



SOUTENIR LES ACTEURS DE LA VANILLE AU BENEFICE DES ENFANTS (SAVABE)

DEVELOPPEMENT DE PRODUITS FINANCIERS ET DES LECONS SUR L'EDUCATION FINANCIERE ADAPTES AUX BESOINS DES PETITS PRODUCTEURS DE VANILLE – ELABORATION D'UNE STRATEGIE POUR LEUR INCLUSION FINANCIERE

EDUCATION FINANCIERE pour les producteurs de vanille

Manuel du formateur – Outils et recommandations



Table des matières

SOMMAIRE	3
EDUCATION FINANCIERE pour le producteur de vanille	4
Besoins en éducation financière	4
Education Financière pour les producteurs de vanille	4
a) <i>Les campagnes de sensibilisation</i>	5
b) <i>Les séances de formation</i>	5
CONTENU et OUTILS d'EDUCATION FINANCIERE pour les producteurs de vanille	7
Guide pour la sensibilisation/formation sur l'EPARGNE	8
Guide pour la sensibilisation/formation sur le BUDGET DU MENAGE	15
Guide pour la sensibilisation/formation sur LE CREDIT	31
CONCLUSION et RECOMMANDATIONS	42
ANNEXES	43
A. Annexe 1 – Tableau de Budget avec pictogrammes	43
B. Annexe 2 – Tableau de Dépenses avec pictogrammes	46

Avant la lecture de ce document, il est recommandé de lire préalablement le document « Analyse des lacunes et potentialités pour le développement de produits financiers adaptés aux producteurs de vanille ».

SOMMAIRE

Les activités d'éducation financière dans la Région SAVA émanent encore actuellement d'initiatives de quelques entités intervenant pour l'amélioration des conditions de vie des producteurs de vanille, ou de quelques sociétés exportatrices de vanille, via des ONG. Ainsi, bien qu'elles soient appréciées par ceux l'ayant déjà reçues, celles-ci n'atteignent qu'une infime partie de la population à ce jour et leurs impacts ne peuvent être encore réellement évalués.

Par conséquent, l'on peut considérer que toutes initiatives promouvant l'Education Financière pour les producteurs de vanille sont les bienvenues. En effet, la vulnérabilité financière récurrente observée auprès des producteurs de vanille peut être remédiée par leur éducation financière.

Pour avoir l'effet escompté sur la situation financière des producteurs de vanille, voire leurs conditions de vie, l'Education Financière prend du temps car vise à un changement de comportement d'un adulte qui a déjà accumulé une mode de vie, des habitudes de gestion financière.

Pour cela, les programmes d'Education Financière nécessitent **un investissement en temps et en ressources financières**.

2 approches peuvent être envisagées : les campagnes de sensibilisation – les séances de formation.

Il est recommandé de **connaître au préalable le public cible** avant toute séance de formation en éducation financière et d'adapter en conséquence les méthodologies afin de viser l'efficacité : **leur niveau d'éducation – leur disponibilité – le lieu – leur contexte**.

Le document suivant présente un guide pour les thématiques de base de l'Education Financière, appropriées aux besoins des producteurs de vanille : **Epargne – Budget et Crédit**.

Les messages-clés par thématique sont précisés, les entités responsables des conduites de formation pourront apporter des adaptations sur le déroulé, selon leurs appréciations.



EDUCATION FINANCIERE pour le producteur de vanille

Une inclusion financière effective implique la combinaison de l'accès à un compte bancaire ou à un produit financier **avec les capacités financières** du client.

Il est à noter que les capacités financières concernent : **l'attitude, le comportement, les connaissances et les compétences** de la personne lui permettant d'avoir une gestion financière saine et raisonnée.

Les capacités financières sont dotées au consommateur via cinq leviers : la sensibilisation, l'éducation financière, le marketing responsable, les codes de conduite volontaire, et la réglementation. Les deux premiers leviers sont les actions directes à conduire au niveau de la population, tandis que les trois derniers relèvent du niveau institutionnel.

Besoins en éducation financière

Les besoins en éducation financière des producteurs de vanille ont été estimés via les ateliers et les focus groups.

Les participants aux ateliers ont expressément évoqué la mauvaise gestion des revenus des ménages et leur faible niveau d'éducation financière, conduisant à des comportements irrationnels lors des affluences des revenus. Les producteurs de vanille ont besoin de savoir : élaborer un budget, planifier les dépenses et épargner.

Les activités d'éducation financière dans la Région SAVA émanent encore actuellement d'initiatives de quelques entités intervenant pour l'amélioration des conditions de vie des producteurs de vanille, ou de quelques sociétés exportatrices de vanille, via des ONG. Ainsi, bien qu'elles soient appréciées par ceux l'ayant déjà reçues, celles-ci n'atteignent qu'une infime partie de la population à ce jour et leurs impacts ne peuvent être encore réellement évalués.

Ainsi, l'on peut considérer que toutes initiatives promouvant l'Education Financière pour les producteurs de vanille sont les bienvenues. En effet, la vulnérabilité financière récurrente observée auprès des producteurs de vanille peut être remédiée par leur éducation financière.

Nous apportons donc ci-après les recommandations pour l'Education Financière afin de viser l'efficacité des interventions.

Education Financière pour les producteurs de vanille

Il est mentionné au préalable que pour avoir l'effet escompté sur la situation financière des producteurs de vanille, voire leurs conditions de vie, l'Education Financière prend du temps car vise à un changement de comportement d'un adulte qui a déjà accumulé un mode de vie, des habitudes de gestion financière.

Ainsi, les programmes d'Education Financière nécessitent **un investissement en temps et en ressources financières**.

2 approches peuvent être envisagées : les campagnes de sensibilisation – les séances de formation.

Les campagnes de sensibilisation sont destinées au grand public, pour large diffusion, tandis que les séances de formation visent un public défini : individus ou groupes.

Les campagnes de sensibilisation apportent pour le public cible des messages à répétitions, mais n'ont pas les mêmes impacts que les séances de formation qui expliquent en détails les concepts, et laissent au public cible des outils pour pratiquer.

a) Les campagnes de sensibilisation

Tous les canaux de communication pouvant toucher le grand public peuvent être utilisés : médias (spots, témoignages, émissions...), divers types d'affichages (posters, banderoles...).

Cependant, de par la tendance actuelle, l'on peut dire que les films et les vidéoclips sont les canaux les plus percutants. Il est cité en l'occurrence que la Coordination Nationale de la Finance Inclusive a concocté un clip sur l'éducation financière lors du Global Money Week en 2017 : « Ny mahaso aloha vao ny mahafinaritra » - traduction libre, l'utile avant l'agréable – sensibilisant, sur l'importance d'épargner et comment épargner. https://www.youtube.com/watch?v=O3_u7laS4io

Il est laissé au choix des entités qui déploient la campagne d'Education Financière de déterminer les formes de diffusion qui lui conviennent.

Les messages-clés recommandés pour les campagnes d'Education Financière sont relatés dans la partie « contenu ».

b) Les séances de formation

En rappel, il faut prendre en considération que l'éducation financière vise à un changement de comportement d'un adulte qui a déjà accumulé des habitudes dans sa gestion financière. Ainsi, il s'agit d'accompagner la personne à comprendre que de par quelques changements à adopter, elle pourra avoir de meilleures situations financières, et ces changements lui épargneront la vulnérabilité financière à laquelle elle fait face.

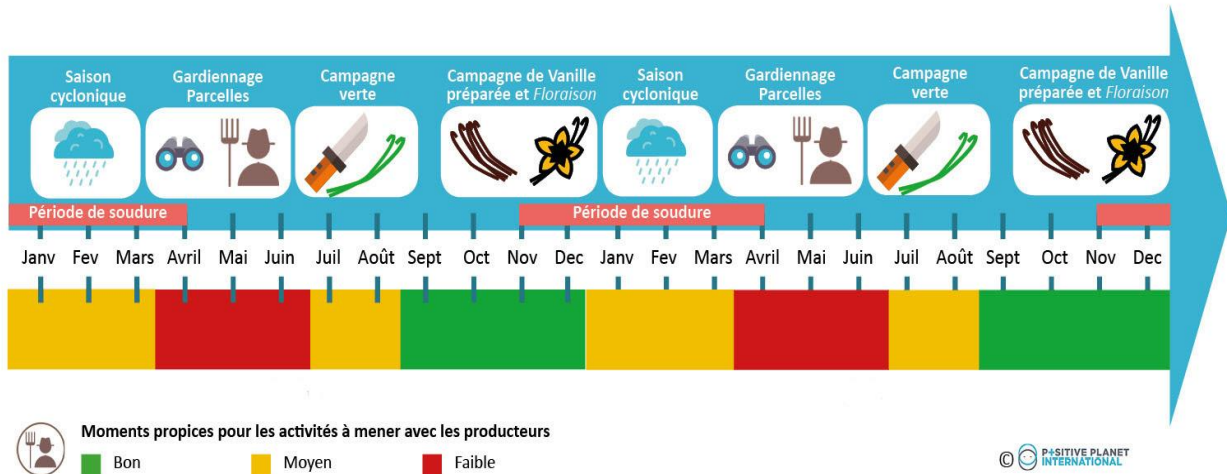
Il est surtout à éviter de mener les séances d'Education Financière en une démonstration de connaissances par l'entité et ses responsables de formation.

A cet effet, il est recommandé de connaître au préalable le public cible avant toute séance de formation en éducation financière et d'adapter en conséquence les méthodologies afin de viser l'efficacité.

Nous expliquons ci-après ces préalables à connaître :

- **Niveau d'éducation** : adapter les supports de formation utilisés afin que ceux-ci soient appropriés au niveau d'éducation de la personne ciblée. Préférer les illustrations aux longs textes écrits. Trouver les explications des termes techniques conformément au langage au quotidien de la population cible.
- **Disponibilité** : l'organisation des séances de formation doit être adaptée en fonction de la disponibilité des producteurs de vanille. Il faut par ailleurs prendre en considération que la venue des participants aux formations peut être parfois influencée par l'entité qui les organise.

Cependant, cela ne garantit la réceptivité des participants surtout si les formations interviennent lors des moments inopportuns. Le schéma suivant est donné à titre indicatif pour illustrer les moments propices.

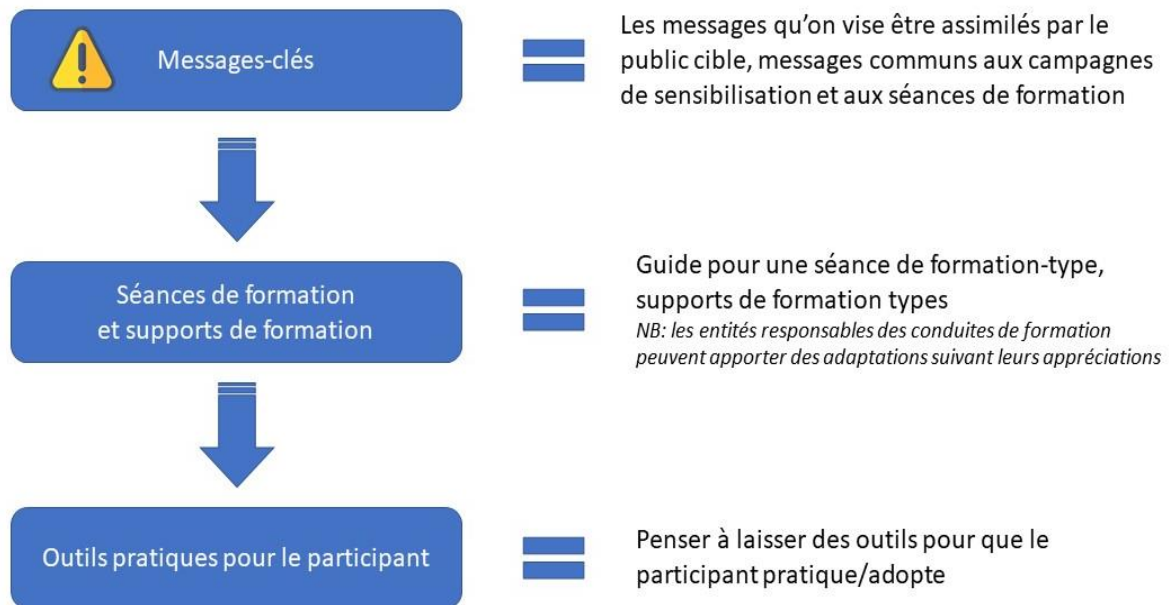


- **Lieu :** il est indispensable de s'adapter à l'environnement familial du producteur de vanille pour les séances de formation, dans la plupart des cas en plein air, à l'ombre d'un arbre, à l'image des réunions des *Fokonolona* (réunions communautaires), et éviter de forcer à conduire des séances en salle.
- **Approche :** les séances de formation en éducation financière pour les producteurs de vanille ne doivent pas ressembler à des formations académiques. La population cible est certes à faible niveau d'éducation, mais a ses vécues et expériences en tant qu'adulte, pourvoyant aux besoins de sa famille. Ainsi, il est préconisé d'aborder les thèmes en les contextualisant, en s'appuyant sur les modes de vie des producteurs de vanille, sur les événements qui surviennent dans leurs vies familiales impactant leurs situations financières.

CONTENU et OUTILS d'EDUCATION FINANCIERE pour les producteurs de vanille

Dans cette partie, nous expliquons le contenu par les trois thématiques de base d'Education Financière (Epargne – Budget – Crédit), illustrées au fur et à mesure par les supports/outils.

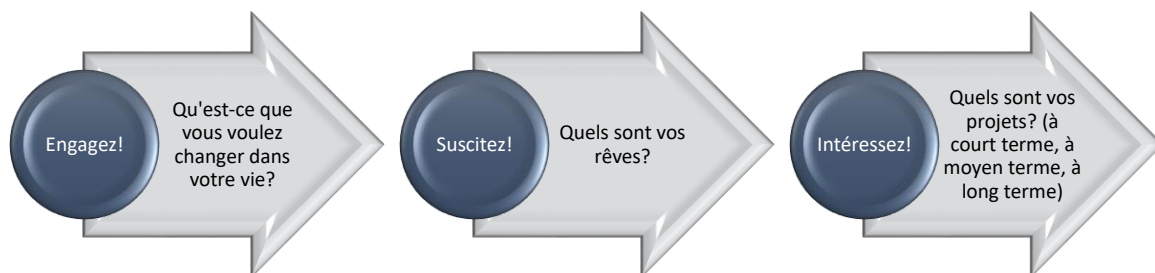
Le schéma suivant aide à la compréhension de cette partie.



Astuces pour la formation :

Moment d'orientation :

Avant les séances de formation, commencer par un moment d'orientation.



Demander aux participants de noter leurs réponses à ces questions.

Moment de clôture :

Une fois toutes les thématiques achevées, reposer ces questions et par rapport à leurs réponses au début demandez-leur, qu'est-ce qui a changé chez eux ?

Guide pour la sensibilisation/formation sur l'ÉPARGNE

Toujours se conformer aux préalables cités plus haut afin de mieux adapter les approches en fonction du public cible.

MESSAGES-CLES	
Epargner pour prévoir les situations d'urgence	Maladie, hospitalisation, décès, évènements imprévus
Epargner pour réaliser ses rêves	Etudes des enfants, construction de maison, acquisition de patrimoine, voyages, vacances, évènements familiaux (mariage, circoncision, exhumation...)
Epargner pour avoir un capital à investir	« Business », petites affaires à revenus et rentabilité

Séances de formation : (durée indicatif une demi-journée)

1

Mise en contexte

Objectif : Rappeler aux participants les situations de difficultés financières qu'ils vivent actuellement, qui peuvent être remédiées par une bonne gestion financière.

Point d'attention : S'inspirer de cas vécus par les participants. Mettre en exergue que les participants perdent leur faculté de négociation quand ils sont dans l'urgence financière.

Repère pour les outils/supports

**Code couleur
Epargne :
BLEU**

Ex. Situations d'urgence : maladie, hospitalisation, décès, évènements imprévus >> 0 Epargne, le ménage est obligé d'emprunter de l'argent avec les conséquences néfastes (contrat-fleur !).

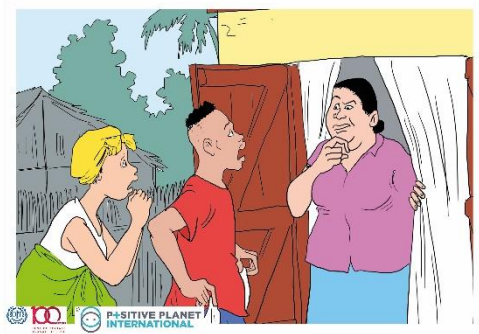
- Scénarios : le formateur prépare une petite histoire inspirée de faits réels

Le scénario peut être présenté via différents supports selon le budget disponible du formateur : film, marionnette...

Le scénario ci-après est proposé à titre d'exemple.



Le couple est en plein désarroi, un de leurs enfants tombe malade, ils n'ont pas d'argent



Ils vont voir le voisin pour emprunter



Le voisin leur impose un remboursement exorbitant



Ils n'ont pas le choix, ils vont accepter (mine déconfite d'une personne victime)



Ils vont encore avoir une situation difficile car quand ils auront leurs revenus, ils vont devoir prioriser le remboursement avant leurs dépenses/besoins (mine perplexe du couple)

- Conclure la mise en contexte en demandant les impressions des participants après le scénario, noter celles qui concernent la gestion financière. Demandez-leur : s'ils sont à la place des parents, qu'est-ce qu'ils feront ? Quelles pourraient-être les solutions ?

Noter sur un support visible tout le long de la séance de formation (ex. flipchart sur un flipstand).

2

Définir l'Épargne – Les différents types d'Épargne

Objectif : Obtenir des participants que l'Épargne n'est pas un concept théorique et faire découvrir aux plus réticents qu'ils ont déjà fait de l'Épargne même sans le savoir

Point d'attention : Favoriser la participation de tous

- Poser la question, « si l'on vous dit Épargne, qu'est-ce qui vous vient à l'esprit ? ».
- Noter toutes les réponses au fur et à mesure, sur un support visible par tous
- Procéder à la catégorisation des avis (utiliser des outils permettant l'identification par catégorie. Ex : entourer par des marqueurs de différentes couleurs)

Catégories d'avis :

1 couleur	1 couleur	1 couleur
Tous les avis ressortant les termes de la définition : « que l'on met de côté » - « prévenir une difficulté financière » - « atteindre ses objectifs » -	Tous les avis parlant de formes/types, moyens pour faire de l'Épargne : tirelire – à la banque – autres biens...	Tous les avis évoquant les problèmes : « je n'ai pas d'argent pour le faire » - « c'est pour les riches » - « je n'arrive même pas à couvrir mes dépenses, pourquoi me parler d'Épargne »

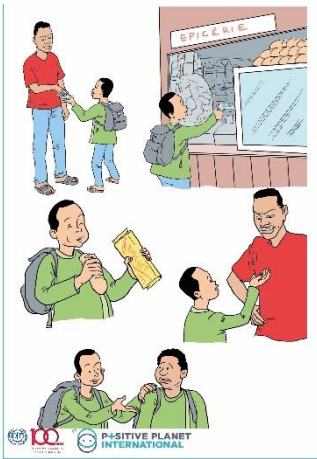
NB : laisser libre, sans catégorie, les avis en dehors de ceux de ce tableau – si l'un des participants parle de « solde entre les revenus et les dépenses » ou « taux d'intérêt » ou « placement en banque », cela indique qu'il a déjà des connaissances poussées sur l'Épargne, on peut le solliciter pour partager ses expériences tout au long de la formation tout en veillant cependant à une participation équilibrée de tous.

- Résumer et dire : on peut extraire la définition suivante à partir de ce que vous avez dit

L'épargne est l'ensemble de biens que l'on met de côté pour se prémunir des chocs économiques et pour atteindre ses objectifs.

- Engager une discussion entre les participants et dire : qu'est-ce qui nous empêche à épargner ? Noter toutes les réponses.
- Partager les participants en 3 groupes, distribuer à chaque groupe les scénarios suivants et demandez-leur d'identifier les sources d'Épargne, les types d'Épargne et l'importance de l'Épargne

Groupe 1 – Scénario 1 : 3 types – Scénario du petit garçon



Un collégien/lycéen/étudiant

Va à l'école – reçoit son argent de poche – achète tout ce qu'il veut, en demande encore à ses parents et emprunte parfois à ses camarades de classe



Un collégien/lycéen/étudiant

Va à l'école – reçoit son argent de poche – rêve de s'acheter une bicyclette – épargne son argent de poche dans une tirelire – à la fin de l'année scolaire, il demande à son père de rajouter à son Épargne – achète sa bicyclette



Un collégien/lycéen/étudiant

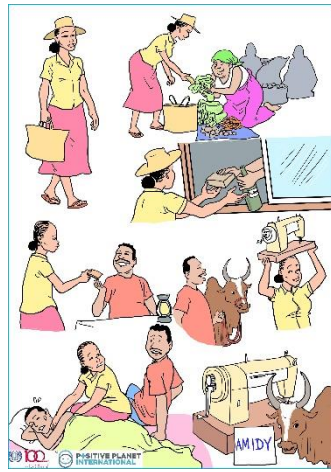
Va à l'école – reçoit son argent de poche – rêve de s'acheter une moto – épargne son argent de poche – dans une tirelire – à la fin de l'année scolaire – place son Épargne à la banque – attend quelques mois – s'achète une moto

Groupe 2 – Scénario 2 : 3 types – Scénario de madame



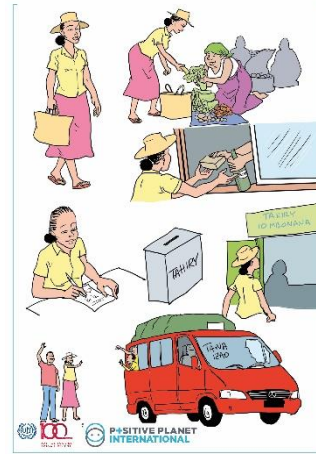
Madame

A son budget quotidien en poche – va au marché – achète de la nourriture, le pétrole pour la lampe, le savon – achète du crédit pour son téléphone – voit un joli paréo, l’achète – achète une bouteille de bière à son mari – à la fin du mois, demande de l’argent pour les frais de scolarité – dispute conjugal, il n’y a pas assez d’argent



Madame

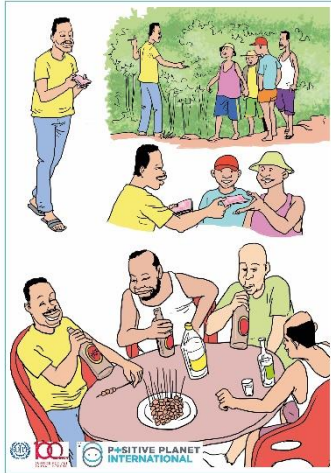
A son budget quotidien en poche – va au marché – achète de la nourriture, le pétrole pour la lampe, le savon – rentre et rend le reste de l’argent à son mari le soir – le couple décide d’épargner en nature – achète un zébu et une machine à coudre à la fin du mois – un des enfants tombe malade – vend le zébu – vend sa machine à coudre si besoin



Madame

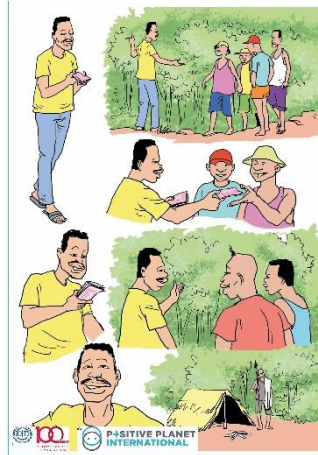
A son budget quotidien en poche – va au marché – achète de la nourriture, le pétrole pour la lampe, le savon – rentre et fait ses comptes – épargne le reste de l’argent – participe à un groupe d’Epargne et de Crédit communautaire – a assez d’argent pour envoyer ses enfants à Tanà pour les grandes vacances

Groupe 3 – Scénario 3 : 3 types – Scénario de monsieur



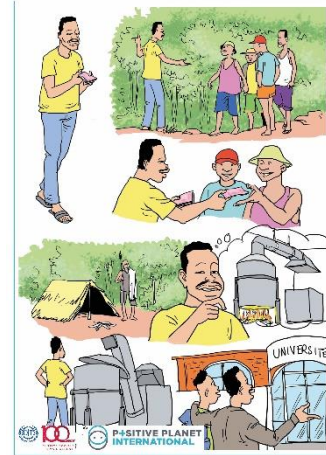
Monsieur

A son budget quotidien en poche – va négocier des journaliers pour les champs de vanille – paie leurs salaires en fin de journée – se retrouve avec ses amis dans un bar, fait la fête en fin de journée



Monsieur

A son budget quotidien en poche – va négocier des journaliers pour les champs de vanille – paie leurs salaires en fin de journée – économise le reste de l'argent – rajoute l'économie de la veille pour rajouter des journaliers aux champs – se félicite du travail effectué plus tôt que prévu – peut payer le gardiennage des champs en plus



Monsieur

A son budget quotidien en poche – va négocier des journaliers pour les champs de vanille – paie leurs salaires en fin de journée – économise le reste de l'argent – peut payer le gardiennage des champs en plus – projette d'avoir son magasin de transformation de vanille – achète en fin de campagne l'outil d'échaudage – peut envoyer son fils aîné dans la capitale pour ses études universitaires

- Demander aux rapporteurs des groupes de restituer leurs travaux
- Résumer comme suit :

Il existe différents types d'Épargne : Épargne en nature (produits : stock de riz, café, biens : zébus, or, terrain...) et Épargne en numéraire (argent, compte en banque, mobile money...)

Pourquoi doit-on épargner ?

Pour faire face aux situations d'urgences (maladie, accident, cyclone, incendie...)

Pour réaliser nos rêves (études, vacances, voyages...)

Pour avoir un capital pour investir (petites affaires commerciales, magasin de transformation de vanille...)

Quelles sont les sources d'Épargne ?

Les revenus des activités

Toute autre rentrée d'argent (rappel, même l'étudiant peut épargner)

- Reprendre les 3 scénarios, redistribuer aux groupes en échangeant les scénarios
- Demander aux participants de répondre à la question suivante : **Comment réussir son Épargne ?**
- Demander une restitution des travaux de groupes
- Faire un résumé et dire :

Pour réussir son Épargne : épargner quotidiennement, même à petit montant – réduire les dépenses en rapport aux rentrées d'argent

3

Pratique de l'Épargne

Objectif : laisser au participant un outil pour qu'il puisse pratiquer

- Expliquer au participant l'utilisation de l'outil « Carnet d'Épargne ».

N°.....

KARNE KAJIAGNA

(Tahiry – épargne)

Anarana :
(Nom)

Adiresy:
(Adresse)

Fokontany :
(Quartier)

Taona fampiharana :
(Année de pratique)



Version Imprimable livrée sur CD. Carnet format A5 – paysage – 22 pages.

Guide pour la sensibilisation/formation sur le BUDGET DU MENAGE

Toujours se conformer aux préalables cités plus haut afin de mieux adapter les approches en fonction du public cible.

MESSAGES-CLES

Elaborer un budget pour connaître sa situation financière

Elaborer un budget pour pouvoir prendre les mesures nécessaires pour une situation financière stable

Elaborer un budget pour atteindre ses objectifs financiers

Séances de formation : (durée indicatif 3 demi-journées)

1

Mise en contexte

Objectif : Faire ressortir des participants leurs attitudes et comportements au quotidien en rapport à la réception de revenus, aux paiements des charges, et à la constitution de l'Épargne (composantes du Budget).

Point d'attention : pour le formateur, développer un moyen de noter les attitudes et comportements des participants concernant leur gestion financière. Le fait que les scénarios soient créés par eux-mêmes donne l'opportunité de voir leur façon de gérer leur finance, et ainsi comment les aider/orienter pour adopter/pratiquer les outils de gestion financière tels que le Budget.

Repère pour les outils/supports :

**Code couleur
BUDGET :
VERT foncé
et clair**

- **Mettre en confiance les participants et dire :** « pour ce thème on va parler de budget du ménage dans les détails, en aucun cas on ne va vous demander d'exposer votre vie de famille, ni vous comparer à une famille, mais afin que le thème vous soit bénéfique n'hésitez pas à formuler tous vos questionnements, participez dynamiquement. »
- Mélanger les cartes, demander aux participants de piocher et de s'inventer un rôle par rapport à sa pioche. (Travail individuel).

Ici, les participants vont eux-mêmes inventer les scénarios en se basant sur leur vie quotidienne. Il existe 5 types de cartes, il est nécessaire de dupliquer les cartes afin que chaque participant en ait une. Il est fait exprès de limiter les cartes en 5 types afin que, sur la base de mêmes types de scénarios, l'on puisse vérifier la différence d'attitudes et de comportements des participants.



La récolte est fructueuse cette année, j'ai gagné trois fois plus que l'année dernière. Que vais-je faire ? *(Continuer l'histoire, scénario de 5mn).*



La récolte est moins bonne que l'année dernière, j'ai seulement en mains la moitié de ce que je pensais gagner. Que vais-je faire ? *(Continuer l'histoire, scénario de 5mn).*



J'ai l'argent gagné par la vente de la vanille, au mois d'août je vendrai aussi les poulets que j'ai élevés, mais à partir du mois de septembre je n'ai pas de rentrée d'argent en vue. Que vais-je faire ? *(Continuer l'histoire, scénario de 5mn).*



Avant le 5 du mois, je dois payer le loyer et les frais de scolarité des enfants. Tous les jours je dois acheter la nourriture, le pétrole pour la lampe et le savon. *Continuer la réflexion de cette mère de famille et montrer comment fait-elle pour prévoir et couvrir toutes ses charges durant tout le mois et comment fait-elle également pour se souvenir de tous ce qu'elle doit payer.* (Scénario de 5 mn).



La campagne de vanille est terminée, j'ai gagné assez d'argent. Je paye toutes mes charges de ce mois-ci. Que vais-je faire du reste ? *(Continuer l'histoire, scénario de 5mn)*

- Demander aux participants de jouer à tour de rôle les scénarios qu'ils ont écrits.
- Noter au fur et à mesure des jeux de rôles les composants d'un budget, les notions déjà acquises, sur un support visible par tous (ex, sur flipchart, tableau blanc...)
- Noter dans **votre bloc-notes**, les attitudes et comportements des participants afin de pouvoir les citer en exemples aux explications tout au long de la formation.

Conclusion : Faire un bref résumé du contexte en introduisant le thème »

« Voyez ! On a 5 types de scénarios, on a différents attitudes et comportements concernant notre gestion financière. Ce qui est sûr c'est qu'on est serein quand on connaît notre situation financière du mois en cours et des autres mois à venir car l'on peut prendre en l'avance les mesures qui s'ensuivent. D'où l'intérêt de faire un Budget. »

2 Qu'est-ce qu'un budget ? – Les composantes du budget

Objectif : Faire découvrir aux participants ce qu'est un budget, ce qui le constitue et ce qu'ils peuvent adopter en rapport à leurs habitudes actuelles.

Point d'attention : Attirer l'attention des participants sur le principe/la méthode et non sur le calcul

- Faire passer aux participants le canevas de budget. (Voir aussi Annexe 1. Budget avec pictogrammes)

Tableau de budget page suivante

- Après avoir vu le canevas de budget, demander aux participants de s'exprimer sur ce qu'est un budget
- Noter toutes leurs réponses, et récapituler : **« Le budget est un outil qui présente l'estimation des revenus (entrée d'argent) et charges (sortie d'argent) sur une période définie. »**
- Faire circuler une nouvelle fois le canevas de budget, et demander : quelles sont les informations que vous estimez difficiles à renseigner dans le budget ?
- Noter leurs réponses et dire : nous allons voir dans les détails les composantes du budget et nous allons répondre au fur et à mesure à vos questionnements.

BUDGET type	
Revenus (entrées d'argent)	Montant en ariary
Revenus agricoles	
Revenus d'autres activités (petit commerce...)	
Salaires (s'il y en a)	
Autres	
Don venant de la famille	
Total des revenus	
Dépenses (sorties d'argent)	
Paiement de dettes (principal et intérêts)	
Dettes	
Bons à l'épicerie	
Sous-total	
Dépenses pour les besoins de base du ménage	
Bougies ou pétrole	
Nourriture	
Frais scolaires	
Transport (frais de déplacement)	
Santé	
Loyer	
Sous-total	
Dépenses pour l'activité	
Provisions/Intrants	
Autre (Transport, etc.)	
Sous-total	
Dépenses facultatives	
Gouter	
Loisirs	
Dons à l'église	
Sous-total	
Total des dépenses	
Épargne	

Les revenus

Objectif : Connaître les sources de revenus – connaître la saisonnalité des revenus

Point d'attention : Ne pas chercher à connaître les montants

- Présenter Ketaka en montrant l'image ci-dessous, une mère de famille, et demander aux participants de répondre à la question « d'où vient l'argent de Ketaka ? »



D'où vient l'argent de Ketaka ?



- « Allons regrouper ensemble les revenus de Ketaka » Reprendre toutes les sources de revenus citées par les participants et les regrouper

Revenu Agricole	Revenu du commerce	Salaire	Autres
Ex.vente de vanille	Ex. vente de beignets	Ex. Rémunération du professeur à l'école primaire	Ex. Don de la famille





- Poser la question suivante aux participants « Laquelle de ces revenus est rare ou irrégulière ? ». Entourer en rouge les réponses.

- « Allons maintenant identifier ensemble la **saisonnalité** de ces revenus de Ketaka ». Compléter ensemble le tableau suivant en se référant aux exemples.

Périodicité = par jour ? par semaine ? par mois ? par an ?

Fréquence = combien de fois ?

Moment = préciser le moment de rentrée d'argent

	Types	Périodicité	Fréquence	Moment
	Ex. Vente de vanille	Par an	2 fois	Juin et Août
	Ex. Vente de beignets	Par semaine	2 fois	Mercredi et Samedi
Revenu Agricole				
Revenu du commerce				
Salaire				
Autres				

- Récapituler et dire « Il est indispensable de connaître la saisonnalité de ses revenus car il ne faut pas oublier que ce sont ces revenus qui payent les charges. Les revenus peuvent-être rares ou irréguliers, alors que les charges sont pour la plupart régulières et déjà déterminées à l'avance : je paye X ariary pour la nourriture par jour, je paye le loyer par mois, je paye les frais de scolarité des enfants par mois... »
- Conclure par : **Pour une bonne gestion financière, les revenus doivent au moins couvrir les charges.**

Les Charges

Objectif : Prendre conscience des aversions psychologiques autour des charges pour pouvoir se rectifier – Connaître les échéances des charges

Point d'attention : Ne pas chercher à connaître les montants

A – Distinguer les envies des besoins

- Demander aux participants : « Qu'est-ce qu'une envie, qu'est-ce qu'un besoin ? ». *Laissez-leur s'exprimer quelques minutes.*

Dire :

Un besoin est une nécessité de base sans laquelle on ne peut pas vivre.

Une envie est un sentiment, un désir, mais qui n'est pas indispensable à la survie au jour le jour.

Préciser que lorsque l'état est passé au stade d'un « besoin » cela veut dire que c'est vital, voir fatal.

Illustrer par des exemples du quotidien suivant :

Envie de manger – besoin de manger (kéré !)

Envie de prendre l'air – besoin d'air (asphyxié !)

Envie de boire de l'eau – besoin de boire de l'eau (déshydraté !)

Envie d'aller aux toilettes – besoin d'aller aux toilettes (je ne peux plus attendre !)

- Demander aux participants de piocher une carte dans la boîte neutre, de la classer dans l'une des 2 autres boîtes selon sa réflexion, si c'est une envie ou un besoin.



Prévoir des cartes vides (5 max.) pour que les participants puissent noter des besoins/envies qui n'ont pas été cités mais qui leur tiennent à cœur.



- Prendre toutes les cartes déposées dans la boîte à envie, et demander à tous les participants de discuter une à une la pertinence.

Il y a des cartes où l'on peut avoir des avis divergents : ex, voiture 4x4 peut-être une envie, mais peut-être un besoin pour un collecteur de vanille. L'important ici est de demander aux participants d'en discuter, qu'ils prennent conscience que dorénavant à chaque poste de dépense, ils doivent se poser la question « est-ce une envie ou un besoin ? ».

- Procéder pareillement avec les cartes dans la boîte à besoin. *(Bien garder ces cartes de côté, elles seront encore utilisées pour la prochaine session.)*
- Récapituler et dire : rappelez-vous, **un besoin est une nécessité de base sans laquelle on ne peut pas vivre tandis qu'une envie est un sentiment, un désir, mais qui n'est pas indispensable à la survie au jour le jour.**

B – Prioriser ses besoins

- Reprendre les cartes déposées dans la boîte à besoin. Demander à un volontaire de les classer suivant un ordre de priorité. *(Personne ne doit intervenir).*
- Demander aux participants de donner leurs avis sur le classement. *(Laisser les participants s'exprimer, ne pas contredire).*
- Récapituler et dire : **chacun a sa façon de prioriser ses besoins selon son mode vie (son vécu, ses expériences, sa culture), mais ce qui est important est de s'exercer à définir ses priorités, par exemple suivant l'échéance et l'urgence du besoin.**
- Demander aux participants de se mettre en groupe (ex, 3 par 3), et demander de numéroter les dépenses dans le tableau ci-après par échéance. *(Aucun exæquo n'est autorisé).*
((Voir aussi Annexe 2. Tableau de dépenses avec pictogrammes))

	Echéances	Numéroter
Loyer	Avant le 5 du mois	
Paiement des aides aux champs/plantations	Septembre – Octobre – Novembre – Février – Mars	
Entretien des champs/plantations	Septembre – Octobre – Janvier – Février	
Gardiennage des champs/plantations	Mars – Avril – Mai	
Frais de scolarité des enfants	Avant le 10 du mois	
Lampe, bougie, éclairage	Dans l'après-midi	
Savon, divers produits de nettoyage	3 fois par semaine	
Divers impôts, taxes sur vente de vanille	Avant le mois de mars de chaque année	
Cotisation de membres de la coopérative	Avant le mois d'avril de chaque année	
Achat de nourriture	Tous les matins	
Achat de vêtements et chaussures	Juin – Décembre	
Eau (achat, ou paiement du « mpatsaka rano »)	A chaque fin de journée	
Achat d'huile, farine, et autres ingrédients pour le petit commerce de beignets	2 fois par semaine	
Achat de bois de chauffe ou de charbon	Tous les matins	
Crédit téléphone	Toutes les fins de semaines	
Coiffure, tresse de la maman et de la fille	Toutes les fins de semaines	
Divertissement du papa et du garçon (match de foot...)	Toutes les fins de semaines	
Diverses activités à l'église	Tous les dimanches	

- Demander aux participants de restituer leurs travaux
- Conclure et dire : « Adoptez l'habitude de prendre le temps de prioriser vos besoins ! »

C – Discuter des pressions financières

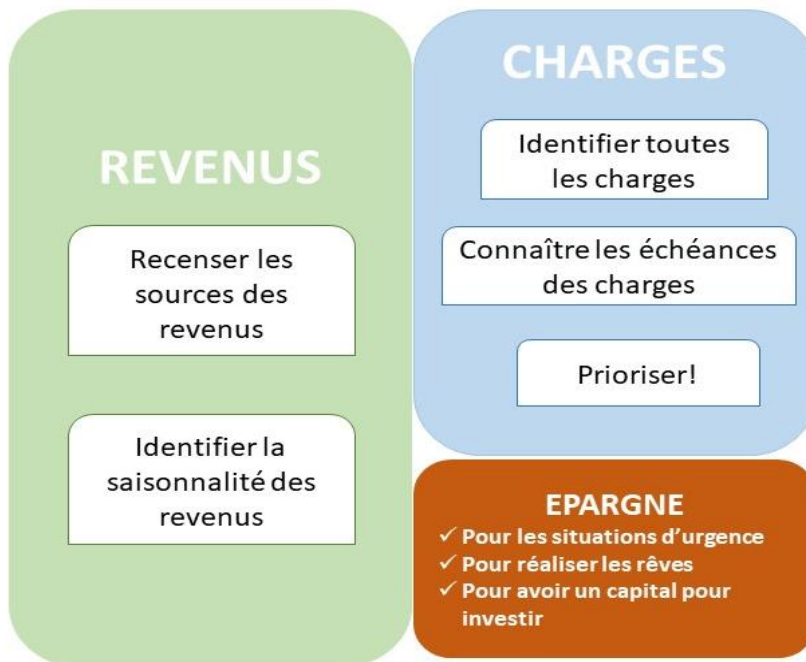
- Introduire et dire : au quotidien, nous faisons face à des pressions financières. Pouvez-vous nous en parler ?
Susciter la discussion de tous les participants.
- Dire : « **Il est important de reconnaître que les pressions financières font partie de notre vie au quotidien, et sont aussi faites par notre entourage. Cependant, la meilleure façon de les aborder est de 1) en prendre connaissance et 2) de les prévoir : de s'asseoir, de prioriser les besoins, et de considérer les échéances. »**
- **Conclure : « Rappelez-vous qu'il y a toujours plus d'envie et de besoins que d'argent, des décisions financières s'imposent, des mesures d'accompagnement également, nous pourrons les avoir en faisant notre budget et en l'analysant. »**

Séance pratique – Elaborer le Budget

Objectif : Mémoriser les composantes du budget – Elaborer un Budget – Analyser un budget – Prendre des mesures

Point d'attention : Le chiffrage n'est pas la finalité de la séance, le focus est sur les saisonnalités des revenus VS des charges/dépenses pour prendre les mesures adéquates

- Faire un rappel sur les composantes du budget – les principes-clés, en s'aidant du schéma ci-dessous



- Rappel : **Pour une bonne gestion financière, les revenus doivent au moins couvrir les charges.**

Séances pratiques :

Pratique 1

- Demander aux participants de se mettre en 2 groupes.
- Dire : « voici l'histoire de la famille Ketaka, élaborer son budget en vous aidant du canevas type de Budget ». *Les montants sont à compléter par les participants eux-mêmes.*

BUDGET DE LA FAMILLE KETAKA

La famille de KETAKA vit essentiellement des ventes de produits provenant de leur champ : vanille, riz, maïs, et haricot.

La plupart du temps, les produits sont récoltés et vendus aux mois d'avril, mai juin et juillet. Pendant ces 4 mois, les rentrées d'argent sont totalisées à :AR.

A la rentrée scolaire, au mois de septembre, la famille de KETAKA reçoit une aide de AR des grands-parents pour la scolarisation des 3 enfants.

Par ailleurs, elle met en location un terrain de 4m² près de leur portail, pour un kiosque Mvola. La location est de AR par mois.

Pour les dépenses, la famille KETAKA recense comme besoin de base du ménage : la nourriture AR – les frais scolaires (écolages et fournitures)AR, et les produits d'entretien ménagers (savon) AR.

Pour les travaux dans les champs, elle prévoit : le transport, les aides journalières, les intrants agricoles (semences, engrais...) et petits outillages (bêches, pelles, petites réparations et soudure). Montant totalAR.

Enfin, la famille KETAKA se rend compte également de l'existence d'autres dépenses telles que : le tabac AR – les fêtes.....AR, et quelques extras.....AR.

La famille KETAKA a aussi mis de côté de l'argent pour l'épargne. La famille a pu mettre de côté,AR.

- Demander aux participants de restituer les travaux de groupes.

Conclure : Rappeler que les saisonnalités des revenus et les périodicités des charges doivent-être mis en exergue.

Pratique 2

- Interchanger entre les groupes les Budgets élaborés. *Le groupe 1 reçoit le budget élaboré par le groupe 2, et vice-versa.*
- Demander aux groupes de se concerter et répondre à la question suivante : « La famille de Ketaka voudrait avoir plus d'argent pour faire le mariage de leur fils aîné, quelles sont les mesures qu'elle peut prendre pour augmenter le montant de l'argent mis de côté ? »
- Demander aux participants de restituer les travaux de groupes.

Conclure : Récapituler en précisant que pour pouvoir augmenter l'Épargne, on peut trouver une solution pour augmenter les revenus, ou pour diminuer les charges, ou les deux à la fois.

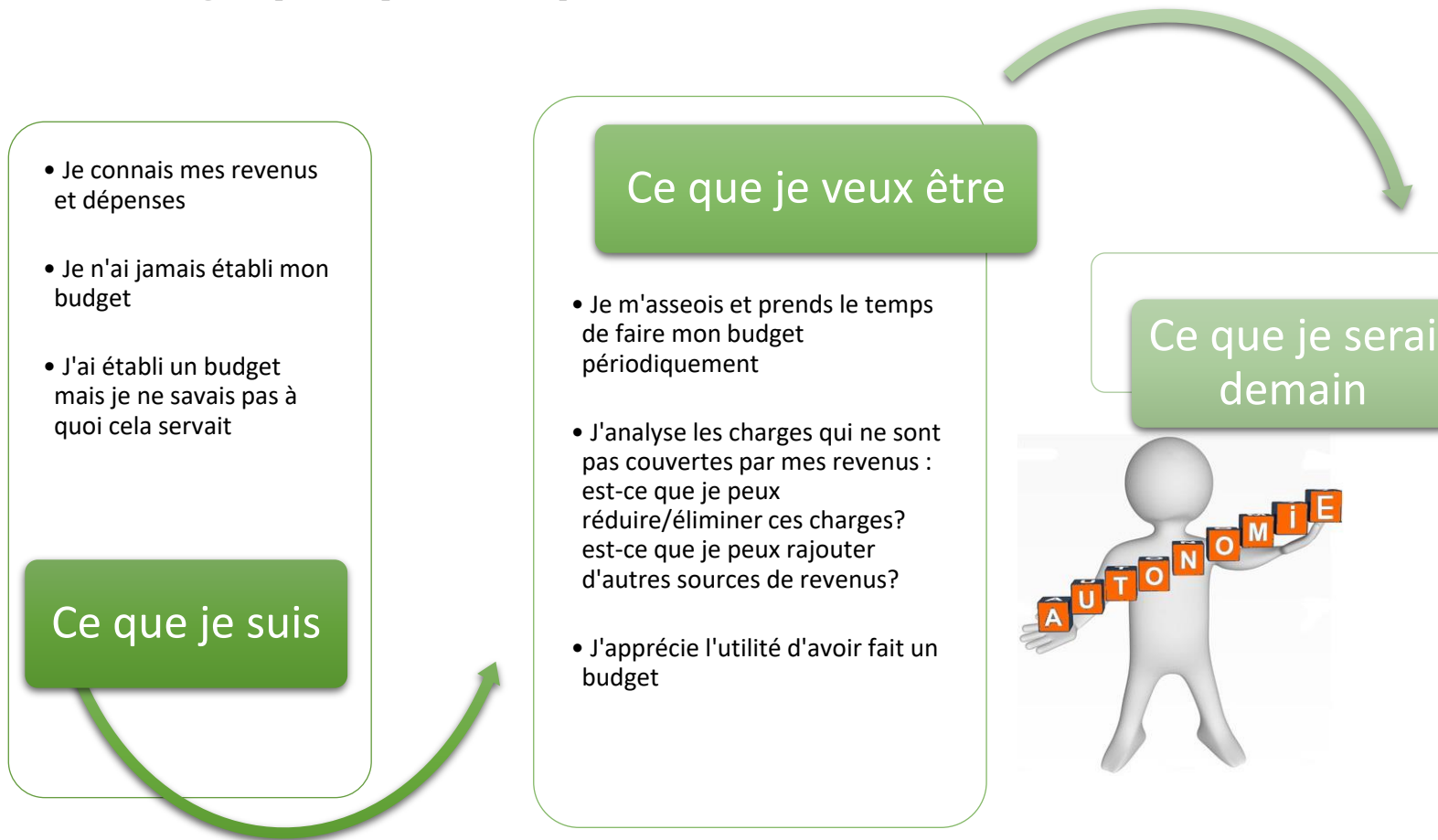
Pratique 3

- **Travail individuel.** Distribuer la feuille suivante aux participants et demandez-leur de faire une réflexion sur leurs pratiques actuelles.

EXAMEN de mes pratiques

JE M'ÉVALUE

➤ *Entourez en rouge les phrases qui vous correspondent.*



3

Pratique du budget

Objectif : laisser aux participants un outil pour qu'il puisse pratiquer

- Expliquer au participant l'utilisation de l'outil « Carnet de Budget »

KARNE KAONTY

(Tetibola – Budget)



Anarana :
(Nom)

Adiresy:
(Adresse)

Fokontany :
(Quartier)

Taona fampiharana :
(Année de pratique)

Version Imprimable livrée sur CD. Carnet format A5 – paysage – 24 pages.

Guide pour la sensibilisation/formation sur LE CREDIT

Toujours se conformer aux préalables cités plus haut afin de mieux adapter les approches en fonction du public cible.

MESSAGES-CLES

S'endetter appauvrit, éviter l'endettement

Analyser avant d'emprunter

Adopter les bonnes décisions pour entreprendre ou investir

Séances de formation : (durée indicatif 2 demi-journées)

1

Mise en contexte

Objectif : Comprendre pourquoi on emprunte – Connaître les différentes catégories de prêts – Faire la différence entre une dette et un crédit

Point d'attention : Avoir emprunté peut susciter un sentiment de honte auprès des participants, privilégier les approches respectant leurs vies privées

Repère pour les outils/supports :
Code couleur CREDIT : ROUILLE

- Aménager un endroit discret et mettre sur une table le lot de cartes « j'ai emprunté... ». Demander aux participants de s'approcher un à un, de choisir dans le lot, puis de mettre dans un panier ou une soubique, la/les carte(s) qui sont d'actualité pour eux.
Dupliquer (photocopier) les cartes pour avoir au moins 5 fois le nombre des participants.



- Prendre les cartes dans le panier, et annoncer à haute voix les cartes collectées.
- Continuer et dire : « Maintenant, prenons ces cartes collectées, et identifions ensemble leurs catégories ». Prendre une à une les cartes et catégoriser selon le tableau suivant.

Prêt pour la consommation	Prêt pour l'investissement	Prêt pour les situations d'urgence	Autres
Ex. Nourriture, repas	Ex. rizière	Ex. Incendie	Ex. Exhumation

- Continuer et dire : pour chaque catégorie de prêt, pourriez-vous citer d'autres solutions à part le prêt ?
- Récompenser, donner aux participants des signes distinctifs pour ceux qui citent les messages-clés de l'Épargne ou du Budget comme solutions.



- Continuer et dire : pourriez-vous parler des raisons qui poussent les gens à emprunter ?
Encourager les réponses à ne pas s'arrêter uniquement à « ils n'ont pas suffisamment d'argent », réponses attendues : « ils n'ont pas fait de l'Épargne (ou ne savent pas faire) – ils n'ont pas élaboré leur budget et n'ont pas pris les mesures nécessaires (ou ne savent pas faire) ».

- Continuer et dire : maintenant, qui peut expliquer la différence entre **dette** et **crédit** ?
Laisser les participants parler quelques minutes.



- Puis donner les réponses :
Une dette est l'argent qu'on a emprunté mais sans l'idée de le faire fructifier
Un crédit est l'argent qu'on a emprunté et destiné à un investissement futur
- **Jouer et mémoriser** : Demander aux participants de se mettre en 2 groupes. Demander aux groupes de créer une chanson ou un slogan sur le texte ci-après.

Les prêts pour un investissement productif font gagner de nouveaux revenus à l'emprunteur. Les prêts pour les crises et la consommation personnelle n'apportent pas de nouveaux revenus et doivent être remboursés en déduisant sur les revenus habituels. Eviter d'emprunter dans ce but.

Note pour le formateur, message-type attendu : « s'endetter appauvrit, faire du crédit pour investir enrichit »

- Conclure et dire : « **Il nous est tous déjà arrivé d'emprunter pour plusieurs raisons, mais souvenez-vous les prêts pour la consommation personnelle peuvent-être évités en appliquant les connaissances et les compétences que vous avez acquises sur l'Épargne et le Budget.** »

2

Le prêt et ses composants

Objectif : Connaître les différentes formes de prêt – Analyser avant d'emprunter – Identifier les conséquences d'un prêt – Comprendre la pression des échéances des prêts

Point d'attention : Mettre en confiance les participants, éviter de les accabler mais aidez-leur à prendre conscience qu'il faut bien analyser avant d'emprunter

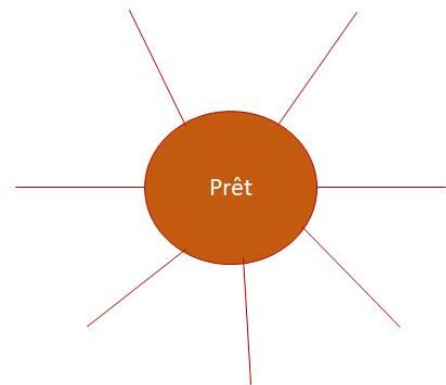
- Introduire : « Ce n'est pas forcément de l'argent que les gens peuvent emprunter, mais ils peuvent également emprunter des biens qui par la suite, doivent être remplacés ou remboursés par un bien de même valeur ou de valeur supérieure. »

Dire : qui peut citer des exemples de prêt autre que de l'argent ?
Noter les réponses sur un support visible.

- Continuer et dire : « Maintenant, on va faire un petit exercice. Je vais vous donner un mot, et dites-moi tout ce qui vous vient à l'esprit. Ex. Eau (*laissez-leur s'exprimer, ex. de réponses : soif – pour faire cuire le riz – pour se laver – puit – robinet – eau potable...*).
Demander s'ils ont compris l'exercice.

Puis, faire l'exercice sur : « PRET ».

Dessiner le schéma ci-contre sur un support visible et noter toutes les réponses. Rajouter autant de branches que de réponses.



- Récapituler et dire : « **Les composants du prêt sont : le capital, les intérêts et frais. Par ailleurs, il est indissociable au prêt de considérer la date de remboursement et les modalités de remboursement. (Échéances).** »
- Demander aux participants de définir le « prêt ».

- Récapituler et dire : **Un prêt est l'argent ou un bien que l'emprunteur peut utiliser mais qui est à rembourser au prêteur, généralement avec des intérêts ou des frais facturés pour son utilisation.**
- Demander aux participants de se mettre en groupes, ex. 3 par 3. Distribuer aléatoirement à chaque groupe une des 2 histoires suivantes.

<p>La famille de M a pris un prêt de 300.000 AR, à rembourser au mois de septembre. Le montant à rembourser est de 400.000 AR.</p> <p>Le prêt est prévu pour acheter des couvertures pour la vanille. Une fois le prêt reçu, on a acheté les couvertures et il reste 70.000 AR. Papa a utilisé le reste pour ses besoins, il n'a pas donné de détails.</p> <p>A chaque mois de septembre de l'année, la famille fait face à la rentrée scolaire : payer les frais de scolarité et acheter les fournitures.</p> <p>Avec la rentrée scolaire et les travaux dans les champs, la famille fait toujours face à un problème d'argent.</p> <p>Vient alors le mois de septembre, la famille de M n'a pas pu rembourser le prêt.</p>	<p>La famille de B a pris un prêt de 300.000 AR, à rembourser au mois de juillet. Le remboursement n'est pas de l'argent, mais 6kg de vanille verte.</p> <p>Le prêt est prévu pour payer le gardiennage des parcelles, et divers entretiens des champs. Une fois le prêt reçu, on a procédé aux paiements du gardiennage et des entretiens des champs.</p> <p>A chaque mois de juillet de l'année, la campagne de la vanille a lieu et les revenus affluent.</p> <p>Vient alors le mois de juillet, la famille de B a procédé au remboursement du prêt mais regrette de céder la vanille prévue vue que le prix du marché est à son fort. Elle tergiverse et donne les 6kg de vanille seulement au mois d'août.</p>
--	---

- Après avoir distribué les histoires, demander aux groupes de répondre aux questions suivantes :
Que faut-il analyser avant d'emprunter ?
Quelles sont les conséquences d'un prêt ?
- Demander aux groupes de restituer les travaux.

Notes pour le formateur : (les notes ci-après doivent-être ressorties durant les travaux de groupes, si non, rajouter ces explications après la restitution)

Famille M :

Papa a utilisé le reste pour ses besoins : 1) le montant des couvertures aurait dû être connu à l'avance, avant de demander le prêt, et donc venir seulement avec un montant précis – 2) attention, détournement d'objet du prêt = son utilisation n'a pas été bénéfique, aucun effet de levier, alors que son remboursement demeure une obligation, impacts > expose à un risque d'impayé, situation financière grevée – en outre, si le prêt est conclu avec un contrat de prêt, l'objet du crédit est écrit dans le contrat, le détournement du prêt est donc une entorse à une clause du contrat et passible de sanction.

Point d'attention particulière sur les termes « à chaque mois de... », cela équivaut à dire que ce sont des faits connus à l'avance, et qui auraient dû être prévus dans un budget.

La famille n'a pas pu rembourser le prêt : la famille n'a pas suffisamment analysé ses possibilités de remboursement (capacités des remboursements), le prêt a un impact dans le budget du ménage.

Famille B :

Remboursement pas en argent : complexité, l'emprunteur doit avoir la capacité de calculer/estimer la valeur du bien (produit) demandé en remboursement, et doit pouvoir faire le compte si le prêt demandé lui revient cher ou non. La plupart des cas, il peut y avoir une hausse de prix du bien (produit), le remboursement est donc plus cher que le montant emprunté.

Ici, la famille découvre son manque à gagner seulement à la campagne de la vanille. Elle tergiverse pour rembourser = elle se met en risque d'être poursuivie par le prêteur, son retard de paiement est volontaire, elle se présente en emprunteur de mauvaise foi.

➤ Récapituler et dire :

Avant d'emprunter, il faut analyser la capacité de remboursement, la date de remboursement (l'échéance) et les modalités de remboursement.

Les conséquences d'un prêt sont :

- **Bouleversement de la situation financière (avec les mêmes revenus, on doit prioriser les remboursements et réduire, voire supprimer certaines charges)**
- **Risque de non remboursement ou de retard de paiement (même si on planifie, des événements peuvent survenir)**
- **Manque à gagner financière**

Les défauts de paiement et ses conséquences

➤ Demander aux participants : Quelle est la différence entre le défaut de paiement (non remboursement) et le retard de paiement ?

Le défaut de paiement (non remboursement) est l'incapacité totale de rembourser le prêt (de façon permanente) tandis que le retard de paiement est l'incapacité à respecter la date de remboursement (de façon temporaire), mais la personne peut encore honorer le prêt ultérieurement.

- Engager la discussion avec les participants et demander : quelles sont les conséquences des défauts de paiements ?
Pour cette question, l'intérêt est de laisser les participants s'exprimer librement sur ce qui se pratique dans leurs villages, dans leurs entourages.
- Récapituler et dire : « **quand une personne n'arrive pas à payer ces dettes dans le délai convenu, il peut perdre ses biens qui ont été mis en garantis, les taux d'intérêt peuvent augmenter, elle ne peut plus obtenir un prêt. »**
- Conclure : « **Il ne faut pas oublier que le prêt a ses conséquences, d'où l'intérêt de bien analyser avant d'emprunter. »**

3

Le prêt et ses obligations

Objectif : Identifier les prêteurs et leurs pratiques – Connaître les responsabilités et obligations de l'emprunteur

Point d'attention : Mettre en confiance les participants pour une bonne discussion

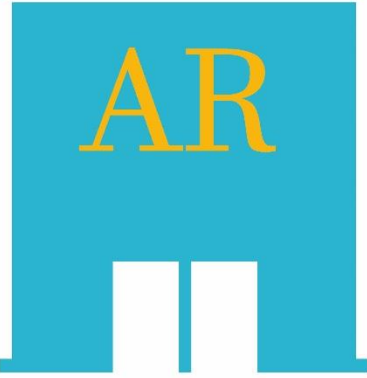
- Demander aux participants de se mettre en groupes, ex.3 par 3. Donnez-leur les planches à dessins suivants et demandez-leur de répondre aux questions mentionnées.




QUELLES SONT LEURS PRATIQUES ?
QUELS TYPES DE CONTRAT DE PRÊT UTILISENT-ILS ?
QUELS SONT LES RISQUES ET DANGERS ?

La société d'export de vanille

QUELLES SONT LEURS PRATIQUES ?
QUELS TYPES DE CONTRAT DE PRÊT UTILISENT-ILS ?
QUELS SONT LES RISQUES ET DANGERS ?


La banque / L'institution de microfinances






 
JUSTICE SOCIALE
TRAVAIL DÉCENT
 **P+SITIVE PLANET
INTERNATIONAL**

QUELLES SONT LEURS PRATIQUES ?
QUELS TYPES DE CONTRAT DE PRÊT UTILISENT-ILS ?
QUELS SONT LES RISQUES ET DANGERS ?

Le Patron Be



 
JUSTICE SOCIALE
TRAVAIL DÉCENT
 **P+SITIVE PLANET
INTERNATIONAL**

- Demander aux participants de restituer les travaux.
- Continuer et demander aux participants de répondre à la question : quand quelqu'un emprunte, quelles sont ses obligations ?
- Demander aux participants de restituer les travaux.

- Conclure : « **Quand quelqu'un emprunte quelque chose, il est tenu de le payer par tous les moyens même s'il est dans une situation de difficulté lorsque le délai donné par le prêteur est écoulé. Par conséquent, quand il est dans l'impossibilité de payer, il peut perdre son bien mis en garantie. »**

4

Le crédit productif

Objectif : Faire la différence entre l'argent prêté et votre argent – Adopter les bonnes décisions pour entreprendre

Point d'attention : Susciter la discussion chez les participants

- **Jouer ET raisonner** : Demander aux participants de se lever et se mettre en une seule file

VRAI OU FAUX

Chacun va se lever et se placer en ligne droite, l'un derrière l'autre. Je lirai la phrase deux fois. Quand je dirai : « Top », déplacez-vous à droite si c'est « Vrai » ou à gauche si c'est « Faux ».

Lisez la phrase deux fois, dites ensuite : « Un, deux, trois, Top ! »

Aujourd'hui, nous sommes _____ (*insérez le jour correct de la semaine*). VRAI
Les murs de cette pièce sont _____ (*insérez la mauvaise couleur*). FAUX
La monnaie locale à Madagascar c'est l'ariary. VRAI

Bien, essayons le même exercice avec des phrases sur votre propre argent et sur l'argent du prêt.

Une fois que les participants sont divisés selon la manière dont ils ont répondu, arrêtez-vous et approfondissez la question; demandez à quelqu'un qui a répondu correctement d'expliquer. Clarifiez toute question. Après chaque discussion, donnez-leur le temps de reprendre leurs places avant la lecture de la phrase vraie/fausse suivante.

Phrases vraies/fausses

1. Le capital du prêt appartient à la personne qui l'emprunte.
FAUX.
2. Un prêt peut vous aider à démarrer ou étendre votre activité quand vos propres fonds ne sont pas suffisants.
VRAI.
3. Utiliser vos propres fonds pour démarrer votre activité coûte moins cher que d'emprunter de l'argent.
VRAI.
4. Il n'y aura aucune conséquence si vous ratez une mensualité de prêt si vous finissez par payer.
FAUX.
5. La somme qu'une personne devrait emprunter dépend de ses revenus.
VRAI.

- Récapituler et dire : « **Il faut savoir qu'emprunter de l'argent n'est pas forcément quelque chose de négatif. Il peut parfois aider à démarrer une affaire dans la vie.** »
- Demander aux participants de se mettre en groupes, ex.3 par 3. Demandez à chaque groupe d'inventer une histoire de prêt où le crédit est productif. (Histoire courte).
- Demander aux participants de restituer les travaux. A chaque restitution, discuter avec tous les participants de leurs impressions : pourquoi c'est un crédit productif ?
- Reprendre les mêmes groupes, et distribuez-leur aléatoirement une des 2 histoires suivantes :

Soa emprunte 20.000 ar pour acheter des légumes qu'elle vendra dans son village. À la fin de la semaine, elle vend tous ses légumes pour un total de 35.000 ar. Elle va s'approvisionner en légumes une nouvelle fois pour 20.000 AR, met les 15.000 Ar de côté, et vendra encore les légumes pour la semaine suivante. En fin de la 2^e semaine, elle gagne encore 35.000 AR. Elle va rembourser son prêt de 20.000 AR. Elle a pu mettre de côté en tout, 30.000 AR. Maintenant elle devient autonome et peut acheter les légumes sans demander un prêt.

Jao trouve une opportunité d'acheter un sac de haricots secs à très bas prix. Il réfléchit à la revente : le sac d'haricots secs est de 100.000 AR. Un sac est de 50kg. Le prix de vente du kilo du haricot au marché est de 3.000 AR. Il fait son calcul et se dit, pour un sac d'haricots secs, il va gagner 50.000 AR. Il réfléchit à dans combien de temps il pourra écouler les haricots. Il va demander à son oncle de lui prêter 100.000 AR, et va réaliser son projet. Son oncle lui accorde le prêt mais lui demande de rembourser au bout d'une semaine. Il négocie le délai, explique qu'il va seulement pouvoir lui rembourser au bout de 3 semaines. Son oncle est d'accord, il n'a pas demandé des intérêts sur le prêt. Jao est content, et va acheter le sac d'haricots secs. Après l'achat, il se rend compte qu'il n'a pas calculé le frais de transport du sac d'haricots. Il doit payer 3.000 AR de frais pour le transporter. Heureusement, que ce n'est pas très cher !



- Demander aux groupes de répondre aux questions suivantes :
Quelles sont les réflexions à faire avant d'entreprendre/d'investir ?

- Conclure et dire : **Pour réussir son investissement,**
 - **Il faut prendre le temps de réfléchir en détails à son affaire**
 - **Il faut bien calculer sa rentabilité**
 - **Si l'on prend un prêt, il faut savoir négocier le prêt (montant, échéances, modalités de remboursement)**
 - **Il ne faut pas oublier de vérifier que les échéances du prêt n'ont aucun impact sur le budget du ménage, la petite affaire doit pouvoir rembourser elle-même le prêt**

Clore la séance en reprenant les chansons, slogans créés par les participants au début la séance.
Demandez-leur de les modifier si besoin, en rapport à tout ce qu'ils ont acquis.

Clore la séance avec une note de gaieté sur ces créations.

CONCLUSION et RECOMMANDATIONS

L'Education Financière est un moyen par lequel on dote à la population cible les capacités financières nécessaires pour avoir une situation financière saine et stable.

Les séances de formation permettent aux participants d'acquérir des connaissances, de s'auto-évaluer, puis de corriger et d'adopter des comportements rationnels à leur gestion financière.

En voyant les attitudes et comportements des producteurs vanille au moment fort des revenus, puis, leur vulnérabilité en période de soudure, il s'avère naturel que leurs entourages – dont, leurs partenaires commerciaux – veulent des actions visant à redresser cette situation incohérente. Cependant, afin de viser l'efficacité, il est préférable que les séances d'Education Financière soient initiés par des institutions « neutres » n'ayant pas de relation commerciale avec les producteurs de vanille. (Cf. Document : Analyse des lacunes et potentialités).

Par ailleurs, les changements de comportement visés ne s'obtenant généralement que dans le temps, laissant aux producteurs un moment pour assimiler les connaissances, adopter, puis pratiquer ; afin de rechercher les effets escomptés, il est alors recommandé des séances de suivis auprès des bénéficiaires des formations, puis des séances de rappels, de répétitions des messages-clés.







Les programmes d'Education Financière sont généralement des activités à moyen terme.





Dans ce document l'Education Financière cible particulièrement les adultes. Cependant, nous abondons dans les visés de la Stratégie Nationale de l'Inclusion Financière et confirmons la nécessité de mener des actions de sensibilisation dès le jeune âge même afin de remédier radicalement aux situations financières irrationnelles à l'âge adulte.

Une stratégie d'inclusion financière pour les producteurs de vanille (document à part) est présentée pour clore notre présent mandat.

ANNEXES




A. Annexe 1 – Tableau de Budget avec pictogrammes

BUDGET type		Montant en ariary
Revenus (entrées d'argent)		
 Revenus agricoles		
 Revenus d'autres activités (petits commerces)		
 Salaire		
 Autres	 Don de la famille	
TOTAL des REVENUS		

Dépenses (sorties d'argent)		Montant en ariary
	 Dépenses	
 Paiment de dette	 Dettes	
	 Bons à l'épicerie	
Sous-total Dettes		

		Montant en ariary
<p>Dépenses pour les besoins de base du ménage</p>	Bougies ou pétrole	
	Nourriture	
	Frais de scolarité	
	Transport Frais de déplacement	
	Loyer	
	Santé	
Sous-total dépenses besoins de base		



		Montant en ariary
<p>Dépenses pour l'activité</p>	Provisions / Intrants	
	Autres dépenses pour l'activité Autres (transports, etc.)	
Sous-total dépenses pour l'activité		
<p>Dépenses facultatives</p>	Gouter	
	Loisirs	
	Don à l'église	
Sous-total dépenses facultatives		





BUDGET type	
	Montant en ariary
TOTAL des REVENUS 	
TOTAL des DEPENSES 	
 Epargne	

B. Annexe 2 – Tableau de Dépenses avec pictogrammes

		Echéances	Numéroter
Loyer		Avant le 5 du mois	
Païement des aides aux champs/plantations		Septembre – Octobre – Novembre – Février – Mars	
Entretien des champs/plantations		Septembre – Octobre – Janvier – Février	
Gardiennage des champs/plantations		Mars – Avril – Mai	

Frais de scolarité des enfants		Avant le 10 du mois	
Lampe, bougie, éclairage		Dans l'après-midi	
Savon, divers produits de nettoyage		3 fois par semaine	
Divers impôts, taxes sur vente de vanille		Avant le mois de mars de chaque année	
Cotisation de membres de la coopérative		Avant le mois d'avril de chaque année	

Achat de nourriture		Tous les matins	
Achat de vêtements et chaussures		Juin – Décembre	
Eau (achat, ou paiement du « mpatsaka rano »)		A chaque fin de journée	
Achat d'huile, farine, et autres ingrédients pour le petit commerce de beignets		2 fois par semaine	
Achat de bois de chauffe ou de charbon		Tous les matins	

Crédit téléphone		Toutes les fins de semaines	
Coiffure, tresse de la maman et de la fille		Toutes les fins de semaines	
Divertissement du papa et du garçon (match de foot...)		Toutes les fins de semaines	
Diverses activités à l'église		Tous les dimanches	