toujours penser à vos clients et leur demander ce qu'ils veulent. Tandis que vous établissez des relations avec des amis et des clients de votre communauté, rappelez-vous que chacun est précieux et aimé de Dieu.

2. UTILISER UN PROVERBE LOCAL ET UNE HISTOIRE POUR DÉMONTRER LES COMPOSANTS DE LA PRODUCTION - 12 MINUTES

Today, let us talk about 'production.' Remember, because God has made us managers over His creation, we are responsible to care for everything that He has given to us. The Bible directs us to plan for our businesses, including our production. Two lessons ago, we read in Proverbs:

Ouvrir les Écritures et lire :

« Si vous planifiez et travaillez dur, vous en aurez beaucoup; si vous êtes pressé, vous finirez pauvre. » (21.5) (S21)

◇ **Qu'entendez-vous de ce proverbe ?**

Maintenant, par groupes de trois ou quatre personnes, demander :

◇ **Quels proverbes locaux connaissez-vous sur travailler dur et planifier ?**

Vous avez 4 minutes.

Après 4 minutes, donner à 2 ou 3 participants l'occasion de partager. Noter ces pro-verbes sur un tableau d'affichage en utilisant des mots ou des images pour vous en rappeler. Remercier et féliciter les participants.

Une étape importante dans la planification d'une bonne affaire consiste à penser à la production. La production est la combinaison de matériaux, de main-d'œuvre et d'outils permettant de fabriquer le produit que vous souhaitez vendre. Par exemple,

◇ **De quoi avez-vous besoin pour vendre du Sambusa ?**

Ajouter n'importe lequel des intrants suivants qui n'avaient pas été mentionnés : fa-rine, pommes de terre, huile, wok, réchaud, assiettes, essence, briquet, épices, bancs, plateau de cuisson, réservoirs d'eau, verres, etc. Une fois que les participants ont bien répondu, montrer les images des 5 composantes de la production et dire :

Fondamentalement, il y a 5 composantes de la production pour tout produit :

- 1 Travail** - des gens qui le fabriquent, le transportent, le vendent, etc.
- 2. Matériaux et fournitures** - des produits comme la farine, le bois, le coton, le bambou, le cuir, etc.
- 3. Équipement** - outils, machine à coudre, couteaux à découper, ci-seaux, pots, cuisinière, four, etc.
- 4. Espace de travail** - un endroit pour fabriquer votre produit
- 5. Processus de production** - comment tous les autres composants s'assemblent

Un bon manager planifie soigneusement sa production afin de l'améliorer. Lorsque nous faisons de notre mieux pour planifier notre production, Dieu est honoré.

Voici une histoire à propos de Mutesi et de son entreprise. Écoutez et voyez si vous pouvez identifier les différentes composantes du plan de production de Mutesi : main-d'œuvre, matériaux et fournitures, équipement, zone de travail et processus de production.

L'entreprise de Mutesi

Mutesi a deux enfants. Après la mort de son mari, elle va vivre avec sa mère, qui lui apprend à gérer un petit restaurant. Mutesi apprend que le secret pour préparer de délicieux ragoûts, chapa-tis et ugali consiste à avoir les bons ingrédients dans les bonnes quantités, en particulier les épices. Avec un petit emprunt, elle achète une cuisinière, un wok et une grande casserole . Mutesi embauche une aide pour laver

et mélanger les ingrédients, ainsi que pour l'emballage et le transport de l'équipement lourd. gros matériel La maison de deux pièces dispose de suffisamment d'espace pour stocker des matières premières telles que la farine, le maïs, l'huile, les oignons, l'ail et les épices, et pour préparer et emballer les aliments. Mutesi doit parfois voyager dans une autre petite ville pour acheter des ingrédients de bonne qualité. Sa fille aînée, âgée de 13 ans, surveille le bébé pendant que Mutesi est partie. Les routes ne sont pas toujours praticables. Mutesi conserve suffisamment de fournitures pour pouvoir continuer à produire d'excellents aliments pour vendre et faire vivre sa famille.

Au fur et à mesure que je nomme chaque composante, dites-moi des exemples spécifiques tirés de l'activité de Mutesi.

Montrer les photos lorsque vous nommez chaque composante. Les réponses possibles sont les suivantes :

- 1. Travail [assistant]*
- 2. Matériel et Approvisionnements [ingrédients tels que farine, maïs, oignons, huile, ail et épices]*
- 3. Equipement [réchaud, casserole, récipients de stockage]*
- 4. Espace de travail [espace dans la maison de 2 pièces]*
- 5. Processus de production [comment laver les ingrédients, mélanger les épices, l'emballage]*

Merci à tous pour vos réponses.

3. DISCUTER DE CE QUI EST IMPLIQUÉ DANS LA PRISE DE DÉCISIONS CONCERNANT LA PRODUCTION - 8 MINUTES

Pour une production bien réussie, il faut prendre des décisions concernant chaque élément de la production dans votre affaire. Discutons à propos des implications lors d'une prise de décisions concernant chaque composant de production.

Diviser les participants en 5 groupes. Attribuer 1 composant de production à chaque groupe. Dire, alors :

Faites une liste des questions ou des enjeux importants que vous devez traiter, afin d'améliorer votre composant de production. Par exemple, pour « Main d'œuvre », une question pourrait être : « Si je veux développer mon affaire, dois-je embaucher un collaborateur ? » Pour « Équipement », vous pouvez dire : « Ai-je besoin d'un meilleur poêle ou d'un moulin ? » Pour « Matériaux et fournitures », « Où puis-je acheter mes fournitures ? »

Voyez combien de questions vous pouvez développer pour votre composant as-signé. Vous avez quelques minutes pour travailler et développer votre liste.

Après 3 minutes, demander à chaque groupe d'énumérer les problèmes auxquels l'homme d'affaires doit penser lors de l'élaboration d'un plan de production. Si nécessaire, utiliser des exemples pour inciter les idées.

Plan de Production de l'Affaire	
Composants	Enjeux ou Exemples de question
1. Travail	• Ai-je besoin d'un collaborateur ? • Quels types de compétences ce travailleur a-t-il besoin ? • Est-ce que j'engage un membre de la famille ? • Ai-je besoin de quelqu'un à temps plein ou à temps partiel ? • Combien dois-je déboursier ?
2. Matériel et Approvisionnement	• De combien de stock ai-je besoin ? • Où puis-je obtenir des fournitures de bonne qualité quand j'en aurais besoin ? • Combien dois-je payer pour eux ?
3. Équipement	• Dois-je acheter du matériel ou des outils ? • Puis-je acheter du matériel usagé ?
4. Espace de travail	• De combien d'espace ai-je besoin pour travailler ? • Dois-je être le propriétaire de l'espace ou puis-je le louer ? • Comment puis-je le sécuriser contre le vol ?
5. Processus de Production	• Comment puis-je tout organiser pour que le processus soit efficace ? • Que puis-je faire pour que mes produits soient toujours de bonne qualité ?

Remercier les participants pour leurs idées et dire :

Comme vous pouvez constater, la production implique de nombreux composants. Au fur et à mesure que votre affaire grandit, vous devez réfléchir à la manière dont le coût de chaque composant affectera votre revenu.

Tournez-vous vers votre partenaire et demandez:

♦ **Comment pourriez-vous mieux gérer la production des affaires que Dieu vous a données ?**

Après plusieurs minutes, encouragez plusieurs participants à partager. Affirmer et encourager leurs réponses.

4. RÉSUMER ET CLÔTURER LA LEÇON - 5 MINUTES

Se placer à côté du tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires lorsque je pointe sur chaque image (facultatif : et vous regardez vos cartes).

Après que vous et les participants dites les 6 étapes, pointer sur l'étape 3 et dire :

Félicitations ! Vous venez de terminer l'étape 3 : Planifier votre production. Avant la prochaine séance, examinez votre affaire et réfléchissez à ces différents composants. Je vous encourage à prier en recherchant la sagesse de Dieu pour améliorer au moins un élément de votre activité.

Répetons ensemble un engagement pour la séance d'aujourd'hui:

***Je vais réfléchir et prier pour la production de mon entreprise
et pour améliorer au moins un élément.***

Lors de la prochaine séance, nous discuterons de vos idées. Nous discuterons également de la planification des coûts de votre entreprise. Merci pour votre participation aujourd'hui. N'oubliez pas qu'en planifiant votre production, vous pouvez gérer avec sagesse les affaires que Dieu vous a données.

Penser à demander 3 à 4 minutes de prière de silence, afin de susciter une réflexion avant la clôture de la séance. Terminer avec la prière suivante :

*Créateur de tous,
Alors que nous cherchons à planifier et à améliorer
notre production commerciale, donnez-nous Votre
sagesse. Nous voulons gérer de la meilleure façon
possible le travail que Vous avez créé pour nous, afin
que nos familles et nos communautés puissent vivre
dans la santé et la paix de Jésus. Amen.*



LEÇON 4. PLANIFIER LES COÛTS DE VOTRE ENTREPRISE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Identifier la réduction des coûts comme étant une bonne intendance.
2. Passer en revue un exemple des 6 catégories des coûts d'entreprise.
3. Évaluer leurs propres affaires pour voir s'il est possible de réduire les coûts..

PRÉPARATION

- Tableau des 6 étapes du Plan d'affaires
- Tableau à feuilles mobiles: Étape 3 - L'Affaire de Mutesi (facultatif)
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)
- Les images des 5 composantes de la production

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISION DES 5 COMPOSANTS DE LA PRODUCTION - 5 MI-NUTES

Souhaiter la Bienvenue aux participants. Afficher le tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Aujourd'hui, nous allons parler de la planification des coûts de votre entreprise. Avant de commencer, disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires lorsque je montre chaque image (facultatif : et vous regardez vos cartes).

Pointer sur une image du tableau des 6 étapes de la planification des activités à la fois, pendant que le groupe nomme chaque étape.

Passons maintenant à une révision de la séance précédente. En nommant chacun des 5 composants de production, s'il vous plaît racontez nous quelque chose que vous avez faites ou une idée que vous avez eue pour mieux gérer les affaires que Dieu vous a données :

Nommer chaque composant : collaborateurs, matériaux et fournitures, équipe-ments, espace de travail et processus de production. Après avoir nommé chacun d'entre eux, demandez aux participants d'apporter plusieurs réponses. Encouragez-les à préciser leurs actions ou leurs projets.

Pointer sur l'étape n° 4 et dire .:

2. INTRODUIRE LE SUJET DE LA PLANIFICATION DES COÛTS DE L'ENTREPRISE - 12 MINUTES

Point to Step #4 and say:

Étape n ° 4: Planifier les coûts de l'entreprise est essentiel pour la réussite de votre entreprise. Les hommes d'affaires prospères connaissent leurs coûts. Ils gèrent leur argent avec attention. Parce que notre argent d'entreprise nous a été donné par Dieu, nous sommes responsables de le gérer efficacement et de manière à L'honorer.

Ouvrez les Ecritures et lisez Psaume 24. 1.

Le Psaume 24: 1 dit :

« A l'Éternel la terre et ce qu'elle renferme, Le monde et ceux qui l'habitent. ».

♦ Si tout appartient au Seigneur, que pouvons-nous conclure de l'argent de notre entreprise ?

Après quelques réponses, remercier les participants et dire :

Nous sommes responsables de la meilleure utilisation de tout ce qui nous est confié par Dieu. Il a créé des hommes et des femmes pour gérer l'ensemble de Sa création, y compris l'argent de notre affaire.

◇ **Sur quelles choses Dieu a-t-Il fait de vous un manager ?** [*temps, affaires de la vie, talents, capacités, argent, possessions matérielles, relations, la terre*]

Après quelques réponses, remercier les participants et dire :

Il nous a beaucoup confié. L'argent de nos affaires est une chose importante et Dieu nous a fait des gestionnaires.

Aujourd'hui, je vous invite à prendre en compte les coûts de votre affaire. Rappelez-vous l'histoire de Mutesi et de sa petite entreprise de restauration. Voici un résumé des coûts hebdomadaires de production et de vente de son entreprise.

Si certains participants peuvent lire, afficher un tableau à feuilles mobiles avec l'exemple. Sinon, lire le titre de chaque catégorie de coûts à court terme, les exemples et les coûts hebdomadaires dans le tableau suivant.

L'entreprise de Mutesi		Mutesi a pris un prêt de 2 000 FRW à 5% pour un mois auprès du prêteur local pour démarrer son entreprise. Elle a l'équipement nécessaire pour cuisiner, mais elle a besoin d'argent pour les premières dépenses hebdomadaires.
Coûts à court terme		
Catégorie de Coût	Coûts Hebdomadaires	
1. Matériaux/ Approvisionnements	600	Mutesi achète de la farine, des huiles, des oignons, de l'ail, des épices, des produits de nettoyage, fournitures, sacs en plastique du magasin local.
2.Collaborateurs	100	She pays a wage to a worker from her neighborhood.
3. Prestations	25	Mutesi prend le bus pour se rendre au marché chaque jour.
4. Coûts de Fonctionnement	225	Elle achète du kérosène (200) pour sa cuisinière. De plus, Mutesi doit payer des intérêts sur son em-prunt (25).
5. Pertes	25	Mutesi a beaucoup d'amis et de parents qui lui rendent visite. Elle leur offre toujours du ragoût gratuitement. Parfois, ils demandent à utiliser ses matériaux et ses fournitures.
Sous-Total Hebdomadaire	1975	

Outre ces coûts hebdomadaires ou à court terme, Mutesi doit prendre en compte ses coûts d'entreprise à long terme. Elle devra remplacer ou réparer son réchaud, sa casserole, ses ustensiles de cuisine, ses récipients de stockage, etc.

Coûts à long terme		Exemples de coûts à long terme
6. Équipement	40	Mutesi décide d'épargner 40 par semaine pour être prête dans 2 ans à remplacer son réchaud, ses pots, ustensiles, récipients de stockage et d'autres. Ensuite, elle n'aura pas à emprunter auprès du prêteur..

Nous connaissons maintenant le coût hebdomadaire à court terme et le coût hebdomadaire à long terme de l'activité commerciale de Mutesi. Aidez-moi à calculer les coûts totaux: coûts à court terme (FRW 1975) + coûts hebdomadaires à long terme (40 FRW) = FRW 2015.

Total hebdomadaire	
Coûts à court terme	FRW 1975
Coûts à long terme	FRW 40
TOTAL	FRW 2015

◇ **Pourquoi est-il important de considérer ces coûts à court et à long terme ?**

[Le revenu doit couvrir à la fois les coûts à court et à long terme. Si le revenu n'est pas suffisant pour couvrir ces deux types de coûts, l'entreprise perd alors de l'argent.]

Merci pour votre évaluation des coûts d'affaires de Mutesi. Il est maintenant temps de devenir son conseiller en affaires et d'identifier comment elle pourrait mieux gérer son argent en RÉDUISANT ses coûts et, par conséquent, en augmentant ses revenus.

3. IDENTIFIER LES MOYENS DE RÉDUIRE LES COÛTS COMMERCIAUX - 8 MINUTES

Diviser les participants en trois groupes. Puis expliquer :

Mutesi est venue vous demander conseil, souhaitant bien gérer ses fonds. Elle veut savoir comment réduire ses coûts d'entreprise. Examinez les coûts dans le plan d'affaires de Mutesi et identifiez au moins une façon de réduire ses coûts dans chaque catégorie. (1. Fournitures et accessoires, 2. Collaborateurs, 3. Prestations, 4. Coûts de Fonctionnement 5. Pertes et 6. Équipement. Soyez aussi précis que possible avec vos idées et vos exemples. Vous avez 5 minutes pour préparer vos conseils pour Mutesi. Ensuite, nous allons entendre chaque rapport de groupe.

Après 5 minutes dites :

Il est temps à présent de donner votre avis à Mutesi sur la manière dont elle peut mieux gérer les coûts de son entreprise. Je vais citer chacune des catégories de coûts de Mutesi. Chaque équipe peut rapidement signaler ses idées pour réduire les coûts. C'est parti !

1. Matériaux et Approvisionnements [à acheter auprès d'un fournisseur en gros]
2. Collaborateurs [engager un membre de la famille pour aider au travail]
3. Prestations [prendre un vélo pour le transport]
4. Frais de Fonctionnement [utiliser du charbon de bois comme carburant]
5. Pertes [ne pas offrir d'échantillons gratuits ni du matériel à des amis]
6. Matériel [faire un emprunt auprès de son groupe ou utiliser vos économies]

Continuons cet exercice dans vos mêmes groupes. Prenez 2 minutes pour en discuter:

◇ **Quels sont les exemples de la manière dont vous pourriez réduire les coûts de votre entreprise ?**

Après 2 minutes, donner à 2 ou 3 participants de différents groupes l'occasion de partager.

Remercier aux groupes pour leurs bonnes idées.

4. RÉSUMER ET CLÔTURER LA LEÇON - 5 MINUTES

Se placer à côté du tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires lorsque je pointe sur chaque image (facultatif : et vous regardez vos cartes).

Après que vous et les participants dites les 6 étapes, pointer sur l'étape 4 et dire :

Félicitations ! Vous venez de terminer l'étape 4 : Planifier les coûts de votre entreprise. Afin d'avoir du profit, vous devez couvrir tous les coûts de votre entreprise. Plus vous connaissez ces coûts, plus il est probable que vous trouviez le moyen de les réduire. N'oubliez pas que nous sommes responsables d'honorer Dieu en utilisant judicieusement l'argent de notre entreprise. Il a fait de nous des administrateurs de Sa création, en nous donnant l'occasion d'apprendre à être fidèle. Avant la prochaine séance, réfléchissez aux coûts de votre entreprise. Décidez comment vous pourriez en réduire au moins un.

Répétons ensemble un engagement pour la séance d'aujourd'hui :

Je vais honorer Dieu dans mon entreprise en réduisant au moins un coût commercial.

Merci de votre participation aujourd'hui. Dans la prochaine leçon, nous verrons comment obtenir une aide supplémentaire pour faire progresser l'affaire.

Penser à demander 3 à 4 minutes de prière de silence, afin de susciter une réflexion avant la clôture de la séance. Terminer avec la prière suivante :

*Bon Seigneur de tous,
Apprenez-nous à être comme Vous, à gérer et à
prendre soin de tout ce que nous avons. Pussions-
nous Vous honorer en réduisant nos coûts
commerciaux, en apprenant à être des gardiens
fidèles des activités que Vous nous avez confiées.
Nous demandons l'aide de Jésus. Amen.*



LEÇON 5. TROUVER DE L'AIDE POUR VOTRE ENTREPRISE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Reconnaître Dieu comme la source ultime d'aide et de sagesse dans la conduite des affaires.
2. Identifier des sources d'aide identifiées par le biais des nouvelles informations et compétences au profit de leurs entreprises.

PRÉPARATION

- Le tableau des 6 étapes du Plan d'affaires
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. REVISER LES MOYENS DE RÉDUIRE LES COÛTS DE L'ENTREPRISE - 5 MINUTES

Souhaiter la Bienvenue aux participants. Afficher le tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Aujourd'hui, nous discuterons des moyens de trouver de l'aide pour votre affaire.

Avant de commencer, disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires, lorsque je montre chaque image (facultatif : et vous regardez vos cartes).

Pointer sur une image du tableau des 6 étapes de la planification des activités à la fois, pendant que le groupe nomme chaque étape.

Passons maintenant à ce que nous avons discuté lors de la séance précédente.

◇ **Quelles idées avez-vous ou qu'avez-vous fait pour réduire les coûts de votre entreprise?**

Demander aux volontaires de répondre aussi précisément que possible. In-viter les autres à commenter. Remercier à tous pour leur contribution et dire ensuite :

N'oubliez pas que plus vous maîtrisez vos coûts, plus vous êtes capable d'avoir des bénéfices. N'oubliez pas que nous sommes responsables d'honorer Dieu en utilisant judicieusement l'argent de notre entreprise. Il a fait de nous des administrateurs de Sa création, en nous donnant l'occasion d'apprendre à être fidèle.

Pointer sur l'étape n° 5 et dire :

Aujourd'hui, nous allons parler de l'étape 5 : trouver de l'aide pour faire progresser l'entre-prise.

2. UTILISER UN HISTOIRE POUR IDENTIFIER LES MOYENS DE TROUVER DE L'AIDE POUR FAIRE PROGRESSER L'ENTREPRISE - 12 MINUTES

Lorsque vous souhaitez améliorer ou développer votre entreprise, vous avez par-fois besoin d'une aide supplémentaire pour savoir comment apporter les modifications appropriées.

Mutesi cherche de l'aide pour ses affaires

Mutesi veut faire plus de profit. Elle craint que son entreprise ne donne pas assez pour payer les habits et les frais scolaires de l'année

à venir. Elle prévoit de développer son activité en vendant du ragoût, du chapati et de l'ugali, ainsi qu'un autre produit. Elle commence à chercher de l'aide pour développer son entreprise. Elle de-mande l'aide d'un devin local pour prendre la meilleure décision. L'homme lui donne une amulette à accrocher dans son magasin et une poudre à saupoudrer devant la porte de l'entreprise de son con-current.

Tournez-vous vers un partenaire et discutez :

♦ **Quelles sont les pratiques similaires dans votre communauté ?**

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de partager. Remercier et féliciter les participants..

Des problèmes nous touchent certainement tous et nous nous sentons désespérés et craignons les échecs. En ces temps, Dieu peut sembler distant et nous sommes tentés de ne faire confiance qu'à nos propres capacités ou de demander de l'aide aux devins ou aux esprits pour notre affaire. Cependant, la Bible dit : Ouvrez les Écritures et lisez Deutéronome 18. 10-13 (S21):

« Qu'on ne trouve chez toi personne qui fasse passer son fils ou sa fille par le feu, personne qui exerce le métier de devin, d'astro-logue, d'augure, de magicien, d'enchanteur, personne qui con-sulte ceux qui évoquent les esprits ou disent la bonne aventure, personne qui interroge les morts. Car quiconque fait ces choses est en abomination à l'Eternel; et c'est à cause de ces abomina-tions que l'Eternel, ton Dieu, va chasser ces nations devant toi. Tu seras entièrement à l'Eternel, ton Dieu. »

♦ **Qu'est-ce que cela signifie pour nous lorsque nous cherchons de l'aide pour nos en-treprises ?**

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de partager. Remercier et féliciter les participants.

En tant que peuple de Dieu, nous ne devons pas consulter les devins ni suivre leurs conseils. Lorsque nous faisons partie de la famille de Dieu, nous pouvons Lui de-mander avec foi de nous aider. Il nous donne le pouvoir et la force dont nous avons besoin pour persévérer malgré les difficultés.

Ouvrez les Écritures à I Jean 5.14 (S21). La Bible dit :

« Nous avons auprès de lui cette assurance, que si nous de-mandons quelque chose selon sa volonté, il nous écoute. »

◇ Pourquoi Dieu nous entend-il quand nous Le prions ?

Quand Jésus était mort sur la croix, il nous a donné cet accès à Dieu. Il a conquis tous les autres pouvoirs. (Colossiens 2.15) Il est mort pour pardonner nos erreurs - toutes - même lorsque nous nous tournons vers d'autres sources d'aide plutôt que vers Lui.

◇ Avez-vous des questions ou commentaires ?

Terminons l'histoire de Mutesi et voyons comment elle obtient de l'aide pour son entreprise. Préparez-vous à discuter des quelles informations et compétences ont été acquises par Mutesi et comment.

Mutesi cherche de l'aide pour ses affaires

Parce que Mutesi avait peur, elle a demandé à Dieu de faire preuve de sagesse dans ses décisions commerciales. Elle a mis sa confiance en lui pour apporter la meilleure aide à son entreprise.

Lors d'une course en ville, Mutesi a acheté un ragoût différent qui était très bon. Elle était surprise et heureuse que le vendeur soit respectueux et disposé à lui expliquer les ingrédients particuliers de la fabrication de la nouvelle soupe. De retour chez elle, Mutesi s'est exercée à préparer la nouvelle soupe et à la tester sur certains de ses clients. Ils ont tous aimé le nouveau goût.

Mutesi voit que les frites sont en train de devenir un produit populaire. Elle a discuté avec les membres de son groupe de l'idée d'ajouter des chips à ses produits. Ils ont convenu que c'était une bonne idée, mais seulement si Mutesi pouvait faire quelque chose pour la rendre différente de celle de tous les autres vendeurs. L'un des membres a présenté Mutesi à sa fille. La jeune fille a enseigné à Mutesi une façon intelligente d'emballer les chips que tous les jeunes aiment beaucoup.

Une autre préoccupation de Mutesi était de trouver une personne fiable pouvant travailler pour elle et vendre sur un deuxième emplacement. Elle rend visite au chef de sa communauté pour savoir s'il peut recommander quelqu'un. Il la présente à une jeune femme ayant une bonne réputation dans le quartier. Elle parle avec la jeune femme et elles s'entendent sur un salaire pour elle.

Enfin, Mutesi réalise que, à mesure que son entreprise grandit, elle devra gérer très prudemment son argent. Elle pense qu'à l'avenir elle pourra suivre une formation en comptabilité offerte par la collectivité locale.

Dieu a fourni à Mutesi la sagesse, les informations et les compétences dont elle a besoin pour développer son activité et avoir plus de profit.

Poser les questions suivantes : Prévoir suffisamment de temps pour le dialogue de groupe :

◇ **De quelles informations ou formations Mutesi avait-elle besoin ? Comment les a-t-elle obtenues ?**

[1. Ragoût

- *Nouvelle recette du vendeur en ville*
- *Habileté à préparer une nouvelle soupe*
- *L'avis des clients qui ont testé les nouveaux produits*

2. Chips

- *Utilisé les membres de son groupe pour tester l'idée*
- *Jeune fille a enseigné les compétences du nouvel emballage*

3., Le second emplacement

- *Le leader de la communauté a identifié un assistant fiable*

4. Gestion de l'argent

- *Une organisation locale propose une formation en comptabilité]*

Remercier les participants pour leurs réponses.

3. POSER DES QUESTIONS POUR IDENTIFIER LES MOYENS DE TROUVER DE L'AIDE POUR L'ENTREPRISE - 8 MINUTES

Dieu fournit l'aide par différentes personnes - amis, voisins, vendeurs, clients, fournisseurs, églises, dirigeants locaux et organisations communautaires, et de nombreuses autres personnes - des personnes que vous connaissez et des personnes que vous ne connaissez pas. Vous pouvez en apprendre davantage sur les pratiques commerciales, les possibilités de formation et plus encore. Certains membres de ce groupe ont des connaissances et sont heureux de les partager avec vous.

Former des petits groupes de trois ou quatre participants. Vous avez 4 minutes pour discuter de comment répondre à ces questions:

◇ **Quel type d'information ou de formation peut vous aider dans votre affaire?**

◇ **Où pouvez-vous obtenir cette information ou cette formation? Qui peut aider?**

Après 3 ou 4 minutes, demander aux participants d'indiquer le type d'information ou de formation disponible et comment les obtenir. Demander des informations au sujet de plusieurs problèmes différents. Par exemple : Quelles sont les sources de matériaux et fournitures de base ? Comment une personne peut-elle apprendre à gérer les finances d'une

entreprise ? Où peut-on bénéficier d'une formation ? Utiliser les ressources documentaires de la Section C du Guide de l'animateur pour des idées supplémentaires.

Après avoir discuté de nombreuses idées, résumer la discussion et dire

Merci pour vos idées. Rappelez-vous que lorsque vous faites partie de la famille de Dieu, vous pouvez Lui demander avec foi de la sagesse. Lorsque vous Lui faites confiance, Il fournit la seule véritable aide par l'intermédiaire de Jésus. De-mandez-Lui de vous guider vers les sources d'aide autour de vous. Je vous en-courage tous à faire confiance et à rechercher une aide supplémentaire pour faire avancer vos activités.

4. RÉSUMER ET CLÔTURER LA LEÇON - 5 MINUTES

Disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires lorsque je pointe sur chaque image (facultatif : et vous regardez vos cartes).

Après que vous et les participants dites les 6 étapes, pointer sur l'étape 5 et dire :

Félicitations ! Vous venez de terminer l'étape 5 : trouver de l'aide pour votre entreprise. Un entrepreneur (euse) avisé demande l'aide de Dieu et des autres membres de la communauté pour améliorer ou développer son affaire. Lorsque vous avez besoin d'aide, demandez-la. Aussi, soyez prêt à aider les autres quand vous le pouvez.

Répétons ensemble un engagement pour la séance d'aujourd'hui:

Pour améliorer mes affaires, je demanderai l'aide de Dieu, des autres personnes et des collectivités.

Dans la prochaine leçon, nous allons décider comment planifier des événements inattendus pouvant avoir une incidence sur vos activités. Applaudissons notre bon travail.

Penser à demander 3 à 4 minutes de prière de silence, afin de susciter une réflexion avant la clôture de la séance. Terminer avec la prière suivante :

Notre aide est en Toi, Seigneur, créateur des cieux et de la terre. Nous demandons Votre sagesse pour faire progresser nos entreprises et pour trouver les bonnes personnes pour nous ai-der. Rends-nous prêts à aider les autres aussi, en espérant que Tu pourvois à chacun de nous, ô Miséricordieux. Amen.



LEÇON 6 : SE PRÉPA-RER À DES ÉVÉNE-MENTS INATTENDUS

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Identifier des moyens et les mettre en pratique pour se planifier à des événements inattendus.
2. Déterminer des justifications bibliques pour se planifier à des événements inattendus.
3. S'engager à appliquer les 6 étapes du Plan d'Affaires dans leurs entreprises.

PRÉPARATION

- Faire une copie des 5 images d'événements inattendus (incluses à la fin de cette séance)
- Le tableau des 6 étapes du Plan d'affaires
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISER LES MOYENS DE TROUVER DE L'AIDE POUR L'ENTREPRISE - 3 MINUTES

Souhaiter la Bienvenue aux participants. Afficher le tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Nous discuterons aujourd'hui de la manière de se préparer à des événements inattendus. Avant de commencer, disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires, lorsque je montre chaque image (facultatif : et vous regardez vos cartes).

Pointer sur une image du tableau des 6 étapes de la planification des activités à la fois, pendant que le groupe nomme chaque étape.

Voyons maintenant comment vous avez concrétisé votre engagement de trouver de l'aide pour votre entreprise.

◇ **Qui peut nous dire comment Dieu vous a conduit vers une personne ou une organisation pour vous aider et ce que vous avez appris pour faire progresser votre entreprise?**

Inviter plusieurs volontaires à y répondre. Donner aux autres l'occasion de commenter. Dire, alors :

Rappelez-vous que Dieu est la source ultime de sagesse. Lorsque nous Lui de-mandons de l'aide avec foi, Il est prêt à nous le donner librement. Demandez-Lui de vous guider vers les sources d'aide autour de vous.

Ensuite, pointer sur l'étape 6 et dire :

Passons maintenant à la prochaine étape de la planification des activités: Étape 6: Se préparer à des événements inattendus. Apprenons à attendre à l'inattendu et à nous préparer.

2. UTILISER DES HISTOIRES POUR MONTRER COMMENT SE PLANIFIER À DES ÉVÉNEMENTS INATTENDUS - 15 MI-NUTES

Vous pouvez demander : « Comment puis-je me préparer à quelque chose d'inattendu? » Aujourd'hui, nous allons discuter de la façon de le faire. Ces événements peuvent affecter vos entreprises de manière positive ou négative. Vous pouvez anticiper la possibilité de certaines choses. D'autres se produisent simplement et sont hors de votre contrôle. Même dans ce cas, vous devez vous planifier.

◇ **Quels types de choses inattendues, bonnes ou mauvaises, peuvent survenir et affecter votre entreprise? Comment ?**

Laisser 2 ou 3 participants répondre.

Ensuite, utiliser 1, 2 ou 3 des histoires pour apprendre à répondre aux opportunités.

Assurez-vous d'inclure l'histoire de Job. Dire :

Je vais vous raconter quelques histoires des entrepreneurs qui ont vécu un événement inattendu. Pensez à la façon dont ils se sont planifiés.

L'histoire d'Esther :

L'enfant d'Esther est très malade. Elle décide qu'elle ne peut pas travailler dans son entreprise. Un peu plus tôt, Esther avait pris des dispositions avec sa sœur, Lydia, pour reprendre l'affaire si elle ne pouvait plus y travailler. Esther a invité Lydia à travailler avec elle à plusieurs reprises. Lydia sait désormais comment vendre et comment contrôler les coûts et les profits de l'entreprise. Lydia s'occupe des affaires pendant 2 semaines tandis qu'Esther s'occupe de son enfant malade. L'entreprise ne perd pas de l'argent.

♦ **Comment Esther s'est planifié pour faire face à un moment où elle ne pouvait pas travailler?** *[Elle prend des dispositions pour que quelqu'un substitue et enseigne au substitut comment gérer l'entreprise.]*

L'histoire de Claudine

Claudine vend des fruits au marché. Une nouvelle clinique de santé ouvre ses portes dans la ville de Claudine. Claudine remarque pendant les premiers jours que les femmes forment une longue file d'attente avec leurs enfants pour recevoir des soins médicaux. Elle remarque que les femmes envoient de temps en temps leurs enfants à boire. Claudine décide de vendre des boissons de fruits frais et de l'eau près de la clinique. Elle demande à son fils de vendre ses fruits au marché. Claudine dit aux femmes de la clinique de son étal au marché. Elle commence également à vendre plus de boissons au marché. Tout le monde apprend à connaître la qualité des produits de Claudine et elle augmente ses ventes.

♦ **Comment Claudine change-t-elle son activité lorsqu'une nouvelle clinique ouvre ses portes dans son village ?** *[Elle réalise que les femmes et les enfants ont besoin de boire. Alors elle démarre une nouvelle activité. Elle demande à son fils de l'aider dans ses affaires courantes. Elle fait la promotion de ses affaires habituelles en indiquant aux femmes où elle vend normalement des fruits et des boissons.]*

L'histoire d'Agnès

Agnes vend du charbon de bois. Lorsqu'une inondation frappe la communauté d'Agnès, la plupart de ses produits sont emportés.

Agnes a depuis longtemps commencé à économiser une petite somme d'argent chaque semaine en cas d'événements inattendus. Lorsque ses fournitures sont ruinées, Agnès a suffisamment économisé et elle décide de vendre des produits de nettoyage, car elle sait que les gens ont besoin de ces produits pour commencer leur vie après les inondations.

◇ **Que fait Agnès pour se préparer à une catastrophe naturelle ? Comment s'adapte-t-elle à la situation ?** *[Elle épargne de l'argent dans un fonds spécial. Elle vend un produit différent dont les gens ont besoin jusqu'à ce qu'elle puisse vendre du charbon de bois à nouveau.]*

Remercier les participants pour leurs idées et dire :

◇ **Si nous cherchons à honorer Dieu dans notre travail, allons-nous faire face à des événements inattendus ?**

Permettre à quelques participants de partager.

Ce n'est pas une question simple. Pensez à cette question pendant que je vous raconte une histoire vraie tirée de la Bible à propos d'un homme d'affaires appelé Job.

L'histoire de Job

Personne sur la terre n'a aimé et n'a obéi à Dieu plus que Job. C'était un grand homme de Dieu. Mais un jour, des voleurs ont volé ses ânes, ses chameaux, ses moutons et son bétail. Pire encore, un vent a soufflé sur la maison de Job et tué ses fils et ses filles. Job est devenu malade avec des plaies douloureuses qui couvraient tout son corps. Job ne savait pas pourquoi Dieu permettait ces événements inattendus, mais continuait de faire confiance à Dieu. Il a dit : « Même s'il me tuait, je continuerais à espérer en lui. » (13. 15a) (S21)

Tournez-vous vers quelqu'un près de vous et discutez :

◇ **Quels sont les événements inattendus face auxquels Job a été confronté ?**

◇ **Si des événements inattendus frappent nos entreprises, manquons-nous de foi en Dieu ou avons-nous péché ?** *[Pas nécessairement. Job était fidèle à Dieu, mais Dieu lui permettait encore de subir des événements inattendus.]*

Après 2 minutes, donner à 2 ou 3 participants de différents groupes l'occasion de partager.

Des événements inattendus surviennent certes, mais Dieu peut les utiliser pour notre bien.

♦ **Adressez-vous à quelqu'un près de vous et parlez du moment où un événement inattendu s'est produit dans votre entreprise. Partagez comment vous avez répondu et ce que Dieu vous a appris.**

Après 2 minutes, donner à 2 ou 3 participants de différents groupes l'occasion de partager. Ensuite, ouvrir les Écritures à Jacques 1. 2-3 et dire :

La Bible nous dit dans le livre de Jacques :

« Mes frères et soeurs, considérez comme un sujet de joie complète les diverses épreuves auxquelles vous pouvez être exposés, sachant que la mise à l'épreuve de votre foi produit la persévérance. » (1.2-3) (S21)

3. JOUER À UN JEU POUR DISCUTER DE COMMENT RÉPONDRE À DES ÉVÉNEMENTS INATTENDUS - 8 MINUTES

Demander aux participants de former 5 groupes. Prendre les images d'événements inattendus et retourne-les face cachée. Laisser chaque groupe choisir une carte. Dire, alors :

Vous pouvez discuter de l'événement sur votre carte pendant 5 minutes. Préparez-vous à rendre compte de votre discussion et répondre à la question suivante :

♦ **Comment pouvez-vous vous préparer à ce genre d'événement inattendu dans une entreprise?**

Après 5 minutes, inviter les groupes à faire rapport. Inviter ensuite les autres groupes à ajouter leurs idées. Répéter le processus avec autant de groupes que le temps le permet. Utiliser les informations dans l'encadré ci-dessous uniquement si nécessaire pour enrichir la discussion.

Gestion des événements inattendus dans l'entreprise	
Événement	Étapes d'Actions Possibles
L'argent de votre entreprise est volé.	• Placer des barres de sécurité sur les portes et les fenêtres. • S'assurer que toutes les portes et fenêtres ont des serrures. • Conserver la caisse dans un endroit sûr. • Mettre de l'argent dans une banque si elle dépasse un certain montant.
Les routes sont détruites, vous ne pouvez donc pas vous approvisionner.	• Augmenter la taille du stock. • Diversifier la gamme de produits. • Créer un fonds d'épargne.

Le feu a détruit vos produits.	• Créer un fonds d'épargne. • Garder de l'eau ou du sable à proximité.
Le prix des matières premières augmente.	• Acheter en plus grande quantité au meilleur prix. • Planifier des sources alternatives d'approvisionnement. • Créer un fonds d'épargne.
Une entreprise similaire à la vôtre ouvre à proximité.	• Garder la fidélité des clients. • Vendre des produits de meilleure qualité. • Vendre des produits diversifiés.

Vous pouvez constater que de nombreux événements peuvent affecter votre activité. Certaines choses peuvent nuire à votre entreprise et d'autres peuvent être une occasion de développer votre entreprise. Vous avez besoin d'être prêt dans les deux cas.

L'une des actions les plus importantes que vous puissiez entreprendre consiste à mettre de l'argent de côté dans un fonds d'épargne. Les économies peuvent vous donner la possibilité de réagir à des événements inattendus. Le commerçant avisé pense toujours à ce qui peut arriver et à la façon de s'y préparer.

4. RÉSUMER ET CLÔTURER LES SÉANCES SUR PLANIFIER POUR UNE AFFAIRE BIEN RÉUSSIE - 5 MINUTES

Se placer à côté du tableau des 6 étapes du Plan d'Affaires et dire :

Disons ensemble les 6 étapes du Plan d'Affaires lorsque je pointe sur chaque image (facultatif : et vous regardez vos cartes).

Après que vous et les participants dites les 6 étapes, pointer sur l'étape 6 et dire :

Ceci conclut nos séances sur la façon de planifier une affaire bien réussie. Allons ensemble faire un engagement pour cette séance :

Je vais être prêt pour des événements inattendus, faisant confiance à Dieu quand ils viendront!

Now let us repeat together our commitment to Plan a Better Business:

- ***Je peux mieux gérer les affaires que Dieu m'a données !***
- ***Je peux comprendre et respecter mes clients !***
- ***Je peux améliorer la production de mon entreprise !***
- ***Je peux réduire les coûts de mon entreprise !***
- ***Je peux demander de l'aide à Dieu et aux autres !***

Merci pour votre participation aujourd'hui et tout au long des leçons sur Planifier pour une affaire bien réussie. Rappelez-vous que Dieu a fait de nous des gestionnaires de toute Sa création, y compris nos affaires. Les bons gestionnaires planifient soigneusement leur affaire afin de l'améliorer. Lorsque nous faisons de notre mieux pour planifier nos activités, nous rendons honneur à Dieu.

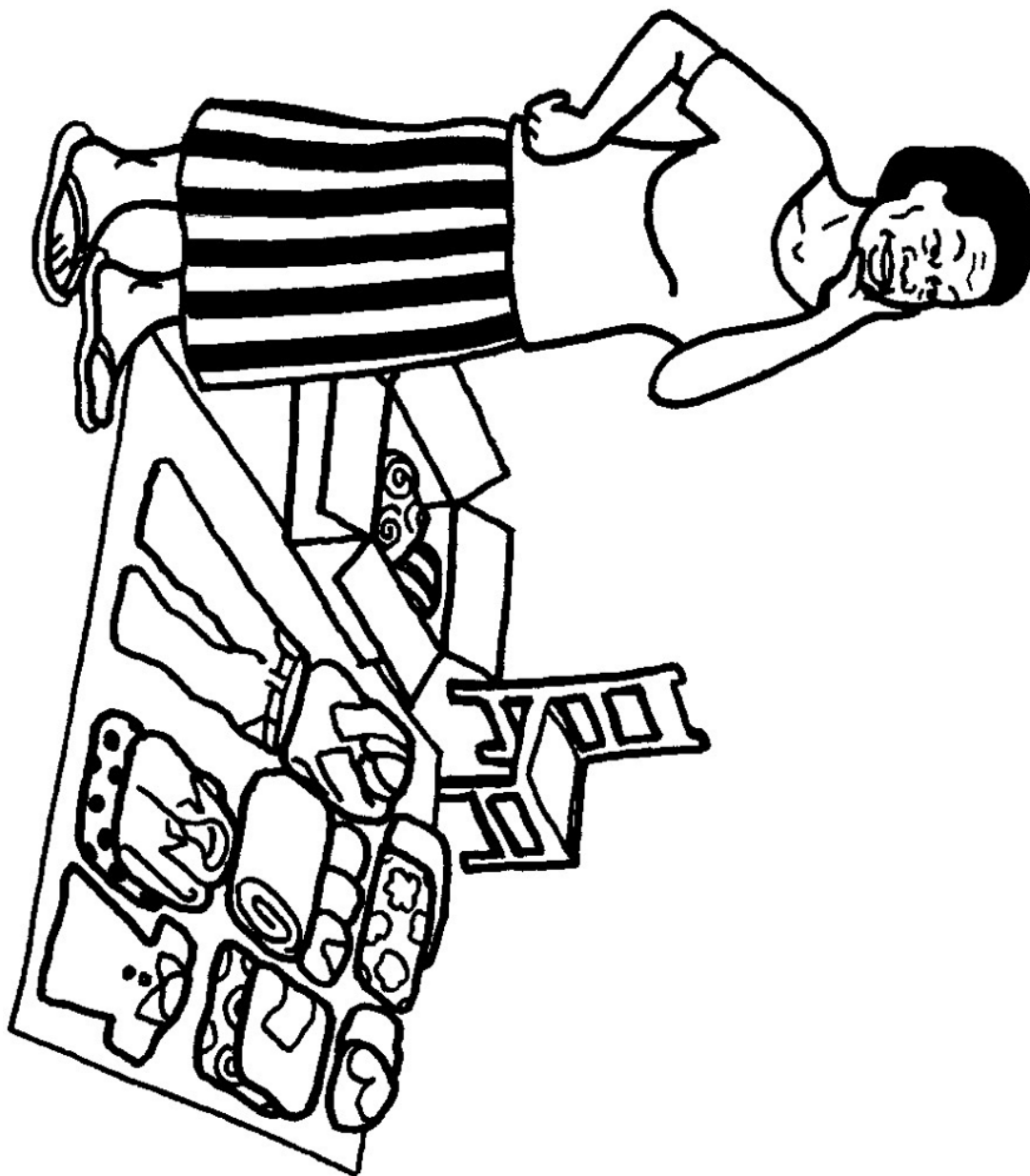
Penser à demander 3 à 4 minutes de prière de silence, afin de susciter une réflexion avant la clôture de la séance. Terminer avec la prière suivante :

*Seigneur immuable,
Lorsque des événements inattendus surviennent, Vous désirez nous enseigner et mûrir. Donne-nous la force de faire confiance à Vous. Aidez-nous à bien gérer les affaires que Vous nous avez confiées, afin que nous puissions pleinement Vous honorer et subvenir aux besoins de nos familles. Au nom de Jésus,
Amen.*

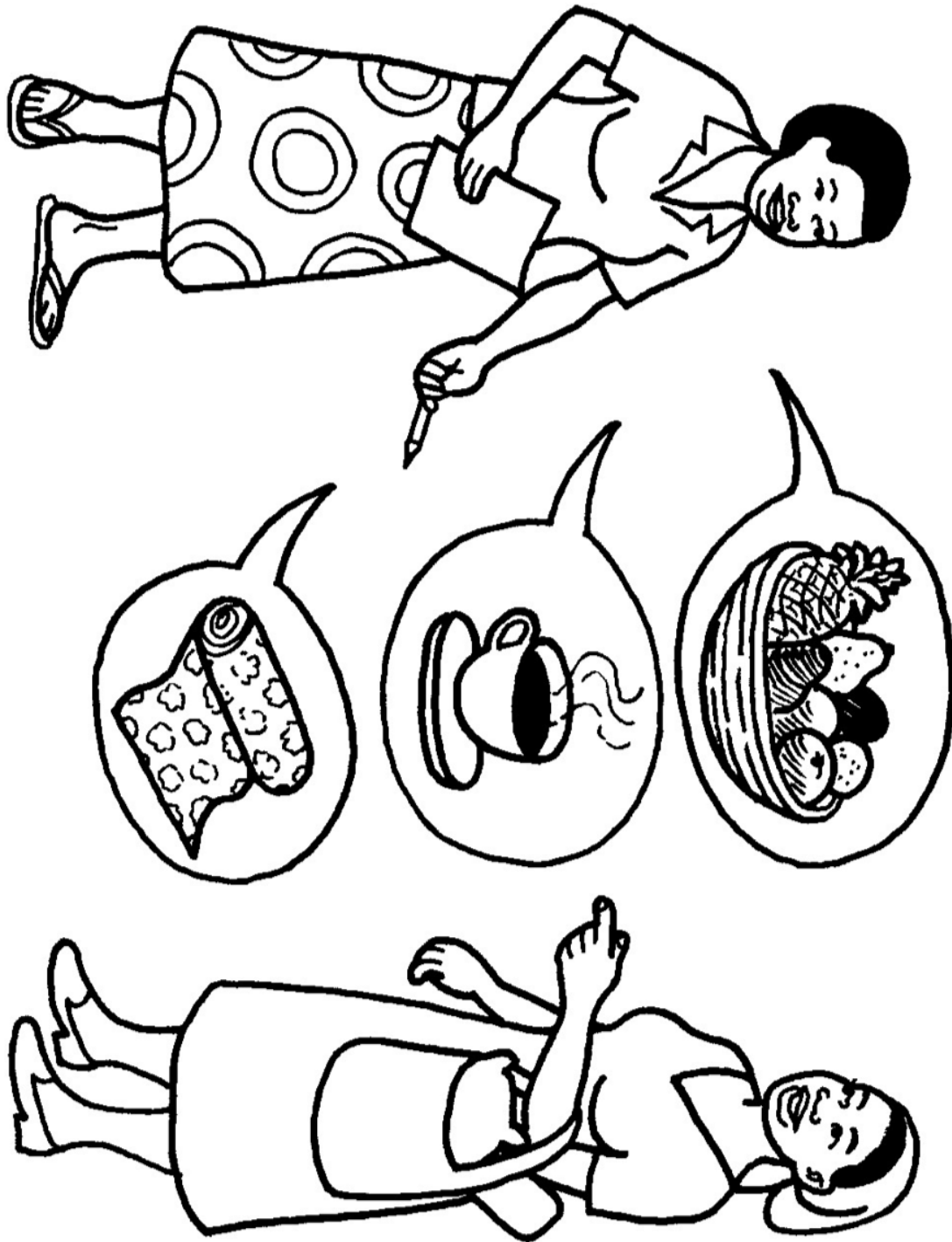
PLANIFIER POUR UNE AFFAIRE BIEN RÉUSSIE

CONVERSATIONS D'APPRENTISSAGE

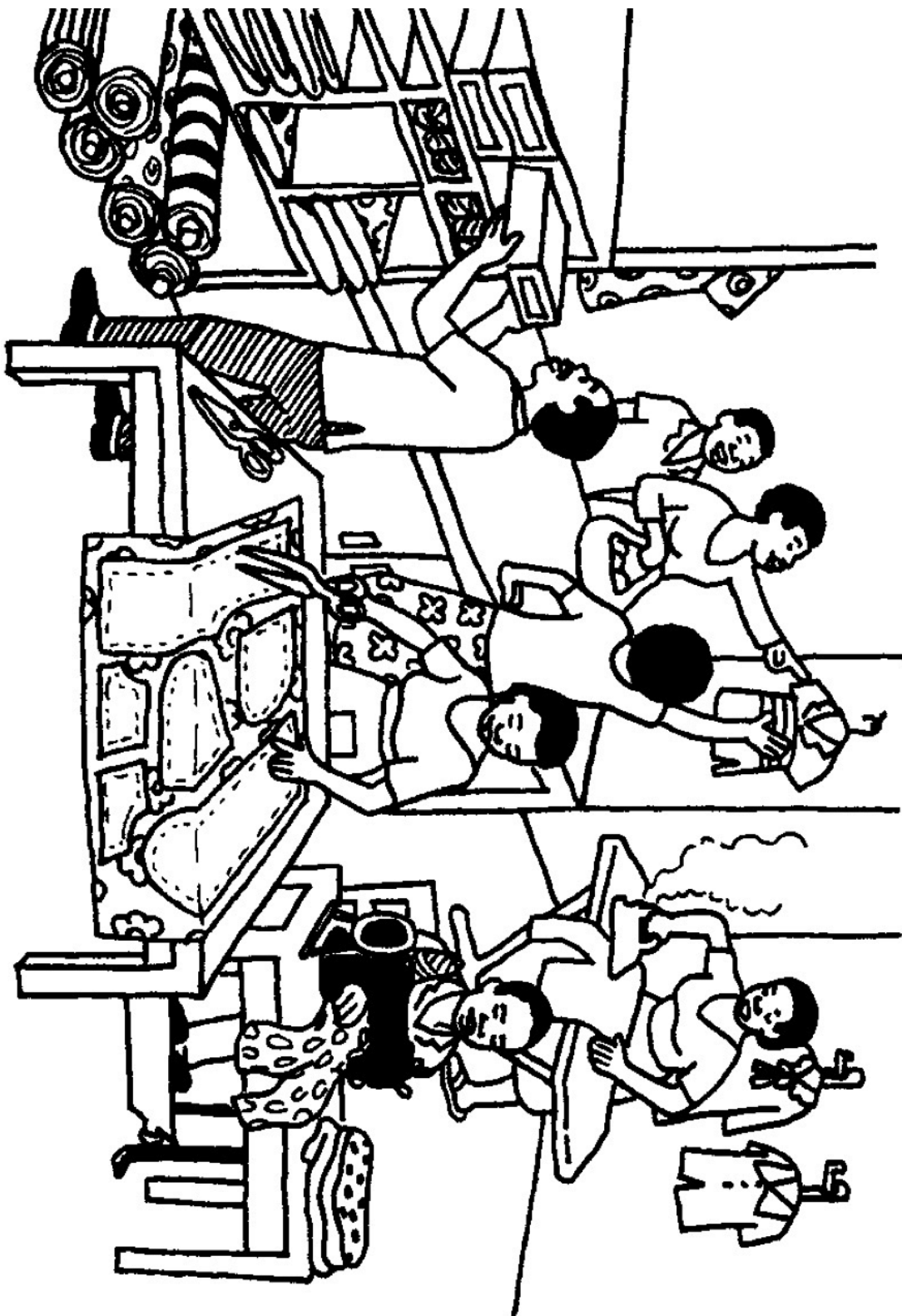
IMAGES

Étape 1: Examiner ce qui rend bonne une idée d'affaire

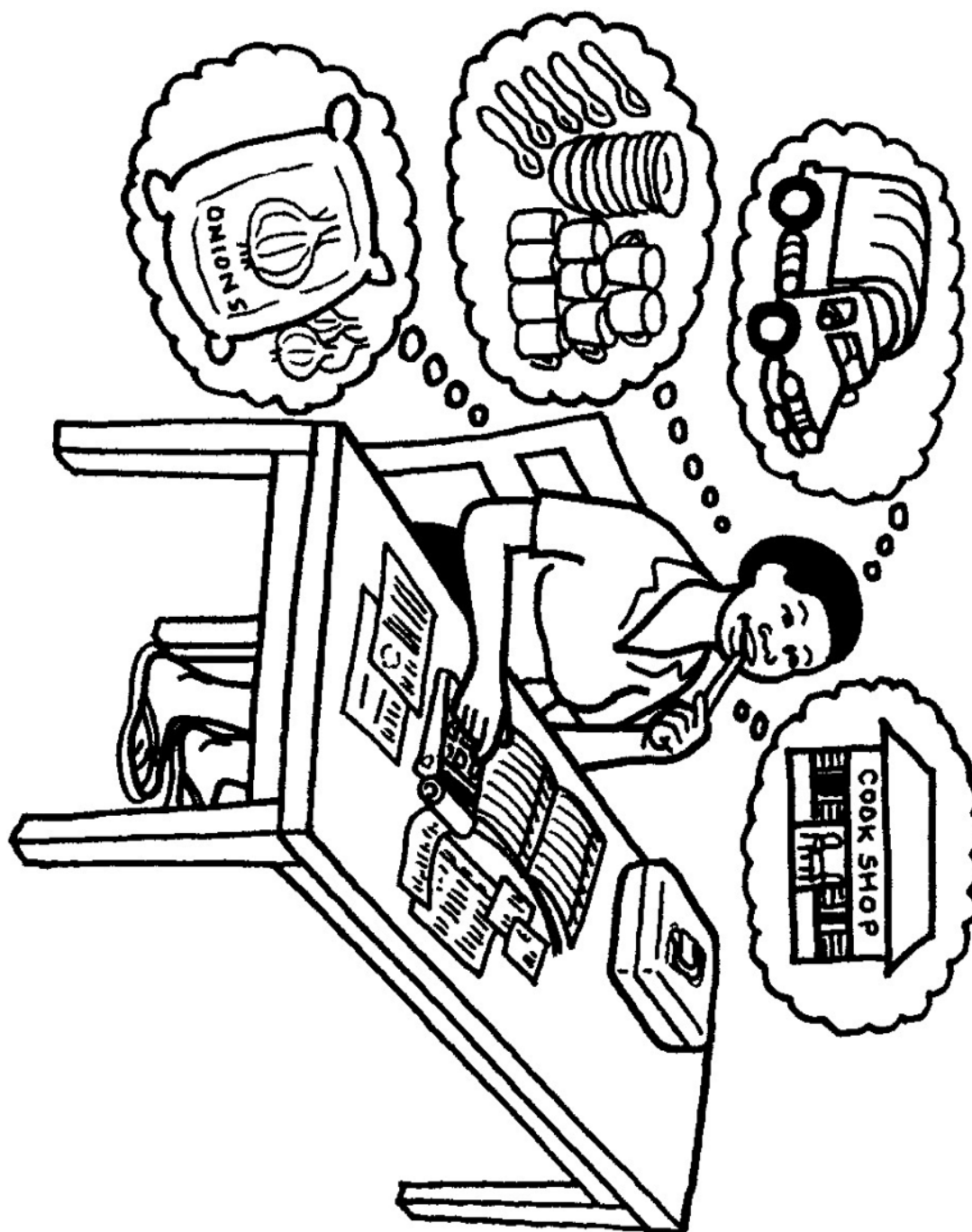
2: Discuter avec les clients pour tester des idées



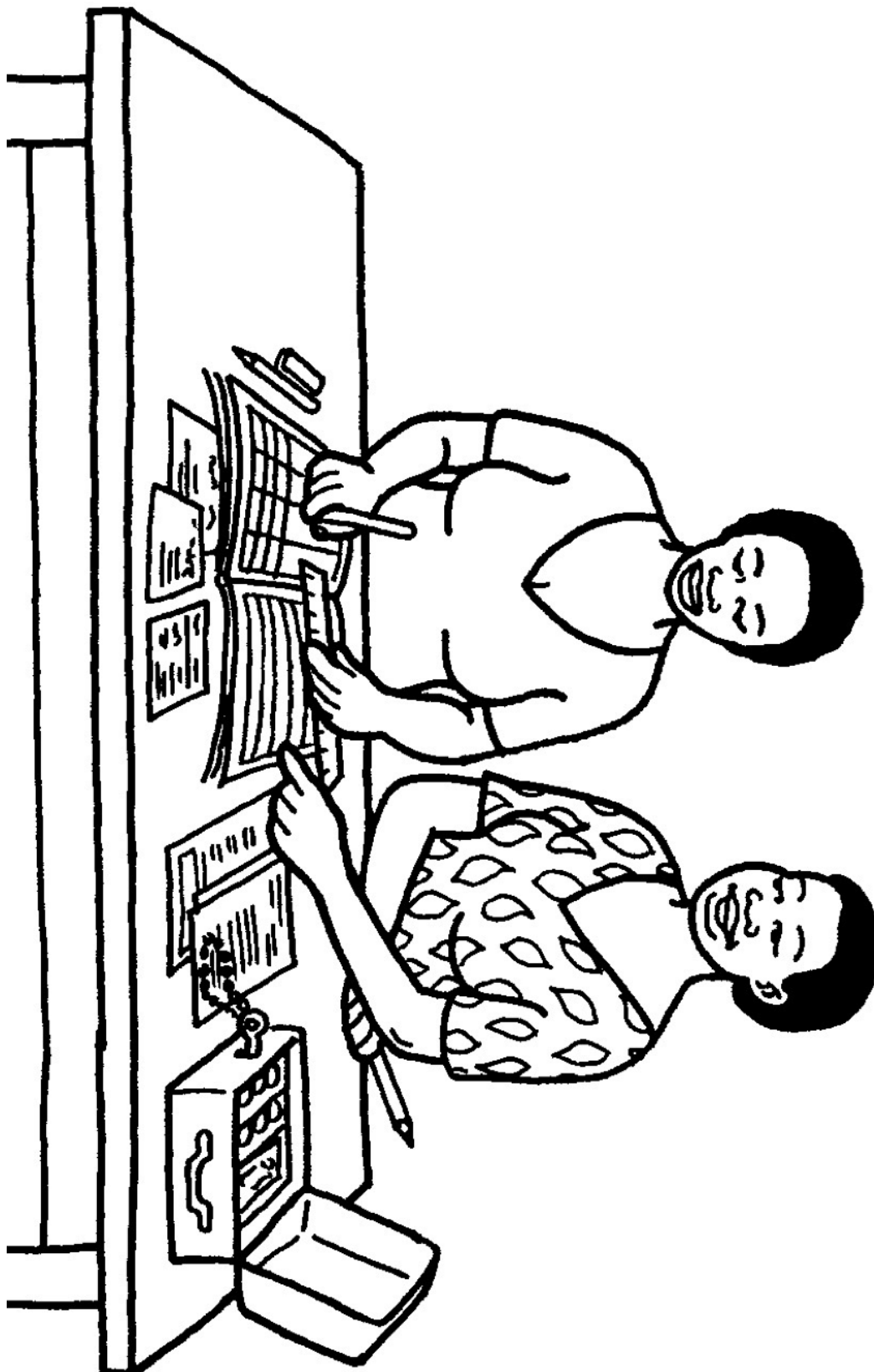
3. Planifier votre production



4. Planifier les coûts de votre entreprise



5. Trouver de l'aide pour votre entreprise

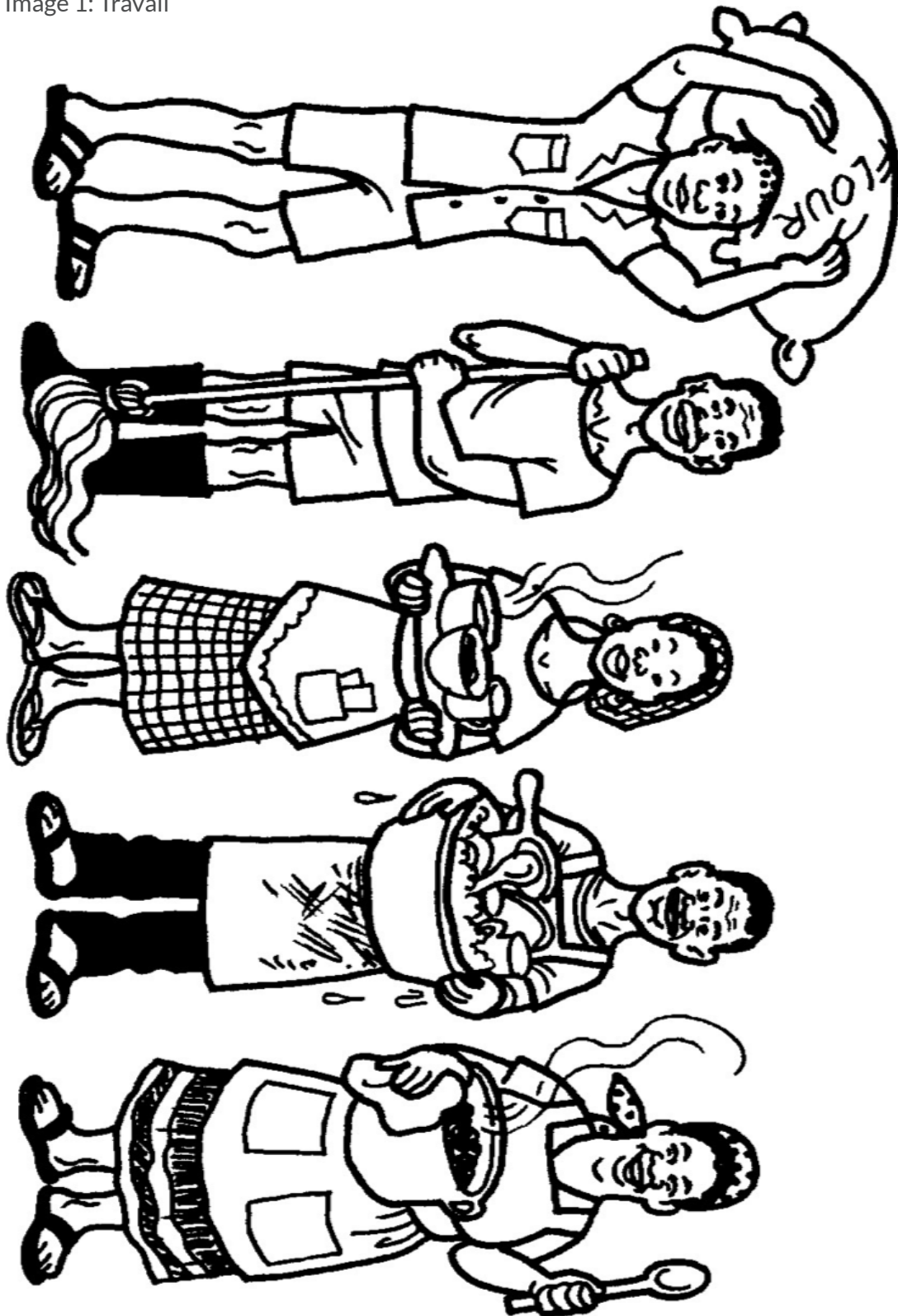


6: Se préparer à des événements inattendus



Les 5 composants de la production - Images

Image 1: Travail



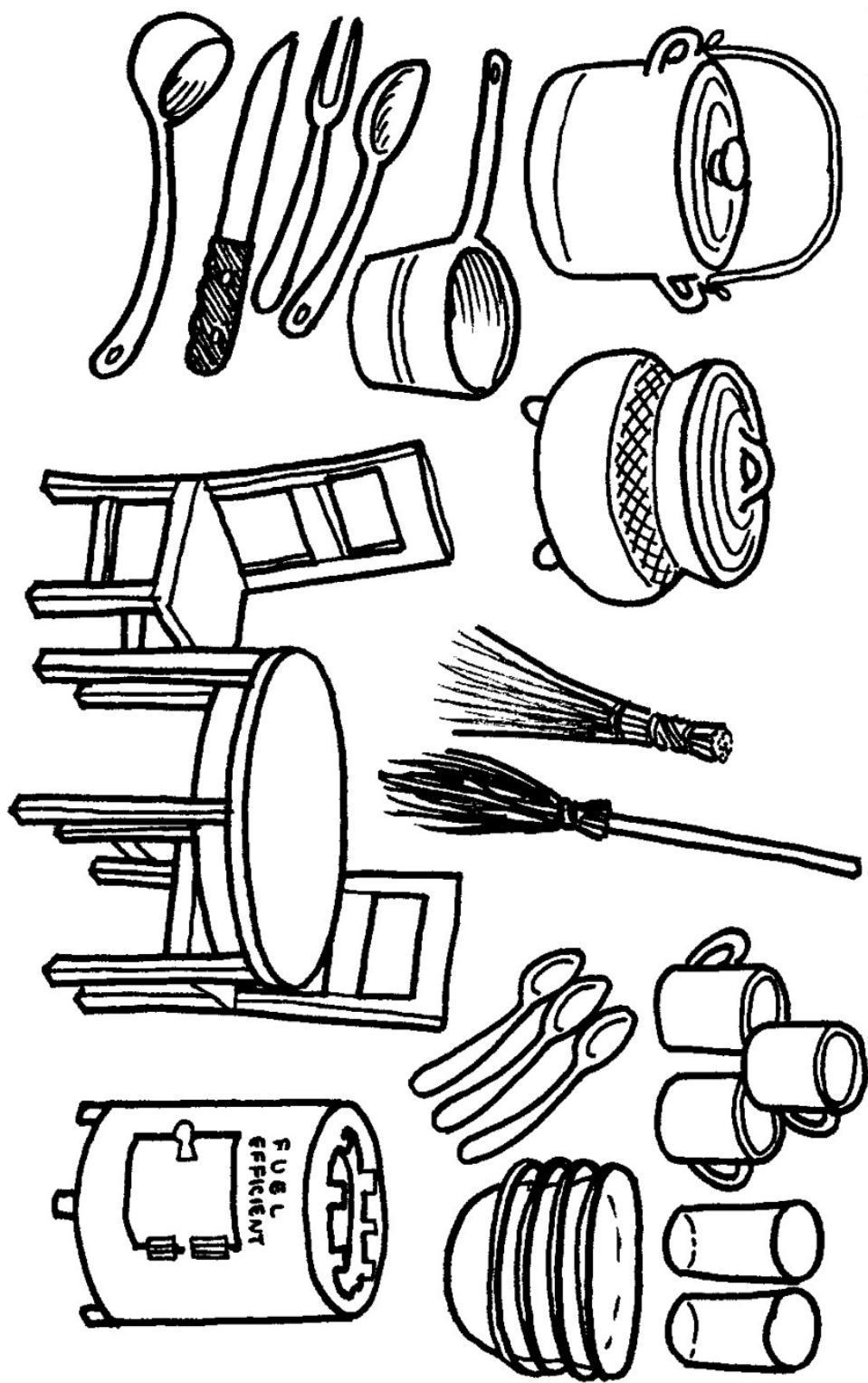
Les 5 composants de la production - Images

Image 2: Matériel et Approvisionnements



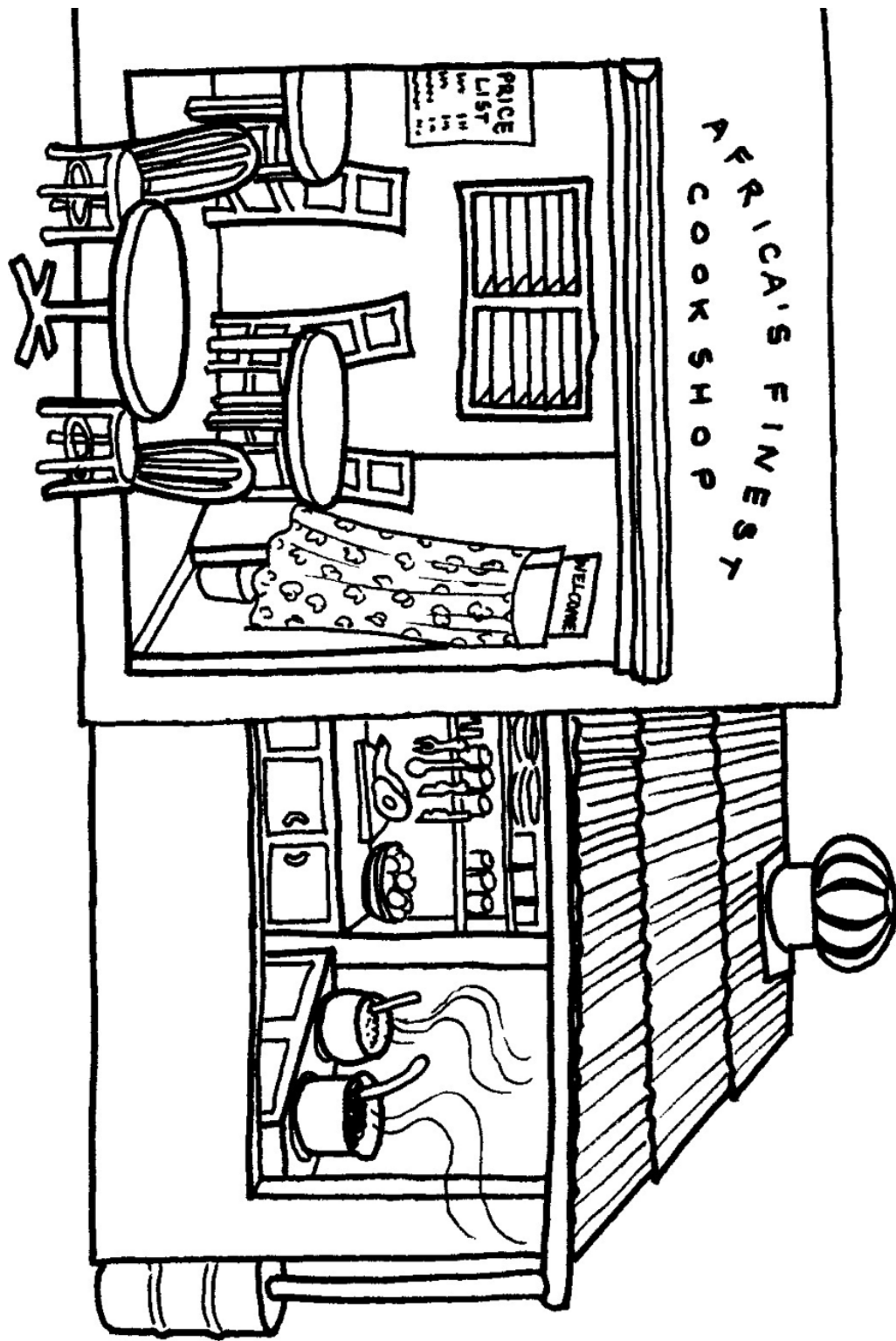
Les 5 composants de la production - Images

Image 3: Équipement



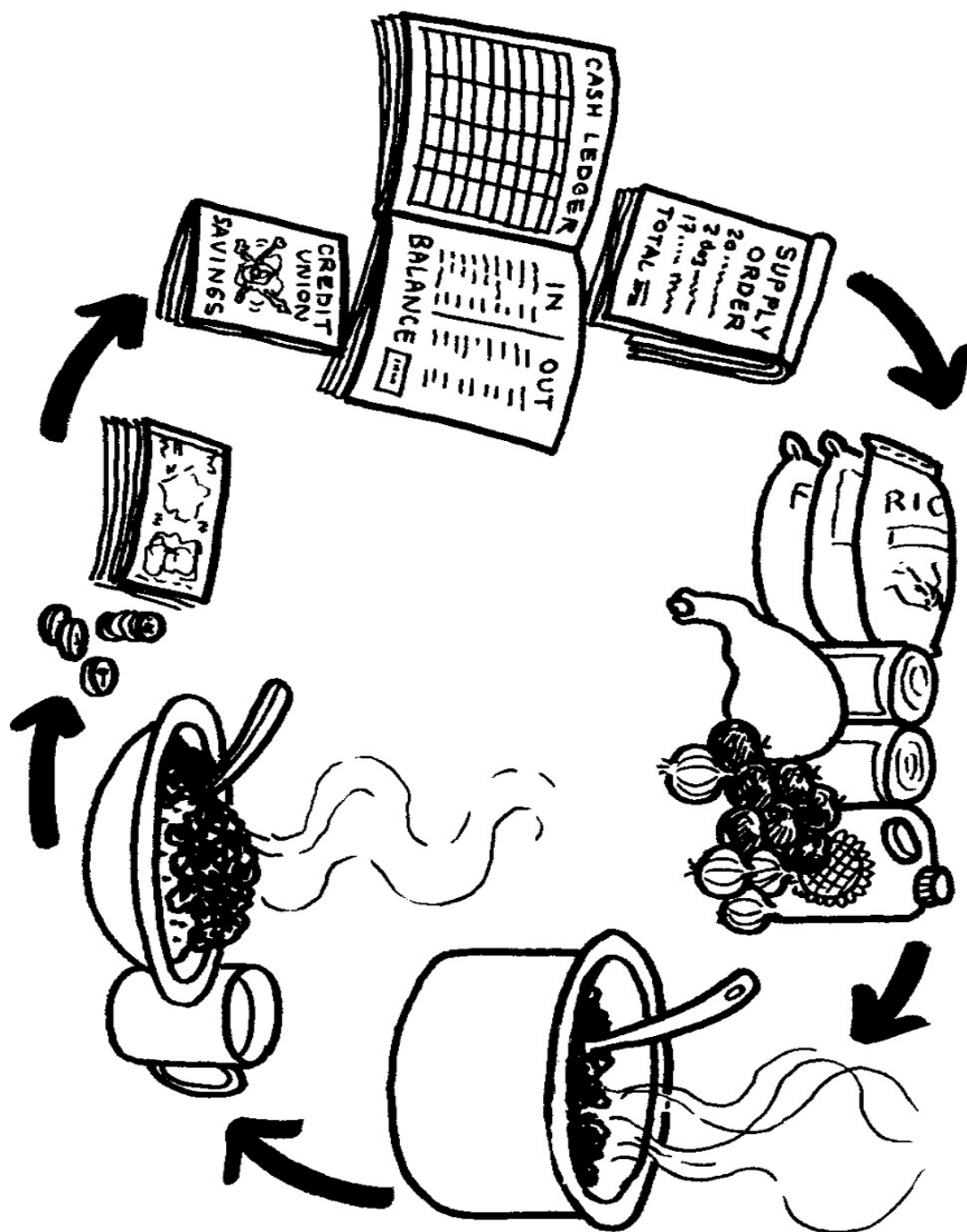
Les 5 composants de la production - Images

Image 4: Espace de travail



Les 5 composants de la production - Images

Image 5: Processus de production



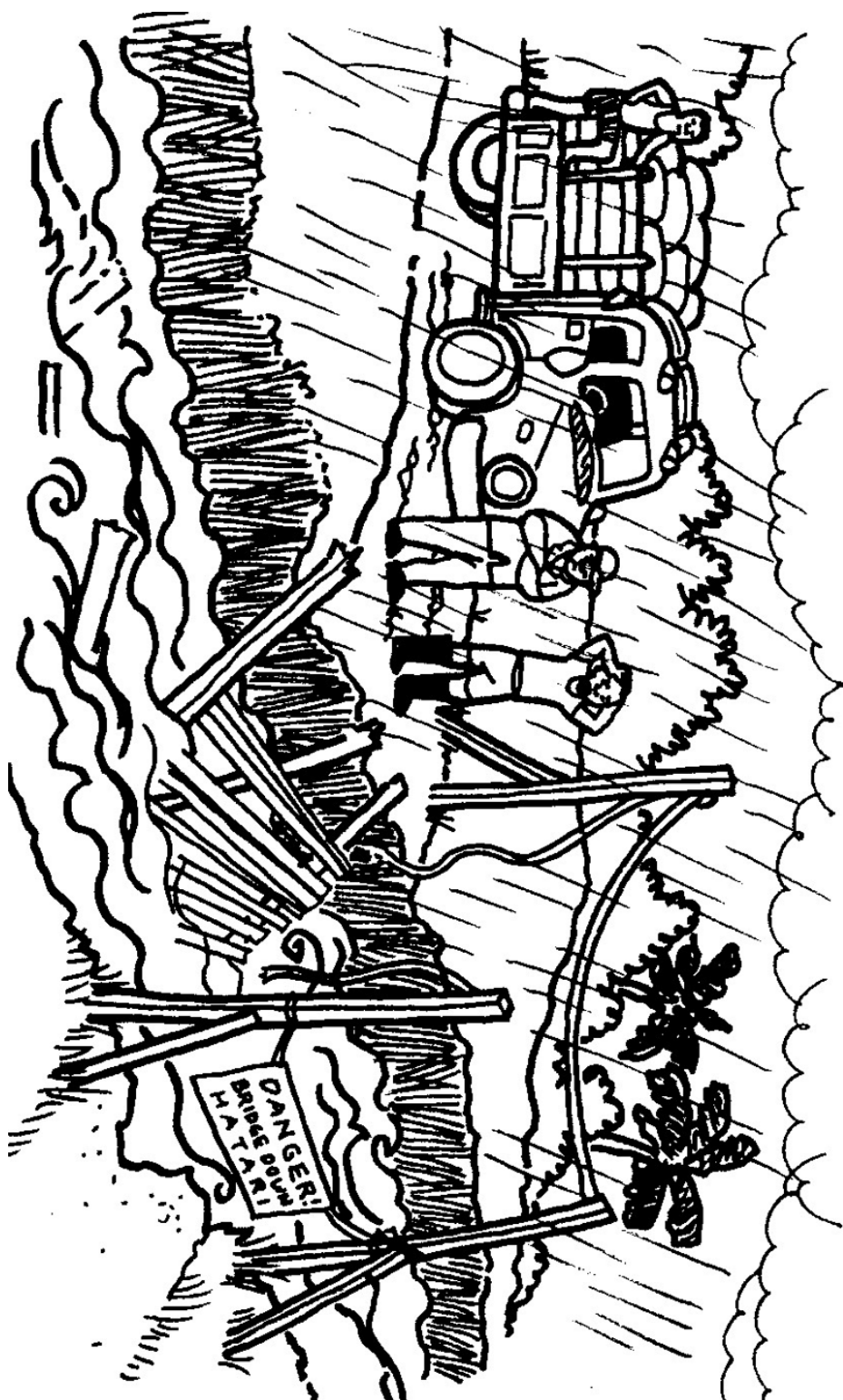
Événements Inattendus - Images

Image 1: L'argent de votre entreprise est volé.



Événements Inattendus - Images

Image 2: Les routes sont détruites, vous ne pouvez donc pas vous approvisionner.



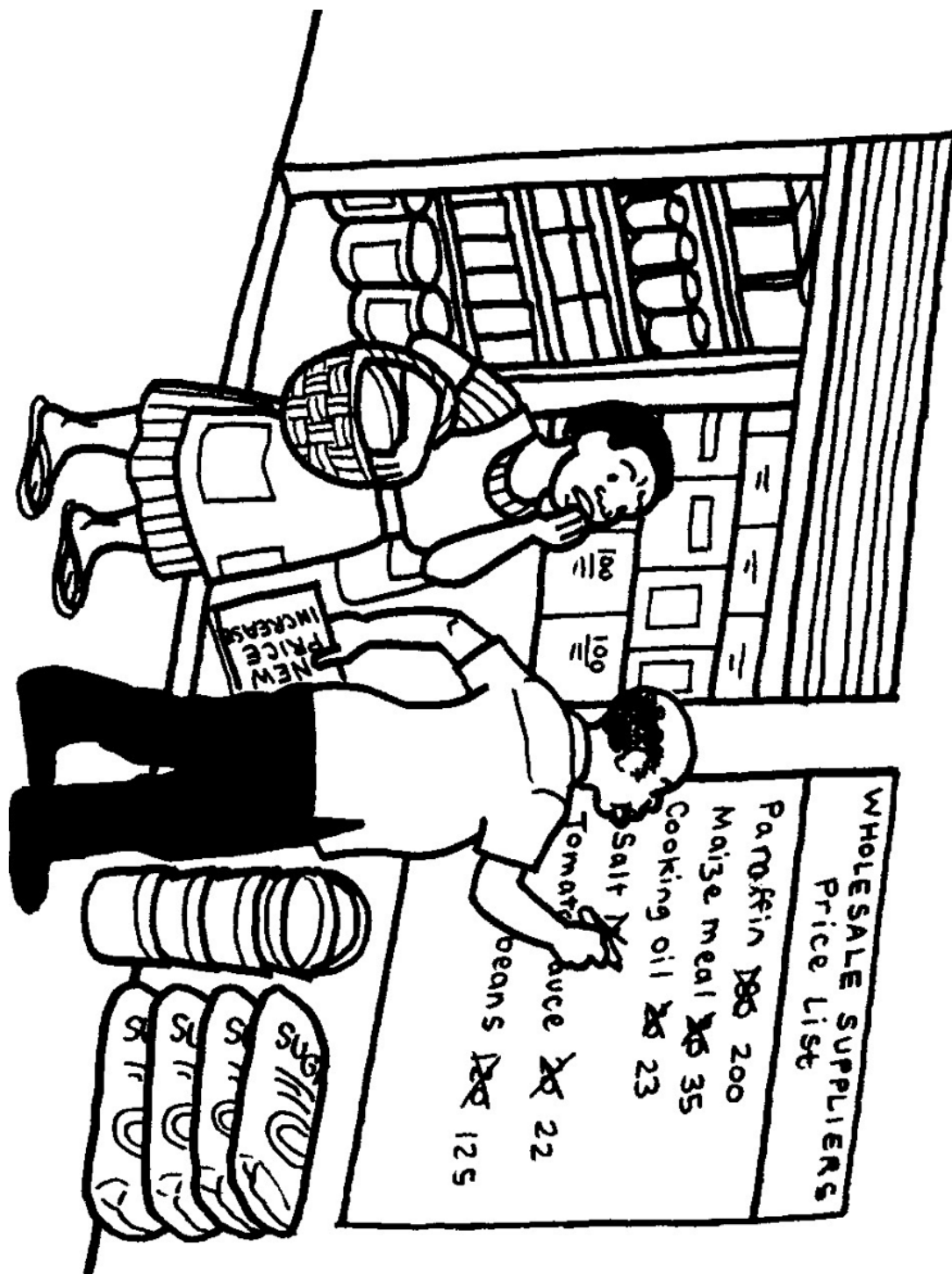
Événements Inattendus - Images

Photo 3: Le feu détruit vos produits.



Événements Inattendus - Images

Image 4: Le prix des matières premières augmente.





GÉRER L'ARGENT DE VOTRE ENTREPRISE



LEÇON 1: SÉPARER L'ARGENT DU MÉNAGE ET L'ARGENT DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Discuter de la nécessité de faire preuve de sagesse dans la gestion de l'argent.
2. Déterminer comment garder l'argent du ménage et de l'entreprise séparément.

PRÉPARATION

- Convertir des montants en dollars dans la devise locale appropriée.
- Créer une monnaie factice pour démontrer les transactions.
- Faire le dessin d'une femme en train de gérer son argent. Elle a 2 poches sur sa robe dans lesquelles vous pouvez placer l'argent du ménage et celui de l'entreprise. Fixer également à l'arrière-plan un récipient pour l'argent de ses ventes.

TEMPS

30 minutes

Étapes

1. INTRODUIRE LES SÉANCES SUR LA GESTION DE L'ARGENT DE VOTRE ENTREPRISE- 3 MINUTES

Accueillir les participants et introduire le nouveau sujet :

Aujourd'hui, nous allons commencer les séances sur comment faire la gestion de l'argent de votre entreprise. Dans cette rubrique, nous allons discuter des moyens de mieux gérer l'argent afin que vous puissiez gagner d'avantage. Les informations des séances comprennent:

- Déterminer comment garder l'argent du ménage et de l'entreprise séparément.
- Comment savoir si votre entreprise gagne de l'argent et,
- Comment gérer votre argent pour maintenir votre entreprise en croissance.

Tout le monde a une expérience ou des connaissances à partager et tout le monde a quelque chose à apprendre. Nous allons apprendre ensemble à travers des histoires, des discussions et des activités. S'il vous plaît n'hésitez pas à poser des questions.

2. Raconter l'histoire de trois serviteurs pour illustrer l'intendance - 12 minutes

Commençons en vous faisant écouter une histoire que Jésus a racontée à propos de trois serviteurs. Écoutez et choisissez le serviteur qui, à votre avis, gère son argent avec sagesse.

Ouvrez les Écritures et lisez Matthieu 25. 14-19 (S21).

L'histoire de trois serviteurs (Matthieu 25. 14-19)

« Il en sera comme d'un homme qui, partant pour un voyage, appela ses serviteurs, et leur remit ses biens. Il donna cinq ta-lents à l'un, deux à l'autre, et un au troisième, à chacun selon sa capacité, et il partit. Aussitôt celui qui avait reçu les cinq talents s'en alla, les fit valoir, et il gagna cinq autres talents. De même, celui qui avait reçu les deux talents en gagna deux autres. Mais celui qui n'en avait reçu qu'un s'en alla creuser la terre et y en-fouit l'argent de son maître. Longtemps après, le maître de ces serviteurs revient et leur fait rendre compte. »

◇ Quel serviteur croyez-vous avoir géré l'argent à bon escient ?

◇ Pourquoi ?

Permettre à 3 ou 4 participants de partager leurs idées. Affirmer et louer leurs réponses. Dire, alors :

Nous vous remercions d'avoir partagé vos pensées !

Dieu a confié à chacun de vous différentes ressources, capacités et opportunités. Nous devons utiliser la sagesse pour gérer tout ce qu'Il nous a donné, y compris l'argent de notre entreprise. Dans une prochaine leçon, nous continuerons à explorer cette histoire.

Formez un petit groupe de 3-4 personnes et répondez :

◇ **En quoi Dieu vous a-t-Il fait confiance dans votre vie et vos affaires ?** [temps, vie, talents, créativité, idées commerciales, possessions matérielles, re-lations]

Après 2 minutes, laisser 2 ou 3 participants partager leurs idées. Affirmer et louer les réponses. Dire, alors :

Certes, Dieu nous a beaucoup confié. Nous sommes responsables de prendre soin de tout ce qu'il nous a donné - nos enfants, nos familles, nos voisins, nos maisons et nos entreprises. Il a confié à chacun de nous la gestion de ses biens, ce qui nous a permis d'apprendre à être fidèles et dignes de confiance.

3. Raconter l'histoire sur la gestion de l'argent du ménage et de l'entreprise - 10 minutes

Apprenons à bien gérer l'argent que Dieu nous a donné en étudiant 2 manières différentes de l'utiliser : les Dépenses du **Ménage** et les dépenses de **l'entreprise**. L'argent que vous dépensez pour vous-même ou votre famille est de l'argent du ménage. Lorsque vous dépensez de l'argent pour payer les Dépenses du Ménage, vous ne le récupérez pas. L'argent qui va aux fournitures et d'autres intrants pour faire marcher votre entreprise est l'argent de l'entreprise. S'il est bien géré, l'argent dépensé pour votre entreprise rapporte plus pour vous.

Accrochez l'image d'Esiteri avec les poches et le conteneur. Dire, alors :

Parlons maintenant d'Esiteri. Écoutez comment elle gère l'argent de son ménage et de son entreprise.

L'Histoire d'Esiteri

Esiteri est une boulangère. Elle fabrique et distribue du pain tous les jours. Les commerçants lui paient son pain et lui font des commandes de pain pour le lendemain. Quand elle rentre chez elle, Esiteri range l'argent de ses ventes dans un conteneur spécial, caché dans sa maison. (Mettre tout l'argent factice dans le « récipient » attaché à l'image.)

Deux fois par semaine, Esiteri compte son argent pour voir combien elle a touchée. (Retirer l'argent factice du conteneur.) Aujourd'hui, elle vérifie les approvisionnements pour son entre-prise et voit qu'elle a besoin de farine, de levure, de sel et de sucre. Esiteri vérifie également la nourriture et les autres ar-ticles dont sa famille a besoin. La liste comprend du riz, du sa-von, du sucre, des cahiers d'école et un nouveau balai. Esiteri se rend compte qu'elle n'a pas assez d'argent pour tout acheter et décide que le nouveau balai peut attendre une autre occa-sion. Elle met l'argent pour acheter des approvisionnements dans sa poche gauche et l'argent pour les Dépenses du Mé-nage dans sa poche droite. (Mettre la moitié de l'argent factice dans chacune de ses poches.) Ensuite, Esiteri fait ses courses pour acheter l'approvisionnement pour ses affaires et pour son ménage.

Discutons à propos de l'histoire d'Esiteri.

◇ **Où Esiteri a-t-elle mis son argent ?** *[Elle met tout le revenu de ses ventes dans un conteneur sécurisé. Quand il est temps d'aller faire les courses, elle range l'argent de son entreprise et celui de son ménage dans différentes poches.]*

◇ **Pourquoi Esiteri a-t-elle mis l'argent des courses dans deux poches dif-férentes ?** *[Esiteri veut contrôler le montant qu'elle dépense pour son entre-prise et pour sa famille. Esiteri veut savoir combien d'argent elle dépense pour son entreprise et combien pour sa famille.]*

◇ **Comment sait-elle combien d'argent mettre dans la poche de l'entreprise et dans la poche du ménage ?** *[Elle pense à ce qu'elle a besoin d'acheter pour son entreprise et à la quantité disponible pour les besoins de sa famille.]*

Remercier les participants pour leurs idées et résumer en disant :

Le fait de séparer l'argent du ménage et celui de l'entreprise permet de contrôler les Dépenses du Ménage, de garder plus d'argent pour l'entreprise et ainsi gagner da-vantage. Cela peut être très difficile, mais vous pouvez honorer Dieu en agissant avec sagesse avec ce qu'Il vous a donné.

4. DISCUSS HOW TO KEEP HOUSEHOLD AND BUSINESS MONEY SEPARATE – 12 MINUTES

Earlier we learned that household money is money that you spend on yourself and your family.

◇ **Qu'avez vous comme exemple de dépenses de votre ménage?** *[Nourri-ture, vêtements, loyer, frais de scolarité, médicaments, événements familiaux tels que mariages ou funérailles, etc..]*

Nous avons également appris que l'argent des entreprises est l'argent à dépenser en fournitures et autres articles indispensables à votre entreprise.

◇ **Qu'avez vous comme exemple de dépenses de votre entreprise ?** [*Four-nitures, équipement, loyer, carburant, main d'œuvre, transport, etc.*]

D'après l'histoire que vous avez entendue, Esiteri dispose de trois méthodes pour gérer son argent :

- Elle conserve l'argent de ses ventes dans un conteneur caché.
- Elle décide du montant dont elle a besoin pour son commerce et ses articles ménagers.
- Elle garde l'argent de l'entreprise dans un endroit et l'argent du ménage dans un autre endroit lorsqu'elle se rend au marché. Elle ne mélange pas les deux.

S'il vous plaît former des paires. Vous avez 3 minutes pour discuter des questions suivantes. Soyez prêt à partager vos idées en grand groupe.

◇ **Que pouvez-vous apprendre d'Esiteri sur le fait d'être un bon gestion-naire de l'argent que Dieu vous a donné ?**

◇ **Comment pouvez-vous garder séparément l'argent du ménage et de l'entreprise ?**

Après 2 minutes, demander à 3 ou 4 volontaires d'expliquer ce qu'elle pourrait faire pour que l'argent de son ménage et celui de son entreprise soient séparés. Faire l'éloge des plans.

5. S'ENGAGER À SÉPARER L'ARGENT DU MÉNAGE ET DE L'ENTREPRISE - 5 MINUTES

Pensez à ce que vous avez appris aujourd'hui.

Demander à plusieurs volontaires :

◇ **Que comptez-vous faire à la suite de la séance d'aujourd'hui ?**

◇ **Demander susciter des idées spécifiques.**

Remercier les volontaires et inviter tout le monde faire un engagement. Dire :

Je vous invite a le dire ensemble.

Je gérerai avec sagesse ce que Dieu m'a donné en sépa-rant l'argent du ménages et celui de l'entreprise.

Nous avons fait un bon travail aujourd'hui. Vous avez prévu de séparer l'argent du ménage et celui de l'entreprise. Cela vous donne plus de contrôle sur votre argent et

vous permet de mieux gérer l'argent que Dieu vous a confié. La prochaine leçon porte sur la manière de calculer le montant des bénéfices réalisés par votre entreprise.

Remercier à tous d'avoir participé. Demander à plusieurs volontaires de clôturer dans la prière. Terminer avec la prière suivante :

*Dieu notre Père,
Vous avez fait confiance à chacun de nous avec Vos
biens. Enseigne-nous à être de bons gestionnaires de
tout ce que Vous nous avez donné, en particulier de
notre ar-gent, afin que Vous soyez honoré dans nos
vies et nos af-faires. au nom de Jésus.
Amen*



LEÇON 2: CALCULER VOTRE PROFIT

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Considérer l'idée biblique de créer et de préserver la richesse.
2. S'entraîner à calculer les bénéfices d'une entreprise exemple.

PRÉPARATION

- Trois boîtes ou coffres étiquetés : « Encaisse », « Dépenses de l'Entreprise » et « Dépenses du Ménage » (pour les groupes illettrés, utilisez des symboles ou des images pour représenter ces étiquettes.)
- Billets factices adaptées à une valeur équivalente en monnaie locale.
- 20 billets de 10

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISER L'IMPORTANCE DE GARDER SÉPARÉMENT L'ARGENT DE L'ENTREPRISE ET L'ARGENT DU MÉNAGE - 3 MINUTES

Aujourd'hui, nous allons discuter de la manière de calculer votre profit. Avant de commencer, passons en revue la séance précédente. Vous avez discuté de la nécessité de gérer judicieusement l'argent que Dieu vous a donné en déterminant la différence entre l'argent de l'entreprise et celui du ménage. L'argent des entreprises sert à investir dans l'entreprise pour ainsi faire plus d'argent. L'argent du ménage sert à couvrir les besoins de la famille.

Inviter 2-3 volontaires à partager :

- ◇ Quelle a été votre expérience en séparant l'argent de votre entreprise et celui de votre ménage ?

Remercier pour le partage. Résumer les idées et renforcer les bonnes pratiques.

2. Continuer l'histoire de trois serviteurs pour il-lustrer l'intendance - 8 minutes

Laissez moi continuer à explorer l'histoire que Jésus a racontée à propos de trois serviteurs.

Inviter 2-3 volontaires à partager :

- ◇ Qu'avez-vous pu retenir de cette histoire de la semaine dernière ? [Assurez-vous que les trois serviteurs sont mentionnés, ainsi que les sommes d'argent qui leur sont confiées.]

Écoutez encore l'histoire que Jésus a racontée. Remarquez ce qui se passe lorsque le maître revient.

Ouvrez les Écritures et lisez Matthieu 25. 14-19 (S21).

L'histoire de trois serviteurs continuation (Matthieu 25. 19-23)

« Longtemps après, le maître de ces serviteurs revint et leur fit rendre compte de leur gérance. Celui qui avait reçu les cinq lingots se présenta, apportant les cinq lingots supplémentaires qu'il avait gagnés. « Maître, dit-il, tu m'avais remis cinq lingots, j'en ai gagné cinq autres. Les voici. » « Très bien, lui dit son maître, tu es un bon serviteur, en qui l'on peut

avoir confiance. Tu t'es montré fidèle en peu de choses. C'est pourquoi je t'en confierai de plus importantes. Viens partager la joie de ton maître !
» Celui qui avait reçu les deux lingots se présenta aussi et dit : « Maître, tu m'avais remis deux lingots, j'en ai gagné deux autres. Les voici. » «
Très bien, lui dit son maître, tu es un bon serviteur, en qui l'on peut avoir confiance. Tu t'es montré fidèle en peu de choses. C'est pourquoi je t'en confierai de plus importantes. Viens partager la joie de ton maître ! »

◇ **Qu'est-ce que les serviteurs ont fait pour rendre leur maître heureux ?**

◇ **Comment Dieu veut-Il que nous gérions notre argent ?**

Permettre à 3 ou 4 participants de partager. Remercier et féliciter pour leurs réponses.

Peu importe le montant d'argent que Dieu vous a donné, il s'attend à ce que vous le gériez avec sagesse. Cela implique d'utiliser judicieusement ce que Dieu vous a confié pour accroître le profit de votre entreprise.

Lors de la session précédente, vous avez appris qu'investir les bénéfices dans votre entreprise aide à faire d'avantage d'argent. Connaître bien le profit de votre entreprise vous permet de mieux planifier et gérer votre argent. Vous pourrez alors savoir combien d'argent est disponible pour réinvestir dans l'affaire et l'aider à mieux se développer. Vous pouvez également savoir combien vous pouvez consacrer aux besoins de la famille.

3. DÉMONTRER COMMENT CALCULER LES PRO-FITS - 10 MINUTES

Je vais vous montrer comment calculer les bénéfices en utilisant la boulangerie d'Esiteri comme cas de figure. Comme vous l'avez vu précédemment, Esiteri a besoin de 3 places pour garder son argent. Elle garde une boîte « Encaisse » caché pour de l'argent entrant dans son entreprise (montrer la boîte encaisse). Elle a également utilisé une poche pour garder l'argent pour les dépenses de l'entreprise. Au lieu d'utiliser la poche d'Esiteri, voici sa boîte « Dépenses de l'entreprise » (montrer la boîte Dépenses de l'entreprise). Et finalement, Esiteri dispose d'une boîte « Dépenses du Ménage » dans laquelle elle place de l'argent qui servira à couvrir les dépenses de la famille (montrer la boîte Dépenses du Ménage).

Voici comment Esiteri assure le suivi de son argent de l'entreprise et combien d'argent elle fait.

Pendant l'explication, utiliser l'argent factice et les boîtes pour montrer comment fonctionne le système de comptabilité par boîtes.

Les opérations de la boulangerie d'Esiteri par semaine 1

	Boîte En-caisse	Boîte Dépenses de l'Entreprise	Boîte Dépenses du Ménage
1. Début de la semaine	1000 →	+500	→ +500
2. Ingrédients pour faire du pain		-300	
3. Transport		-100	
4. Carburant		-100	
5. Articles ménagers			-500
6. Vente de pain	+1000		
7. À la fin de la semaine	1000	0	0

1. Au début de la semaine, Esiteri a 1000 FRW dans sa Boîte Encaisse. Cet argent représente ses gains de la semaine précédente. (Mettre 1000 dans la Boîte Encaisse: 10 billets de 100)

En se basant sur ses dépenses la semaine dernière, Esiteri a décidé d'en dépenser 500 avec son entreprise, ce qui en laisse 500 pour les dépenses de son ménage. (Prendre 500 - 5 billets de 100 - de la Boîte Encaisse pour mettre dans la Boîte Dépenses de l'Entreprise et plus 500 - 5 billets de 100 pour mettre dans la Boîte Dépenses du Ménage.)

2. Au cours de la semaine, Esiteri achète pour 300 en approvisionnement pour sa boulangerie. (Prendre 300 - 3 billets de 100 dans la Boîte Dépenses de l'Entreprise et remettez-le à un autre participant comme s'il achetait des fournitures.)

3. Esiteri dépense 100 en transport. (Prendre 100 - 1 billet de 100 - de la Boîte Dépenses de l'Entreprise et remettez-le à un autre participant.)

4. Esiteri dépense 100 en carburant pour la cuisson. (Prendre 100 - 1 billet de 100 - de la Boîte Dépenses de l'Entreprise et remettez-le à un autre participant.)

5. Esiteri achète également pour 500 de la nourriture et d'autres articles pour sa famille. (Prendre 500 dans la Boîte Dépenses du Ménage et remettez-le à un autre participant.)

6. Esiteri vend 200 miches de pain de 50 chacun, ce qui fait un montant total de 1000.

(Demander à l'un des participants de vous donner 10 billets de 100 et de le mettre dans la Boîte Encaisse.)

7. À la fin de la semaine, elle a 1000 FRW dans sa Boîte Encaisse. (Montrer 1000 dans la Boîte Encaisse.)

Esiteri se demande combien elle a tiré de ses ventes hebdomadaires. Elle sait que l'argent provenant des ventes est différent du profit. Elle doit d'abord soustraire le montant qu'elle a dépensé pour ses Dépenses de l'Entreprise. Ensemble, calculons le profit d'Esiteri.

Démonstration :

	Esiteri fait des ventes	1000	(point 6 - le montant final dans la
	s'élevant à		Boîte Encaisse)
moins	Dépenses de	500	(points 2, 3 et 4 - montants dépensés
	l'entreprise avec		dans la Boîte Dépenses de l'Entreprise)
égal à	Un bénéfice de	500	FRW

Pour calculer le profit que vous faites:

	Argent des ventes	(1000 FRW)
moins	Dépenses de	(500 FRW)
	l'Entreprise	
=	Bénéfice	(500 FRW)

Esiteri s'interroge sur une autre question importante.

◇ **L'affaire d'Esiteri est-elle en pleine croissance ? Pourquoi ou pour-quoi pas ?** [Non. Elle commence et finit la semaine avec le même montant d'argent (1000). Elle investit le même montant dans des matériaux chaque semaine (500) et fait le même montant de profit (500).]

Demander et répondre aux questions ou commentaires des participants sur les calculs de l'affaire d'Esiteri.

4. PRATIQUE DU CALCUL DE LA RENTABILITÉ DE VOTRE ENTREPRISE - 10 MINUTES

Préparer les participants à calculer la rentabilité de leurs entreprises. Demander à chacun de trouver un partenaire. Dire :

Pensez à vos activités commerciales de la semaine précédente (ou d'une journée).

Vous avez 5 minutes pour discuter :

- ◇ Quel est le montant total des ventes réalisées la semaine dernière (ou au cours d'une journée) ?
- ◇ Quel est le montant total de vos Dépenses de l'Entreprise de la semaine dernière (ou au cours d'une journée) ?
- ◇ Quel est le montant total des bénéfices (ventes moins les dépenses) ?

Au bout de 5 minutes, demander à un ou plusieurs paires, en fonction du temps restant, d'indiquer comment ils ont calculé les bénéfices.

Remercier les volontaires et récapituler en rappelant aux participants :

Vous pouvez utiliser le système de comptabilité avec boîtes ou enveloppes, des poches, des sacs ou d'autres récipients pour séparer vos revenus et vos dé-penses.

C'est utile pour comprendre les profits, de garder une traçabilité de l'argent et de calculer les profits.

Inviter 2 ou 3 participants à partager :

◇ **Comment la compréhension de vos profits peut-elle faire de vous un meilleur gestionnaire de l'argent que Dieu vous a confié?**

Remercier les participants et féliciter de leurs réponses.

5. S'ENGAGER À CALCULER LE PROFIT - 3 MINUTES

Pensez à ce que vous pouvez faire à la suite de la séance d'aujourd'hui.

Demander à plusieurs volontaires:

◇ **Qu'est-ce que vous allez faire pour mieux gérer votre argent ou calculer le profit? Demander pour susciter des idées spécifiques.**

Remercier les volontaires et inviter tout le monde faire un engagement. Dire:

Levez-vous et répétez ensemble après moi:

Je vais honorer Dieu en gérant judicieusement mes profits!

Réfléchissez et, si possible, **faites** ce que nous avons discuté aujourd'hui. Souvenez-vous :

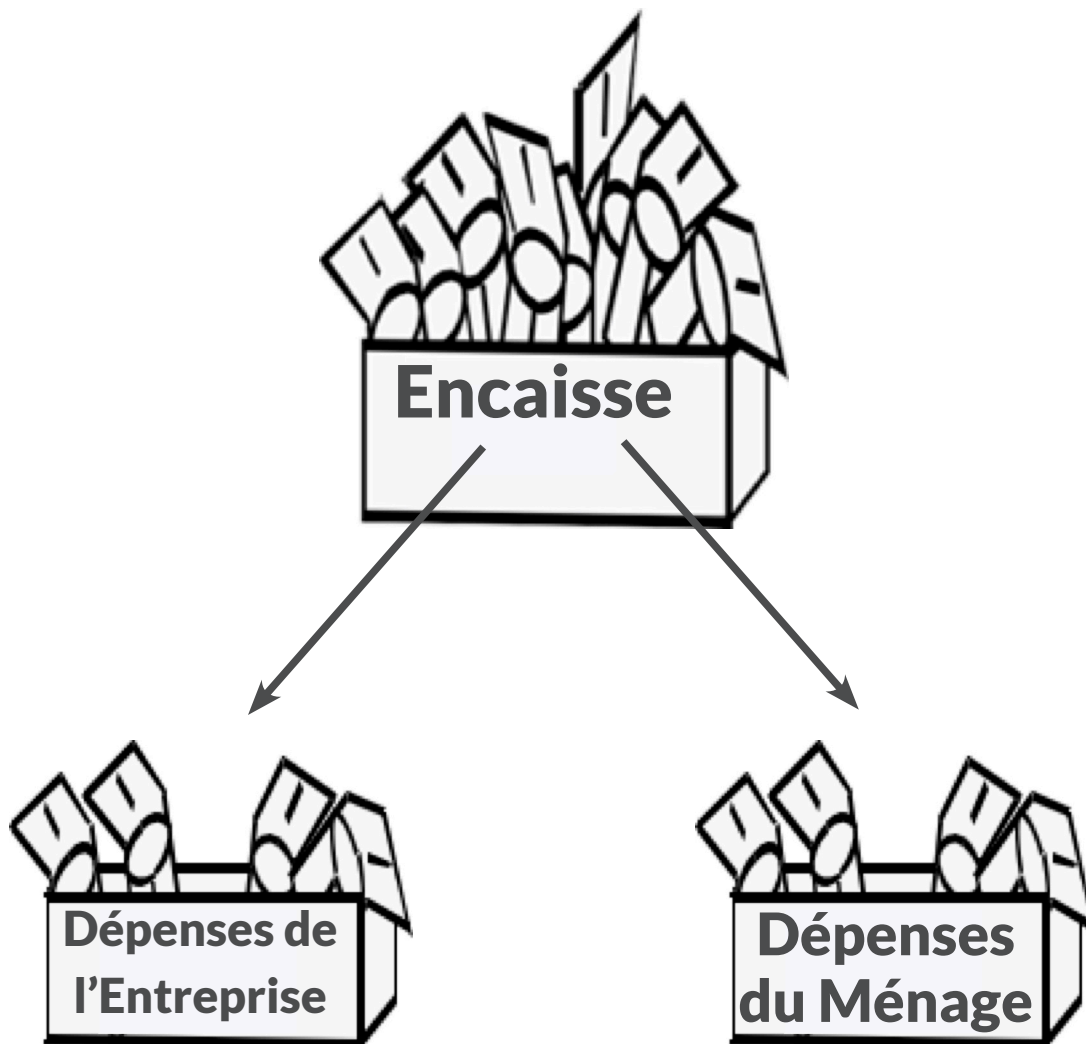
L'Argent des ventes moins les Dépenses de l'Entreprise = Profit

Nous avons fait un bon travail aujourd'hui. N'oubliez pas que Dieu s'attend à ce que vous gériez votre argent avec sagesse, y compris en utilisant ce qu'Il vous a confié pour faire du profit dans votre entreprise. Savoir combien votre entreprise gagne vous permet de mieux planifier et gérer l'argent que Dieu vous a donné. Dans la prochaine leçon, nous allons montrer comment le système de comptabilité par boîtes peut vous aider à suivre, planifier et investir vos fonds à bon escient.

Merci à tous pour votre participation. Demander à plusieurs volontaires de clôturer dans la prière. Terminer avec la prière suivante:

*Donneur de tout,
Vous nous avez permis de comprendre quels sont les profits de notre entreprise. Donnez-nous de la sagesse dans la gestion de notre argent d'entreprise, afin que nous puissions Vous honorer et mieux prendre soin de nos familles et de nos communautés. Nous te louons pour tes nombreux dons, ô Jésus.
Amen.*

SYSTEME DE COMPTABILITÉ PAR BOÎTES





LEÇON 3: INVESTIR DANS VOTRE ENTREPRISE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Considérer l'idée biblique de réinvestir dans son affaire.
2. Utiliser le système de comptabilité en boîtes pour démontrer:
 - comment faire le suivi de l'argent et contrôler les dépenses
 - l'importance de réinvestir les recettes dans l'entreprise
3. Déterminer comment l'augmentation des investissements peut augmenter les profits.

PRÉPARATION

- Utiliser les mêmes trois boîtes ou récipients marqués « Encaisse », « Dépenses de l'Entreprise » et « Dépenses du Ménage » (ou symboles/images pour représenter ces étiquettes) comme dans la leçon 2.
- Utiliser le même faux argent de la leçon 2 et ajouter des billets pour avoir un total de 30 billets de 100.

TEMPS

30 minutes

Étapes

1. REVISER LES MOYENS DE CALCULER SON PROFIT - 3 MINUTES

Aujourd'hui, nous allons discuter des moyens de faire le suivi, de planifier et investir l'argent de votre entreprise. Avant de commencer, passons en revue la séance précédente. Nous avons discuté de la façon dont la compréhension et le calcul du profit vous permettent de mieux gérer l'argent que Dieu vous a donné.

Inviter 2-3 volontaires à partager:

◇ **Quelle a été votre expérience en calculant votre profit?**

Remercier pour le partage. Résumer les idées et renforcer les bonnes pratiques.

2. Continuer l'histoire de trois serviteurs pour illustrer l'intendance - 7 minutes

Aujourd'hui, finissons d'entendre l'histoire que Jésus a racontée au sujet des trois servi-teurs. Nous avons déjà entendu parler des deux premiers serviteurs.

Inviter 2-3 volontaires à partager:

◇ **Qu'avez-vous pu retenir de cette histoire de la semaine dernière?** [Assurez-vous que les trois serviteurs sont mentionnés, ainsi que les sommes d'argent qui leur sont confiées.] Assurez-vous que la bonne gestion et le bénéfice doublé des deux premiers serviteurs sont mentionnés.]

Maintenant, écoutez ce qui arrive au troisième serviteur.

Ouvrez les Écritures et lisez Matthieu 25. 24-28 (S21) :

L'histoire de trois serviteurs, continuation (Matthieu 25. 24-28)

Then he who had received the one talent came and said, 'Master, I knew you to be a hard man, reaping where you have not sown, and gathering where you have not scattered seed. And I was afraid, and went and hid your talent in the ground. Look, there you have what is yours.' But his master answered and said to him, 'You wicked and lazy servant, you knew that I reap where I have not sown, and gather where I have not scattered seed. So you ought to have deposited my money with the bankers, and at my coming I would have received back

my own with interest. So take the talent from him, and give it to him who has ten talents.'

- ◇ Qu'est-il arrivé au serviteur qui n'a pas investi son argent ?
- ◇ Comment pensez-vous que Dieu désire que nous investissions l'argent de notre entreprise ?

Permettre à 3 ou 4 participants de partager. Remercier et féliciter pour leurs réponses.

Comme le premier serviteur qui a immédiatement investi son argent dans le travail, Dieu s'attend à ce que vous investissiez judicieusement l'argent de votre entreprise. Peu importe le montant d'argent que Dieu vous a donné, Il s'attend à ce que vous le gériez avec sagesse. Il est important de réinvestir de l'argent dans votre entreprise pour que celle-ci puisse se développer correctement et générer des revenus pour chacun de vous.

Tournez-vous vers un partenaire et discutez :

- ◇ De quelles manières réinvestissez-vous déjà dans votre entreprise ?

Après 2 minutes, laisser 3 ou 4 participants partager. Remercier et féliciter pour leurs réponses.

3. DÉMONTRER L'UTILISATION DU SYSTÈME DE COMPTABILITÉ PAR BOÎTES, POUR FAIRE LE SUIVI, PLANIFIER ET INVESTIR DE L'ARGENT - 10 MINUTES

Utiliser les boîtes ou les récipients marqués « Encaisse », « Dépenses de l'Entreprise » et « Dépenses du Ménage ». Dire :

Lors de la séance précédente, vous avez vu Esiteri utiliser des conteneurs pour faire le suivi de son argent. C'est ce qu'on appelle le « système de comptabilité par boîte ». Vous pouvez utiliser des sacs, des paniers, des poches ou tout autre récipient pour autant que vous sachiez quel récipient sert à recevoir de l'argent et quels récipients servent aux Dépenses de l'Entreprise et aux Dépenses du Ménage. Il est également important de vous assurer que la méthode que vous choisissez protège votre argent. Aujourd'hui, nous allons montrer comment le système de comptabilité par boîtes peut vous aider à faire le suivi de votre argent afin que vous puissiez décider comment investir judicieusement l'argent que Dieu vous a donné.

Esiteri avait 3 boîtes avec lesquelles elle séparait son argent :

- La boîte Encaisse pour l'argent entrant dans l'entreprise
- La boîte Dépenses de l'Entreprise pour de l'argent des dépenses de l'entreprise
- La boîte Dépenses du Ménage pour l'argent des Dépenses du Ménage et de la famille

Vous avez appris que l'activité d'Esiteri est rentable mais ne se développe pas. Voyons comment l'entreprise d'Esiteri pourrait se développer si elle utilisait une partie de ses bénéfices et investissait la totalité de son prêt dans son entreprise.

Identifier 8 volontaires pour aider dans la démonstration. Donner à chaque volontaire le montant indiqué ci-dessous et les billets spécifiés. Demander aux volontaires de se présenter et de jouer leurs rôles au besoin, puis de retourner à leur place.

- Esiteri : 1000 FRW (10 billets de 100) dans sa boîte Encaisse
- 3 clients pour Esiteri: (Donner à chaque client 1 billet de 100)
- Prêteur : 1000 (10 billets de 100)
- Vendeur d'approvisionnement pour la boulangerie
- Vendeur d'articles pour le ménage
- Vendeur de carburant

Esiteri's Flour Business: Transactions for Week 2

	Encaisse	Dépenses de l'Entreprise	Dépenses du Ménage
1. En début de semaine	1000	+500	+500
2. Esiteri reçoit un nouveau prêt		+1000	
3. Total disponible pour l'entre-prise		1500	
4. Fournitures de cuisson		-1000	
5. Transport		-200	
6. Carburant		-200	
7. Remboursement du prêt		-100	
8. Articles ménagers			-500
9. Vente de pain	+3000		
10. À la fin de la semaine	3000	0	0

1. Au début de la semaine, Esiteri a 1000 FRW dans sa Boîte Encaisse. C'est le même 100 qu'elle avait à la fin de la semaine précédente. (Demander à Esiteri de montrer l'argent - 10 billets de 100 - dans sa boîte Encaisse.)

Sur la base des dépenses d'Esiteri faites la semaine précédente, elle décide de dépenser 500 avec son entreprise et 500 avec les Dépenses du Ménage. (Demander à Esiteri de mettre 5 billets de 100 dans la boîte Dépenses de l'En-treprise et 5 billets de 100 dans la boîte Dépenses du Ménage.)

2. Esiteri obtient alors un prêt de 1000 qu'elle compte dépenser entièrement avec son entreprise. (Demander au prêteur de donner à Esiteri 1000 - 10 billets de 100. Demander à Esiteri de mettre tout cet argent dans sa boîte Dépenses de l'Entreprise.)

Il est important de placer l'argent du prêt directement dans la boîte de Dépenses de l'Entreprise pour vous assurer de le dépenser uniquement avec l'entreprise.

◇ **Combien d'argent Esiteri a-t-elle pour son entreprise ? [1500]**

3. Au cours de la semaine, Esiteri achète 1000 de produits pour la boulangerie au lieu des 300 habituels.

◇ **Dans quelle boîte Esiteri prend cet argent ? [Boîte Dépenses de l'Entreprise.]**
(Demander à Esiteri de retirer 1000 de la boîte Dépenses de l'Entreprise et de remettre au marchand d'approvisionnements pour faire du pain.)

4. Esiteri doit payer 200 pour le transport.

5. Esiteri doit payer 200 pour le carburant.

◇ **Dans quelle boîte Esiteri prend cet argent ? [Boîte Dépenses de l'Entreprise.]**
(Demander à Esiteri de retirer 400 de la Boîte Dépenses de l'Entreprise et d'en donner 200 au transporteur et 200 au marchand de carburant.)

6. Esiteri effectue ensuite un versement hebdomadaire de 100 pour le prêt.

◇ **Dans quelle boîte Esiteri prend cet argent ? [Boîte Dépenses de l'Entreprise.]**
(Demander à Esiteri de retirer 100 de la case Dépenses de l'Entreprise et de donner au prêteur.)

7. Au cours de la semaine, Esiteri vend 60 miches de pain à 50 chacune, pour un montant total de 3000. (Demander aux 3 clients de se présenter et chacun paie 1000 pour le pain.)

◇ **Où Esiteri a-t-elle mis son argent ? [Boîte Encaisse.]** (Les clients volontaires donnent à Esiteri 3000; Esiteri le met dans la boîte Encaisse.)

8. Esiteri achète également pour 500 de la nourriture et d'autres articles pour sa famille.

◇ **Depuis quelle boîte Esiteri prend cet argent ? [Boîte de Dépenses du Ménage.]**
(Demander à Esiteri de retirer les 500 de la boîte des Dépenses du Ménage et de les donner au marchand d'articles ménagers.)

Demander à Esiteri de compter tout l'argent de la boîte Encaisse pour montrer le montant existant. [3000] Remercier les volontaires pour leur aide lors de la démonstration.

4. PRATIQUER COMMENT DETERMINER LE PROFIT - 10 MINUTES

Utilisons la méthode présentée dans la leçon précédente pour calculer le profit d'Esiteri. Veuillez trouver un partenaire et travaillez ensemble pour faire les calculs. Soyez prêt à donner la réponse et dire comment vous l'avez obtenue.

Utiliser l'argent factice et les boîtes pour montrer les calculs et les réponses tels qu'ils sont donnés.

♦ **Combien Esiteri a-t-elle vendu ? Comment vous le savez ?** *[Esiteri a fait 3000 en ventes - la boîte Encaisse était vide au début de la semaine après qu'Esiteri en avait placé 500 dans la boîte Dépenses de l'Entreprise et 500 dans la boîte Dépenses du Ménage. À la fin de la deuxième semaine, il y en avait 3000 dans la boîte Encaisse.]*

♦ **Combien Esiteri a-t-elle dépensé avec son entreprise ? Comment vous le savez ?** *[Esiteri a dépensé 1500 parce qu'il y en avait 1500 dans la boîte Dépenses de l'Entreprise et qu'elle est maintenant vide. Elle a dépensé le montant de son investissement de la semaine dernière (500) plus le nouveau montant du prêt (1000). Elle avait les dépenses de remplacement des matériaux, le transport, le carburant et le remboursement du prêt hebdomadaire.]*

♦ **Combien de profit Esiteri a-t-elle fait ? Comment vous le savez ?** *[1500 en profit. Ventes de 3000 moins les dépenses de 1500 = 1500 en profit.]*

Rappelez-vous la manière de calculer le profit : Encaisse (montrer la boîte Encaisse à partir de la fin de la semaine avec 3000) moins les dépenses de l'Entreprise (placer la boîte Dépenses de l'Entreprise à côté et prendre 1500 de la boîte Encaisse pour montrer le montant dépensé) est égal au Profit (maintenir les 1500 restants dans la boîte Encaisse.)

La semaine précédente, le profit d'Esiteri a été de 500. Cette semaine, son profit est de 1500. Les bénéfices d'Esiteri ont augmenté de 1000 FRW.

♦ **Pourquoi les affaires d'Esiteri ont-elles grandi et son bénéfice augmenté ?** *[Parce qu'Esiteri a fait un emprunt pour investir davantage dans son entreprise. Cela lui a permis de vendre davantage.]*

♦ **Quelle part de cet argent correspondant aux Dépenses de l'Entreprise Esiteri doit réinvestir dans son entreprise pour continuer à bien avancer ? Où va-t-elle mettre cet argent ?** *[1500 pour les Dépenses de l'Entreprise. Mettre 1500 dans la boîte Dépenses de l'Entreprise.]*

Féliciter les participants pour leurs bonnes réponses.

Maintenant, tournez-vous vers un partenaire et discutez :

♦ **Comment pouvez-vous utiliser ce système pour mieux gérer l'argent que Dieu vous a donné ?**

Après 2 minutes, laisser 3 ou 4 participants partager. Remerciez et félicitez-les. Résumer en disant :

Le système de comptabilité par boîte est utile pour faire le suivi de l'argent. Cela vous aide à décider du montant à investir dans votre entreprise et de la manière dont vous pouvez augmenter vos profits. Le suivi de vos recettes de vente, de vos Dépenses de l'Entreprise et de vos bénéfices vous aide à mieux planifier et gérer l'argent que Dieu vous a donné.

5. S'ENGAGER À CALCULER LE PROFIT - 3 MINUTES

Pensez à ce que vous pouvez faire avec ce que vous avez appris aujourd'hui.

Demander à plusieurs participants :

◇ Qu'est-ce que vous avez appris aujourd'hui que vous pouvez utiliser et ainsi faire croître votre entreprise ? Demander pour susciter des idées spécifiques.

Réfléchissez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Répétez après moi :

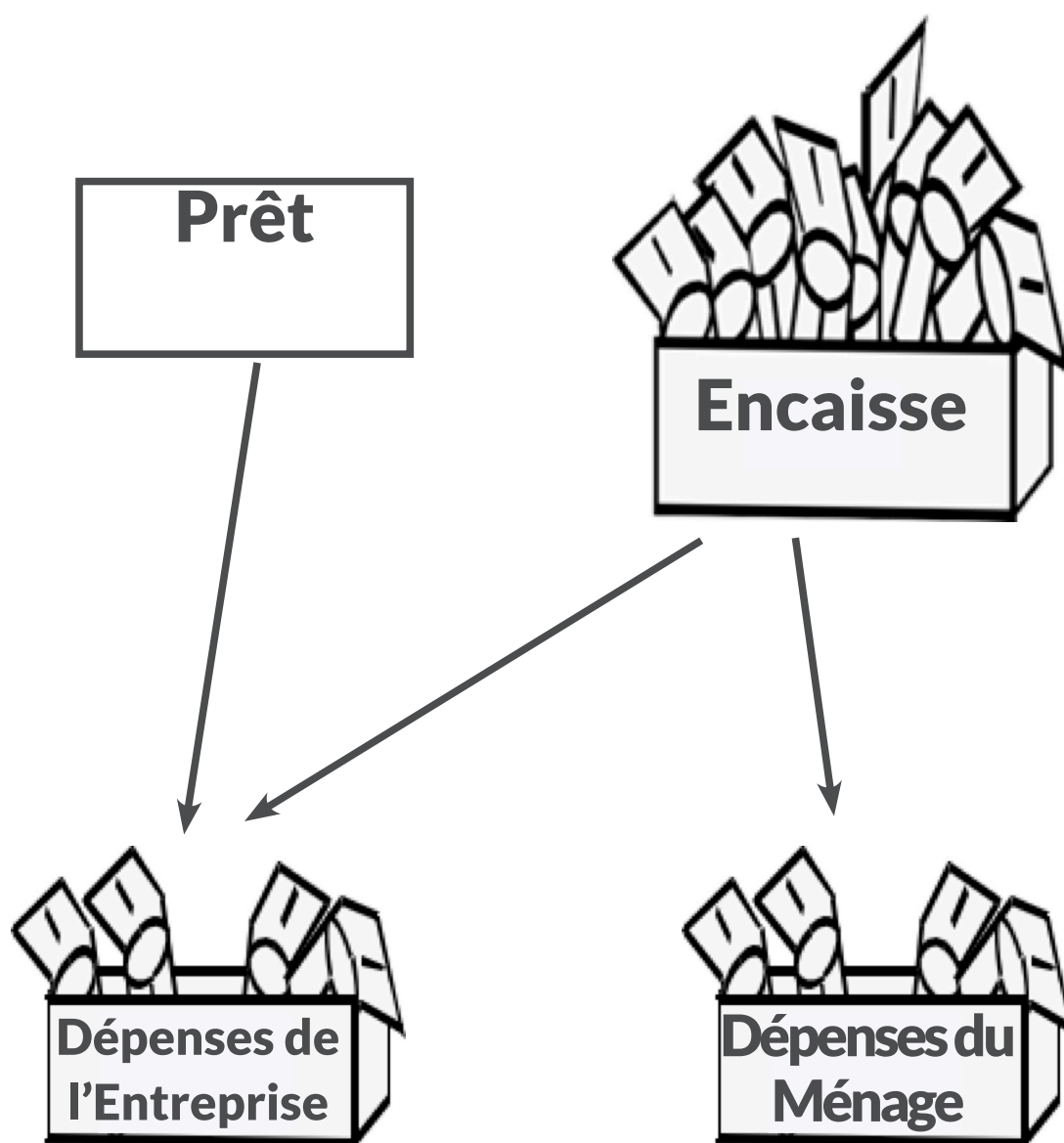
Je vais honorer Dieu en investissant de l'argent dans mon entreprise avec sagesse.

Nous avons fait un bon travail aujourd'hui. Le suivi de vos recettes de vente, de vos Dépenses de l'Entreprise et de vos bénéfices vous aide à mieux planifier et gérer l'argent que Dieu vous a donné. N'oubliez pas qu'Il est honoré lorsque vous investissez votre argent avec sagesse. Dans la prochaine leçon, vous allez décider ce que Esiteri fera avec les 1500 FRW restantes dans la boîte Encaisse.

Merci à tous pour votre participation. Demander à plusieurs volontaires de clôturer dans la prière. Terminer avec la prière suivante :

Seigneur mon Dieu,
Vous nous avez donné les connaissances nécessaires nous aidant à mieux gérer notre argent. Enseigne-nous à investir sagement, dans nos affaires comme dans notre vie personnelle, pour que nos décisions te rendent honneur, ainsi qu'à nos communautés et à nos familles.
Par la grâce de Jésus, Amen.

SYSTÈME DE COMPTABILITÉ PAR BOÎTES



LEÇON 4: UTILISER LE PROFIT POUR L'ENTREPRISE, LES BESOINS DU MÉNAGE ET L'ÉPARGNE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Identifier le besoin d'honorer Dieu dans l'utilisation de leur profit.
2. Utiliser le système de comptabilité par boîtes pour démontrer les 3 façons d'utiliser le profit.

PRÉPARATION

- 3 boîtes marquées « Encaisse », « Dépenses de l'Entreprise » et « Dépenses du Ménage »
- 1 boîte supplémentaire marquée « épargne »
- Argent factice (de la session précédente)

TEMPS

30 minutes

Étapes

1. REVISER L'AFFAIRE D'ESITERI - 5 MINUTES

Aujourd'hui, nous allons discuter de la manière d'utiliser votre profit pour répondre aux besoins de l'entreprise et du ménages. Avant de commencer, examinons ensemble les opérations de la boulangerie d'Esiteri. Rappelez vous que suivi de vos recettes de vente, de vos Dépenses de l'Entreprise et de vos bénéfices vous aide à mieux planifier et gérer l'argent que Dieu vous a donné.

Maintenant, quand je nomme l'opération, tout le monde me dit où prendre l'argent et où le placer.

Démontrer, avec l'aide des participants, les transactions de la deuxième semaine d'activité d'Esiteri.

1. Esiteri a commencé avec 1000. *[Mettre 1000— 10 billets de 100— dans la boîte d'Encaissement]*
 2. Elle décide d'utiliser 500 pour les Dépenses du Ménage. *[Prendre 500—5 billets de 100 — dans la boîte d'Encaissement et mettre dans la boîte des Dépenses du Ménage]*
 3. Elle décide d'en utiliser 500 pour ses Dépenses de l'Entreprise. *[Prendre 500—5 billets de 100 — dans la boîte d'Encaissement et mettre dans la boîte Dépenses de l'Entreprise]*
 4. Elle a obtenu un prêt de 1000. *[Mettre 1000— 10 notes de 100 — dans la boîte Dépenses de l'En-treprise]*
 5. Elle a dépensé 1500 avec les Dépenses de l'Entreprise. *[Prendre 1500 de la boîte des Dépenses de l'Entreprise, car Esiteri les a dépensé]*
 6. Elle a gagné 3000 en vendant du pain. *[Mettre les 3000 des acheteurs de pain dans la boîte En-caisse]*
- ♦ **Quel est le bénéfice d'Esiteri ?** *[1500 en profit. Ventes de 3000 moins les dépenses de 1500 = 1500 en profit.]*
- ♦ **Combien d'argent Esiteri a t-elle besoin de réinvestir dans l'entreprise pour qu'elle reste au même niveau ?** *[1500 pour payer toutes les dépenses de l'entreprise, y compris un versement hebdomadaire du prêt]*

Bien joué ! Vous avez aidé Esiteri à faire le suivi de ses dépenses et ses ventes. Cela l'aide à décider le montant à réinvestir dans son entreprise pour qu'elle continue à avancer. Rappelez-vous, à l'instar de l'histoire des trois serviteurs, Dieu s'attend à ce que vous investissiez judicieusement votre argent et Il est honoré lorsque vous le faites.

2. CONSIDÉRER LA NÉCESSITÉ D'HONORER DIEU DANS L'UTILISATION DU PROFIT - 10 MINUTES

Commençons par discuter davantage à propos de comment rendre honneur au Seigneur avec le profit de votre affaire. Tournez-vous vers un ami et discutez:

◇ *Comment pouvons-nous honorer Dieu avec nos bénéfices commerciaux ? [aider nos amis et nos voisins, prendre soin de nos familles, donner à notre église locale, réduire le gaspillage]*

◇ Si nous honorons Dieu avec notre profit commercial, nous bénira-t-Il ?

Après 2 minutes, laisser 3 ou 4 participants partager. Remerciez et félicitez-les. Continuer en disant:

La Bible nous dit dans Matthieu : (5. 45b) (S21)

« En effet, il fait lever son soleil sur les méchants et sur les bons, et il fait pleuvoir sur les justes et sur les injustes. »

◇ Qu'entendez-vous de ce verset ?

Permettre à 3 ou 4 participants de partager.

Lorsque vous faites partie de la famille de Dieu, Il peut vous donner la paix dans votre cœur, soit quand vous éprouviez des bénédictions ou quand vous vous battiez dans vos affaires. Quelles que soient les circonstances que vous expérimentez, lorsque vous cherchez à honorer Dieu avec votre profit, Il est heureux. Nous sommes parfois tentés de ne faire confiance qu'à nos propres capacités ou de demander aux devins ou aux esprits de nous aider à avoir d'avantage de profit. Cependant, la Bible dit que Jésus-Christ a vaincu tout autre pouvoir par la croix. (Colossiens 2:15)

◇ **Qu'est-ce que cela signifie, au niveau des bénéfices de notre entreprise ?**

Permettre à 3 ou 4 participants de partager.

Discutons maintenant des différentes manières dont Esiteri peut honorer Dieu en utilisant ses profits avec sagesse.

◇ **Que peut faire Esiteri pour aider son entreprise à se développer à nouveau - sans faire de prêt ?** *[Mettre une partie plus importante de ses profits dans sa boîte Dépenses de l'Entre-prise pour investir davantage dans son entreprise.]*

Esiteri voudra peut-être acheter plus de matériaux. Par exemple, elle peut vouloir investir dans un nouveau produit ou acheter une nouvelle table, une balance ou une tasse à mesurer.

◇ **De quelles autres manières Esiteri peut-elle utiliser ses profits ?** *[Nourriture pour la famille, d'autres produits ménagers, médicaments, obligations sociales, épargne, donner à ceux qui en ont besoin, donner à son église.]*

Chercher de nombreuses réponses, puis résumer en disant :

Esiteri peut faire trois choix lorsqu'elle décide comment utiliser son argent. (Montrer les boîtes.) Elle peut mettre son profit dans :

- la boîte de Dépenses de l'Entreprise pour développer l'entreprise
- dans la boîte Dépenses du Ménage pour les besoins du ménage et de la famille

Et aujourd'hui, nous ajoutons une autre boîte dans laquelle elle peut placer son argent :

- une boîte d'épargne pour garder de l'argent pour de futures urgences ou des dépenses importantes

3. DÉCIDER COMMENT UTILISER LE PROFIT - 12 MINUTES

Vous avez des décisions à prendre quant à la façon dont vous utilisez votre profit. Allez-vous l'utiliser pour développer l'entreprise ? Faire des économies personnelles ? Ou pour payer vos dépenses de ménage ? Comment pouvez-vous honorer Dieu avec votre profit en prenant soin de votre entreprise et de votre vie de famille ?

En petits groupes, discutez de la manière dont Esiteri peut prendre de bonnes décisions sur la manière d'utiliser ses 1500 FRW pour avoir des bénéfices. Décidons :

◇ **Combien de ses 1500 en bénéfices recommandez-vous à Esiteri de mettre dans chaque boîte ?**

◇ **Comment cette décision honore-t-elle Dieu ?**

Lorsque vous travaillez dans votre petit groupe, l'argent d'Esiteri peut être divisé entre les boîtes de la manière que vous préférez. Préparez-vous à démontrer le montant que votre groupe décide que Esiteri va mettre dans chaque boîte. Vous avez 4 minutes.

Après 4 minutes, inviter un volontaire d'un groupe à faire la démonstration. Lui donner de l'argent factice à mettre dans les différentes boîtes : Dépenses de l'Entreprise, dépenses de ménage et épargne. Demander au volontaire d'expliquer les raisons pour lesquelles ces montants ont été placés dans chaque case.

Demander à 2 ou 3 groupes avec des idées différentes de montrer ce qu'ils ont décidé et pourquoi. Demander :

◇ **Qu'est-ce que les groupes ont fait différemment dans la façon dont ils ont utilisé l'argent d'Esiteri ? Expliquer.**

Encourager une bonne discussion sur les raisons pour lesquelles vous faites des choix différents concernant l'utilisation du profit.

Remercier pour les idées. Il y a beaucoup de façons d'utiliser l'argent. Si les besoins des ménages sont élevés, il faut utiliser les bénéfices pour les satisfaire. Il est toujours bon de sauvegarder quelque chose pour les besoins futurs et les imprévus. S'il y a suffisamment d'argent, il est bon de mettre plus d'argent dans l'entreprise si vous pensez pouvoir en vendre plus.

Pensez à ce que vous avez appris aujourd'hui. Réfléchissez bien à la quantité à utiliser pour développer votre entreprise, économiser ou dépenser pour répondre aux besoins de votre ménage. Rappelez-vous, que vous éprouviez des bénédictions ou que vous luttiez dans vos affaires, Dieu peut vous donner la paix dans votre cœur lorsque vous l'honorez avec votre profit.

Demander à plusieurs volontaires:

◇ **Comment allez-vous gérer votre profit différemment maintenant ?**

De-mander susciter des idées spécifiques. Permettre à plusieurs volontaires de répondre. Les remercier pour leurs bonnes idées.

4. S'ENGAGER À UTILISER LE PROFIT AVEC SAGESSE - 3 MINUTES

Pensez à ce que vous pouvez faire à la suite de la séance d'aujourd'hui. Faisons ensemble l'engagement suivant. Répétez après moi :

Je m'engage à honorer Dieu en utilisant mon profit à bon escient!

Réfléchissez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui.

Souvenez-vous :

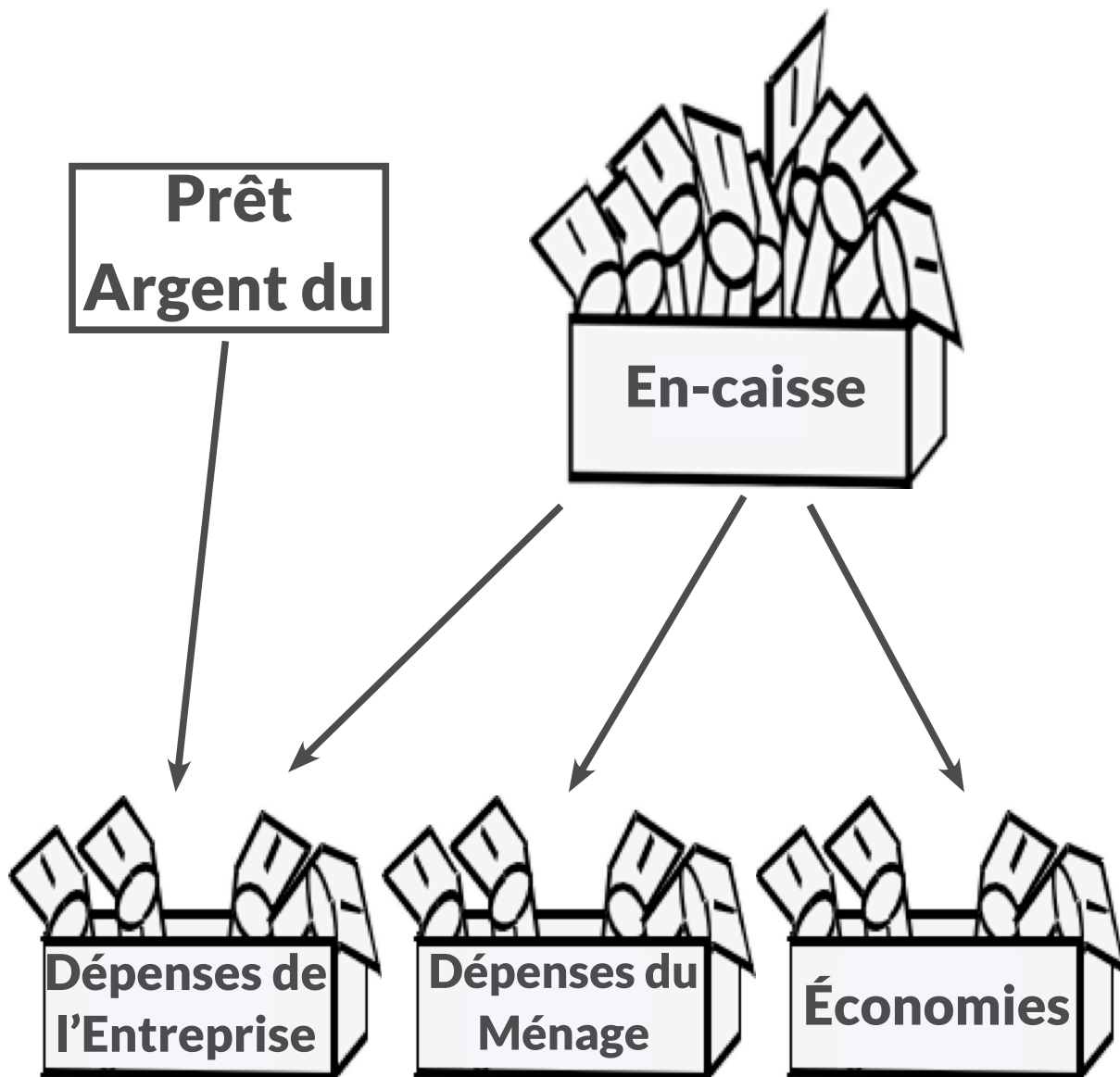
Équilibrez l'utilisation du profit par les besoins du ménage avec des opportunités commerciales et d'épargne.

Nous avons fait un bon travail aujourd'hui. Les entreprises qui se développent offrent plus de revenus et de sécurité à la famille et assurent le remboursement du prêt. La prochaine leçon porte sur l'importance d'investir l'argent de votre prêt dans votre entreprise.

Merci à tous pour votre participation. Demander à plusieurs volontaires de clôturer dans la prière. Terminer avec la prière suivante :

*Giver of Life,
Teach us to honor You by wisely using our business
profit. Give us wisdom when using our profit—be it for
savings, for household needs, or to reinvest into our
business. Give us peace in our hearts as we honor You
in these decisions, O Jesus. Amen.*

SYSTEME DE COMPTABILITE PAR BOÎTES





LEÇON 5: UTILISER LE PRÊT COMMERCIAL POUR VOTRE ENTREPRISE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Analyser l'importance d'utiliser la discipline pour investir tout l'argent du prêt dans l'entreprise.
2. Décider comment utiliser leurs propres prêts et revenus pour gagner davantage.

PRÉPARATION

- Argent factice
- Images 1 - 4. Fixer des «poches» sur chaque femme qui prendra l'argent factice. Créer 2 découpes en papier pour passer sur les robes de Maria et de sa fille (photo 2).

Remarque : Au cours des histoires, ajouter ou retirer de l'argent de la poche de chaque femme pour représenter la façon dont l'argent circule pendant les transactions commerciales. Utiliser l'argent comme un outil visuel pour que les participants comprennent l'effet des pratiques dans la gestion des prêts de chaque entreprise. Le montant exact de l'argent n'est pas important.

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISER L'IMPORTANCE DE DÉCIDER COMMENT UTILISER LE PROFIT - 3 MINUTES

Aujourd'hui, nous allons apprendre l'importance d'investir l'argent du prêt dans l'entreprise. Avant de commencer, passons en revue la séance précédente. Nous avons discuté de la façon d'honorer Dieu en calculant notre bénéfice et en décidant de le répartir entre les dépenses et les économies de l'entreprise et des ménages. Rappelez-vous que lorsque vous honorez Dieu avec votre profit, Il peut vous donner la paix dans votre cœur, soit quand vous éprouviez la bénédiction ou quand vous luttiez dans vos affaires.

Inviter 2-3 volontaires à partager:

- ◇ Quelle a été votre expérience dans la prise de décision sur comment utiliser votre profit ??

Remercier pour le partage. Résumer les idées et renforcer les bonnes pratiques.

2. Raconter des histoires qui comparent les pratiques de gestion de prêts de 3 emprunteurs - 12 minutes

Nous avons déjà appris qu'il est important de réinvestir dans votre entreprise pour qu'elle puisse bien se développer et générer des revenus. Il est également essentiel de tenir votre promesse envers le groupe d'épargne, en utilisant l'argent de votre prêt aux fins prévues. Afin de le faire correctement, vous devez utiliser la discipline.

Dans cette leçon, nous allons apprendre l'importance d'investir l'argent du prêt dans l'entreprise. Dans le livre des Proverbes, il est dit:

Ouvrir les Écritures et lire :

« Si vous planifiez et travaillez dur, vous en aurez beaucoup... »

(Proverbes 21. 5a) (S21)

Vous pouvez utiliser la discipline, en appliquant la connaissance donnée par Dieu pour ainsi être capable de tenir vos promesses envers le groupe, envers Lui, et en réinvestissant l'argent de votre prêt dans l'entreprise. Rappelez-vous, qu'Il est honoré lorsque vous gérez judicieusement l'argent qu'Il vous a donné.

Voici 3 histoires sur des emprunteurs. Écoutez attentivement pour voir si les emprunteurs ont fait preuve de discipline dans l'investissement de leurs emprunts.

Accrocher le premier dessin de Maria et de sa fille (voir l'exemple 1).

L'Histoire de Maria

Maria obtient son prêt (mettre de l'argent dans la poche du dessin).

Maria envisage d'utiliser le montant total du prêt pour acheter du riz et le vendre dans son entreprise. Cependant, quand elle arrive au marché pour acheter le riz, elle voit une robe. Elle n'a pas eu de nouvelle robe depuis longtemps. Elle décide de l'acheter. (Enlever environ $\frac{1}{4}$ de l'argent et placer une nouvelle découpe en papier pour habiller Maria.)

La fille de Maria, qui est avec elle, commence également à demander une nouvelle robe. Maria lui achète aussi une robe. (Enlever environ $\frac{1}{4}$ de l'argent et placer une nouvelle découpe en papier pour habiller la fille de Maria.)

Il ne reste que la moitié du prêt à Maria. Elle achète du riz pour son commerce. (Retirer tout l'argent restant de la poche de Maria.)

Maria retourne dans sa communauté et vend le riz. Cependant, ses revenus sont bien inférieurs à ce qu'elle avait prévu. Elle parvient à peine à rembourser son prêt. (Montrer seulement très peu d'argent dans la poche de Maria.)

♦ **Qu'est-il arrivé au prêt de Maria ?** [Elle a dépensé la moitié de ses emprunts en articles personnels. Elle a gagné de l'argent, mais pas beaucoup.]

♦ **Comment Maria peut-elle avoir une meilleure discipline dans l'utilisation de son prêt ?** [Elle devrait dépenser son emprunt en riz, en tenant sa promesse au groupe. Ensuite, quand elle vend le riz, elle peut utiliser une partie du profit pour les robes. En plus, elle peut économiser peu à peu pour une nouvelle robe.]

Voici la deuxième histoire. Accrocher le deuxième dessin de Theresa (voir l'exemple de l'image 3).

L'Histoire de Thérèse

Au cours de son précédent cycle de prêt, Theresa a travaillé dur pour trouver des clients payants. Elle a acheté ses pommes de terre au marché de la ville et les a vendus porte à porte dans sa communauté. Theresa a tiré un bon profit de son précédent prêt. (Montrer l'argent déjà dans la poche de l'image.)

Theresa obtient maintenant un nouveau prêt. (Mettre l'argent du prêt dans la poche de Thérèse.)

Avec une partie du nouveau prêt, Theresa achète plus de pommes de terre pour en vendre.

(Supprimer environ $\frac{1}{2}$ de l'argent du prêt.)

Avec le reste du prêt, Theresa décide d'acheter des tomates et du riz pour les vendre également. Elle décide également d'acheter une table pour mieux présenter ses produits. (Supprimer plus de l'argent.)

Une amie de son groupe de prêt vient voir Theresa. Son enfant est malade et a besoin de médicaments, mais elle n'a pas d'argent. Elle demande à Theresa une partie de son emprunt.

Theresa explique qu'elle doit utiliser son emprunt pour son entreprise. Sinon, elle ne gagne pas d'argent pour rembourser son emprunt. Mais elle a un peu d'argent économisé pour les urgences. Son amie peut emprunter l'argent d'urgence de Theresa si la situation est aussi grave. Elle prie avec son amie pour que Dieu pourvoie à tous ses besoins. Elle sait qu'il contrôle toutes les circonstances. L'amie lui est reconnaissante pour son aide et promet de rendre l'argent quand les temps seront meilleurs.

Maintenant, Theresa a plus de produits à vendre et une table pour les organiser joliment. Theresa gagne plus d'argent et peut facilement rembourser son emprunt. (Mettre environ $\frac{1}{2}$ de l'argent qui a été retiré de la poche de Theresa.) Theresa décide de mettre un peu d'argent de plus dans ses économies pour compenser ce qu'elle a prêté à son amie.

♦ **De quelle manière Theresa a-t-elle utilisé son deuxième prêt pour gagner plus d'argent ?** [Elle a acheté des pommes de terre, plus de produits à vendre et une table. Elle a fait preuve de discipline en réinvestissant la totalité de son prêt dans son entreprise, en tenant sa promesse au groupe.]

♦ **Qu'est-ce que Theresa a fait pour s'assurer de dépenser tout son prêt dans son en-treprise ?** [Elle a utilisé ses économies - au lieu de son emprunt - pour aider son amie.]

Allons entendre une autre histoire. Accrocher le troisième dessin de Sara (voir exemple de l'image 4).

Story of Sara

Sara est une couturière. Son activité est très faible ce mois-ci et ne lui a pas rapporté suffisamment pour couvrir ses versements de prêt réguliers. Sara était convaincue que quelqu'un avait ensorcelé son entreprise, ce qui a fait venir un mauvais esprit pour lui porter la malchance.

Sara a rendu visite à un sorcier et cela lui a coûté ___ FRW de frais de consultation. Le sorcier lui a dit d'acheter et de sacrifier une poule blanche, ce qui lui a coûté une autre somme ___ FRW (retirer de l'argent de la poche de Sara).

À la fin du cycle de prêt, Sara n'avait pas assez d'argent pour rembourser le prêt total. Elle a dû donner tout son argent restant au groupe de prêt. Elle n'a plus aucune ressource pour continuer ses affaires. (Retirer tout l'argent restant de la poche de Sara.)

Discutons à propos de l'histoire de Sara. Pensez à la façon dont Sara a utilisé son prêt.

♦ **Que c'est-t-il passé avec le prêt de Sara et son entreprise ? [Ses affaires étaient faibles et elle a utilisé son profit pour consulter un sorcier. Cela ne lui rapportait aucun revenu et elle perdait plus d'argent. Son entreprise a échoué.]**

Certaines personnes de la communauté de Sara rendent souvent visite au sorcier quand elles se sentent confuses ou ont peur.

♦ **Quelles sont les pratiques similaires dans votre communauté ?**

♦ **Est-ce que cette pratique honore Dieu ?**

Écoutez le Psaume 86. 6-10 (S21) : Ouvrez les Écritures pour lire :

Hear my prayer, O LORD; listen to my cry for mercy.

In the day of my trouble I will call to you, for you will answer me.

*Among the gods there is none like you, O Lord;
no deeds can compare with yours.*

*All the nations you have made
will come and worship before you, O Lord;
they will bring glory to your name.*

*For you are great and do marvelous deeds;
you alone are God.*

Parmi tous les autres pouvoirs, Jéhovah Dieu est le Tout-Puissant. Lui seul entend nos prières et peut répondre selon Son amour immuable et Son souci pour nous. Pour cette raison, nous n'avons pas besoin de gaspiller nos ressources pour s'adresser vers d'autres pouvoirs - Dieu nous donne la connaissance et le pouvoir dont nous avons besoin par son esprit.

3. DISCUTER À PROPOS DE LA BONNE GESTION DU PRÊT - 10 MINUTES

Discutons ensemble des 3 histoires et de ce qu'elles vous disent sur la façon d'utiliser l'argent du prêt.

◇ **Qui a fait le meilleur travail pour gérer son prêt ?**

◇ **Comment a-t-elle utilisé la discipline dans ses investissements ?** [Thé-rèse, parce qu'elle a utilisé son argent du prêt pour le but qui l'a fait faire le prêt - pour investir dans son entreprise. Elle a utilisé l'argent du prêt pour améliorer son activité en ajoutant de nouveaux produits et en investissant dans une table.]

Vous avez vu que certaines personnes utilisent une partie de leurs emprunts pour leurs dépenses personnelles. Ils le font parce qu'ils ont des obligations sociales, parce qu'ils ont des amis qui demandent à emprunter de l'argent et pour bien d'autres raisons.

◇ **Que pouvez-vous faire pour éviter ou gérer ce type de pression ?** [Faire preuve de discipline - maintenir ce qui a été accordé sur le but du prêt. Chercher à honorer Dieu à travers votre gestion financière. Développer une forte habitude d'épargne. Expliquer que votre prêt est strictement pour votre entreprise.]

Nous allons maintenant discuter de la manière d'améliorer l'utilisation d'un prêt commercial. Veuillez former des paires pour discuter de la question suivante. Vous avez 3 minutes.

◇ **Dans votre propre entreprise, comment pouvez-vous utiliser votre prêt de façon plus judicieuse ?**

Après 3 minutes, demander à 2 ou 3 volontaires de faire part de leurs idées. Demander aux participants d'applaudir les idées.

4. S'ENGAGER À SÉPARER L'ARGENT PERSONNEL ET CELUI DE L'ENTREPRISE - 3 MINUTES

Pensez à ce que vous pouvez dire aux autres à propos de la leçon d'aujourd'hui.

Demander à plusieurs participants :

◇ **Dites-moi une chose que vous avez appris sur l'utilisation de votre prêt commercial.** [Rechercher les points d'apprentissage clés :

- Utiliser tout l'argent emprunté pour l'entreprise
- Réinvestir suffisamment les bénéfices dans l'entreprise pour l'aider à se développer
- Demander seulement le montant du prêt nécessaire pour l'entreprise

- Honorer Dieu comme l'aide toute puissante et source de sagesse
- L'utilisation de l'argent du prêt pour des dépenses personnelles peut nuire sérieusement à l'entreprise]

Réfléchissez et, si possible, **faites** ce que nous avons discuté aujourd'hui. Je vous invite à dire tous ensemble :

Je vais faire preuve de discipline en mettant tout l'argent emprunté dans mon entreprise.

Nous avons fait un bon travail aujourd'hui. Utiliser votre prêt aux fins prévues et le ré-investir dans votre entreprise l'aide à se développer. Rappelez-vous que Dieu est honoré lorsque vous faites usage de la discipline pour gérer l'argent qu'Il vous a donné. Dans la prochaine leçon, vous allez apprendre comment prévenir que votre entreprise perde de l'argent.

Merci à tous pour votre participation. Demander à plusieurs volontaires de clôturer dans la prière. Terminer avec la prière suivante :

Seigneur mon Dieu,
Vous nous avez donné les connaissances nécessaires
pour utiliser notre argent du prêt à bon escient.
Apprenez-nous la discipline dans son utilisation, afin
que nous puissions vous honorer et bien nourrir nos
familles. Au nom de Jésus, Amen.



LEÇON 6: LA PRÉVENTION AU NIVEAU L'ARGENT DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Connecter la prévention de la perte de l'argent des entreprises avec l'intendance biblique.
2. Faire l'analyse de 3 histoires au sujet de la façon dont l'argent des entreprises s'est perdu.
3. Identifier des moyens de contrôler et de minimiser les pertes financières.

PRÉPARATION

- Images de Perusi, Dancilla et Susan pour l'étape 2

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISER LES MOYENS DE CALCULER SON PROFIT - 3 MINUTES

Aujourd'hui, nous allons discuter des moyens d'éviter la perte de l'argent de votre entreprise. Avant de commencer, passons en revue la séance précédente. Les histoires de Maria, Theresa et Sara ont montré l'importance de faire preuve de discipline en investissant judicieusement les prêts faits pour ainsi faire progresser l'entreprise.

Inviter 2-3 volontaires à partager :

- ◇ **Quelle a été votre expérience en investissant tout l'argent du prêt dans votre entreprise?**

Remercier pour le partage. Résumer les idées et renforcer les bonnes pratiques.

2. LIER LA PRÉVENTION DES PERTES DE L'ARGENT DES ENTREPRISES À L'INTENDANCE - 7 MINUTES

Nous savons que les entreprises peuvent perdre de l'argent de nombreuses manières. Aujourd'hui, nous allons parler de la manière dont les entreprises perdent de l'argent et de la manière d'éviter les pertes. Revenons à l'histoire des trois serviteurs. Nous avons appris qu'il est important de gérer judicieusement l'argent que Dieu nous a donné.

- ◇ **Qu'est-ce que le maître a dit au serviteur qui a reçu 200 FRW ?**

Autoriser plusieurs participants à répondre. Dire, alors :

Écoutez cette partie de l'histoire à nouveau. Ouvrez les Écritures et lisez Matthieu 25: 24-28 (S21) :

L'histoire de trois serviteurs, réexaminée (Matthieu 25. 24-28)

« Celui qui n'avait reçu qu'un sac d'argent s'approcha ensuite et dit: 'Seigneur, je savais que tu es un homme dur: tu moissonnes où tu n'as pas semé et tu récoltes où tu n'as pas planté. J'ai eu peur et je suis allé cacher ton sac d'argent dans la terre. Le voici, prends ce qui est à toi.' Son maître lui répondit: 'Serviteur mauvais et paresseux, tu savais que je moissonne où je n'ai pas semé et que je récolte où je n'ai pas planté. Il te fallait donc remettre mon argent aux banquiers et à mon retour j'aurais retiré ce qui est à moi avec un intérêt. Prenez-lui donc le sac d'argent et donnez-le à celui qui a les dix sacs d'argent. »

- ◇ **Comment le serviteur qui a reçu un talent a-t-il perdu de l'argent ?**

Autoriser plusieurs participants à répondre. Dire, alors :

En utilisant abusivement l'argent qui lui avait été confié, le serviteur a perdu un intérêt qui aurait pu être utilisé pour réinvestir dans l'entreprise du maître.

Parce que nous sommes responsables de gérer judicieusement l'argent que Dieu nous a donné, nous devons contrôler et minimiser les pertes d'argent des entreprises. Je vais partager 3 histoires qui nous aideront à prendre en compte nos décisions d'affaires. Écoutez comment chaque femme perd de l'argent de son entreprise.

3. COMPARER LA GESTION DE L'ARGENT DE L'EN-TREPRISE FAITE PAR 3 EMPRUNTEURS - 12 MINUTES

Voici l'histoire de Perusi :

Afficher l'image de Perusi. Dire :

L'Histoire de Perusi

Perusi est une productrice de bonbons. Elle reçoit son prêt et prend une partie de l'argent pour acheter du lait pour fabriquer des bonbons. Elle est heureuse d'obtenir un prix extrêmement bas d'une nouvelle personne vendant du lait dans la communauté. Sur le chemin du retour, sa belle-mère demande qu'elle lui emprunte de l'argent. Perusi s'inquiète de ce que son mari va dire si Perusi ne donne pas l'argent à sa mère. Perusi donne donc le solde de son prêt à sa belle-mère. Quand Perusi rentre chez elle, elle ouvre le lait et découvre qu'il est très vieux et gâté. Elle n'a pas assez d'argent pour acheter plus de lait pour fabriquer des bonbons. Elle se demande comment elle va faire les paiements de son prêt, en plus d'acheter de la nourriture pour sa famille.

Discutons de l'expérience de Perusi.

♦ **Quelles sont les bonnes décisions que Perusi a prises pour utiliser son argent d'entreprise ?** *[A cherché de meilleurs prix pour le lait.]*

♦ **Quelles sont les mauvaises décisions que Perusi a prises pour utiliser son argent d'entreprise ?** *[Elle a manqué d'argent pour acheter du lait pour fabriquer des bonbons. Elle a acheté du matériel de mauvaise qualité et a donné à sa belle-mère un prêt qui lui était destiné.]*

♦ **Que Perusi pourrait-elle faire différemment pour mieux gérer l'argent que Dieu lui a donné ?** *[S'assurer que le fournisseur vend des produits de bonne qualité. Ne pas donner cet argent du prêt à personne. Il était destiné à son entreprise. Perusi pourrait expliquer qu'elle a un accord de prêt pour dépenser cet argent qu'avec son entreprise. Elle pourrait discuter du problème avec les membres de son groupe de solidarité pour aider à trouver une solution.]*

Afficher la photo de Dancilla. Dire :

Ce sont de très bonnes observations. Parlons maintenant de Dancilla.

L'Histoire de Dancilla

Dancilla a utilisé la totalité de son emprunt sur le marché de la ville pour acheter des nouveaux et différents produits à ramener et à vendre dans sa communauté. Elle a acheté de l'huile, du miel et de petits cahiers. Elle était enthousiaste face à l'idée de vendre de nouveaux produits dans la communauté. Le miel et l'huile se sont bien vendus. Dancilla en a même vendu à des amis qui n'avaient pas d'argent mais qui ont promis de payer la semaine suivante. Malheureusement, personne n'a acheté les petits cahiers. Les gens n'aimaient pas la petite taille des cahiers.

Un jour au travail, la jeune fille de Dancilla a commencé à pleurer et Dancilla s'est occupée d'elle. Elle était distraite et a oublié de mettre le couvercle sur le pot de miel. Le lendemain, Dancilla découvrit que des fourmis avaient infesté le miel et que celui-ci était en ruine. Les clients venaient acheter du miel, mais Dancilla n'en avait pas à vendre. Elle s'inquiète de la manière dont elle va rembourser son prêt et nourrir sa famille.

♦ **Quelles sont les bonnes décisions que Perusi a prises pour utiliser son argent d'entreprise ?** *[Utilisé tout son prêt sur son entreprise. Ajouté de nouveaux produits à son entreprise.]*

♦ **Quelles sont les mauvaises décisions que Perusi a prises pour utiliser son argent d'entreprise ?** *[Les cahiers ne se sont pas vendus. Dancilla n'avait pas vérifié pour s'assurer qu'il y avait une demande pour eux. Son miel était gâté parce qu'elle ne le conservait pas soigneusement. Elle a vendu certains de ses produits à crédit.]*

♦ **Quelles sont les mauvaises décisions que Perusi a prises pour utiliser son argent d'entreprise ?** *[Les cahiers ne se sont pas vendus. Dancilla n'avait pas vérifié pour s'assurer qu'il y avait une demande pour eux. Son miel était gâté parce qu'elle ne le conservait pas soigneusement. Elle a vendu certains de ses produits à crédit.]*

Afficher la photo de Susan. Dire: Nous avons eu une bonne discussion. Maintenant, laissez-moi vous parler de Susan.

L'Histoire de Susan

Susan a fait un bon bénéfice avec son prêt précédent. Elle a mis une partie des bénéfices dans le sac qu'elle utilise pour ses Dépenses de l'Entreprise. Avec les gains et un nouveau prêt, Susan a décidé d'acheter un meuble pour présenter de façon propre et agréable le pain qu'elle

vend. Elle a également acheté du thé et du sucre à vendre. Elle a travaillé dur pour trouver des clients payants en vendant sur le marché de la ville et en faisant du porte-à-porte dans sa communauté. Su-san a vendu plus de produits et gagné plus d'argent que ja-mais. Lorsqu'elle a vérifié son argent pour planifier la semaine suivante, elle a constaté qu'il manquait beaucoup d'argent. Ainsi était son mari. Il est rentré chez eux très tard dans la nuit avec une nouvelle radio et de nouveaux vêtements.

◇ **Quelles sont les bonnes décisions que Perusi a prises pour utiliser son argent d'entreprise ?** *[Elle a séparé les gains de son entreprise pour réinvestir dans l'affaire. Elle a acheté un meuble pour exposer ses produits. Elle a acheté des produits supplémentaires. Elle cherchait de bons clients sur le marché de la ville et faisait du porte à porte dans sa communauté.]*

◇ **Quelles sont les mauvaises décisions que Perusi a prises pour utiliser son argent d'entreprise ?** *[Elle a gardé l'argent où son mari pourrait trouver . Elle n'a pas partagé l'importance de la manière d'investir son argent d'entreprise avec son mari.]*

◇ **Que Perusi pourrait-elle faire différemment pour mieux gérer l'argent que Dieu lui a donné ?** *[Elle pourrait expliquer à son mari l'obligation de rem-bourser le prêt. Elle pourrait demander qu'il lui rembourse l'argent. Elle pourrait lui demander de respecter l'argent de son entreprise et de discuter avec elle de tout besoin avant de le prendre. Elle pourrait dissiper la tentation en con-servant le plus d'argent possible dans un compte d'épargne.]*

Nous constatons que les entreprises perdent de l'argent de nombreuses manières :

- production ou approvisionnement de mauvaise qualité
- faible gestion des stocks
- vente à crédit
- pression personnelle pour dépenser de l'argent de l'entreprise avec d'autres articles

Nous constatons également que vous pouvez généralement essayer de prévenir ces pertes, même lorsque la cause de la perte n'est pas sous votre contrôle.

4. DISCUTER DEUX PAR DEUX À PROPOS DU PROBLÈME DES PERTES DANS L'ENTREPRISE ET IDENTIFIER LES MOYENS DE LES ÉVITER - 8 MINUTES

Vous avez maintenant la possibilité de discuter de vos problèmes de perte dans l'entreprise et de la manière de les résoudre. Veuillez vous tourner vers la per-sonne à côté de vous. Vous avez 5 minutes pour discuter:

◇ Comment l'argent s'en va t-il dans votre entreprise ?

◇ Qu'allez-vous faire pour arrêter les fuites ?

Après 2-3 minutes, rappelez-leur de discuter des deux affaires. Après 5 minutes demander :

◇ Qui peut partager ses problèmes de perte d'argent et les moyens par lesquels vous allez arrêter les pertes ?

Demander à autant de volontaires de faire rapport que le temps le permet. Les remercier pour leurs bonnes idées.

5. S'ENGAGER POUR PRÉVENIR LES PERTES D'ARGENT - 3 MINUTES

Aujourd'hui, vous avez évoqué de nombreuses manières de perdre de l'argent dans une entreprise. Tout le monde a trouvé au moins une source de fuite dans son entreprise. S'il vous plaît, levez la main, faites un poing et répétez ensemble après moi :

Je vais honorer Dieu en empêchant les pertes dans mon entreprise !

Fermer la leçon en disant :

Réfléchissez et, si possible, **faites** ce que nous avons discuté aujourd'hui. Souvenez-vous :

Les pertes commerciales peuvent être évitées si vous en identifiez les causes et développez des moyens de les prévenir.

Nous avons fait un bon travail aujourd'hui. Parce que nous sommes responsables de gérer judicieusement l'argent que Dieu nous a donné, nous devons contrôler et minimiser les pertes d'argent des entreprises. L'argent peut sortir d'une entreprise de plusieurs façons, mais ces pertes peuvent être évitées si nous gérons correctement l'argent que Dieu nous a donné. Dans la prochaine leçon, vous allez apprendre à gérer et à offrir du crédit aux clients.

Merci à tous d'avoir participé. Demander à plusieurs volontaires de clôturer dans la prière.

Terminer avec la prière suivante :

*Dieu notre Père,
Donnez-nous Votre sagesse pour
éviter les pertes d'argent dans nos
entreprises. Aidez-nous à prendre
des décisions qui profiteront à
long terme à nos familles et à
nos communautés, afin que nous
puissions connaître et expérimen-ter
la paix de Jésus-Christ. Amen.*



LEÇON 7: LA GESTION DES VENTES À CRÉDIT

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Identifier le besoin d'agir sagement lors de la vente à crédit.
2. Évaluer les dangers de la vente à crédit.
3. Développer des moyens de gérer les risques de la vente à crédit.

PRÉPARATION

- Des cartes montrant des situations de gestion des ventes à crédit (les cartes se trouvent à la fin de cette session)

TEMPS

30 minutes

Étapes

1. RÉVISION DES MOYENS DE PRÉVENIR LES PERTES DE L'ARGENT DES ENTREPRISES - 3 MINUTES

Aujourd'hui, nous allons discuter des dangers de la vente à crédit et de la gestion des ventes à crédit. Avant de commencer, examinons la leçon précédente sur la manière dont une gestion judicieuse de l'argent peut empêcher la perte d'argent de nos entreprises. Parce que nous sommes responsables de gérer judicieusement l'argent que Dieu nous a donné, nous devons contrôler et minimiser les pertes d'argent des entreprises.

Inviter 2-3 volontaires à partager :

- ◇ **Quelle a été votre expérience pour empêcher la fuite d'argent de votre entreprise?**

Remercier pour le partage. Résumer les idées et renforcer les bonnes pratiques.

2. DISCUTER DE L'ORIENTATION BIBLIQUE DANS LA GESTION DES VENTES À CRÉDIT - 7 MINUTES

Aujourd'hui, nous allons discuter des dangers des ventes à crédit et de la façon de gérer ce problème de perte d'argent. Parmi les principales sources de pertes d'argent des entreprises, on trouve des clients achetant à crédit, remboursant lentement ou ne remboursant pas du tout. Certes, nous avons besoin de l'aide de Dieu pour chercher à être à la fois miséricordieux et sage dans la gestion de notre argent.

Maintenant, tournez-vous vers un ami et dites :

- ◇ **Parlez-moi de vos expériences avec la vente à crédit.**

Après 3 minutes, demander à plusieurs participants de partager. Remercier de leurs apports.

Examinons la Bible pour savoir comment régler ces problèmes.

Ouvrez les Écritures et lisez Colossiens 3. 12-14 (S21):

« Ainsi donc, en tant qu'êtres choisis par Dieu, saints et bien-aimés, revêtez-vous de sentiments de compassion, de bonté, d'humilité, de douceur, de patience. Supportez-vous les uns les autres et, si l'un de vous a une raison de se plaindre d'un autre, pardonnez-vous réciproquement. Tout comme Christ vous a pardonné, pardonnez-vous aussi. Mais par-dessus tout cela, revêtez-vous de l'amour, qui est le lien de la perfection. »

- ◇ **Quel est le lien entre ce verset et la vente à crédit ?**

◇ Quelles sont les différences entre pardonner un grief contre quelqu'un et pardonner une dette ?

Demander à plusieurs participants de partager. Remercier et féliciter pour leurs réponses.

Afin de gérer ce problème de perte d'argent, nous devons demander à Dieu de la sagesse pour prendre les meilleures décisions en matière de vente à crédit. Nous devons également demander à Dieu de nous aider à aimer et à pardonner à ceux qui ne nous ont pas remboursés quand ils ont acheté quelque chose à crédit.

Apprenons comment faire cela en écoutant plusieurs histoires ensemble.

3. DISCUTER DES DANGERS DE LA VENTE À CRÉDIT ET DES STRATÉGIES DE GESTION DES VENTES À CRÉDIT - 10 MINUTES

Écoutez l'histoire de Siperansiya. Imaginez qu'elle est l'un de vos clients. Décidez si vous allez lui vendre à crédit.

L'Histoire de Siperansiya

Siperansiya est une cliente de longue date. Elle raconte que son mari est à nouveau au chômage. Elle veut acheter à crédit. Dans le passé quand cela s'est produit, elle a généralement remboursé, malgré le fait de prendre beaucoup de retard. Parfois, elle ne remboursait pas du tout. Quand on lui demande de payer en espèces, elle dit que tout le monde vend à crédit. Si elle ne peut pas obtenir de crédit de votre part, elle peut passer au vendeur suivant.

En petits groupes, discutez de la question suivante pendant 3 minutes :

◇ **Allez-vous vendre à crédit à Siperansiya ? Pourquoi ou pourquoi pas ?**

Après 3 minutes, demander à 3 ou 4 groupes de faire le rapport de leur discussion.

Re-mercier pour leurs rapports. Résumer en disant :

Vendre à crédit peut être dangereux. Si le crédit n'est pas remboursé, l'entreprise peut perdre de l'argent. Cela réduit les liquidités disponibles pour acheter de nouveaux matériaux pour l'entreprise. Cependant, la vente à crédit est parfois inévitable. Voici quelques moyens d'agir sagement lorsqu'il est nécessaire de vendre à crédit.

Agir sagement dans la gestion des ventes à crédit

- Essayer de vendre au comptant autant que possible
- Essayer de vendre à crédit uniquement lorsque la personne est réputée fiable par son entourage.
- Demander l'aide de Dieu pour être à la fois miséricordieux et sage dans la gestion des relations commerciales
- Demander aux clients quand ils prévoient de rembourser, rappelez-vous cette date, collectez l'argent régulièrement
- Visiter le client fréquemment et percevoir des versements de prêt à chaque fois
- Donner des « remises » pour le paiement en espèces - appliquer un prix plus élevé pour les ventes à crédit

Dans certains endroits, les gens font aussi les choses suivantes :

- Mettre de l'argent de côté pour couvrir les pertes éventuelles liées aux ventes à crédit (en tant que dépense professionnelle)
- Demander à l'emprunteur de vous laisser un actif que vous pouvez vendre pour couvrir les pertes, si nécessaire
- Travailler avec d'autres vendeurs de votre région - demander à tous les vendeurs de s'engager à réduire le nombre de ventes à crédit

Après avoir lu chaque stratégie, demander :

♦ **Quelles questions ou commentaires avez-vous sur les moyens d'agir sagement dans la gestion des ventes à crédit ?**

Inviter les membres à donner des exemples, des idées ou des opinions. Les remercier pour leurs commentaires et leur présenter l'occasion d'appliquer les stratégies aux situations de vente qui suivent.

4. ANALYSER UNE SITUATION DE VENTE À CRÉDIT - 8 MINUTES

Demander aux participants de rester dans leurs groupes. Dire :

Nous allons maintenant analyser les situations concernant un vendeur avec des clients qui souhaitent acheter à crédit. Sur ces cartes (montrer les cartes), j'ai des exemples de situations typiques dans lesquelles les clients demandent d'acheter à crédit. Chaque groupe va analyser 1 situation. Vous allez indiquer comment le vendeur peut gérer la situation avec sagesse sans perdre de l'argent d'entreprise. Vous avez 3 minutes pour discuter de la situation et préparer votre réponse.

Laisser chaque groupe sélectionner une carte. Si nécessaire, aller à chaque groupe et lire leur carte.

Situations liées à la gestion des ventes à crédit
• Tout le monde dans la communauté vend à crédit. Mutesi sait que lorsqu'elle vend à crédit, elle n'est parfois pas remboursée ou elle est payée en retard et perd de l'argent. Elle voulait arrêter de vendre à crédit. Que peut faire Mutesi ?
• Manuel est l'un de ses meilleurs clients. Il achète des vivres le même jour chaque semaine. Juste avant la fin du mois, il manque d'argent parce que son salaire est épuisé. Il veut toujours acheter de la nourriture à crédit au-près de vous la semaine avant qu'il soit payé. Allez-vous vendre à Manuel ?
• Dorothy a acheté à crédit la semaine dernière. Elle n'a pas encore remboursé. Elle veut acheter à crédit. Elle a promis de payer le mardi de la semaine prochaine parce que elle est certaine que sa propre entreprise ira mieux. Qu'allez-vous faire ?
• Le bébé de Susan est très malade. Elle a besoin d'un médicament cher et Susan n'a plus d'argent pour acheter de la nourriture. Elle vous demande de lui vendre à crédit. Elle promet qu'elle va vous rembourser dès qu'elle peut avoir de l'argent. Qu'allez-vous faire ?
• Donathila a l'habitude d'acheter à crédit auprès de vous. Elle rembourse toujours dans un mois. Vous essayez d'arrêter les ventes à crédit car vous savez que cela va améliorer la disponibilité de l'argent pour votre entre-prise. Donathila est de retour pour acheter à crédit. Qu'allez-vous faire?
• Yakobo ne dispose que de la moitié de l'argent nécessaire pour acheter des produits et souhaite payer le reste la semaine prochaine. Vous ne le connaissez pas très bien. Qu'allez-vous faire?
• Kamariza veut acheter des bonbons à crédit pour une fête qu'elle organise. Elle a déjà acheté à crédit auprès de vous plusieurs fois auparavant, mais elle en a toujours pris beaucoup de mois pour faire le remboursement. Qu'allez-vous faire?
• Kankwanzi est membre de votre groupe d'emprunteurs. Son entreprise a récemment échoué. Elle souhaite emprunter une partie des fonds de votre entreprise pour réessayer. Qu'allez-vous faire?

Après 3 minutes, dire :

Il est temps de faire les rapports. Un représentant de chaque petit groupe va :

- Donner un bref résumé de l'histoire que vous avez sélectionnée
- Dire comment votre groupe a décidé de gérer le client

Une fois que vous avez terminé, le grand groupe va décider :

- S'il pense que l'idée va fonctionner
- Quelles mesures supplémentaires peuvent être prises pour éviter la perte de l'argent de l'entreprise ?

Analyser autant d'histoires que le temps le permet. Résumer les conclusions. Remercier les groupes.

5. S'ENGAGER À GÉRER LES VENTES À CRÉDIT - 3 MINUTES

Pensez à ce que vous pouvez dire aux autres à propos de la leçon d'aujourd'hui.

Demander à plusieurs volontaires:

- ◇ Racontez une chose sage que vous prévoyez de faire quand quelqu'un de-mande du crédit.

Résumer leurs idées et remercier les volontaires pour leurs réponses.

Réfléchissez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Souvenez-vous :

Demandez à Dieu de la sagesse pour bien faire la gestion des ventes à crédit. Évitez de vendre à crédit et ne le faites qu'avec des clients de confiance.

Nous avons fait un bon travail aujourd'hui. Ceci conclut nos séances sur la gestion de l'argent de votre entreprise. Ensemble, nous avons discuté et mis en pratique de nombreuses compétences qui peuvent vous être utiles. Je vous encourage à :

- Garder votre argent personnel et votre argent professionnel séparés
- Utiliser le système de comptabilité par boîtes
- Calculer votre profit régulièrement
- Équilibrer vos dépenses personnelles avec votre entreprise et vos possibilités d'épargne
- Limiter votre vente à crédit autant que possible

Et surtout, je vous encourage tous à s'entraider et à vous motiver pour utiliser les nouvelles pratiques de gestion financière que vous avez apprises. N'oubliez pas que vous êtes responsable de gérer judicieusement l'argent que Dieu vous a donné. Il a fait chacun de vous des gestionnaires sur ses biens, vous donnant l'occasion d'apprendre à être fidèle et digne de confiance.

Terminons ensemble dans la prière, en Lui demandant de nous apprendre à être des gestionnaires fidèles de notre argent.

Merci à tous d'avoir participé. Demander à plusieurs volontaires de clôturer dans la prière.

Terminer avec la prière suivante :

Seigneur des cieux,
Vous nous avez fait confiance pour gérer tout ce que
Vous nous avez donné. Nous désirons Votre sagesse
dans toutes les domaines de nos vies et dans nos
relations commer-ciales, afin que nous puissions Vous
honorer et avoir Votre paix dans nos cœurs et nos
communautés. Au nom de Jésus, Amen.

Cartes de Jeu

Situations liées à la gestion des ventes à crédit

.....

Tout le monde dans la communauté vend à crédit. Mutesi sait que lorsqu'elle vend à crédit, elle n'est parfois pas remboursée ou elle est payée en retard et perd de l'argent. Elle veut arrêter de vendre à crédit.

.....

♦ **Que peut faire Mutesi ?**

.....

.....

Manuel est l'un de ses meilleurs clients. Il achète des vivres le même jour chaque semaine. Juste avant la fin du mois, il manque d'argent parce que son salaire est épuisé. Il veut toujours acheter des vivres chez vous à crédit la semaine avant d'être payé.

.....

♦ **Allez-vous vendre à Manuel ?**

.....

.....

Dorothy a acheté à crédit la semaine dernière. Elle n'a pas encore remboursé. Elle veut acheter à crédit. Elle promet qu'elle va payer mardi prochain, parce qu'elle est certaine que son entreprise ira mieux.

.....

♦ **Qu'allez-vous faire ?**

.....

.....

Le bébé de Susan est très malade. Elle a besoin d'un médicament cher et Susan n'a plus d'argent pour acheter de la nourriture. Elle vous demande de lui vendre à crédit. Elle promet de vous rembourser lorsqu'elle pourra obtenir l'argent.

.....

♦ **Qu'allez-vous faire ?**

.....

Adam l'habitude d'acheter à crédit auprès de vous. Elle rembourse toujours dans un mois. Vous essayez d'arrêter les ventes à crédit parce que vous savez que cela va améliorer la disponibilité de l'argent pour votre entreprise. Adam est de retour pour acheter à crédit.

◇ **Qu'allez-vous faire ?**

Yakobo ne dispose que de la moitié de l'argent nécessaire pour acheter des produits et souhaite payer. Vous ne le connaissez pas très bien.

◇ **Qu'allez-vous faire ?**

Kamariza veut acheter des bonbons à crédit pour une fête qu'elle organise. Elle a déjà acheté à crédit auprès de vous plusieurs fois auparavant, mais elle en a toujours pris beaucoup

◇ **Qu'allez-vous faire ?**

Kankwanzi est membre de votre groupe d'emprunteurs. Son entreprise a récemment échoué. Elle souhaite emprunter une partie des fonds de votre entreprise pour réessayer.

◇ **Qu'allez-vous faire ?**

GÉRER L'ARGENT DE VOTRE ENTREPRISE

**CONVERSATIONS D'APPRENTISSAGE -
IMAGES**

Image 1 : Maria et sa fille

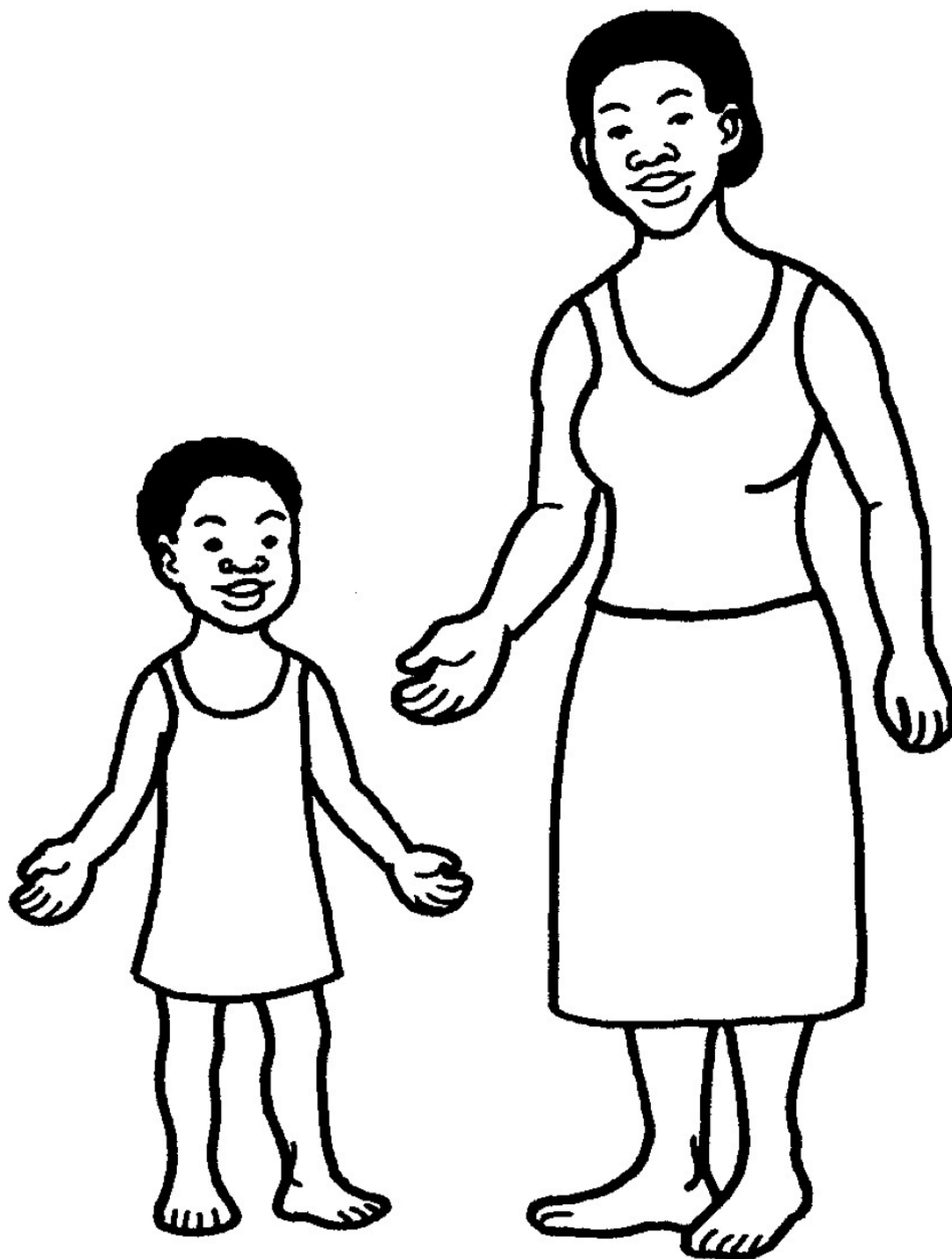


Image 2 : Robes



Image 3 : Theresa

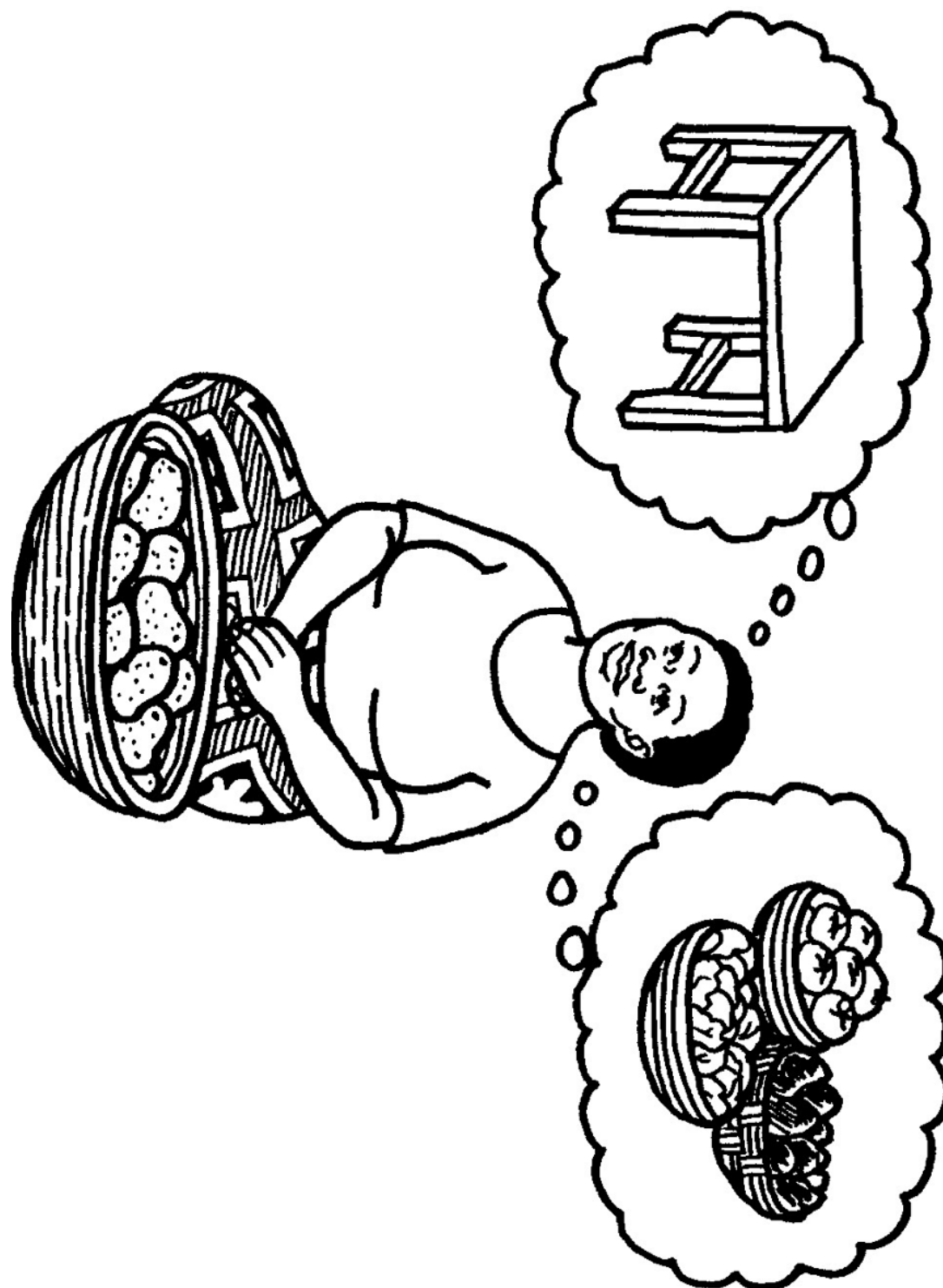


Image 4 : Sara



Image 5 : Perusi



Image 6 : Dancilla

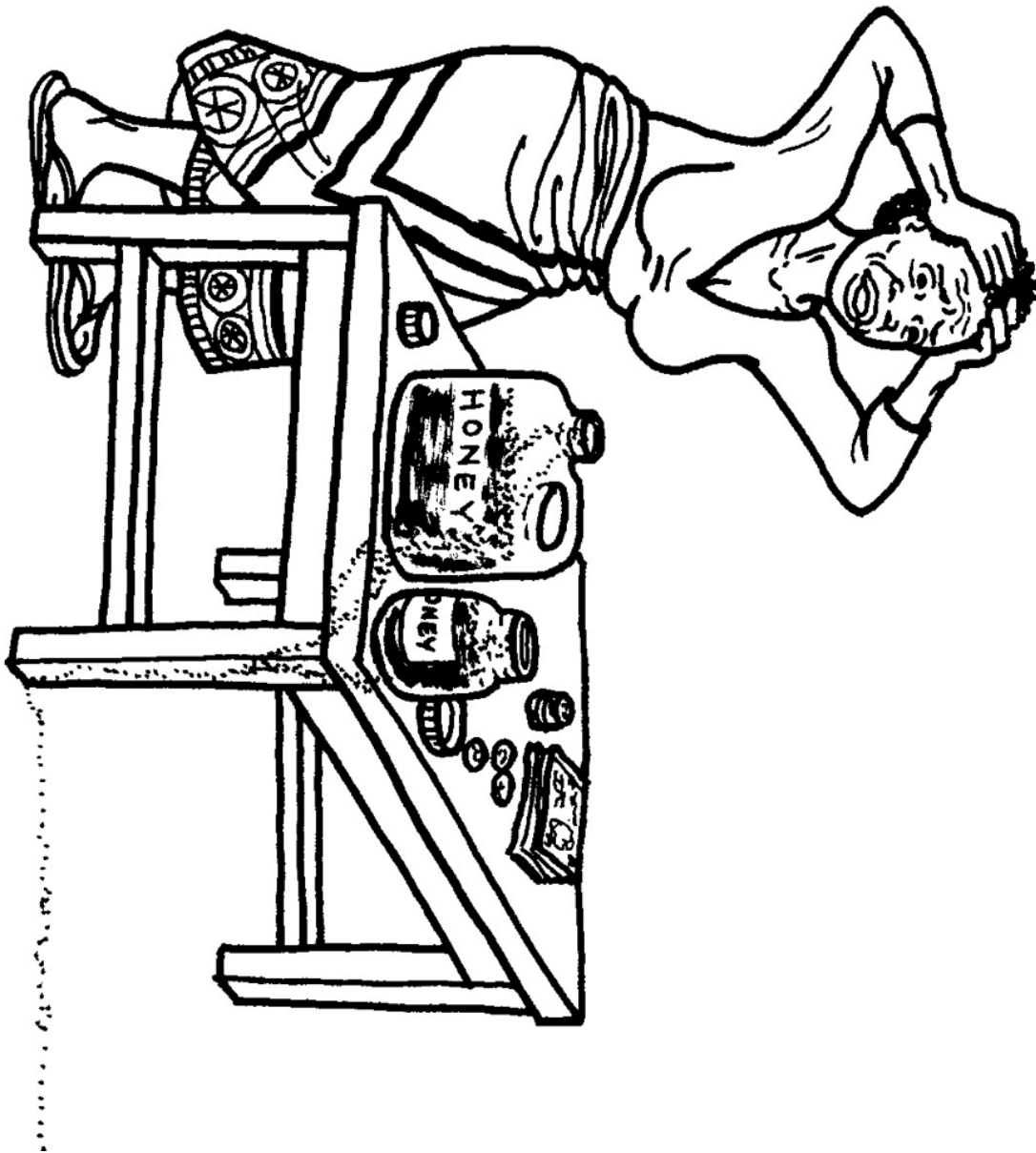
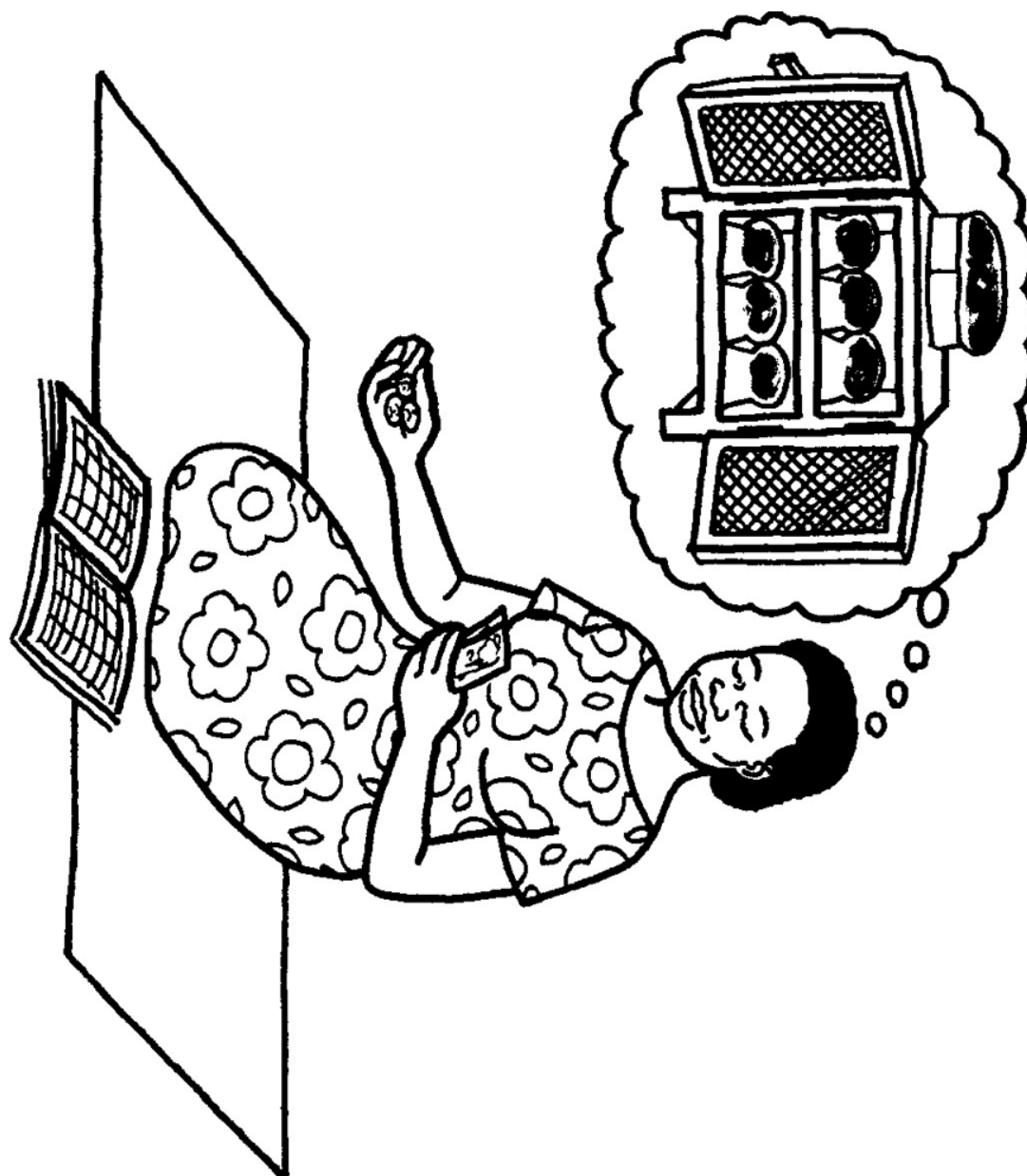


Image 7 : Susan





AUGMENTER VOS VENTES



P·E·A·C·E



LEÇON 1: COMPRENDRE ET RÉPONDRE À VOS CLIENTS

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Réciter 5 moyens d'augmenter les ventes.
2. Reconnaître la valeur de traiter les clients avec respect et dignité.
3. Analyser comment garder les clients actuels et en identifier de nouveaux.

PRÉPARATION:

- Tableau des Cinq façons d'Augmenter vos ventes
- Image 1 : Personnes / Clients
- Image 2 : Produits ou services
- Image 3 : Lieu (quand et où)
- Image 4 : Prix
- Image 5 : Promotion
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)

TEMPS

30 minutes

Étapes

1. PRÉSENTER LES CINQ MOYENS D'AUGMENTER LES VENTES - 3 MINUTES

Souhaitez la bienvenue aux participants. Présenter le nouveau sujet Poster l'affiche et utiliser un geste de la main en commençant par le poing fermé et en tenant un doigt à la fois, évoquer chaque direction jusqu'à ce que votre main soit complètement ouverte.

Pour toute entreprise, grande ou petite, dans une grande ville ou une petite communauté, nouvelle ou ancienne, il existe 5 moyens d'augmenter les ventes.

- Pouce Personne (Clients) - Respectez vos clients et tirez des enseignements de leurs expériences.
- Index Produits ou services - Donnez aux clients les produits et services qu'ils souhaitent.
- Majeur Lieu (quand et où) - Choisissez une heure et un lieu où beaucoup de gens viennent acheter.
- Annulaire - Offrez un prix que les clients peuvent payer et qui vous permet de réaliser des bénéfices.
- Auriculaire Promotion - Trouvez des moyens créatifs d'attirer des clients vers votre entreprise.

Lorsque vous avez les mains ouvertes, expliquer :

Il y a 5 façons (montrer votre main ouverte) de travailler ensemble (bouger tous vos doigts) pour vous aider à Augmenter vos ventes (frotter vos doigts et votre pouce pour indiquer que vous effectuez une vente). Au cours des six prochaines séances, vous apprendrez et pratiquerez chacun de ces moyens pour vous aider à Augmenter vos ventes. Je vous encourage à faire plus que de pouvoir nommer les moyens. Tout changement visant à attirer de nouvelles entreprises doit être axé sur les clients, à leur égard et à leurs besoins. Réfléchissez! Comment puis-je appliquer ces 5 moyens d'augmenter les ventes dans mon entreprise ?

2. DISCUTER DE L'IMPORTANCE DE TRAITER LES CLIENTS AVEC RESPECT ET DIGNITÉ - 10 MINUTES

Beaucoup d'entre nous ont connu la malhonnêteté des autres lorsqu'ils font des affaires, par exemple s'être fait avoir lors d'un achat.

◇ Quand cela se produit, comment vous sentez-vous ?

Citez quelques pratiques courantes dans votre communauté où les clients sont trompés.

♦ **Cette pratique honore-t-elle Dieu et le client ? Pourquoi ou pourquoi pas ?**

Au début de la Bible dans la Genèse, il est dit :

*« Dieu créa l'homme à son image, il le créa à l'image de Dieu. *Il créa l'homme et la femme. » (1.27) (S21)*

♦ **Comment cela s'applique-t-il à nos clients ?**

Inviter 2 ou 3 pour le partage. Demander aux autres participants de commenter. Remercier les volontaires.

Parce que chacun est créé à l'image de Dieu, chaque client a une valeur inestimable. En réalisant cela, nous devons respecter nos clients, et observer attentivement leurs besoins. De cette manière, nous pouvons rendre honneur à Dieu et augmenter nos ventes en plus de renforcer nos relations au sein de la communauté.

Ouvrez les Ecritures et lisez Galates 5.14.

La Bible dit :

« En effet, toute la loi est accomplie dans cette seule parole: Tu aimeras ton prochain comme toi-même. » (Galates 5.14) (S21)

Jésus nous le montre à travers ses relations avec les gens tout au long de la Bible. Je vais raconter une histoire sur l'importance de traiter les clients avec respect et dignité. Écoutez l'histoire de Zachée.

Ouvrez les Écritures et lisez Luc 19. 1-10:

L'histoire de Zachée (Luc 19. 1-10) (S21)

«Jésus était entré dans Jéricho et traversait la ville. Or, un homme riche appelé Zacchée, chef des collecteurs d'impôts, cherchait à voir qui était Jésus, mais il n'y parvenait pas à cause de la foule, car il était de petite taille. Il courut en avant et monta sur un sycomore pour voir Jésus, parce qu'il devait passer par là. Lorsque Jésus fut arrivé à cet endroit, il leva les yeux, [le vit] et lui dit: «Zachée, dépêche-toi de descendre, car il faut que je m'arrête aujourd'hui chez toi.» Zachée s'empressa de descendre et l'accueillit avec joie. En voyant cela, tous murmuraient en disant: «Il est allé loger chez un homme pécheur.» Mais Zachée, se tenant devant le Seigneur, lui dit: «Seigneur, je donne aux pauvres la moitié de mes biens et, si j'ai causé du tort à quelqu'un, je lui rends le quadruple.» Alors Jésus dit à son propos: «Le salut est entré aujourd'hui dans cette maison, parce que lui aussi est un fils d'Abraham. En effet, le Fils de l'homme est venu chercher et sauver ce qui était perdu.»

◇ Quel effet cela a-t-il eu sur la façon dont Zacchée a traité ses clients ?

Inviter 2 ou 3 participants à partager. Demander aux autres participants de commenter. Remercier les volontaires.

Zacchée s'est rendu compte que Jésus l'aimait et le considérait précieux. Cela l'a amené à aimer les autres et à les traiter équitablement, y compris ses clients.

◇ Que pourrait-il se passer dans notre communauté si dans chaque entreprise on traitait les clients comme quelqu'un qui a été créé à l'image de Dieu ?

Inviter 2 ou 3 participants à partager. Demander aux autres participants de commenter. Remercier les volontaires.

3. MÉTHODES UTILISÉES POUR GARDER LES CLIENTS ACTUELS ET POUR EN TROUVER DE NOUVEAUX - 10 MINUTES

Laissez-moi vous raconter une autre histoire à propos d'Uwamahoro et de la façon dont elle traite ses clients.

L'histoire d'Uwamahoro

Uwamahoro vend des légumes sur le marché communautaire. Ses clients l'apprécient car elle les traite avec le plus grand respect. Elle salue tout le monde et demande comment elle peut les aider. Elle les encourage à acheter différents légumes, pas seulement ceux dont ils pensent avoir besoin.

Elle écoute les raisons pour lesquelles ils ne veulent pas acheter ses légumes et utilise leurs recommandations pour améliorer ses services. Uwamahoro se soucie de la création de Dieu en maintenant propre l'endroit où elle travaille. Quand elle dit au revoir, Uwamahoro encourage ses clients à revenir. Bien que ses clients l'apprécient beaucoup, Uwamahoro obtient un prix bas parce que beaucoup d'autres vendent des légumes au marché. Ils vendent les mêmes légumes de saison qu'elle. Plusieurs fois, elle n'arrive pas à tout vendre. Uwamahoro sait qu'il y a des familles riches qui mangent beaucoup de légumes, mais ne les achètent pas au marché. Plusieurs restaurants et écoles locaux achètent de grandes quantités de différents légumes en même temps. En plus, il y a un grossiste qui voyage parfois à travers la communauté dans un camion, achetant de grandes quantités de légumes à emporter en ville. Uwamahoro aimerait vendre à ces personnes également, mais avec chaque client, elle voit des problèmes.

Poser les questions une à la fois. Sonder en demandant : *Quoi d'autre ?*"

- ◇ **Comment Uwamahoro fait-elle que ses clients se sentent bien respectés ?**
- ◇ **À qui Uwamahoro souhaite-t-elle comme nouveaux clients ?** *[familles riches, restaurants et écoles, grossiste]*
- ◇ **Que peut faire Uwamahoro pour amener ces clientes à acheter ses légumes ?**
 - *[Familles riches - faire du porte à porte, vendre ses produits à l'entreprise où elles en achètent normalement.]*
 - *[Restaurants et écoles - obtenir une commande régulière ; se joindre à d'autres pour s'assurer d'avoir assez à vendre.]*
 - *[Grossiste - travailler avec d'autres pour négocier ensemble à un prix raisonnable.]*

Merci de vos idées pour que Uwamahoro puisse trouver des moyens de vendre à de nouveaux clients.

4. DISCUTER EN PETITS GROUPES POUR IDENTIFIER DE NOUVEAUX CLIENTS - 8 minutes

L'histoire de Uwamahoro nous a appris qu'il est possible de vendre plus et d'obtenir un meilleur prix en vendant à un nouveau type de client. Voyons maintenant comment identifier de nouveaux clients.

- ◇ **Qui dans cette communauté ou cette région a de l'argent ou a besoin d'en acheter plus ?** *[Rechercher une famille spécifique, un groupe de travail-leurs, des écoles, des hôpitaux, des restaurants ou des grossistes qui apportent des marchandises en ville, etc. Aider les groupes à identifier les opportunités spécifiques de vente à de nouveaux clients de leur région ou d'une ville voisine.]*

Encourager beaucoup d'idées. Ensuite, demandez aux participants de former des petits groupes de 4 ou 5 et dites :

Vous ne connaissez peut-être pas de nouveaux clients potentiels. Vous devez peut-être parler avec eux pour en savoir plus sur ce qu'ils veulent. Vous devez peut-être également réfléchir à la manière dont vous pouvez approcher de nouveaux clients avec succès. Dans votre petit groupe, discutez pendant 5 minutes :

- ◇ **Quelles recommandations faites à Uwamahoro vous pouvez utiliser avec vos clients ? Pourquoi ou pourquoi pas ?**
- ◇ **Quelles autres idées avez-vous pour vendre à de nouveaux clients ?**

Faire le tour de chaque groupe pour encourager la discussion. Après 5 minutes, demander à des volontaires de différents groupes de rapporter leurs discussions. Permettre aux autres de commenter leurs idées.

Dire, alors :

Merci pour vos idées. J'encourage chacun de vous à essayer au moins une de vos idées. Garder les clients actuels tout en obtenant de nouveaux clients est un moyen d'Augmenter vos ventes.

5. S'ENGAGER À RECHERCHER DE NOUVEAUX CLIENTS - 3 MINUTES

Écoutez Philippiens 2. 3b-4 (S21) : (Ouvrez les Écritures et lisez.)

«...mais avec humilité considérez les autres comme supérieurs à vous-mêmes. Que chacun de vous, au lieu de regarder à ses propres intérêts, regarde aussi à ceux des autres. »

Demander à plusieurs participants :

◊ **Qu'est-ce que vous avez appris aujourd'hui à propos de vos clients ?**

Demander les points d'apprentissage clés. Remercier et dire :

Rappelez-vous: Les gens

- Traitez vos clients avec un grand respect.
- Recherchez de nouveaux types de clients.
- Trouvez des moyens de s'approcher de nouveaux clients.

Répétons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- | | |
|---------------|----------------------|
| • Pouce | Personnes (Clients) |
| • Index | Produits ou services |
| • Majeur | Lieu (quand et où) |
| • Annulaire | Prix |
| • Auriculaire | Promotion |

Pensez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Levez la main, faites un poing et répétez ensemble après moi, à propos des Personnes (Dire une ligne à la fois.)

Penser - que le client est fait à l'image de Dieu!

S'engager - à chercher de nouveaux clients!

Agir - aimez vos clients et traitez-les avec respect!

Merci pour votre participation et votre engagement. N'oubliez pas qu'en respectant nos clients et en identifiant de nouveaux, nous pouvons rendre honneur à Dieu et augmenter nos ventes. Lors de la prochaine réunion, soyez prêt à faire part de vos expériences au sujet d'aller à la recherche de nouveaux clients. Nous discuterons ensuite de la deuxième manière d'Augmenter vos ventes - produits ou services.

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de se porter volontaires pour prier. Une fois les prières terminées, clôturer avec cette prière :

*Dieu notre Père,
Chaque personne Vous est précieuse car nous
sommes créés à Votre image. Apprenez-nous à
respecter et prendre soin de nos familles, amis, voisins
et clients et à les aimer comme Vous le faites. Au nom
de Jésus, Amen.*



LEÇON 2: AJOUTER DE LA VALEUR À VOS PRODUITS OU SERVICES

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Identifier la valeur ajoutée aux produits et services comme étant une bonne intendance.
2. Analyser 3 façons d'ajouter de la valeur à des produits ou services.
3. Décrire des moyens de rendre des produits ou des services plus souhaitables.

PRÉPARATION:

- Affiche des cinq façons d'Augmenter vos ventes
- Ensembles d'images :
 - Set 1 : Robes - Qualité du service
 - Figure 6. Service de faible qualité
 - Image 7. Service de bonne qualité

- Set 2 : Fruits et Légumes - Emballage
 - Image 8. Mauvais emballage
 - Image 9. Bon emballage
- Set 3 : Tomates - Classement et tri
 - Image 10 Mauvais classement et tri
 - Image 11 . Bon classement et tri
- Set 4: Pain - Hygiène et Présentation
 - Image 12. Mauvaise hygiène et présentation
 - Image 13. Bonne hygiène et présentation
- Set 5: Restaurant - Rapidité du service
 - Image 14. Mauvais service (lent)
 - Image 15. Bon service (rapide)
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISION DES POINTS D'APPRENTISSAGE ET DES EX-PÉRIENCES DE LA LEÇON PRÉCÉDENTE - 5 MINUTES

Mettre l'affiche Augmenter vos ventes, pointer sur la deuxième image et dire :

Aujourd'hui, nous allons parler du deuxième moyen d'Augmenter vos ventes - produits ou services. Mais d'abord,

♦ **Qui va partager son expérience sur traiter les clients avec beaucoup de respect ou sur vendre à un nouveau client ?**

N'oubliez pas qu'en respectant nos clients et en identifiant de nouveaux, nous pouvons rendre honneur à Dieu et augmenter nos ventes.

Inviter 2 ou 3 participants à partager : Demander aux autres participants de commenter. Remercier les volontaires.

Répétons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- | | |
|---------------|----------------------|
| • Pouce | Personne (Clients) |
| • Index | Produits ou services |
| • Majeur | Lieu (quand et où) |
| • Annulaire | Prix |
| • Auriculaire | Promotion |

Quels que soient votre degré de respect ou la richesse de vos clients, ils n'achètent que si vous vendez des produits ou des services qu'ils souhaitent acheter. Celles-ci doivent être meilleures que celles de la concurrence. Aujourd'hui, nous allons parler de la manière de proposer des produits ou services distincts de ceux de la concurrence.

2. LES MOYENS EXISTANTS POUR AJOUTER DE LA VALEUR AUX PRODUITS OU SERVICES - 12 MINUTES

Commençons en vous faisant écouter une histoire que Jésus a racontée à propos de trois serviteurs. Écoutez et décidez quel serviteur ajoute de la valeur à ce que leur maître leur donne.

Ouvrez les Écritures et lisez Matthieu 25. 14-18 (S21).

L'histoire de trois serviteurs (Matthieu 25. 14-18)

« Ce sera en effet pareil au cas d'un homme qui, partant pour un voyage, appela ses serviteurs et leur remit ses biens. Il donna cinq sacs d'argent à l'un, deux à l'autre et un au troisième, à chacun selon sa capacité, puis il partit aussitôt. Celui qui avait reçu les cinq sacs d'argent s'en alla travailler avec eux et gagna cinq autres sacs d'argent. De même, celui qui avait reçu les deux sacs d'argent en gagna deux autres. Celui qui n'en avait reçu qu'un alla creuser un trou dans la terre et cacha l'argent de son maître. ».

◇ **Quel serviteur a pris ce que son maître lui avait donné et l'a amélioré ?**

Permettre à 3 ou 4 participants de partager leurs idées. Affirmer et louer les réponses. Dire, alors :

Dieu a donné à chacun de nous des ressources, des capacités et des opportunités, y compris celles de nos entreprises.

◇ **Nommez des ressources que Dieu vous a données.** [temps, vie, ta-lents, capacités, créativité, idées commerciales, possessions maté-rielles, relations, ressources naturelles]

Permettre à 3 ou 4 participants de partager leurs idées. Affirmer et louer les réponses. Dire, alors :

Dieu nous a fait confiance avec une variété de ressources. Tournez-vous vers votre partenaire et demandez:

◇ **Comment pouvez-vous mieux prendre soin des ressources que Dieu vous a données ?**

Permettre à 3 ou 4 participants de partager leurs idées. Affirmer et louer les réponses. Dire, alors :

Nous devons utiliser avec sagesse tout ce qu'il nous a donné. Une façon de le faire est d'ajouter le plus de valeur possible à nos produits.

Demander aux participants de s'asseoir dans 5 groupes. Distribuer 1 set de dessins à chaque groupe. Dire, alors :

Maintenant, chaque groupe a un ensemble de dessins différent. Dans votre set, il y a 2 dessins du même produit ou service. Cependant, l'un est meilleur que l'autre. Étudiez les 2 dessins et discutez:

◇ **Quel produit ou service peut vendre à un prix plus élevé et pourquoi?**

Après 3 minutes, demander à chaque groupe de montrer son dessin, de dire ce que c'est et pourquoi on peut vendre à un prix plus élevé.

[Réponses :

La ou les raisons pour lesquelles le produit ou service est meilleur dans chaque situation:

- Set 1 : Robes : Améliorer la qualité - Modification et perfectionnement de la robe
- Set 2 : Fruits et Légumes : Emballage modifié - Sac en papier

- *Set 3 : Tomates : améliorer la qualité - classement et tri*
- *Set 4 : Pain : Améliorer la qualité - hygiène et présentation*
- *Set 5 : Restaurant : Ajouter quelque chose de nouveau - la serveuse pour un meilleur service]*

Publiez ensuite les dessins et dire:

Vous venez d'identifier les 3 manières d'ajouter de la valeur à des produits ou services.

Le premier moyen est :

- **Améliorer la qualité de ce que vous vendez.** Les set d'images 1, 3 et 4 en sont des exemples. Un autre exemple consisterait à utiliser un sham-pooing ou une huile parfumée dans un salon de coiffure.

Le deuxième moyen est :

- **Changer ou transformer ce que vous vendez.** Le set de photos 2 en est un exemple. Vous pouvez également couper des tomates ou préparer une sauce pour la vente, ou proposer différents styles de coiffure à différents prix.

Le troisième moyen est :

- **Ajouter quelque chose de nouveau.** L'image 5 est un exemple. Par exemple, vendre des oignons et d'autres légumes en plus des tomates, ou ajouter un nouveau service à votre entreprise de soins capillaires, comme donner des manucures ou des massages.

◇ **Quelles questions ou commentaires avez-vous sur les articles qui se vendent pluscher ?**

Répondre aux participants et résumer en disant :

Améliorer la qualité, changer ce que vous vendez ou ajouter quelque chose de nouveau peut conduire à vendre votre produit ou service à un prix plus élevé. En exploitant au mieux les affaires que Dieu vous a données, vous pouvez Augmenter vos ventes.

3. DISCUTER EN PETITS GROUPES AU SUJET DE L'AMÉLIORATION DE VOS PRODUITS OU SERVICES - 10 MINUTES

Dire aux participants ce qui suit :

Pensez à vos clients actuels et à ce qui peut en attirer de nouveaux. Formez des petits groupes de 3 personnes et discutez:

- ◇ **Quels changements pouvez-vous apporter pour ajouter de la valeur à vos pro-duits ou services ?**
- ◇ **Pourquoi pensez-vous que les clients aimeront ces changements ?**

Donner environ 5 minutes pour discuter. Ensuite, demander à plusieurs volontaires de rendre compte de leurs discussions. Inviter les autres à commenter ou à ajouter à leurs rapports.

Remercier les volontaires. Dire aux participants :

Jusqu'à la prochaine session, je vous exhorte à identifier des idées pour ajouter de la valeur à vos produits ou services. Parlez avec les clients pour savoir ce qu'ils veulent. Ob-tenez des idées en observant d'autres entreprises, en particulier vos concurrents.

4. S'ENGAGER À AJOUTER DE LA VALEUR AUX PRODUITS OU SERVICES - 3 MINUTES

Demander à plusieurs participants :

◇ Qu'est-ce que vous avez appris aujourd'hui au sujet de l'ajout de valeur à vos produits ou services?

Demander les points d'apprentissage clés. Remercier et dire :

Rappelez-vous : Produits ou Services

Vous pouvez honorer Dieu en améliorant, en modifiant ou en ajoutant de nouveaux produits ou services, ce qui ajoute de la valeur à ce qu'Il vous a donné.

Répetons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- | | |
|---------------|----------------------|
| • Pouce | Personne (Clients) |
| • Index | Produits ou services |
| • Majeur | Lieu (quand et où) |
| • Annulaire | Prix |
| • Auriculaire | Promotion |

Pensez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Tenez votre pouce et votre premier doigt et répétez après moi, à propos des produits et services. (Dire une ligne à la fois.)

Penser - que le client est fait à l'image de Dieu!

S'engager - à chercher de nouveaux clients!

Agir - aimez vos clients et traitez-les avec respect!

Merci pour votre participation et votre engagement. Rappelez-vous, nous devons utiliser à bon escient tout ce que Dieu nous a donné en ajoutant de la valeur à nos produits. Lors de la prochaine réunion, soyez prêt à rendre compte de vos expériences en ajoutant de la valeur à votre produit ou service. Ensuite, nous allons discuter de la troisième façon d'Augmenter vos ventes.

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de se porter volontaires pour prier. Une fois les prières terminées, clôturer avec cette prière :

*Créateur de tous,
Vous nous avez beaucoup donné. Apprends-nous à en
prendre soin et à l'estimer comme Tu le désires. Puis-
sions-nous vous honorer et vous rendre hommage à
tra-vers la création et la vente de nos produits. Par la
grâce de Jésus, Amen.*



LEÇON 3: SAISIR LES OPPORTUNITÉS DE VENTE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Planifier des activités identifiées comme une bonne intendance.
2. Créer d'un calendrier indiquant le meilleur moment pour vendre des produits et services.
3. Décrire comment se préparer à ces opportunités de marché.

PRÉPARATION:

- Affiche des Cinq façons d'Augmenter vos ventes
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)
- « Calendrier » sur une grande feuille de papier et un marqueur. Ce calendrier peut également être tracé sur le terrain dans la communauté. (Voir les exemples de calendriers ci-joints à la fin de cette séance).
- Des « cartes » vierges ou des feuilles de papier (environ 15 à 20) pour des événements de marché typiques, des produits ou des services.

Remarque: La préparation est la clé de la réussite de cette

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISION DES POINTS APPRIS ET DES EXPÉRIENCES DE LA LEÇON PRÉCÉDENTE - 4 MINUTES

Mettre l'affiche Augmenter vos ventes, pointer sur la deuxième image et dire :

Aujourd'hui, nous allons parler de la troisième façon d'Augmenter vos ventes. Mais d'abord,

♦ **Qui va partager comment vous avez ajouté de la valeur à vos produits ou services ?**

Inviter 2 ou 3 participants à partager: Demander aux autres participants de commenter.

Remercier les volontaires.

N'oubliez pas que vous devez utiliser judicieusement tout ce que Dieu vous a donné en ajoutant le plus de valeur possible à vos produits. De cette façon, vous êtes un bon gestionnaire de ce que Dieu vous a donné.

Répétons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- Pouce Personne (Clients)
- Index Produits ou services
- Majeur Lieu (quand et où)
- Annulaire Prix
- Auriculaire Promotion

Pointer sur l'image 3 et dire :

Aujourd'hui, nous allons parler de la troisième façon d'Augmenter vos ventes. C'est à la fois quand et où vendre. Aujourd'hui, nous allons parler du moment opportun pour vendre.

2. IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ ET LES PRODUITS ET SERVICES QUI SE VENDENT BIEN À PRE-SENT - 12 MINUTES

En comprenant les acheteurs, un vendeur peut utiliser les opportunités de vente de produits ou de services, en étant mieux informé des produits ou services que les acheteurs souhaitent acheter.

♦ **Comment pouvez-vous identifier les meilleurs moments et les meilleurs endroits pour vendre ?**

Inviter 2 ou 3 participants à partager : Demander aux autres participants de commenter.

Remercier les volontaires.

Comme nous en avons discuté, la Bible nous demande de planifier notre travail. Ce-la comprend où vendre nos produits. Dans le livre des Proverbes, il est dit :

Ouvrez les Écritures et lisez Proverbes 21. 5 (S21):

« Les projets de l'homme actif sont tout profit, mais celui qui agit avec précipitation n'arrive qu'à la misère. »

Maintenant, par groupe de trois ou quatre personnes, demander :

♦ **Comment ce proverbe peut-il avoir un rapport avec votre entreprise ?**

♦ **Quels proverbes connaissez-vous au sujet de la planification ?**

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de partager les proverbes à voix haute. Re-mercier et féliciter pour leurs contributions. Ensuite, distribuer des affiches et des marqueurs et dire:

♦ **Choisissez l'un de ces proverbes sur la planification ou choisissez-en un nouveau qui n'a pas été mentionné. Dessinez le proverbe sur votre cahier.**

Après 3 minutes, donner à 2 ou 3 participants l'occasion de partager le proverbe dessiné. Chercher à savoir comment cela peut les aider à augmenter leurs ventes et à honorer Dieu.

Excellents proverbes et dessins !

Pour pouvoir utiliser judicieusement ce que Dieu nous a donné, nous devons déterminer le meilleur moment pour vendre des produits. Pour faire ce plan, nous allons préparer un calendrier qui identifie les bons moments pour vendre pendant l'année et ce qui se vend bien à ces moments-là.

Placez le calendrier que vous avez préparé sur un mur ou sur le sol ou tracez-le au sol avec un bâton ou une craie. Inviter les participants à se réunir autour du calendrier.

Poser les questions suivantes une à une. Écrire ou dessiner chaque nouvel élément dans la colonne « Événements ». Faire un « X » dans le mois ou la période au cours duquel l'événement se produit.

♦ **Quels sont les**

- **cultures couramment cultivées et quand sont leurs cycles de semis/récolte ?**
- **principaux jours fériés et événements et leurs dates ?**
- **événements traditionnels ou spéciaux et leurs dates ?**
- **principales saisons météorologiques et la période de l'année où elles se produisent ?**
- **d'autres opportunités et moments pour vendre des produits?**

Une fois que les événements et les opportunités sont marqués sur le calendrier, posez la question suivante.

◇ **Quels sont les produits ou services les plus demandés pendant les périodes ou les événements énumérés ?**

Obtenir de nombreuses réponses et encourager la créativité. Ne pas discuter si les réponses sont bonnes.

Sur les cartes, écrire ou dessiner des symboles pour les produits ou services très demandés pendant cette période. Placer les cartes sur le calendrier au moment de l'année où le « X » apparaît pour ce service ou produit. Demander à des volontaires de vous aider afin que l'exercice puisse commencer rapidement.

Merci de votre excellent travail. Vous avez créé un calendrier qui présente de nombreuses opportunités tout au long de l'année lorsqu'il est possible de vendre des produits ou des services.

3. DISCUTER EN PAIRES DES MOYENS DE PLANIFIER CES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ - 8 MINUTES

Voyons maintenant comment les informations du calendrier peuvent contribuer à augmenter les ventes de votre entreprise. Tournez-vous vers la personne à côté de vous et discutez :

◇ **Comment pouvez-vous utiliser les informations du calendrier pour Augmenter vos ventes ?**

Donnez-leur 4 minutes pour se parler.

Après 4 minutes, demander à 2 ou 3 volontaires de partager leurs idées avec le groupe. Inviter d'autres à commenter.

Voici des exemples de réponses possibles:

[L'école commence - ajouter des cartables aux fournitures scolaires habituelles : crayons, cahiers, etc. Saison de Mariage - vendre/offrir de la nourriture pour le mariage; louer des tentes pour la cérémonie de mariage, etc. Riz ou maïs - acheter de grandes quantités et vendre à un prix plus élevé lorsque l'offre est rare. Poisson - vendre du carburant supplémentaire pour fumer le poisson, préparer une sauce spéciale avec du poisson, etc. Saison des semailles ou des récoltes - affûter les outils, servir les repas aux ouvriers des champs, proposer des services de garde, etc.]

Remercier pour leurs bonnes idées.

4. S'ENGAGER À RECHERCHER DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ - 5 MINUTES

Demander à plusieurs participants:

◇ Mentionnez une des choses que vous avez apprises aujourd'hui, à propos de quelles sont les meilleurs moments pour vendre.?

Demander les points d'apprentissage clés. Remercier et dire:

Rappelez-vous : Lieu (quand)

Cherchez des opportunités de marché et prévoyez de vendre ce que les clients veulent pendant ces périodes.

Répétons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- Pouce Personne (Clients)
- Index Produits ou services
- Majeur Lieu (quand et où)
- Annulaire Prix
- Auriculaire Promotion

Pensez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Levez les pouces et les deux doigts et répète après moi à propos de Place. (Dire une ligne à la fois.)

Penser - que le client est fait à l'image de Dieu!

S'engager - à chercher de nouveaux clients!

Agir - aimez vos clients et traitez-les avec respect!

Merci pour votre participation et votre engagement. Rappelez-vous que vous pouvez utiliser judicieusement ce que Dieu vous a donné en identifiant les meilleurs moments pour vendre. En planifiant de vendre vos produits à ces moments-là, vous pouvez Augmenter vos ventes et honorer Dieu grâce à une bonne gestion des affaires. Lors de la prochaine réunion, soyez prêt à rendre compte de vos expériences de vente lorsque les clients veulent acheter. Ensuite, nous allons discuter de la troisième façon d'Augmenter vos ventes.

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de se porter volontaires pour prier. Une fois les prières terminées, clôturer avec cette prière:

*Dieu immuable,
Vous êtes le Seigneur du temps et le Seigneur de
nos entreprises. Donnez-nous votre sagesse pour
choisir les bons moments pour vendre, afin que nous
puissions vous honorer. Au nom de Jésus, Amen.*

Exemples de calendrier

[illegible][illegible]



LEÇON 4: VENDRE OÙ LES CLIENTS ACHÈTENT DAVANTAGE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Discuter de l'importance de chercher Dieu seul dans les ventes commerciales.
2. Identifier différentes manières de vendre là où les clients achètent davantage.
3. Résoudre les problèmes causés par l'agrandissement des sites comme moyen d'augmenter leurs ventes.

PRÉPARATION:

- Affiche des Cinq façons d'Augmenter vos ventes
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)
- Tableau d'affichage pour les dessins des participants

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISION DES POINTS D'APPRENTISSAGE ET DES EXPÉRIENCES DE LA LEÇON PRÉCÉDENTE - 5 MINUTES

Mettre l'affiche Augmenter vos ventes, pointer sur la deuxième image et dire :

Aujourd'hui, nous allons parler de la troisième façon d'Augmenter vos ventes. Mais d'abord,

♦ **Qui va partager ses expériences à propos de la recherche de meilleures ventes ?**

Inviter 2 ou 3 participants à partager : Demander aux autres participants de commenter.

Remercier les volontaires.

Répétons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- | | |
|---------------|----------------------|
| • Pouce | Personne (Clients) |
| • Index | Produits ou services |
| • Majeur | Lieu (quand et où) |
| • Annulaire | Prix |
| • Auriculaire | Promotion |

Lors de la session précédente, nous avons discuté du moment opportun pour vendre. Rappelez-vous que vous pouvez utiliser judicieusement ce que Dieu vous a donné en identifiant les meilleurs moments pour vendre. En planifiant de vendre vos produits à ces moments-là, vous pouvez gérer judicieusement les affaires que Dieu vous a données.

Aujourd'hui, nous allons parler de la planification de la vente là où les clients achètent le plus. Écoutez l'histoire de Sara. Elle a besoin de vos conseils.

2. PREPARE ADVICE ABOUT SELLING WHERE CUSTOMERS BUY THE MOST – 10 MINUTES

L'Histoire de Sara

Sara vend des ustensiles de cuisine, des assiettes en plastique, des couverts, des nappes et d'autres articles de cuisine et de repas. Elle vend dans un marché hebdomadaire près de sa communauté. Cette semaine, elle a fait un emprunt et acheté deux fois plus d'articles qu'elle en achète habituellement. Cependant, elle a constaté qu'elle ne pouvait pas tout vendre sur son marché local.

Sara n'a fait aucun profit et elle a peur. Elle va à l'église di-manche, afin de prier pour l'aide de Dieu. Le soir, elle brûle aussi des bougies spéciales et sacrifie une poule - comme le recommande le sorcier.

♦ **Quelles sont vos pensées à propos de cette pratique ?**

♦ **Quelles sont les pratiques similaires dans votre communauté ?**

Les pouvoirs du mal et du découragement sont réels - la Bible nous le dit à Éphésiens: (6. 11-12) (S21)

« Revêtez-vous de toutes les armes de Dieu afin de pouvoir tenir ferme contre les manoeuvres du diable. En effet, ce n'est pas contre l'homme que nous avons à lutter, mais contre les puissances, contre les autorités, contre les souverains de ce monde de ténèbres, contre les esprits du mal dans les lieux célestes. »

En tant que ses enfants, Dieu nous protège des ténèbres et du mal. Son pouvoir et son amour sont plus grands que toute autre force. Nous n'avons pas besoin de consulter des médiums ou des spirites, car il nous donne sa connaissance et son pouvoir en tant que gestionnaires de sa création.

La Bible dit dans 1 Jean : (10, 18) (S21) - VÉRIFIER LA RÉFÉRENCE BIBLIQUE

« Ceci est l'amour: non pas que nous aimions Dieu, mais qu'il nous ait aimés en premier et qu'il ait envoyé son Fils (Jésus) pour payer nos péchés. Et il n'y a pas de peur dans l'amour; mais l'amour parfait chasse la peur...»

Par l'amour de Dieu en Jésus, nous sommes pardonnés de nos péchés et affranchis de la peur. Nous pouvons avoir un contact réel et direct avec Dieu par l'inter-médiaire de Jésus, - le puissant aimant.

♦ **Avez-vous des questions ?**

Pensons encore à Sara. Elle réfléchit à trois options pour savoir où vendre plus. Formez 3 groupes. Pratiquez en utilisant les connaissances que Dieu vous a données. Ensemble, préparez des conseils à donner à Sara pour chaque option.

Groupe un, voici votre option pour préparer des conseils pour Sara :

La première option de Sara consiste à ouvrir un deuxième emplacement sur le même marché. Elle pense que cela va la rendre plus visible. Mais elle ne sait pas comment elle va gérer deux stands en même temps et elle n'atteint pas plus de monde.

♦ **Comment Sara pourrait-elle planifier sagement de vendre ses produits ?**

[embaucher des aides, utiliser des stratégies de promotion pour attirer plus de clients, etc.]

Groupe un, voici votre option pour préparer des conseils pour Sara:

La deuxième option de Sara est d'aller vendre sur un autre marché d'une communauté voisine. Elle pense qu'elle pourra atteindre d'autres clients. Mais cela signifiera plus de déplacements, de coûts et de temps.

♦ **Comment Sara pourrait-elle planifier sagement de vendre ses produits?**

[embaucher des aides, vendre plus pour couvrir les coûts, etc.]

Groupe un, voici votre option pour préparer des conseils pour Sara :

La troisième option de Sara consiste à installer **un stand permanent dans la ville** voisine de sa communauté ou de sa ville. Elle pense qu'il sera plus facile de gérer un emplacement et que les clients peuvent payer plus. Mais cela signifiera prendre le transport en ville, le temps et les coûts que cela implique.

♦ **Comment Sara pourrait-elle planifier sagement de vendre ses produits ?**

[trouver un emplacement sûr pour rester en ville, faire appel à des collaborateurs fiables, ouvrir le commerce avec un ou plusieurs vendeurs, partager le temps de travail, s'assurer de vendre suffisamment pour couvrir les coûts, etc.]

Discutons au sein de nos groupes des meilleurs moyens d'aider Sara à se planifier judicieusement. Vous avez 4 minutes pour préparer.

Après 4 minutes, demander à chaque groupe de rapporter ses conseils. Inviter les autres participants à commenter et à ajouter des idées.

Après avoir discuté des 3 options, demander :

♦ **Quelles autres options Sara peut-elle envisager ?**

Permettre aux participants de suggérer et de discuter d'autres options. Les remercier pour les bons conseils qu'ils ont préparés pour Sara.

3. DISCUTER DES OPTIONS D'EMPLACEMENT POUR LEURS ENTREPRISES - 10 MINUTES

Demander au grand groupe de répondre à la question ci-dessous. Explorer pour de nombreuses réponses.

♦ **Quels sont les différents emplacements de vente dans votre région ?** *[Marchés hebdomadaires, marchés quotidiens, location d'un magasin, vente de porte à porte ou sur la route, vente dans une ville ou sur des marchés à proximité, vente à domicile.]*

Remercier les participants pour leurs réponses. Puis, demandez-leur de former de petits groupes de 3 et dire :

Imaginez si vous deviez vendre le double ou le triple du montant que vous vendez maintenant dans votre entreprise. Pensez à ce que vous pouvez changer par rapport

à l'emplacement où vous vendez afin de vendre davantage. Vous avez 5 minutes pour discuter:

◇ Quels nouveaux emplacements pouvez-vous essayer afin de vendre davantage ?

◇ Comment envisagez-vous de résoudre les problèmes que vous rencontrez ?

Après 5 minutes, demander à 3 ou 4 volontaires de faire leur rapport. Inviter d'autres participants à aider à résoudre les problèmes.

4. S'ENGAGER À VENDRE OÙ LES CLIENTS ACHETENT D'AVANTAGE - 5 MINUTES

Demander les points d'apprentissage clés. Remercier et dire :

◇ Mentionnez l'une des choses que vous avez apprises aujourd'hui sur le lieu de vente.

Demander les points d'apprentissage clés. Remercier et dire :

Rappelez-vous : Lieu (Où)

Envisagez de nouveaux emplacements de vente et planifiez judicieusement pour résoudre tous les problèmes.

Répetons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- | | |
|---------------|----------------------|
| • Pouce | Personne (Clients) |
| • Index | Produits ou services |
| • Majeur | Lieu (quand et où) |
| • Annulaire | Prix |
| • Auriculaire | Promotion |

Pensez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Levez les pouces et les deux doigts et répétez après moi à propos de Lieu. (Dire une ligne à la fois.)

Penser - que le client est fait à l'image de Dieu!

S'engager - à chercher de nouveaux clients!

Agir - aimez vos clients et traitez-les avec respect!

Merci pour votre participation et votre engagement. N'oubliez pas qu'en planifiant de vendre là où les clients achètent davantage, vous pouvez gérer avec sagesse les affaires que Dieu vous a données. Lors de la prochaine réunion, préparez-vous à faire part de vos expériences en matière de vente. où les gens achètent le plus. Ensuite, nous allons discuter de la quatrième façon d'Augmenter vos ventes : le prix.

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de se porter volontaires pour prier. Une fois les prières terminées, clôturer avec cette prière :

*Seigneur Suprême,
Il n'y a pas de problème trop grand à résoudre pour vous. Don-nez-nous votre sagesse pour planifier judicieusement lorsque nous cherchons à augmenter nos ventes, afin que vous puissiez être honoré et que nos familles et nos communautés puissent profiter de votre générosité. Au nom de Jésus, Amen.*



LEÇON 5: FIXER LE JUSTE PRIX

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Explorer une perspective biblique sur le profit et l'intendance.
2. Discuter de la relation entre le prix, les ventes et les bénéfices.
3. Identifier comment ajuster les prix en fonction du marché.

PRÉPARATION:

- Affiche des Cinq façons d'Augmenter vos ventes
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISION DES POINTS D'APPRENTISSAGE ET DES EX-PÉRIENCES DE LA LEÇON PRÉCÉDENTE - 5 MINUTES

Mettre l'affiche *Augmenter vos ventes*, pointer sur la deuxième image et dire :

Aujourd'hui, nous allons continuer à parler de la quatrième façon d'Augmenter vos ventes : le prix. Mais d'abord,

◇ **Qui va partager ses expériences à propos de la recherche de meilleures ventes ?**

N'oubliez pas qu'en planifiant de vendre là où les clients achètent le plus, vous pouvez gérer avec sagesse les affaires que Dieu vous a données.

Inviter 2 ou 3 participants à partager : Demander aux autres participants de commenter. Remercier les volontaires.

Répons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- Pouce Personne (Clients)
- Index Produits ou services
- Majeur Lieu (quand et où)
- Annulaire Prix
- Auriculaire Promotion

2. EXPLORER UNE PERSPECTIVE BIBLIQUE SUR LE PROFIT - 7 MINUTES

Au cours des dernières semaines, nous avons discuté de la manière d'augmenter nos ventes et de gérer judicieusement nos activités. Dans cette leçon, nous allons continuer en parlant de la tarification des produits ou des services pour gagner plus d'argent. Pour commencer, examinons les Écritures pour avoir une vision juste du profit. Écoutez une histoire que Jésus a racontée à propos d'un homme riche.

Le riche fou (Luc 12. 16-21, paraphrase de l'auteur)

« Il leur dit cette parabole: «Les terres d'un homme riche avaient beaucoup rapporté. Il raisonnait en lui-même, disant: 'Que vais-je faire? En effet, je n'ai pas de place pour rentrer ma récolte. Voici ce que je vais faire, se dit-il: j'abattrai mes greniers, j'en construirai de plus grands, j'y amasserai toute ma récolte et tous mes biens, et je dirai à mon âme: Mon âme, tu as beaucoup de biens en réserve pour de nombreuses années; repose-toi, mange, bois et réjouis-toi.' Mais Dieu lui dit: 'Homme dépourvu de bon sens! Cette nuit même, ton âme te

sera redemandée, et ce que tu as préparé, pour qui cela sera-t-il?' Voilà quelle est la situation de celui qui amasse des trésors pour lui-même et qui n'est pas riche pour Dieu. »

♦ **Considérez l'attitude du riche sot envers le profit. Quel fut le problème ?**

♦ **Qu'est-ce qui est le plus important pour votre entreprise : gagner beau-coup d'argent ou honorer Dieu? Pourquoi ?**

Demander à plusieurs participants de partager. Les remercier pour leurs réponses. Dire, alors :

Faire des profits est très important - cela garantit la solidité de votre entreprise et la satisfaction de vos besoins quotidiens. Cependant, lorsque vous suivez Jésus, diriger une entreprise ne signifie pas seulement faire des profits.

♦ **Afin de gérer judicieusement nos activités, quelles devraient être nos priorités ma-jeures ? [honorer Dieu, aimer nos clients, gagner un juste profit, etc.]**

Demander à plusieurs participants de partager. Les remercier pour leurs réponses. Dire, alors :

Nous devons d'abord chercher à rendre honneur à Dieu à travers les affaires qu'il a données à chacun de nous. Pour être des gestionnaires avisés, gagner un pro-fit élevé ne peut être notre première priorité.

L'homme riche de l'histoire ne réalisa pas que Dieu dirigeait nos vies et nos entre-prises et en Lui cherchant on avait les meilleurs conseils.

Parfois, nous luttons dans notre entreprise sommes tentés de ne faire confiance qu'à nos propres capacités ou de demander aux devins ou aux esprits de l'aide pour faire du profit. Cependant, la Bible dit que Jésus-Christ a vaincu tout autre pouvoir par la croix. (Colossiens 2.15)

♦ **Qu'est-ce que cela signifie au niveau du profit de notre entreprise ?**

Demander à plusieurs participants de partager. Les remercier pour leurs réponses.

3. DISCUTER D'UNE HISTOIRE ET JOUER UN JEU SUR LA FAÇON DONT LE PRIX INFLUE SUR LE PROFIT - 8 MINUTES

Allons entendre une histoire à propos de 2 entrepreneuses. Vous allez répondre à des questions pour savoir comment ces femmes honorent Dieu par le biais de leurs activités.

L'Histoire d'Anna et Marita

Anna et Marita vendent des paniers tissés à la main à partir de roseaux récoltés près de leur communauté. Anna vend 2 fois par semaine au marché local. Elle vend généralement 20 paniers par semaine. Marita emmène ses paniers en ville une fois par semaine et vend porte à porte aux marchands. Elle vend généralement 40 paniers par semaine.

◇ **Qui vend plus de paniers ?** [Marita en vend 40.]

Anna vend ses paniers 20 FRW chacun. Lilly vend le sien pour 10 FRW.

◇ **Qui fait plus de revenus ?** [Anna fait 400 FRW, Marita 400 FRW. Ils font le même revenu.]

Anna dépense 100 FRW par semaine en frais de transport et de vente. Marita dépense 50 FRW par semaine pour le transport et n'a aucun frais de marchés.

◇ **Qui fait plus de profit? Pourquoi ?** [Anna fait 300 FRW, Marita 350 FRW. Marita fait plus de profit parce qu'elle a des coûts inférieurs.]

◇ **Comment le prix que vous facturez affecte-t-il le profit que vous faites ?** [Plus le prix est élevé, plus le profit d'un article est important, mais vous pouvez vendre moins d'articles. Avec un prix inférieur, vous pouvez vendre plus, mais le profit sur chacun peut être inférieur.]

Résumer en disant :

- Bénéfice = Prix multiplié par le nombre d'articles vendus moins les coûts.
- Le prix est un élément très important pour réaliser un profit. Le prix influe sur la quantité d'argent que vous rapportez et sur le montant que les gens sont disposés à acheter.
- Le prix est déterminé par le montant que les clients sont disposés à payer, le prix facturé par la concurrence et les coûts à couvrir.

4. PRATIQUER COMMENT AJUSTER LE PRIX - 8 MINUTES

Les bons entrepreneurs ajustent leurs prix pour en tirer le plus grand profit. Cela dépend de ce qui se passe sur le marché. Nous allons jouer à un jeu pour s'entraîner à ajuster le prix. Je vais vous parler de certaines choses qui peuvent arriver sur le marché. Vous me dites si le vendeur peut augmenter ses prix (démontrer « pouce levé »), maintenir ses prix identiques (démontrer « main plate ») ou abaisser ses prix (démontrer « pouce baissé »).

Sélectionner 8 à 10 questions pertinentes. Poser autant de questions que le temps le permet. En cas de désaccord, vous pouvez demander à une personne de chaque côté d'expliquer sa position. Permettre des réponses différentes. Garder le rythme.

Comment définissez-vous vos prix si . .

- a. votre produit ou service est meilleur que celui de la concurrence ? [En haut]
- b. votre produit ou service n'est pas aussi bon que la concurrence ? [En bas]
- c. votre produit ou service est le même que celui de la concurrence ? [Pareil ou en bas]
- d. vous obtenez un bon prix sur les fournitures afin que vos coûts soient plus bas ? [En bas - pour attirer de nouveaux clients de la concurrence tout en réalisant un bénéfice]
- e. vous décidez de vendre à des clients fortunés et de placer votre entre-prise dans un lieu près de chez eux ? [En haut]
- f. vous déplacez votre entreprise vers un marché où il y a beaucoup d'activité mais beaucoup de concurrence ? [En bas - ou identique à la concurrence]
- g. avez-vous vendu à un nouveau client ? [En bas — pour l'attirer à revenir]
- h. vous vendez à un client qui revient et achète beaucoup ?
[En bas - pour récompenser sa loyauté et la faire revenir]
- i. il y a un festival qui arrive et les clients demandent beaucoup de votre produit ou service ? [En haut - m la demande est forte]
- j. le festival est fini et les gens n'ont plus d'argent ? [En bas - pour leur permettre d'acheter quelque chose et de garder leur loyauté]
- k. il est tard dans la nuit et vous êtes l'un des rares endroits ouverts ? [En haut: la demande est forte, vous offrez de la commodité]

Voici quelques questions plus difficiles.

Comment définissez-vous votre prix si . .

- a. vous avez besoin de vendre vos aliments frais rapidement ou sinon ils vont gâcher ? [En bas - pour déplacer rapidement les marchan-disés]
- b. il y a une pénurie dans la région et le coût des fournitures augmente ? [Tout le monde va augmenter ses prix, alors vous pouvez le faire aussi]
- c. vous avez un problème dans votre entreprise et perdez beaucoup d'inventaire (par exemple, vous avez de la moisissure dans votre farine) ? [Pareil : impossible d'augmenter les prix car la concurrence attirera vos clients]
- d. vous vendez à un grossiste qui achète en gros ? [En bas - parce que vous avez moins de coûts et de temps par article vendu]
- e. vous avez formé un groupe avec d'autres personnes sur le marché qui vendent la même chose ? [En haut— vous pouvez accepter de vendre au même prix]

Félicitez les participants pour leur compréhension de la manière d'ajuster les prix en fonction de l'évolution du marché. Dites leur :

Vous pouvez modifier vos prix pour faire plus de profit en fonction de la demande pour vos produits et services.

5. S'ENGAGER À FIXER LE BON PRIX POUR FAIRE DU PROFIT-3 MINUTES

Demander à plusieurs participants :

◇ Qu'est-ce que vous avez appris aujourd'hui au sujet du profit et du prix ?

Demander les points d'apprentissage clés. Remercier et dire :

Rappelez-vous : Prix

- Cherchez d'abord à honorer Dieu avec vos bénéfices commerciaux.
- Le prix détermine le profit - combien vous vendez et combien vous gagnez.
- Le prix peut être ajusté en fonction du marché.

Répétons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- | | |
|---------------|----------------------|
| • Pouce | Personne (Clients) |
| • Index | Produits ou services |
| • Majeur | Lieu (quand et où) |
| • Annulaire | Prix |
| • Auriculaire | Promotion |

Pensez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Levez les pouces et les trois doigts et répétez après moi à propos du Prix. (Dire une ligne à la fois.)

Penser - que le client est fait à l'image de Dieu!

S'engager - à chercher de nouveaux clients!

Agir - aimez vos clients et traitez-les avec respect!

Merci pour votre participation et votre engagement. Cependant, lorsque vous suivez Jésus, diriger une entreprise ne signifie pas seulement faire des profits. Afin de gérer judicieusement nos entreprises, nous devons d'abord chercher à rendre honneur à Dieu à travers les entreprises qu'il a données à chacun de nous.

Lors de la prochaine réunion, soyez prêt à faire part de vos expériences en matière de fixation du bon prix. Ensuite, nous allons discuter de la cinquième façon d'Augmenter vos ventes - Promotion.

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de se porter volontaires pour prier. Une fois les prières terminées, clôturer avec cette prière :

*Seigneur Jésus,
Enseignez-nous à fixer des prix avec sagesse, pour
que nos en-treprises soient fortes et que nos besoins
quotidiens soient sa-tisfaits Merci de nous montrer
que les affaires sont plus que de la richesse et que,
grâce à votre sagesse, nous pouvons vous honorer et
augmenter nos ventes. Au nom de Jésus, Amen.*



LEÇON 6: LA MISE EN VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Discuter de différentes manières de promouvoir leur entreprise et d'attirer des clients.
2. Décider quelle approche de promotion ils peuvent essayer afin d'attirer plus de clients.
3. Discuter de la promotion de leurs affaires en tant que bonne intendance.

Préparations/matériaux

- Affiche des Cinq façons d'Augmenter vos ventes
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)
- Feuilles de papier coloré et marqueurs pour chaque participant

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISION DES POINTS D'APPRENTISSAGE ET DES EX-PÉRIENCES DE LA LEÇON PRÉCÉDENTE - 5 MINUTES S

Mettre l'affiche Augmenter vos ventes, pointer sur la deuxième image et dire :

Aujourd'hui, nous allons continuer à parler de la cinquième façon d'Augmenter vos ventes - La Promotion. Mais d'abord,

♦ **Qui va partager ses expériences en établissant le bon prix pour avoir du profit ?**

Inviter 2 ou 3 participants à partager : Demander aux autres participants de commenter. Remercier les volontaires.

Cependant, lorsque vous suivez Jésus, diriger une entreprise ne signifie pas seulement faire des profits. Afin de gérer judicieusement nos activités, la rentabilité de nos activités ne peut être notre priorité majeure. Nous devons d'abord chercher à rendre honneur à Dieu à tra-vers les affaires qu'il a données à chacun de nous.

♦ **Comment pouvons-nous honorer Dieu à travers nos entreprises ?** [ai-mer nos clients, gagner un bénéfice équitable, planifier où et quand, fixer un prix juste, etc.]

Demander à plusieurs participants de partager. Les remercier pour leurs réponses. Dire, alors :

Répetons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- | | |
|---------------|----------------------|
| • Pouce | Personne (Clients) |
| • Index | Produits ou services |
| • Majeur | Lieu (quand et où) |
| • Annulaire | Prix |
| • Auriculaire | Promotion |

Aujourd'hui, nous allons parler de la Promotion : comment utiliser les outils de vente pour attirer les clients.

2. BRAINSTORMING POUR LA DE PROMOTION DES IDÉES - 8 MI-NUTES

La promotion consiste à attirer l' attention des clients pour qu'ils achètent dans votre en-treprise, se souviennent de votre entreprise et y achètent plus souvent.

Demander aux participants de se lever et de se déplacer vers un côté de la salle. Expliquer :

Je vais vous poser quelques questions. Au fur et à mesure que chaque participant répond, vous pouvez vous déplacer de l'autre côté de la salle. C'est un brainstorming, il y a donc peu de discussions pour savoir si quelque chose est une bonne idée. Essayez d'élaborer beaucoup d'idées, rapidement.

Explorer jusqu'à ce qu'il y ait au moins une réponse suggérée par chaque personne afin que tout le monde puisse traverser la pièce. Si le taux de réponses ralentit, passer à la question suivante. Continuer le brainstorming jusqu'à ce que les 3 questions soient résolues.

♦ **Quelles méthodes de publicité attirent les clients ?**

[Certaines réponses incluent :

- *Publicité*
 - *Pancartes*
 - *De la musique dans votre entreprise*
 - *Des chansons*
 - *L'envoi de vendeurs avec des échantillons gratuits ou en chantant des chansons sur votre entreprise*
 - *Donner des échantillons gratuits à d'autres commerçants où les clients se rassemblent, comme dans les salons de coiffure et les restaurants, et leur demander de recommander votre entreprise.*
 - *Sacs ou étiquettes portant le nom de votre entreprise*

♦ **Quels genres de festivals et d'événements spéciaux ?**

- *Événements spéciaux*
 - *Festivals et vacances*
 - *Des artistes sur le marché*
 - *Ventes pour l'ensemble du marché où tout le marché est en remise*

♦ **Quels types de remises spéciales peuvent fonctionner dans votre entreprise?**

- *Soldes et offres spéciales*
 - *Réductions pendant une seule journée*
 - *Remise sur 1 jour de la semaine — même jour chaque semaine*
 - *Deux pour le prix d'un*
 - *Remise ou article gratuit pour chaque nouveau client*
 - *Remise ou article gratuit pour les clients qui vous apportent un nouveau client*
 - *Remise pour venir fréquemment et acheter beaucoup*
 - *Réduction pour certains types de clients, par exemple les personnes âgées.]*

Félicitations pour avoir pensé à autant de façons d'attirer l'attention des clients sur votre entreprise.

3. DISCUTER DE LA PROMOTION DE VOTRE PROPRE ENTREPRISE - 12 MINUTES

Dire au groupe :

Notez que de nombreuses suggestions concernent 3 choses : la publicité, les événements spéciaux et l'incitation par les prix. L'efficacité de la promotion dépend de :

- 1 en quoi vous êtes différent de vos concurrents ;
- 2 la réponse du client ;
- 3 votre confort et votre capacité à le faire ; et
- 4 ses coûts.

Maintenant, je vous invite à rappeler l'histoire que Jésus a racontée à propos de trois serviteurs.

Ouvrez les Écritures et lisez Matthieu 25. 14-19 (S21).

L'histoire de trois serviteurs (Matthieu 25. 14-16)

« Ce sera en effet pareil au cas d'un homme qui, partant pour un voyage, appela ses serviteurs et leur remit ses biens. Il donna cinq sacs d'argent à l'un, deux à l'autre et un au troisième, à chacun selon sa capacité, puis il partit aussitôt. Celui qui avait reçu les cinq sacs d'argent s'en alla travailler avec eux et gagna cinq autres sacs d'argent. »

♦ **Comment ce serviteur a-t-il honoré Dieu ?**

♦ **Quelles idées de promotion aurait-il pu utiliser ? Mentionnez vos idées.**

Distribuer des feuilles de papier colorées et des marqueurs. Affirmer et louer les réponses.

Dire, alors :

Maintenant, dans votre groupe, identifiez des idées de promotion similaires pour vos propres entreprises.

♦ **Quelles idées de promotion peuvent attirer plus de clients dans votre entreprise ? Dans votre groupe, dessinez des idées de promotion pour vos propres entreprises.**

Après 3 minutes, laissez 3 ou 4 participants partager leurs dessins et leurs idées. Affirmer et louer les réponses. Dire, alors :

Vous pouvez gérer judicieusement les affaires que Dieu vous a données en utilisant vos ressources, vos capacités et votre créativité. En promouvant judicieusement votre entreprise, vous pouvez Augmenter vos ventes et faire honneur à Dieu.

4. S'ENGAGER À UTILISER DES MÉTHODES DE PROMO-TION POUR FAIRE ACCROÎTRE L'ENTREPRISE - 5 MINUTES

Demander à plusieurs participants :

♦ **Mentionnez l'une des choses que vous avez apprises aujourd'hui sur l'utilisation de méthodes de promotion.**

Demander les points d'apprentissage clés. Remercier et dire :

Rappelez-vous : Promotion

Les trois façons de promouvoir votre entreprise sont les suivantes : publici-té, événements spéciaux et incitations tarifaires.

Répetons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- Pouce Personne (Clients)
- Index Produits ou services
- Majeur Lieu (quand et où)
- Annulaire Prix
- Auriculaire Promotion

Pensez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Levez les pouces et quatre doigts et répétez après moi à propos de la Promotion. (Dire une ligne à la fois.)

Merci pour votre participation et votre engagement. En promouvant judicieusement votre entreprise, vous pouvez Augmenter vos ventes et faire honneur à Dieu.

Lors de la prochaine réunion, soyez prêt à faire part de vos expériences en ma-tière de

Penser - que le client est fait à l'image de Dieu!

S'engager - à chercher de nouveaux clients!

Agir - aimez vos clients et traitez-les avec respect!

promotion de votre entreprise. Ensuite, nous allons avoir la dernière leçon sur ce sujet. Il s'agit d'un examen des 5 moyens d'Augmenter vos ventes et de la manière dont elles fonctionnent ensemble.

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de se porter volontaires pour prier. Une fois les prières terminées, clôturer avec cette prière :

Notre Seigneur,

Vous nous avez donné des entreprises à pour-voir pour nos familles et à vous honorer. Appre-nez-nous à les promouvoir avec sagesse, en utilisant les ressources, les capacités et la créa-tivité avec lesquelles vous avez créé chacun de nous. Merci, Jésus. Amen.



LEÇON 7: PLANIFIER POUR AUGMENTER LES VENTES

OBJECTIFS

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. Reconnaître comment les 5 moyens d'augmenter les ventes peuvent être combinées pour améliorer les affaires.
2. Discuter de l'utilisation de la discipline dans l'application des 5 moyens d'augmenter les ventes.
3. Planifier des moyens d'utiliser les 5 moyens d'augmenter les ventes dans ses propres entre-prises.

PRÉPARATION:

- Affiche des Cinq façons d'Augmenter vos ventes
- La Sainte Bible (révisée/sélectionnée à l'avance)

TEMPS

30 minutes

ÉTAPES

1. RÉVISION DES POINTS D'APPRENTISSAGE ET DES EXPÉRIENCES DE LA LEÇON PRÉCÉDENTE - 5 MINUTES

Afficher l'affiche Augmenter vos ventes et dire :

Aujourd'hui, c'est la dernière leçon pour Augmenter vos ventes. Nous allons réviser et examiner comment les 5 façons de travailler ensemble peuvent augmenter les ventes. Mais d'abord,

◇ **Qui va partager ses expériences pour promouvoir votre entreprise ?**

Inviter 2 ou 3 participants à partager : Demander aux autres participants de commenter. Remercier les volontaires.

Vous pouvez gérer judicieusement les affaires que Dieu vous a données en utilisant vos ressources, vos capacités et votre créativité. En promouvant judicieusement votre entreprise, vous pouvez Augmenter vos ventes et faire honneur à Dieu.

Répetons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- | | |
|---------------|----------------------|
| • Pouce | Personne (Clients) |
| • Index | Produits ou services |
| • Majeur | Lieu (quand et où) |
| • Annulaire | Prix |
| • Auriculaire | Promotion |

Rappelez-vous que ces moyens s'affectent et travaillent ensemble pour augmenter les ventes.

2. DISCUTER D'UN PROVERBE ET D'UNE HISTOIRE POUR ANALYSER LES 5 MOYENS D'AUGMENTER LES VENTES - 12 MINUTES

L'utilisation des 5 moyens d'Augmenter vos ventes vous aide à gérer judicieusement les entreprises que Dieu vous a donné. Mais pour réussir, nous devons faire preuve de discipline pour bien les appliquer dans nos activités.

La Bible nous demande dans le livre des Proverbes de travailler dur pour obtenir des résultats rentables.

Ouvrez les Ecritures et lisez Proverbes 14.23 (S21) :

« Tout travail procure un profit, mais les paroles en l'air ne mènent qu'à la misère. »

◇ Comment l'application des 5 moyens d'Augmenter vos ventes honore-t-elle Dieu ?

Écouter leurs réponses. Affirmer les idées utiles qui sont mentionnées. Dire, alors :

Dieu désire que nous gérons nos entreprises avec sagesse. Les bons gestionnaires examinent attentivement chacune des 5 méthodes d'augmenter leurs ventes et font preuve de discipline pour les appliquer. Lorsque nous faisons de notre mieux pour augmenter nos ventes, nous rendons honneur à Dieu.

Séparer les participants en 5 groupes. Attribuer à chaque groupe l'une des 5 méthodes d'augmenter les ventes - Groupe 1 = Personne, Groupe 2 = Produit ou service, Groupe 3 = Lieu, etc. Dire, alors :

Je vais lire une histoire à propos de Maria. Grâce à son travail acharné et à sa discipline, elle applique chacun des 5 méthodes d'augmenter ses ventes et rend honneur à Dieu. Pendant que vous écoutez, identifiez comment elle améliore ses ventes à partir de la méthode attribuée à votre groupe. Soyez prêt à rapporter tous les exemples que vous entendez. Aussi, écoutez comment les manières fonctionnent ensemble.

L'Histoire de Maria

Maria vend des feuilles de thé en vrac et du sucre. Elle roule le thé et le sucre dans des morceaux de papier journal que ses clients peuvent emporter. Les clients se plaignent souvent de la fuite de leurs achats à cause du papier. Ils disent que les autres vendeurs fournissent des sacs en papier. Maria décide d'emballer ses feuilles de thé et son sucre dans des sacs en papier. Elle fabrique des sacs petits, moyens et grands à vendre à des prix différents et marque ses prix sur les sacs. Les nouveaux clients commencent à acheter chez elle et elle leur offre un incitatif spécial. Si ils achètent d'elle chaque semaine, elle va leur donner un petit sachet de thé et de sucre supplémentaire à la fin du mois. Cela encourage les gens à revenir encore et encore.

Maria sait que ce vendredi est un jour particulièrement important pour les acheteurs de thé et de sucre. Elle s'assure donc d'avoir davantage du thé et du sucre le vendredi.

Ensuite, Maria décide de faire du thé chaud à vendre. Cela ne se vend pas bien. Ses clients lui disent qu'il ne leur convient pas d'acheter du thé chaud au beau milieu du marché, où il n'y a pas de place où s'asseoir et boire. Maria ouvre donc un petit kiosque près des vendeurs de repas du marché, où il y a des tables pour s'asseoir, manger et boire.

Elle embauche quelqu'un pour l'aider avec son commerce de thé et de sucre, et lui apprend à parler avec les clients et à faire beaucoup de ventes. Elle donne à son employé une partie de ce qui est vendu chaque jour. Pour promouvoir son commerce de thé chaud, elle parle aux vendeurs de repas. Maria leur dit que leurs clients peuvent obtenir du thé gratuit pendant 2 jours. Elle donne beau-coup de thé, mais bientôt elle en vend aussi beaucoup.

Maria a beaucoup de nouveaux clients et commence à faire plus de profit. Les difficultés lui reviennent tout le temps, surtout pendant la saison des pluies, lorsque les affaires avancent len-tement. Mais elle fait confiance à l'amour parfait de Dieu envers elle et n'a pas peur. Elle cherche de l'aide auprès de Lui..

Nous allons maintenant discuter des méthodes utilisées par Maria pour faire ac-croître ses ventes. Prenons chaque méthode à la fois. Lorsque j'appelle votre groupe, signalez toutes les méthodes que vous avez entendues.

Lorsque vous nommez chaque méthode, pointez sur l'image appropriée. Deman-dez de nombreuses réponses en disant : « Quoi d'autre ? » Voir les exemples ci-dessous pour vous aider.

◇ **Groupe 1 : Comment Maria a-t-elle utilisé la première méthode, les per-sonnes (clients), pour faire accroître ses ventes ?**

- *[Elle a écouté et répondu à ses clients avec respect.*
- *Elle a enseigné à ses employés des techniques de vente.*
- *Elle a trouvé de nouveaux clients.]*

◇ **Groupe 2 : Comment Maria a-t-elle utilisé la deuxième méthode, produit ou service, pour augmenter ses ventes ?**

- *[Elle a changé son produit pour répondre aux besoins des clients.*
- *Elle a créé différentes tailles de produits.*
- *Elle a ajouté de nouveaux produits connexes.]*

◇ **Groupe 3 : Comment Maria a-t-elle utilisé la troisième méthode, le lieu (quand et où) pour augmenter ses ventes ?**

- *[Elle a saisi l'opportunité de vendre davantage le vendredi.*
- *Elle a ouvert un nouvel emplacement pour vendre de nouveaux produits.*
- *Elle a localisé son entreprise où les clients achètent le nouveau produit / service.]*

◇ **Groupe 4 : Comment Maria a-t-elle utilisé la quatrième méthode - Prix pour faire accroître ses ventes ?**

- *[Elle a créé différents prix pour différents produits.*
- *Elle a fait des rabais pour les achats fréquents et pour les nouveaux clients.]*

◇ **Groupe 5 : Comment Maria a-t-elle utilisé la cinquième méthode – Promotion pour augmenter ses ventes ?**

- *[Elle a offert un cadeau gratuit aux clients réguliers.*
- *Elle a utilisé d'autres entreprises pour amener ses clients.*
- *Elle a offert des rabais sur ses produits pour obtenir de nouveaux clients.*
- *Elle a donné une partie des ventes à son collaborateur pour l'inciter à en vendre plus.]*

Remercier les participants pour leurs idées et dire: Après avoir démontré l'impact la modification apportée par une méthode de vente, dire :

Maria a apporté de nombreux changements à son entreprise. Parfois, quand elle change de méthode pour augmenter ses ventes, cela peut avoir une incidence sur ce qu'elle doit faire par rapport à d'autres méthodes. Par exemple,

◇ **Que s'est-il passé quand Maria a essayé de vendre du thé chaud ?** *[Au début, cela ne s'est pas vendu, alors elle a déménagé dans un nouvel emplace-ment.]*

◇ **Qu'est-ce que Maria a fait pour attirer les clients sur le nouvel emplace-ment ?** *[A utilisé d'autres entreprises pour faire de la publicité pour son entre-prise, a offert du thé gratuitement.]*

Ces points illustrent comment les modifications que vous apportez à un moyen d'Augmenter vos ventes affectent ce que vous devez faire d'autres moyens. Il est donc important de penser aux changements de toutes les méthodes d'Augmenter vos ventes, pas seulement une à la fois.

◇ **Comment Maria peut-elle continuer à honorer Dieu dans ses affaires ?**

[S'assurer que les points suivants sont mentionnés. Elle peut : 1. respecter et écouter ses clients ; 2. ajouter de la valeur à ce que Dieu lui a donné ; 3. planifier quand et où vendre son thé ; 4. avoir le bon motif pour réaliser un profit ; 5. pro-mouvoir correctement son entreprise ; 6. utiliser efficacement ses ressources, ses capacités et sa créativité.]

Demander des idées jusqu'à ce que toutes soient mentionnés. Remercier les participants et dire :

En utilisant la discipline de cette manière, Maria peut faire accroître ses ventes et bien gérer ce que Dieu lui a donné.

3. Discuter de la planification pour augmenter les ventes - 8 minutes

Réfléchissez à vos idées pour améliorer vos ventes dans chaque domaine: personnes (clients), produits ou services, lieu (quand et où), tarification et activités promotionnelles. Pensez aux informations que vous avez collectées pendant que nous étudions ces idées. Trouvez un partenaire et prenez 5 minutes pour discuter:

- ◇ Mentionner 1 changement que vous allez mettre en œuvre pour améliorer votre propre entreprise.

Après 5 minutes dire :

Laissons que 3 ou 4 volontaires partagent les changements qu'ils ont décidé d'apporter.

Remercier les participants pour leurs idées et dire: Inviter d'autres à commenter.

4. S'ENGAGER À METTRE EN ŒUVRE LES MOYENS D'AUGMENTER LES VENTES - 5 MINUTES

Demander à plusieurs participants :

- ◇ Qu'est-ce que vous avez appris aujourd'hui au sujet de l'utilisation conjointe des 5 méthodes d'augmenter les ventes ?

Demander les points d'apprentissage clés. Remercier et dire :

Rappelez-vous : 5 moyens d'augmenter les ventes

Les 5 moyens d'augmenter les ventes fonctionnent ensemble. Le change-ment d'une façon peut demander des modifications d'une autre.

Répétons les 5 moyens d'Augmenter vos ventes. Tout le monde utilise sa main comme nous les nommons.

- Pouce Personne (Clients)
- Index Produits ou services
- Majeur Lieu (quand et où)
- Annulaire Prix
- Auriculaire Promotion

Pensez et, si possible, faites ce que nous avons discuté aujourd'hui. Tenez votre pouce et quatre doigts et répétez après moi sur les 5 moyens d'augmenter les ventes. (Dire une ligne à la fois.)

Je vais:

Penser - que le client est fait à l'image de Dieu!

S'engager - à chercher de nouveaux clients!

Agir - aimez vos clients et traitez-les avec respect!

Félicitations, vous avez terminé les séances Augmenter vos ventes. Merci de votre participation. Comme je l'ai mentionné lors de la première séance, je vous encourage à faire plus que de pouvoir nommer les formes. Tout changement visant à attirer de nouvelles entreprises doit être axé sur les clients, à leur égard et à leurs besoins. Réfléchissez ! Comment puis-je appliquer ces 5 formes d'augmenter les ventes dans mon entreprise ? Une planification et une mise en œuvre minutieuses peuvent vous aider à Augmenter vos ventes et à honorer Dieu.

Donner à 2 ou 3 participants l'occasion de se porter volontaires pour prier. Une fois les prières terminées, clôturer avec cette prière :

*Dieu créateur,
Merci de nous avoir donné de nouvelles idées et de
nouvelles formes d'augmenter nos ventes. Nous
prions pour que votre sagesse les mette correctement
en œuvre, afin que nous puissions vous honorer dans
nos entreprises. Au nom de Jésus, Amen.*

AUGMENTER VOS VENTES

CONVERSATIONS D'APPRENTISSAGE -
IMAGES

Image A : Mère et fille

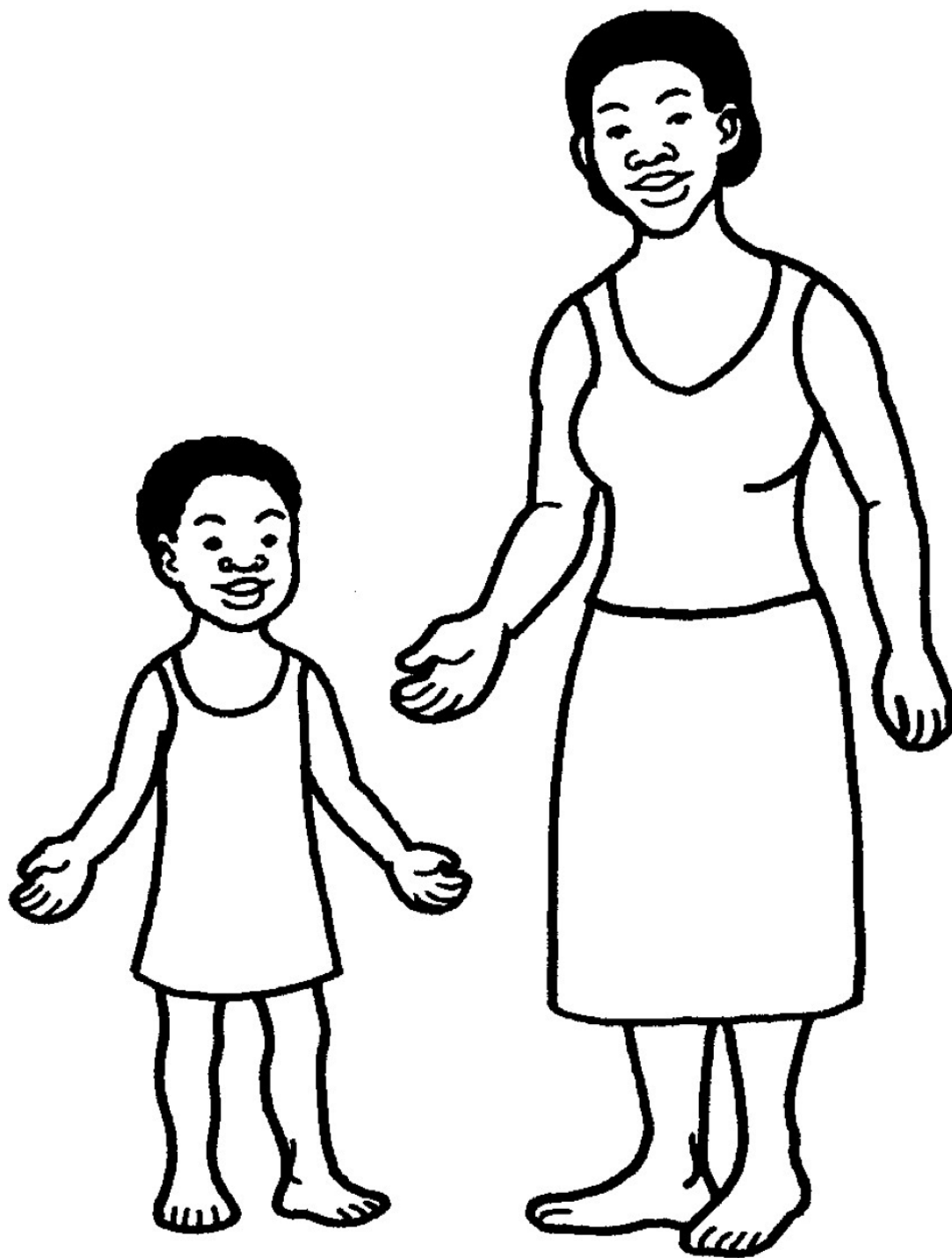


Image 1 : Personnes / Clients

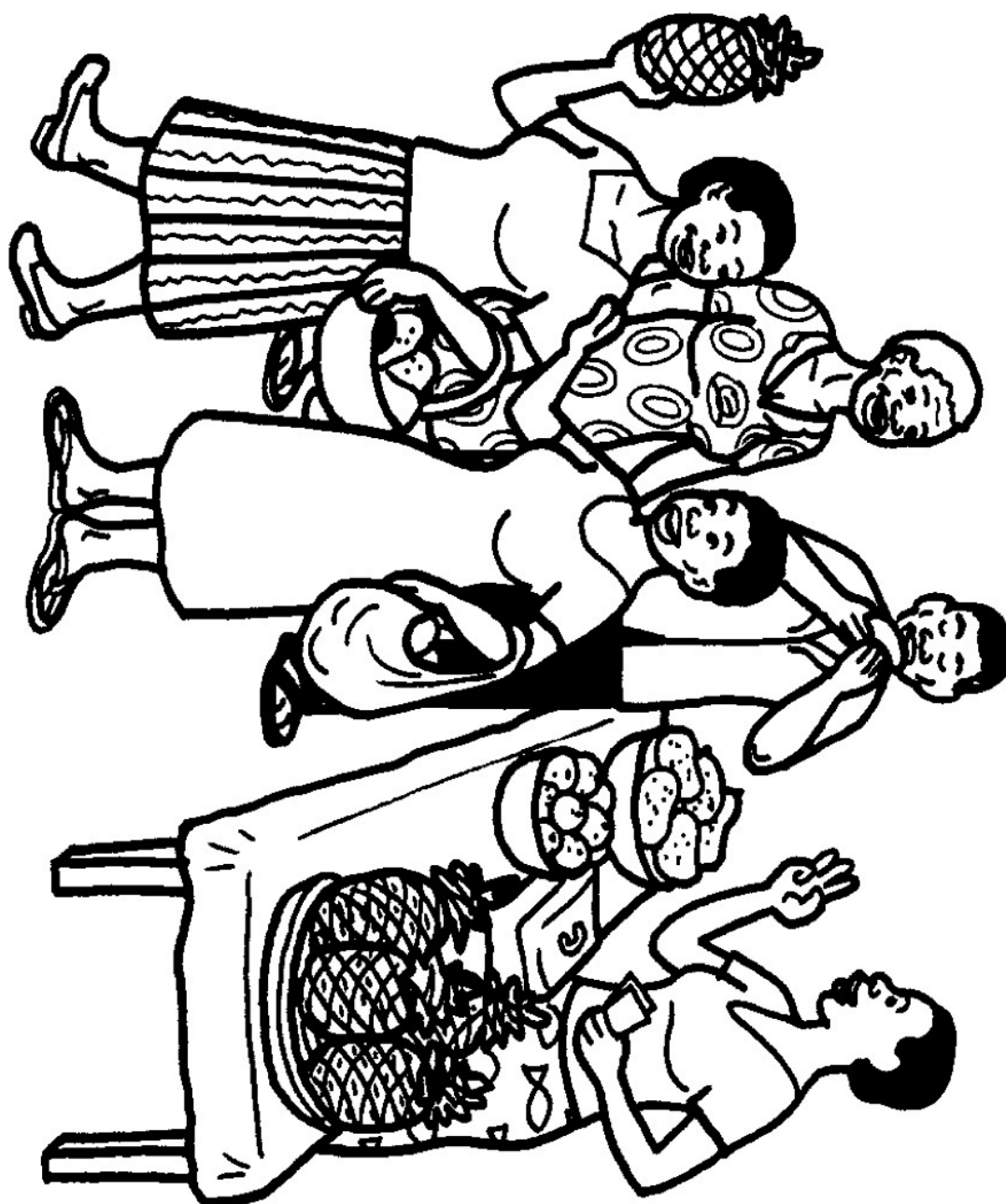


Image 2 : Produits ou services

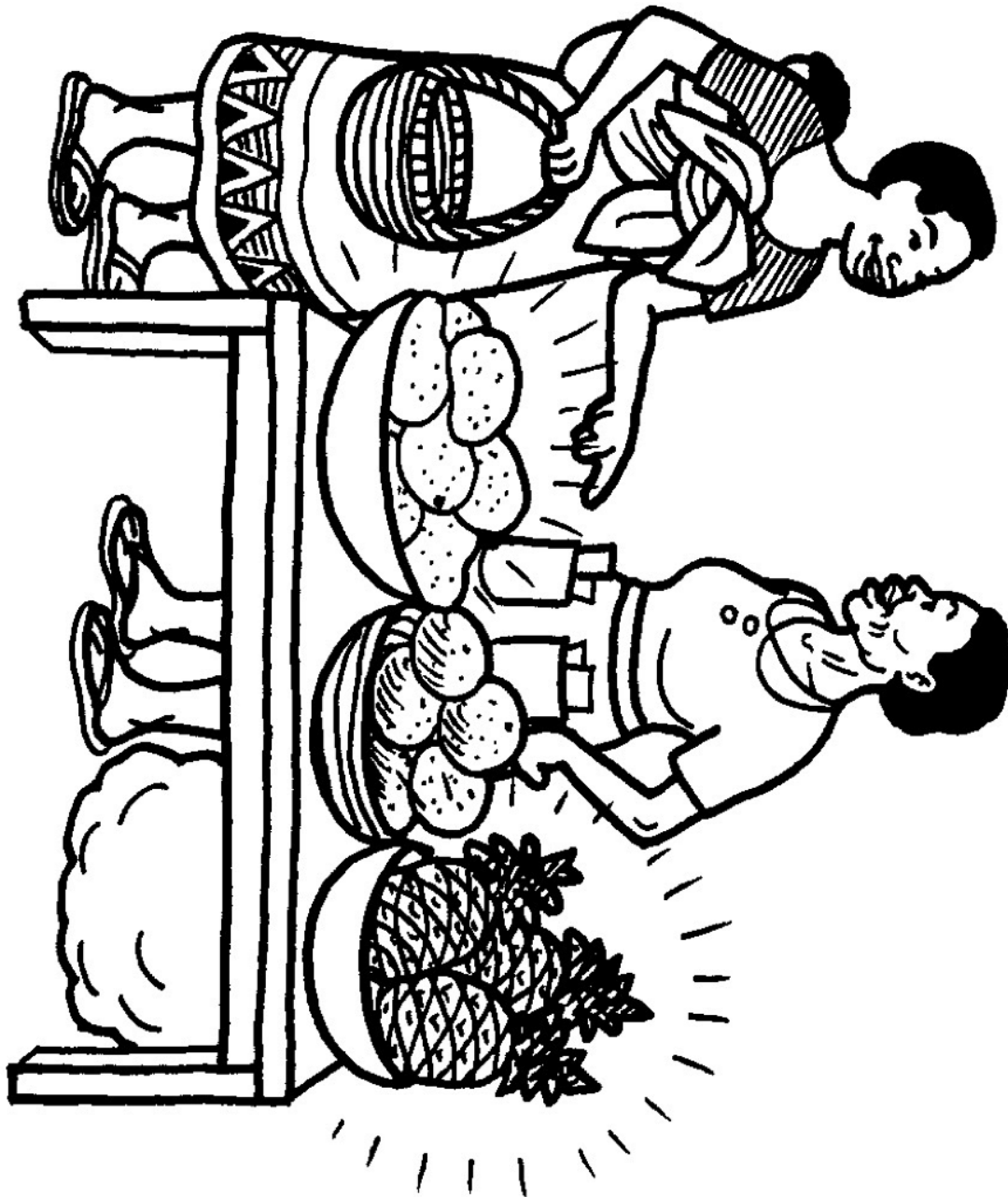


Image 3 : Lieu (quand et où)

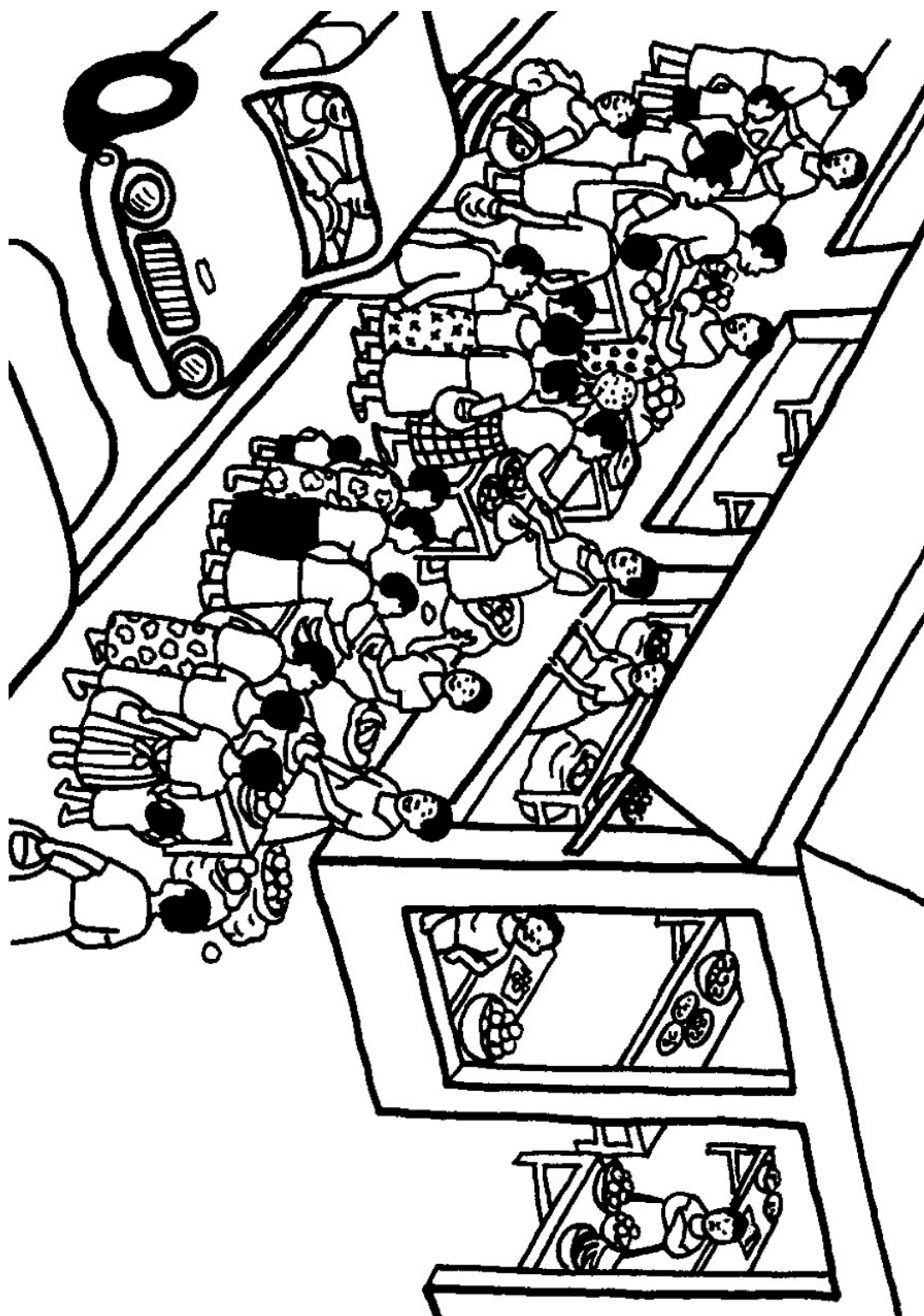


Image 4 : Prix

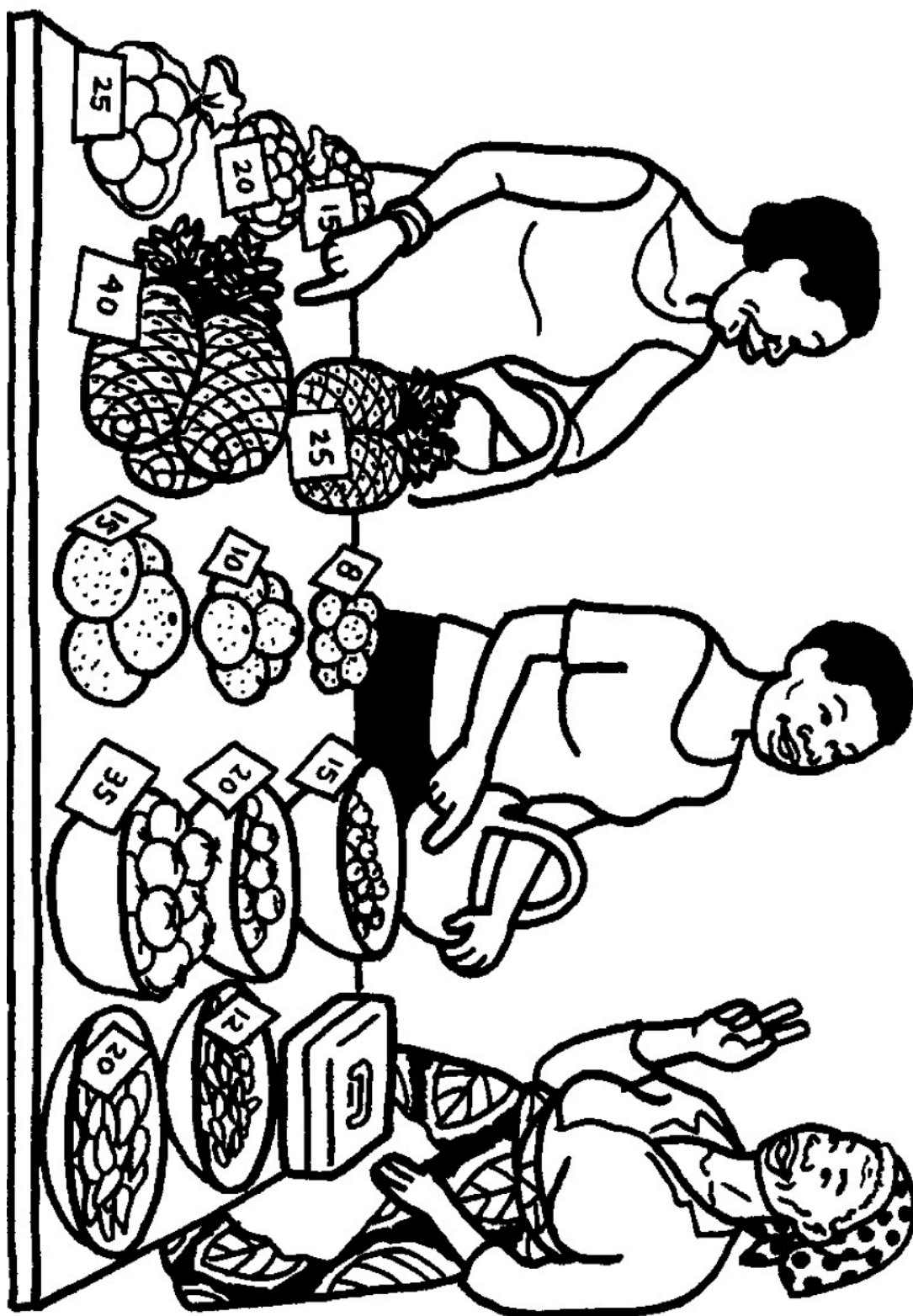


Image 5 : Mise en valeur

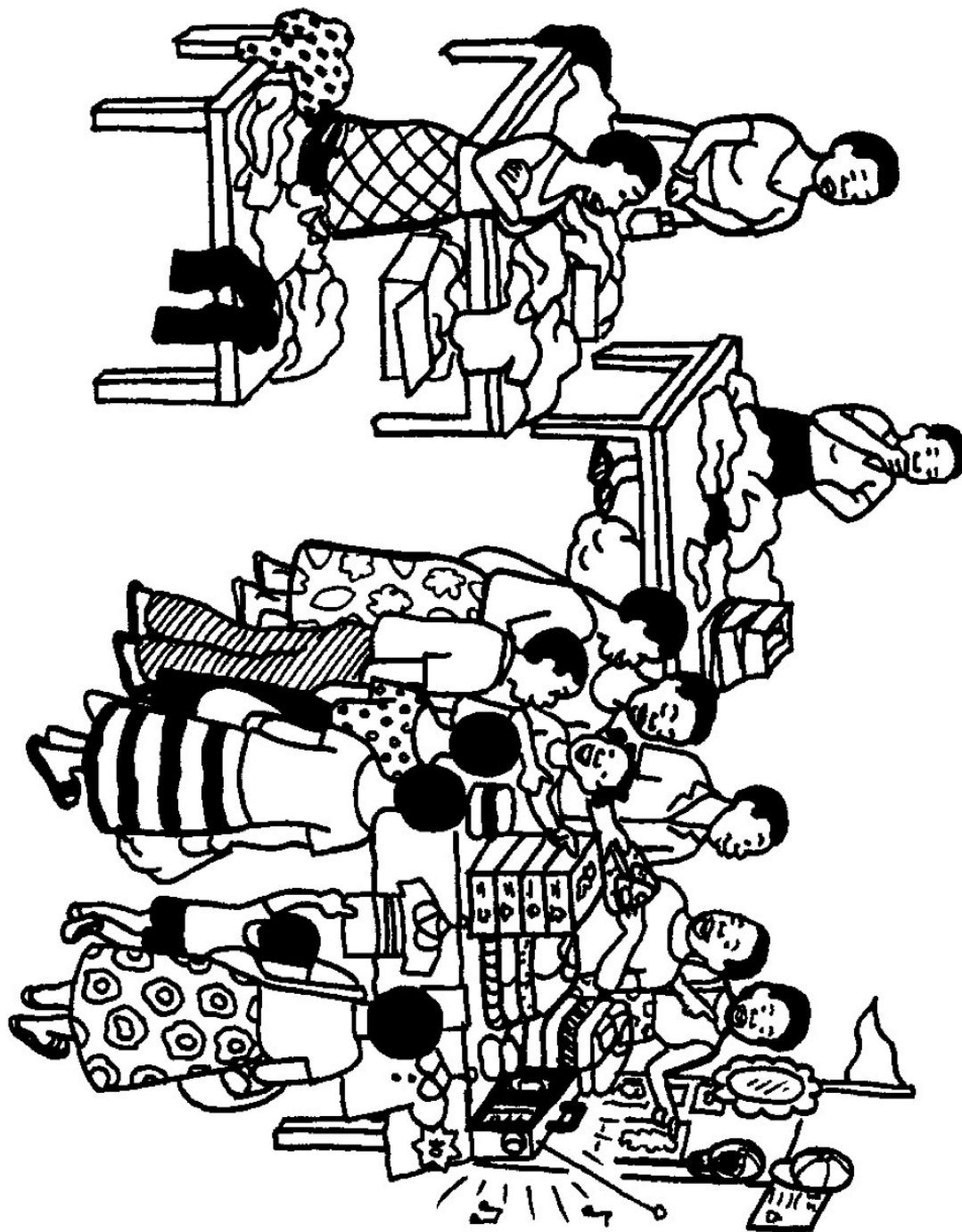


Image 6 : Service de mauvaise qualité

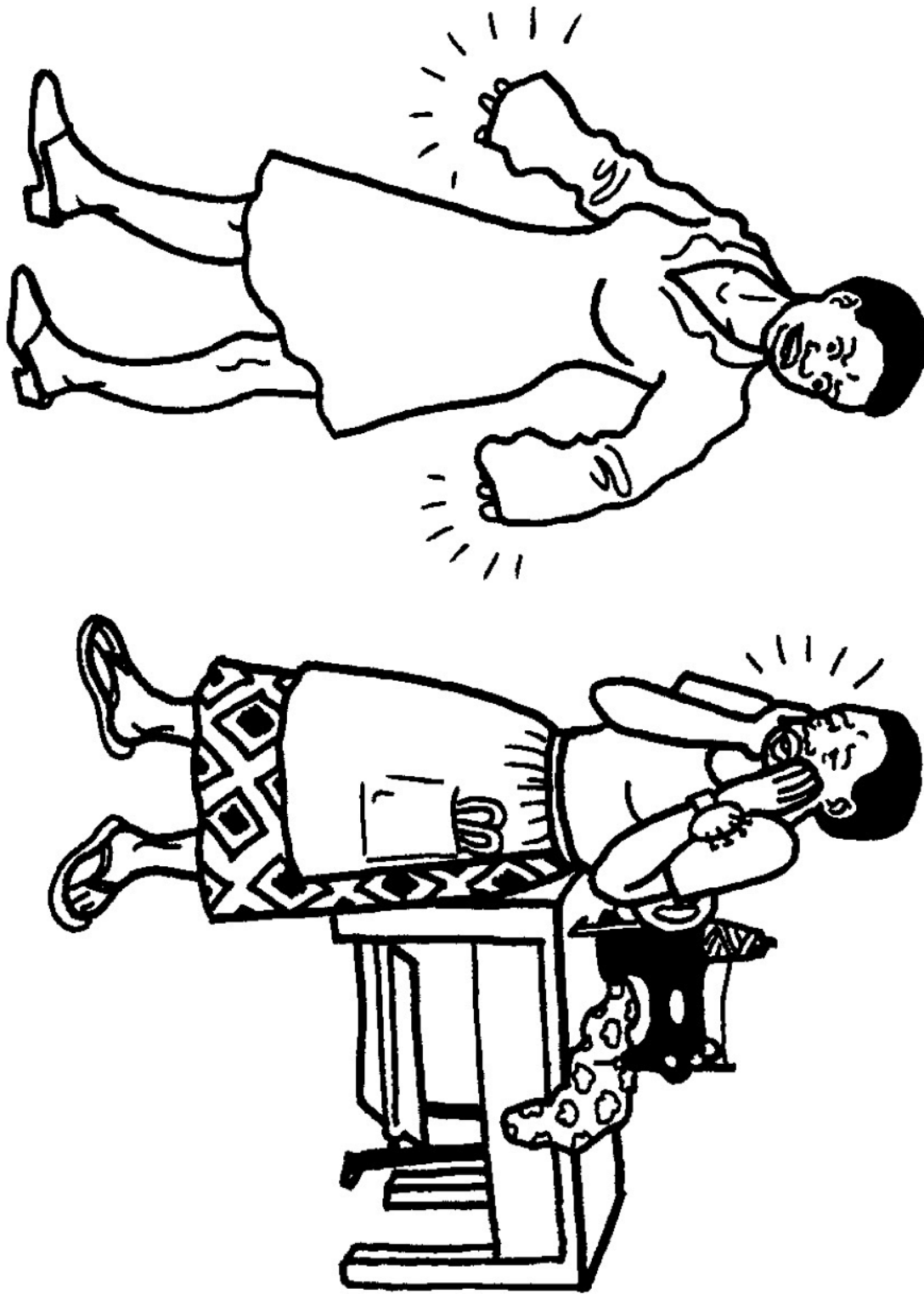


Image 7 : Service de bonne qualité

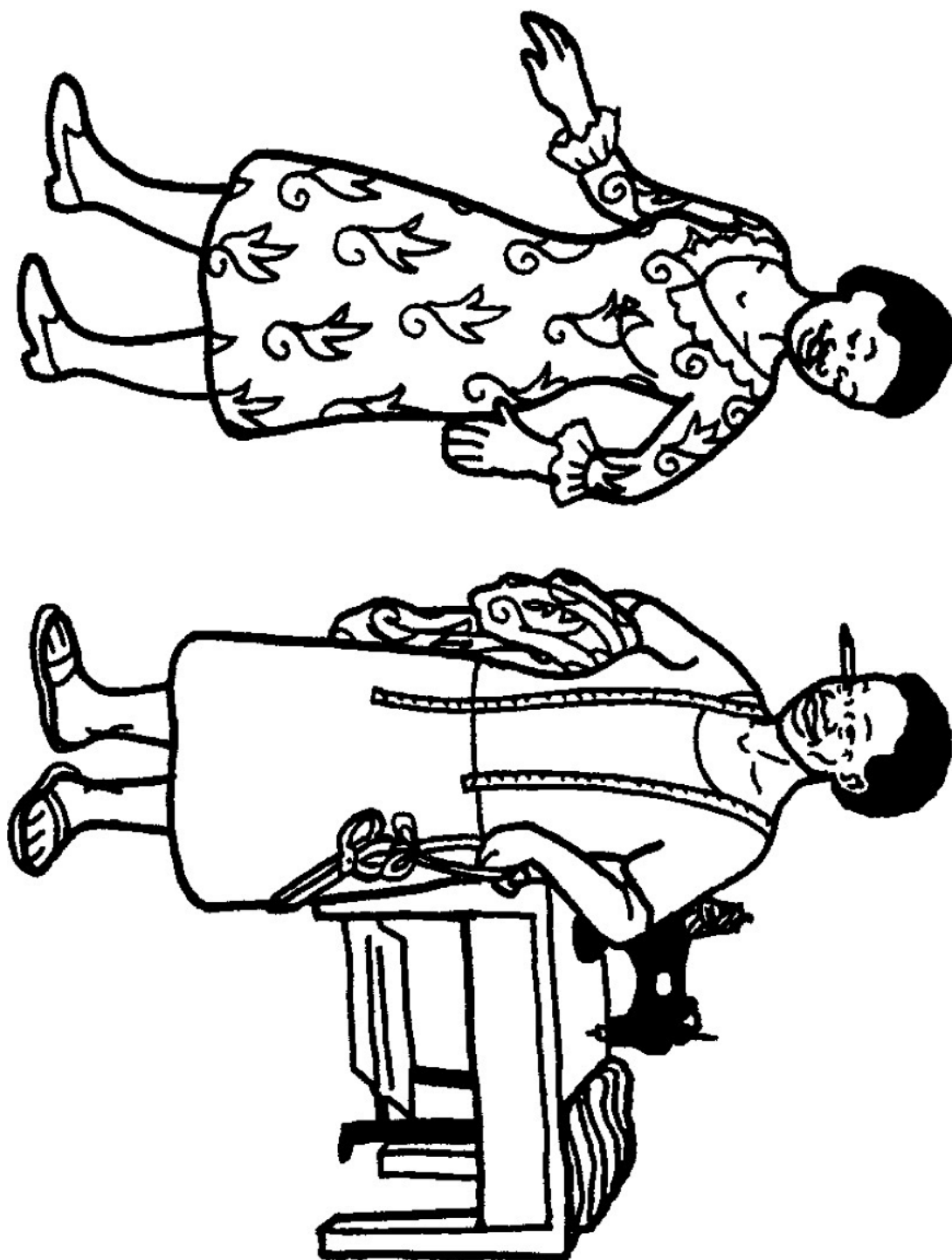


Image 8 : Mauvais emballage

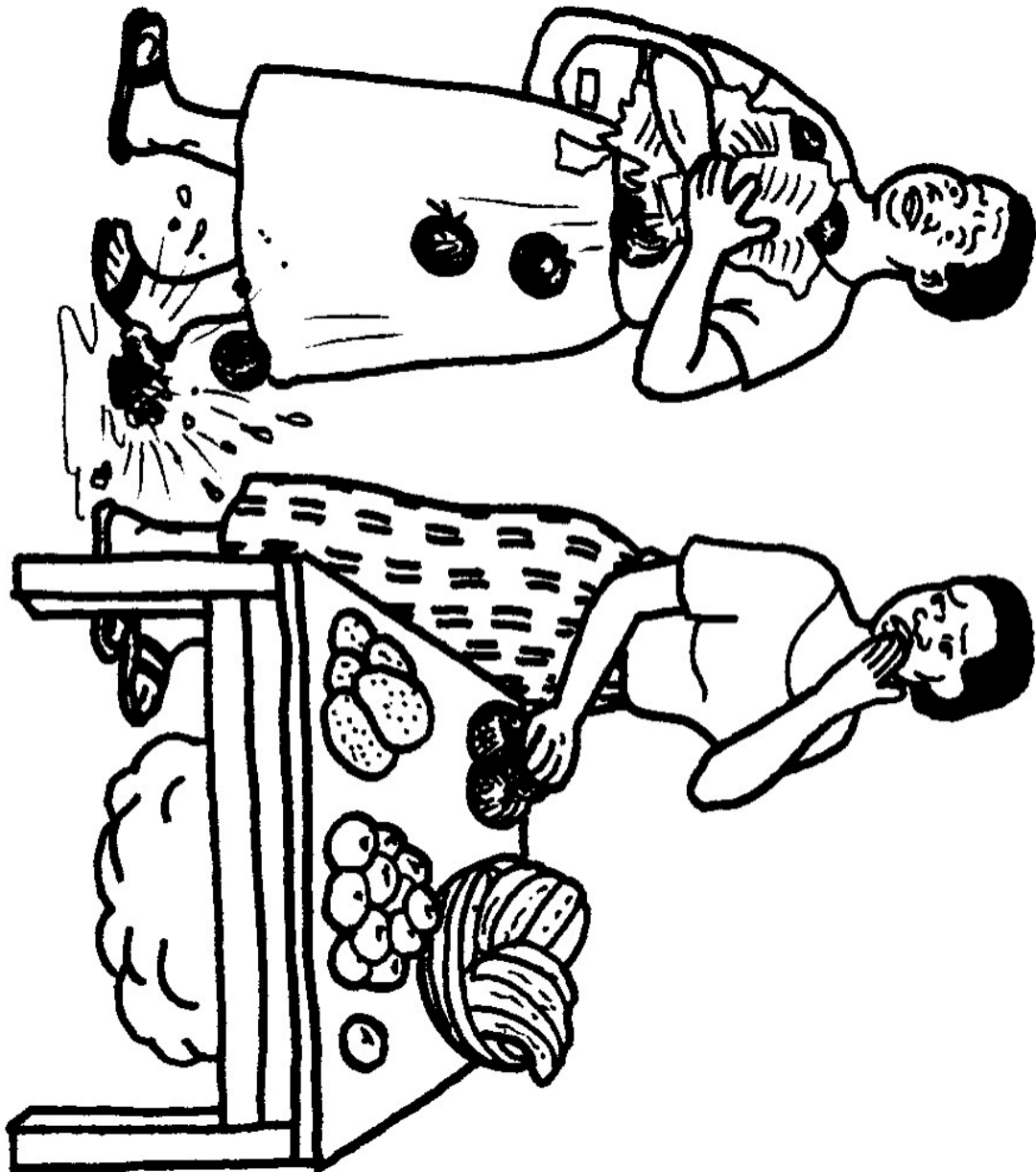


Image 9 : Bon Emballage

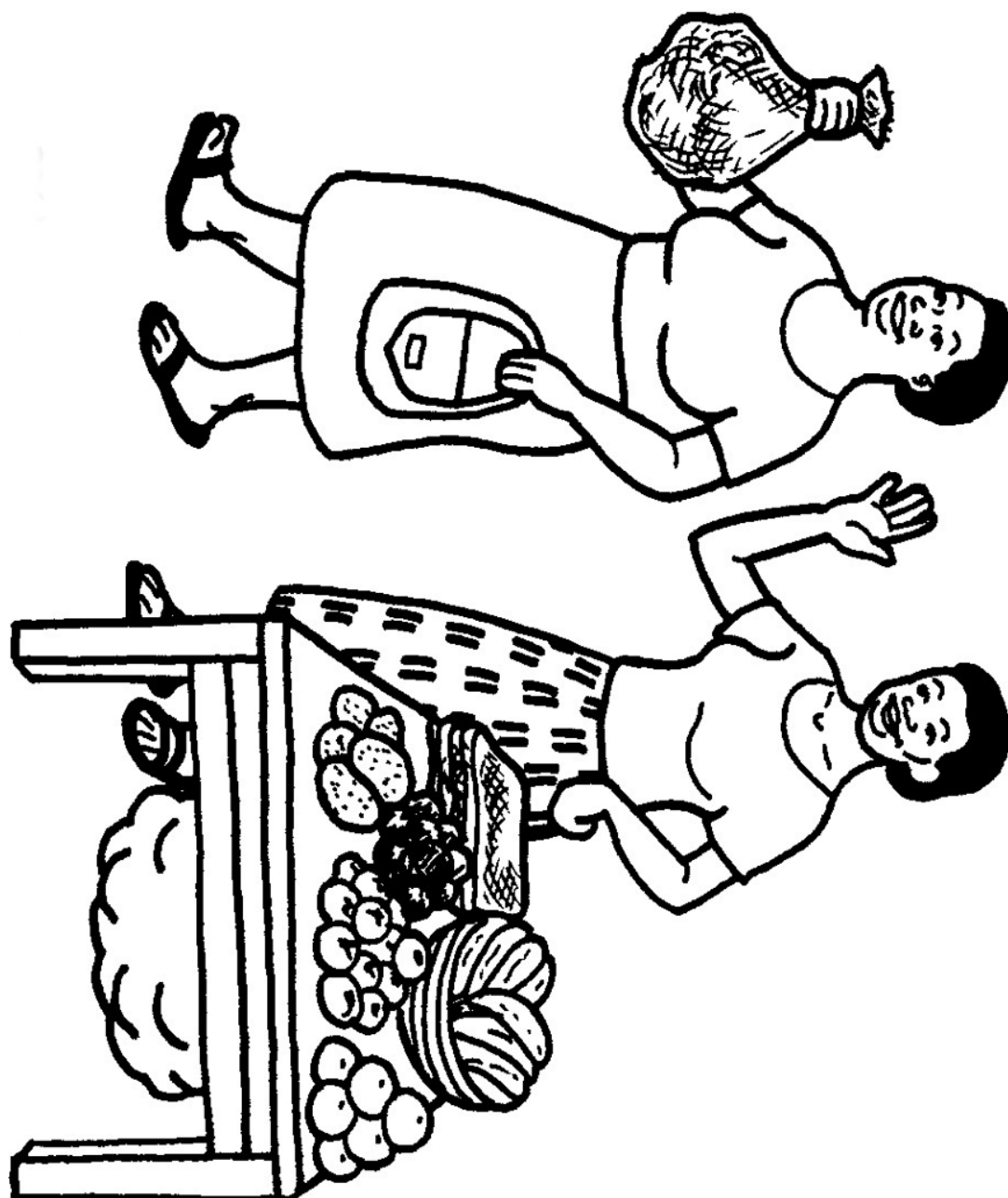


Image 10 : Mauvais classement et trig

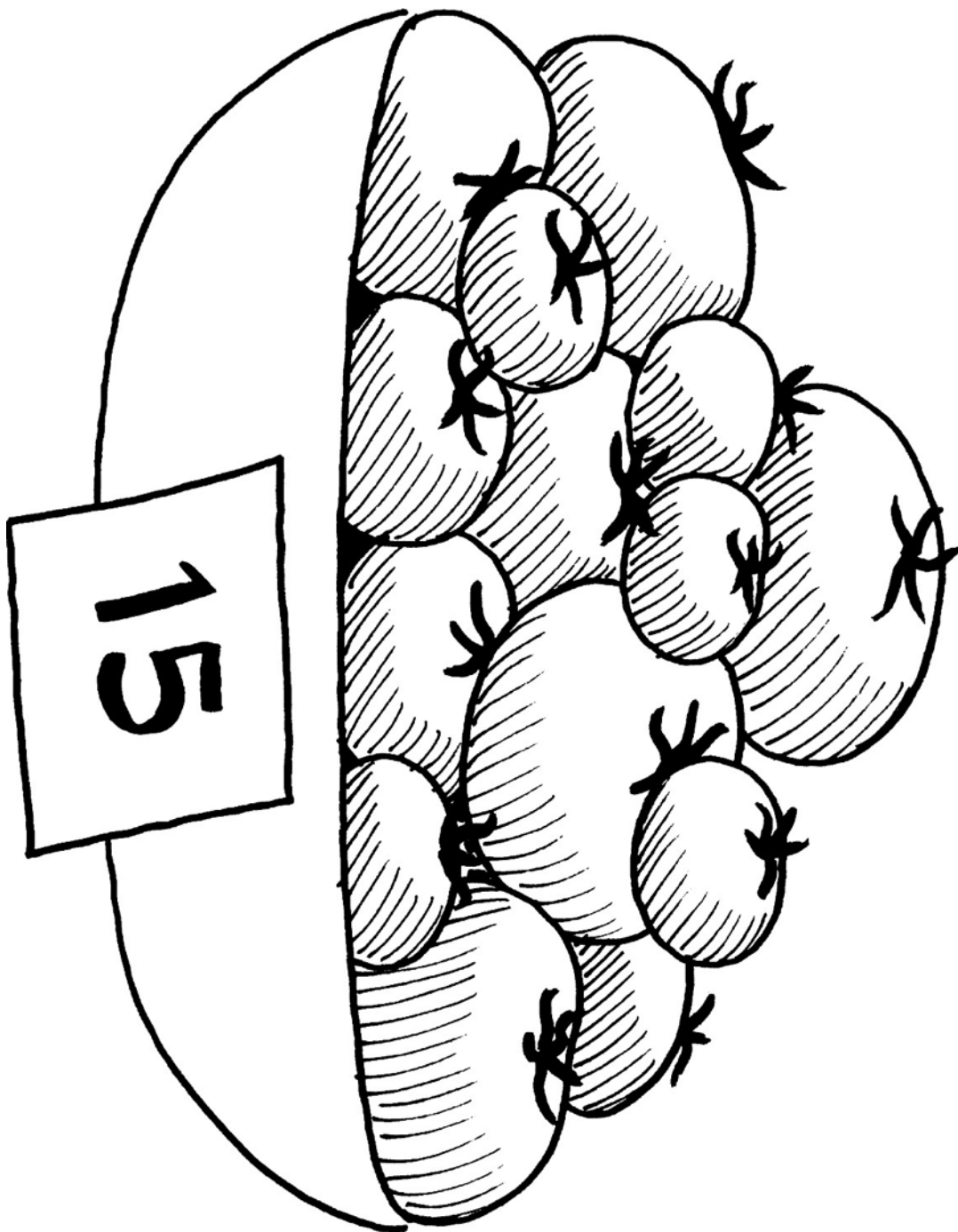


Image 11 : Bon classement et tri

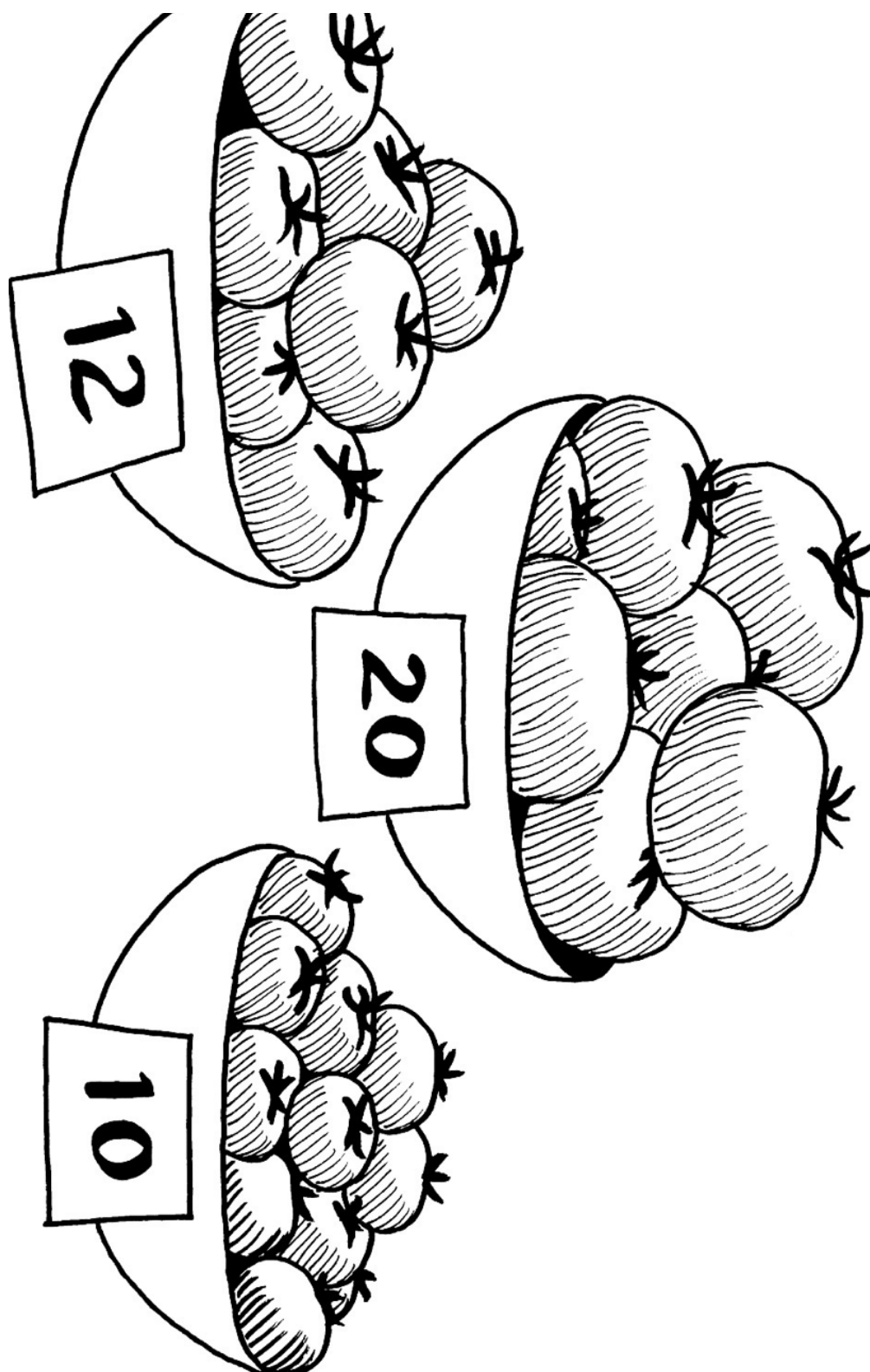


Image 12 : Mauvaise hygiène et présentation

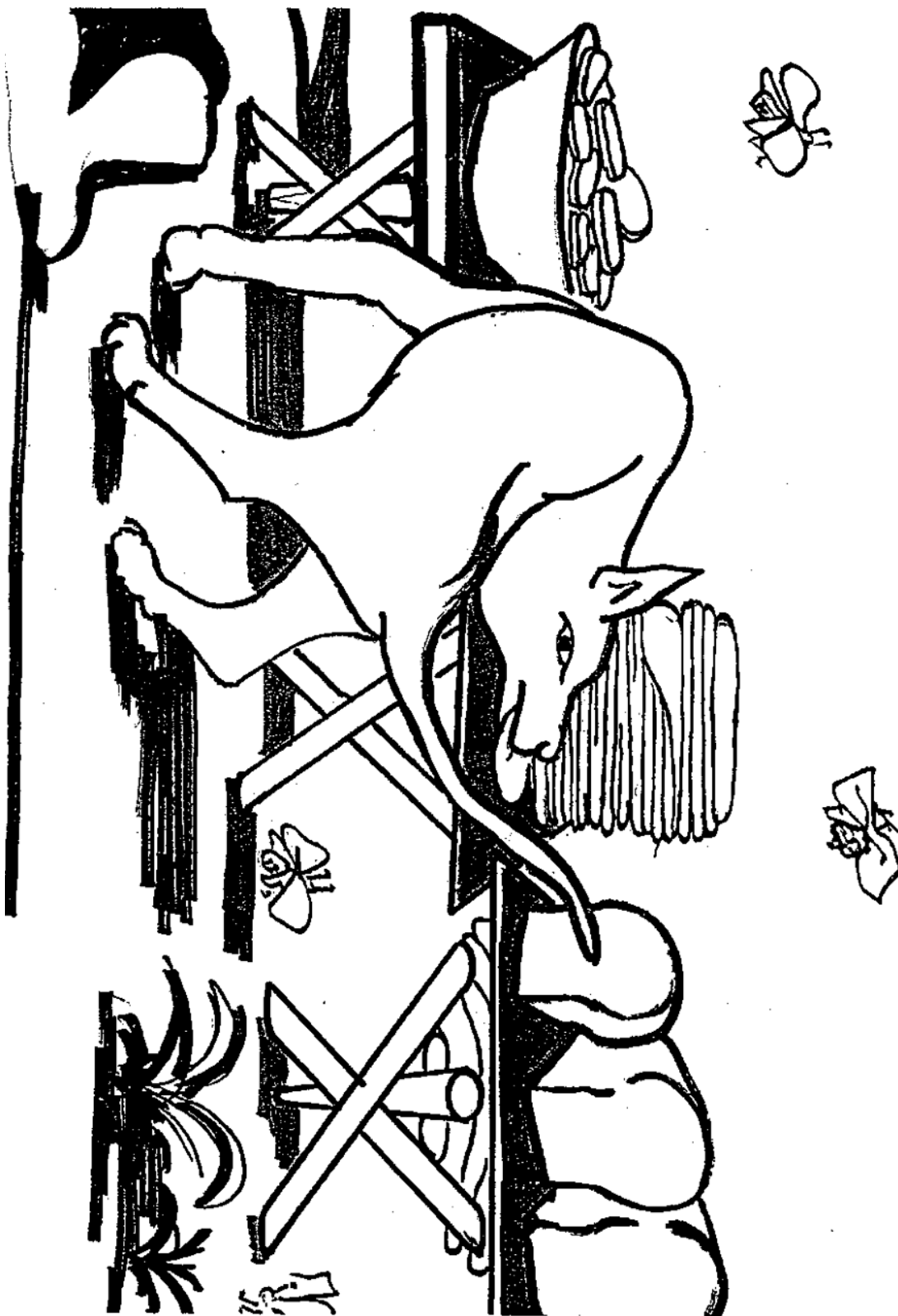


Image 13 : Bonne hygiène et présentation

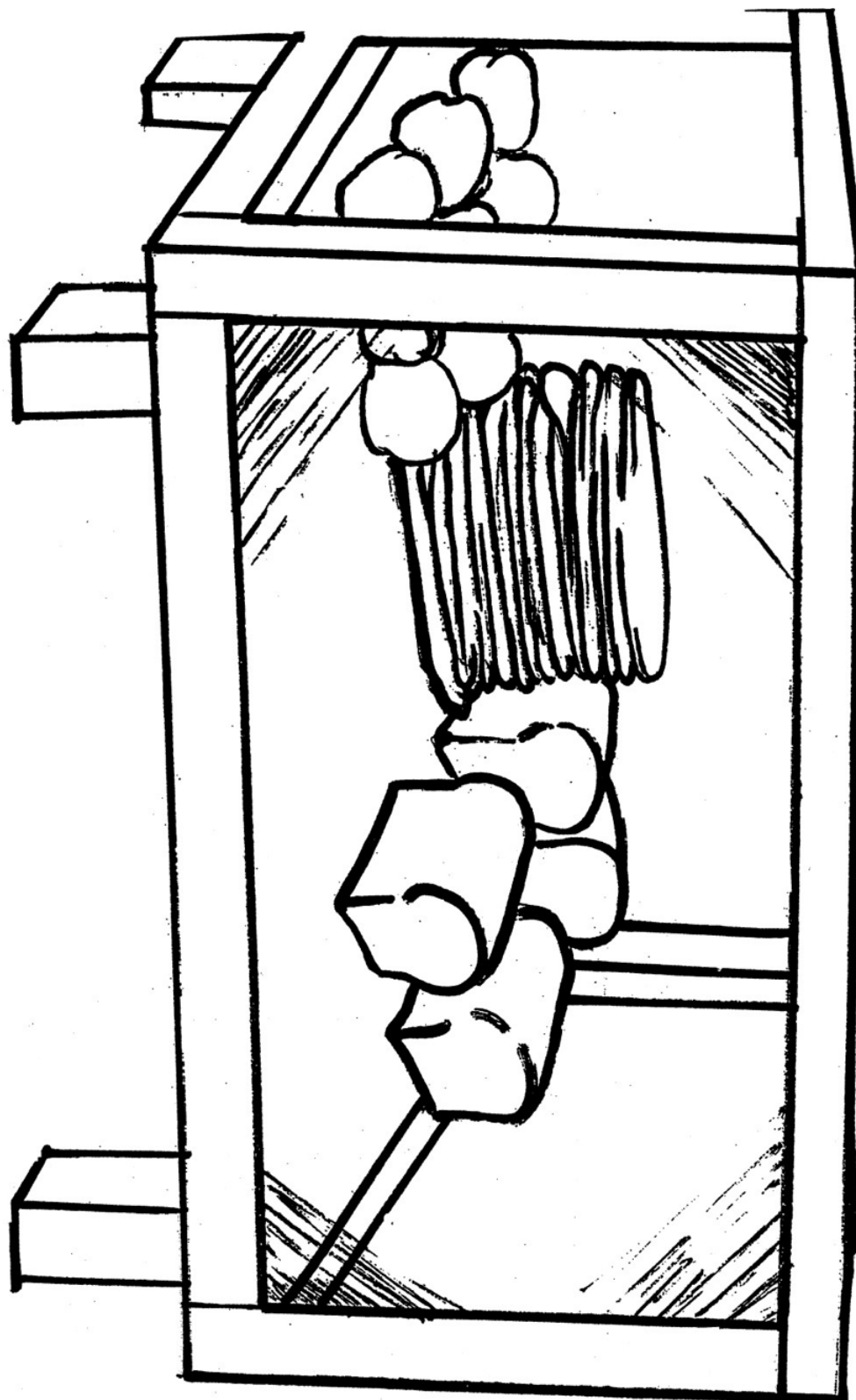
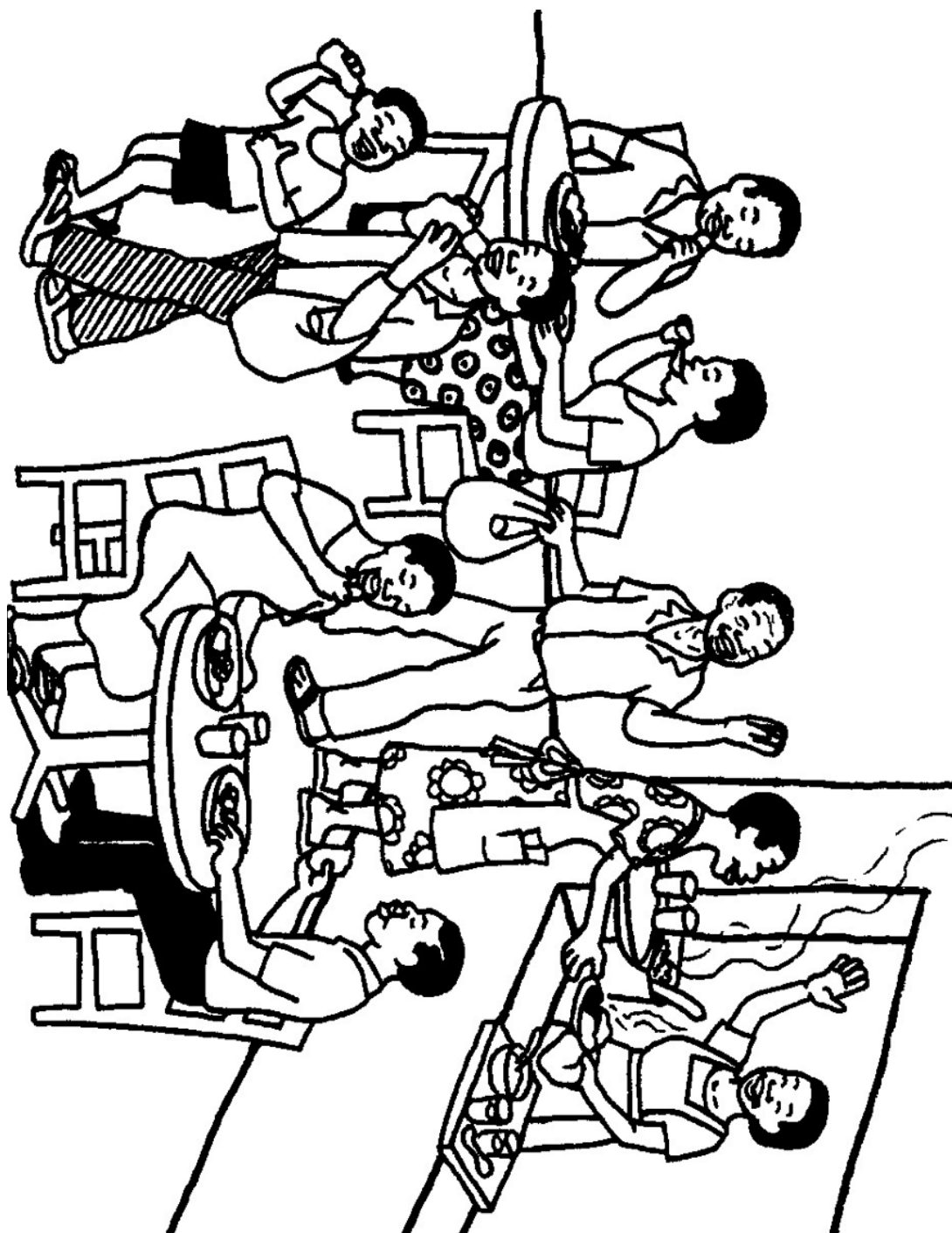


Image 14 : Mauvais Service



Image 15 : Bon service



ANNEXE: LE PLAN D'AFFAIRES

PLAN D'AFFAIRES (1ère PARTIE)

5 QUESTIONS CLÉS POUR CHOISIR UNE IDÉE D'AFFAIRE

1. Les gens veulent-ils un produit ou un service ? Vont-ils toujours vouloir le produit dans 5 ans ?

2. Les gens peuvent-ils actuellement obtenir le produit ou le service ailleurs ? Si oui, votre produit/service sera-t-il meilleur que ce qu'ils peuvent acheter actuellement ? Serez-vous capable d'apporter des modifications à votre entreprise si le produit devient disponible et vendu de manière adéquate dans votre communauté ?

3. Avez-vous les compétences, les connaissances et l'accès à tous les matériaux de base dont vous avez besoin pour vendre un bon produit ou service ? Serez-vous capable de rester au courant de l'évolution du marché ?

4. Les gens sont-ils disposés à acheter le produit ou le service ?

5. Combien les gens vont-ils payer pour cela ?

PLAN D'AFFAIRES (PARTIE 2)	
COMPOSANTS CLÉS DE LA PRODUCTION	
Composants	Enjeux ou Exemples de question
1. Travail	
2. Matériel et Approvisionnements	
3. Équipement	
4. Espace de travail	
5. Processus de Production	

**PLAN D'AFFAIRES (PARTIE 3)
CALCUL DES COÛTS D'AFFAIRES**

Nom de l'entreprise :

Catégorie de coût	Coûts par _____	Description des frais
1. Matériaux / Fournitures		
2. Collaborateurs		
3. Prestations		
4. Dépenses de fonctionnement		
5. Pertes		
6. Équipement		
Sous-Total		

PLAN D’AFFAIRES (PARTIE 4) GESTION DES ÉVÉNEMENTS INATTENDUS	
Événement	Étapes d’Actions Possibles