GUIDE MÉDIATIQUE ORJEUN

Document de référence officiel
Septembre 2026



Organisation des Jeunes Unis
ORJEUN

GUIDE MÉDIATIQUE ORJEUN

Cadre de conversation, préparation aux interviews et présentation indirecte de la vision ORJEUN

ORJEUN
Septembre 2026
Document de référence officiel
Classification : Interne — Diffusion restreinte
Version 1.0

Table des matières

Table des matières 2
Cadre de conversation, préparation aux interviews et présentation indirecte de la vision ORJEUN. 7
SECTION 1 — Modèles de présentation 7
1.1 Présentation institutionnelle courte (30 secondes) 7
1.2 Présentation institutionnelle moyenne (2 minutes) 7
1.3 Présentation étendue (5 minutes) 7
SECTION 2 — Analyse du problème : l'économie des jeunes haïtiens 8
2.1 Le diagnostic structurel 8
2.2 Ce que le problème N'EST PAS 9
2.3 Le coût de l'inaction 9
SECTION 3 — Questions centrales 9
3.1 La question fondatrice 9
3.2 Les questions dérivées 9
3.3 Technique d'utilisation 10
SECTION 4 — Philosophie du crédit et de la confiance 10
4.1 Le principe fondamental 10
4.2 Le crédit comme acte de confiance structurel 10
4.3 Le modèle ORJEUN : confiance avant garant 10
4.4 Le MESO : concrétisation du principe 11
SECTION 5 — Confiance vs. Discipline 11
5.1 Le faux débat 11
5.2 La discipline comme respect de la confiance 11
5.3 Le cercle vertueux 12
5.4 L'antidote au discours fataliste 12
SECTION 6 — Le concept de Lakou comme écosystème économique 12
6.1 Le Lakou traditionnel 12
6.2 Le Lakou ORJEUN : extension économique 12
6.3 Les cinq Lakou ORJEUN 13
6.4 Le Lakou comme garant social 13
SECTION 7 — Introduction indirecte d'ORJEUN 13

7.1 Le principe cardinal 13
7.2 La méthode inversée 14
7.3 Exemple concret 14
7.4 Règle des 80/20 14
SECTION 8 — Les 10 transitions naturelles 14
Transition 1 — Du chômage à l'opportunité 14
Transition 2 — De l'informalité à la formalisation 15
Transition 3 — De la formation à l'emploi 15
Transition 4 — Du microcrédit classique au crédit communautaire 15
Transition 5 — De l'isolement à l'écosystème 15
Transition 6 — De la visibilité à la voix 15
Transition 7 — De la diaspora au local 15
Transition 8 — De l'aide à l'architecture 16
Transition 9 — De la méfiance à la preuve 16
Transition 10 — Du projet au système 16
SECTION 9 — Questions-Réponses pour les médias (30+) 16
Q1 : Qu'est-ce qu'ORJEUN exactement ? 16
Q2 : Pourquoi les jeunes ont-ils besoin d'un système dédié ? 16
Q3 : ORJEUN est-il une ONG ? 16
Q4 : Qu'est-ce que le MESO ? 17
Q5 : Comment le MESO accorde-t-il du crédit sans garant foncier ? 17
Q6 : Quel est le taux de remboursement du MESO ? 17
Q7 : Qu'est-ce qu'un Lakou dans le contexte ORJEUN ? 17
Q8 : Combien de Lakou ORJEUN existe-t-il ? 17
Q9 : Qu'est-ce que PROFPAJ ? 17
Q10 : Qu'est-ce qu'OrjeCoin ? 17
Q11 : Comment ORJEUN se finance-t-il ? 18
Q12 : ORJEUN reçoit-il des fonds internationaux ? 18
Q13 : Quelle est la différence entre ORJEUN et la microfinance ? 18
Q14 : ORJEUN est-il actif uniquement dans le Nord ? 18
Q15 : Combien de jeunes ORJEUN a-t-il impacté ? 18
Q16 : Pourquoi le nom ORJEUN ? 18
Q17 : Qui est le fondateur d'ORJEUN ? 18
Q18 : ORJEUN a-t-il des partenariats avec le gouvernement ? 19

Q19 : Qu'est-ce que le Média ORJEUN ?....19
Q20 : Les jeunes doivent-ils payer pour les services d'ORJEUN ?....19
Q21 : Qu'est-ce qui garantit qu'ORJEUN ne disparaîtra pas comme tant de projets ?....19
Q22 : Le modèle ORJEUN est-il reproductible ?....19
Q23 : Quel est le rôle des kiosques ORJEUN ?....19
Q24 : Comment OrjeCoin fonctionne-t-il techniquement ?....19
Q25 : ORJEUN fait-il du plaidoyer politique ?....20
Q26 : Comment mesurez-vous l'impact ?....20
Q27 : ORJEUN est-il connecté à la diaspora ?....20
Q28 : Quelle est la vision à long terme d'ORJEUN ?....20
Q29 : ORJEUN est-il une coopérative ?....20
Q30 : Qu'est-ce qui rend ORJEUN différent de tout ce qui existe en Haïti ?....20
Q31 : Comment un jeune rejoint-il ORJEUN ?....20
Q32 : ORJEUN emploie-t-il des jeunes directement ?....21
SECTION 10 — Questions difficiles et critiques....21
QD1 : « N'est-ce pas utopique de penser qu'on peut changer le système économique haïtien ? » 21
QD2 : « Le taux de remboursement du MESO n'est-il pas gonflé ? »....21
QD3 : « ORJEUN ne fait-il que du social ? Où est la viabilité économique ? »....21
QD4 : « Pourquoi les jeunes vous feraient-ils plus confiance qu'aux banques ? »....21
QD5 : « N'est-ce pas de l'utopie communautaire ? Le modèle ne va-t-il pas s'effondrer à grande échelle ? »....22
QD6 : « ORJEUN ne risque-t-il pas de créer un système parallèle qui mine le système formel ? ».
22 QD7 : « Qui contrôle ORJEUN ? Y a-t-il une gouvernance transparente ? »....22
QD8 : « Le concept de Lakou n'est-il pas dépassé ? Pourquoi revenir au communautarisme rural ? »....22
QD9 : « ORJEUN parle de confiance, mais comment gérez-vous les cas de fraude ou de défaut ? » 22
QD10 : « Quel est le budget d'ORJEUN ? »....22
SECTION 11 — Points à éviter....23
11.1 Ne jamais dire....23
11.2 Formulations à remplacer....23
SECTION 12 — Points à répéter....24
12.1 Les 5 messages-clés à ancrer....24
12.2 Technique de répétition....24
SECTION 13 — Structures d'émission (10/20/30/60 minutes)....25

13.1 Format 10 minutes — L'impact rapide 25
13.2 Format 20 minutes — L'argumentation 25
13.3 Format 30 minutes — La démonstration 25
13.4 Format 60 minutes — Le masterclass 25
SECTION 14 — Le mini-pitch (3-5 minutes) 26
14.1 Pitch de 3 minutes 26
14.2 Pitch de 5 minutes 26
SECTION 15 — Scénarios de storytelling 26
15.1 L'histoire du crédit refusé 26
15.2 L'histoire du Lakou 27
15.3 L'histoire de la confiance confirmée 27
15.4 L'histoire de l'architecte 27
15.5 L'histoire du changement de regard 27
15.6 Le scénario de la comparaison mondiale 27
SECTION 16 — Tonalité de communication 28
16.1 Les quatre piliers du ton ORJEUN 28
16.2 Registres de langage 28
16.3 Ce que le ton ORJEUN n'est JAMAIS 28
16.4 L'énergie adaptée au format 28
SECTION 17 — Philosophie de communication 29
17.1 Les cinq principes fondateurs 29
17.2 La communication comme acte économique 29
17.3 L'approche indirecte comme stratégie 29
SECTION 18 — Présentation des entités ORJEUN 30
18.1 Média ORJEUN 30
18.2 ORJEUN Production 30
18.3 MESO — Mutuel Économique Solidaire 30
18.4 PROFPAJ 30
18.5 Kiosques ORJEUN 30
18.6 OrjeCoin 31
SECTION 19 — Check-list pré-interview 31
19.1 Vérification 48h avant 31
19.2 Préparation la veille 31
19.3 Le jour même — avant l'interview 31

19.4 Pendant l'interview....32
19.5 Après l'interview....32
SECTION 20 — Check-list post-émission....32
20.1 Auto-évaluation....32
20.2 Suivi....33
SECTION 21 — Annexes et ressources....33
21.1 Fiche signalétique ORJEUN....33
21.2 Lexique fréquent....34
21.3 Termes en créole haïtien....35
21.4 Modèle de fiche de préparation....35
21.5 Calendrier des interventions [À COMPLÉTER]....36

Cadre de conversation, préparation aux interviews et présentation indirecte de la vision ORJEUN

Document de référence officiel

Usage exclusif : Président, représentants, équipe de communication, responsables médias, animateurs, journalistes et partenaires ORJEUN

Classification : Interne — Diffusion restreinte

Version : 1.0

Date : Septembre 2026

SECTION 1 — Modèles de présentation

1.1 Présentation institutionnelle courte (30 secondes)

> *« L'économie des jeunes en Haïti n'est pas un problème de motivation — c'est un problème de structure. Des milliers de jeunes ont des compétences, des idées, de l'énergie. Ce qui leur manque, c'est un système qui leur fait confiance. ORJEUN existe pour construire ce système. »*

1.2 Présentation institutionnelle moyenne (2 minutes)

> *« Quand on regarde l'économie haïtienne, on voit un paradoxe : les jeunes représentent plus de 60 % de la population, pourtant ils sont invisibles dans les circuits économiques formels. Ce n'est pas un manque de volonté. C'est un manque de confiance institutionnalisée — aucune banque ne leur prête, aucun système ne les reconnaît comme des acteurs économiques viables. ORJEUN, fondé en 2015 dans le Nord d'Haïti, construit l'infrastructure économique que les jeunes n'ont jamais eue : du crédit communautaire, de la formation professionnelle, des espaces de production, des kiosques de commerce, et un réseau de Lakou — des écosystèmes économiques locaux. Le pari est simple : si on donne aux jeunes les mêmes outils qu'on donne aux entreprises établies, ils démontreront la même fiabilité. »*

1.3 Présentation étendue (5 minutes)

> *« Je vais vous parler d'un problème que tout le monde voit mais que personne ne traite à la racine. En Haïti, les jeunes sont simultanément la majorité démographique et la minorité économique. Ils représentent la force vive du pays, mais les systèmes financiers, institutionnels et commerciaux les ignorent. Pas par méchanceté — par conception. Le système actuel a été bâti sans eux. La question n'est pas : 'Les jeunes haïtiens sont-ils*

> *capables ?' La question est : 'Pourquoi les structures qui devraient les soutenir ne le font-elles pas ?' C'est cette question qui a conduit à la création d'ORJEUN en juin 2015. Pas comme une ONG de plus. Pas comme un projet. Mais comme un système — un ensemble intégré d'entités économiques conçu pour que les jeunes deviennent des acteurs économiques à part entière. ORJEUN rassemble une station média — pour donner voix et visibilité ; une structure de production — pour créer des emplois et du contenu ; un mutuel économique solidaire — le MESO — pour offrir du crédit là où les banques refusent ; un centre de formation professionnelle — PROFPAJ — pour certifier les compétences ; des kiosques commerciaux — pour les points de vente ; et un crédit digital communautaire — OrjeCoin — pour la transaction locale. Tout cela fonctionne dans ce qu'on appelle les Lakou : des écosystèmes économiques ancrés dans les communautés. Actuellement à Beaulieu, Cap-Haïtien, Acul-du-Nord, Simonette et Lakil. Le principe est simple : on ne vient pas avec des aides temporaires. On vient avec une architecture économique permanente. »*

SECTION 2 — Analyse du problème : l'économie des jeunes haïtiens

2.1 Le diagnostic structurel

L'économie des jeunes haïtiens souffre de cinq carences structurelles :

1. **L'exclusion financière** — Aucune institution bancaire traditionnelle ne prête aux jeunes sans historique de crédit, garants fonciers ou salaires formels. Or, ces trois conditions sont précisément ce que le système leur refuse.
2. **L'invisibilité médiatique** — Les jeunes sont sujets de reportages, jamais sources d'information économique. Les médias parlent des jeunes comme d'un problème social, pas comme d'un potentiel économique.
3. **L'absence de certification** — Des milliers de jeunes ont des compétences acquises sur le terrain, dans l'informalité. Sans diplôme ni certification, ces compétences n'existent pas pour le marché formel.
4. **La fragmentation des initiatives** — Des projets existent. Des formations existent. Du microcrédit existe. Mais tout fonctionne en silos. Rien ne se connecte. Le jeune formé n'a pas de crédit. Le jeune avec crédit n'a pas de point de vente. Le jeune avec un point de vente n'a pas de visibilité.
5. **Le déficit de confiance systémique** — Et c'est le point central : la société haïtienne, dans ses structures formelles, ne fait pas confiance aux jeunes comme acteurs économiques. Cette méfiance est institutionnalisée — elle est dans les conditions bancaires, dans les lois, dans les pratiques commerciales.

2.2 Ce que le problème N'EST PAS

- Ce n'est pas un manque de motivation des jeunes
- Ce n'est pas un problème culturel
- Ce n'est pas une question d'éducation uniquement
- Ce n'est pas résoluble par la charité ou l'aide temporaire
- Ce n'est pas un problème individuel — c'est structurel

2.3 Le coût de l'inaction

Chaque année sans système économique intégré pour les jeunes, c'est :

- Des milliers de jeunes qui entrent sur le marché sans filet
- Un capital humain gaspillé
- Une dépendance accrue à l'informalité
- Un cercle vicieux : pas de crédit → pas d'activité formelle → pas d'historique → pas de crédit
- La perpétuation du message : « Les jeunes ne sont pas fiables »

SECTION 3 — Questions centrales

3.1 La question fondatrice

> ***« Pourquoi le système économique haïtien ne fait-il pas confiance aux jeunes ? »***

Cette question est le pivot de toute communication ORJEUN. Elle ne parle pas d'ORJEUN. Elle parle du problème. Elle force l'interlocuteur à réfléchir avant qu'on présente la solution.

3.2 Les questions dérivées

6. « Quand la dernière fois qu'une banque en Haïti a prêté à un jeune de 22 ans sans garant foncier ? »
7. « Pourquoi un jeune qui vend au marché tous les jours n'a-t-il pas accès à un compte formel ? »
8. « Est-ce que le problème c'est que les jeunes ne sont pas capables — ou c'est que personne ne leur a donné l'occasion de le prouver ? »
9. « Qu'est-ce qui se passerait si on construisait un système économique autour des jeunes au lieu de le construire sans eux ? »
10. « Pourquoi accepte-t-on que l'informalité soit le seul espace économique des jeunes ? »

3.3 Technique d'utilisation

Les questions centrales ne sont jamais des attaques. Elles sont des invitations à réfléchir. Le ton est toujours :

- Curieux, pas accusateur
- Ouvert, pas rhétorique
- Constructif, pas destructif
- En créole : *« Pou kisa sistèm ekonomik Ayisyen an pa fè jèn yo konfyans? »* — On pose la question, on laisse l'espace de réflexion.

SECTION 4 — Philosophie du crédit et de la confiance

4.1 Le principe fondamental

> ***La confiance n'est pas une émotion. C'est une infrastructure.***

En Haïti, la confiance est traitée comme un sentiment personnel — « Mwen gen konfyans nan li » (j'ai confiance en lui). ORJEUN la traite comme un système : on ne dépend pas de la bonne volonté d'un individu, on construit des mécanismes qui rendent la confiance prévisible, mesurable et reproductible.

4.2 Le crédit comme acte de confiance structurel

Le crédit (du latin *credere* — croire, faire confiance) est l'acte économique le plus politique qui soit. Accorder du crédit, c'est dire : « Je crois que vous allez produire de la valeur. » Refuser le crédit, c'est dire : « Vous n'êtes pas un acteur économique légitime. »

Quand le système bancaire haïtien refuse le crédit aux jeunes massivement, le message structurel est clair : *« Nou pa fè nou konfyans »* (Nous ne vous faisons pas confiance). Et ce message se répète chaque jour, dans chaque guichet, dans chaque dossier refusé.

4.3 Le modèle ORJEUN : confiance avant garant

Le système traditionnel dit : *Montrez-moi que vous êtes digne de confiance, puis je vous ferai confiance.*

ORJEUN dit : *Je vous fais confiance d'abord, je vous donne les outils, et la confiance se prouve dans l'action.*

C'est le modèle inversé. Et c'est ce qui distingue fondamentalement ORJEUN de la microfinance classique :

Approche classique	Approche ORJEUN
Garant d'abord	Confiance d'abord
Historique de crédit requis	Pas d'historique requit — on le crée
Individu isolé	Communauté (Lakou) comme garant social
Taux d'intérêt punitif	Taux solidaire communautaire
Crédit comme produit financier	Crédit comme acte de reconnaissance économique
Remboursement = rentabilité	Remboursement = dignité confirmée

4.4 Le MESO : concrétisation du principe

Le MESO — Mutuel Économique Solidaire ORJEUN — est l'entité d' ORJEUN qui incarne cette philosophie. Ce n'est pas une banque. Ce n'est pas une ONG de microcrédit. C'est un mutuel : les membres se garantissent mutuellement. La communauté est le filet. Le Lakou est l'infrastructure de confiance.

En Créolel : *« MESO se pa bank. Se pa ONG. Se yon mutuèl — manb yo garanti yonn pou lot. Lakou a se enfrastrakti konfyans lan. »*

SECTION 5 — Confiance vs. Discipline

5.1 Le faux débat

On oppose souvent confiance et discipline comme si c'était contradictoire :

- « Si tu me fais confiance, tu ne me contrôles pas » → FAUX
- « Si tu es discipliné, tu n'as pas besoin de confiance » → FAUX

La confiance sans discipline est naïveté. La discipline sans confiance est oppression. ORJEUN les combine :

> ***On fait confiance ET on structure la confiance.***

5.2 La discipline comme respect de la confiance

Quand ORJEUN accorde un crédit via le MESO, la discipline exigée n'est pas punitive — elle est constitutive de la relation de confiance :

- Rembourser à temps, c'est confirmer : « Votre confiance était justifiée. »

- Tenir ses engagements, c'est construire : « La prochaine personne mérite aussi confiance. »
- Respecter le cadre du Lakou, c'est dire : « Je suis partie d'un système, pas un cas isolé. »

En Créolel : *« Lè ou ranbouse, ou pa peye ou montre ke konfyans lan te bon. Lè ou respekte kad Lakou a, ou di : mwen pa pou mwen sel, mwen se pati yon sistèm. »*

5.3 Le cercle vertueux

Confiance accordée → Action entreprise → Résultat obtenu → Discipline confirmée → Confiance renforcée → Crédit augmenté → Impact élargi

C'est ce cercle que le système traditionnel ne permet jamais aux jeunes de démarrer — car il exige la preuve AVANT d'accorder la confiance. ORJEUN démarre le cercle.

5.4 L'antidote au discours fataliste

Le discours dominant en Haïti : *« Jèn yo pa serye »* (Les jeunes ne sont pas sérieux).

La réponse ORJEUN : « Les jeunes ne sont pas moins sérieux que n'importe qui d'autre. Ils n'ont simplement jamais eu l'occasion de le prouver dans un cadre qui les respecte. Donnez-leur un cadre — et ils le démontreront. »

SECTION 6 — Le concept de Lakou comme écosystème économique

6.1 Le Lakou traditionnel

Dans la culture haïtienne, le Lakou est l'espace communautaire par excellence. C'est l'endroit où les familles se retrouvent, où les décisions se prennent, où la solidarité s'organise. Le Lakou est le centre de gravité social.

En Créolel : *« Lakou se pa yon plas, se kè kominote a. »* (Le Lakou n'est pas juste un lieu — c'est le cœur de la communauté.)

6.2 Le Lakou ORJEUN : extension économique

ORJEUN n'a pas inventé le Lakou — il l'a étendu. Le Lakou ORJEUN conserve la fonction communautaire et ajoute la fonction économique, commerciale et technologique :

- Le Lakou traditionnel = solidarité sociale
- Le Lakou ORJEUN = solidarité sociale + activité économique + services financiers + formation + média

C'est un écosystème complet où le jeune trouve :

11. **Un espace de production** — ORJEUN Production
12. **Un accès au crédit** — MESO
13. **Une formation certifiante** — PROFPAJ
14. **Un point de vente** — Kiosques
15. **Une visibilité** — Radio ORJEUN
16. **Un moyen de transaction** — OrjeCoin

6.3 Les quatre Lakou ORJEUN

Lakou	Localisation	Statut
Lakou Beaulieu	Beaulieu	Opérationnel
Lakou Cap-Haïtien	Cap-Haïtien	Opérationnel
Lakou Acul-du-Nord	Acul-du-Nord	Opérationnel
Lakou Simonette	Simonette, Limbé	Siège opérationnel

6.4 Le Lakou comme garant social

Dans le système bancaire, le garant est foncier titre de propriété, hypothèque. Dans le système ORJEUN, le garant est social le Lakou. La communauté connaît le membre, accompagne le membre, et collectivement s'assure que le membre respecte ses engagements.

Ce n'est pas du socialisme. C'est du pragmatisme haïtien : dans un pays où les titres fonciers sont rares et contestés, la garantie sociale est plus fiable que la garantie foncière.

SECTION 7 — Introduction indirecte d'ORJEUN

7.1 Le principe cardinal

> ***Ne commencez JAMAIS par « ORJEUN est... »***

La pire façon de parler d'ORJEUN en média est de commencer par se présenter. Pourquoi ?

17. Le public n'a pas encore de raison de s'intéresser à ORJEUN
18. On se positionne comme vendeur, pas comme analyste

19. On rate l'opportunité de construire le besoin
20. On perd la crédibilité d'un tiers qui observe le problème

7.2 La méthode inversée

Étape 1 — Poser le problème (le public s'identifie) **Étape 2** — Analyser le problème (le public comprend) **Étape 3** — Montrer pourquoi les solutions actuelles échouent (le public est frustré) **Étape 4** — Introduire le principe qui manque (le public est curieux) **Étape 5** — Présenter ORJEUN comme incarnation de ce principe (le public est convaincu)

7.3 Exemple concret

Mauvaise approche :

> *« Bonjour, je représente ORJEUN, une organisation qui aide les jeunes en Haïti... »*

Bonne approche :

> *« Savez-vous que plus de 60 % de la population haïtienne a moins de 30 ans, mais qu'aucune institution financière ne leur prête ? C'est un problème structurel, pas individuel. La question n'est pas de savoir si les jeunes sont capables — c'est de savoir pourquoi le système ne leur donne pas l'occasion de le prouver. Il y a une organisation dans le Nord qui a pris ce pari il y a plus de dix ans : construire un système économique autour des jeunes au lieu de le construire sans eux. C'est ORJEUN. »*

7.4 Règle des 80/20

- **80 % du temps** : parlez du problème, des jeunes, de l'économie, du système
- **20 % du temps** : présentez ORJEUN comme la réponse

logique Le public doit arriver à ORJEUN par déduction, pas par

imposition.

SECTION 8 — Les 10 transitions naturelles

Ces transitions permettent d'amener ORJEUN naturellement dans une conversation média sans forcer.

Transition 1 — Du chômage à l'opportunité

> *« On parle beaucoup du chômage des jeunes. Mais le chômage n'est que le symptôme. Le vrai problème, c'est l'absence de structure. Quand on construit un écosystème économique autour des jeunes — comme on le fait dans les Lakou dans le Nord — le chômage diminue parce que l'opportunité apparaît. »*

Transition 2 — De l'informalité à la formalisation

> *« L'informalité n'est pas un choix — c'est un exil économique. Les jeunes ne sont pas dans l'informalité par goût du risque. Ils y sont parce que la porte du formel leur est fermée. Ce qu'il faut, c'est un sas d'entrée. C'est exactement le rôle du MESO : servir de passerelle entre l'informalité et l'économie formelle. »*

Transition 3 — De la formation à l'emploi

> *« Former sans connecter, c'est donner un billet d'avion sans aéroport. La formation professionnelle doit être connectée à l'emploi, au crédit, au marché. PROFPAJ ne forme pas dans le vide — chaque formation est connectée à un Lakou, à un crédit, à un kiosque. »*

Transition 4 — Du microcrédit classique au crédit communautaire

> *« Le microcrédit traditionnel a échoué pour les jeunes — les taux sont punitifs, les garanties impossibles, le cycle de la dette s'enkyste. Ce qu'il faut, c'est du crédit communautaire : la communauté garantit, le taux est solidaire, et le remboursement construit la dignité, pas la dette. C'est le modèle du MESO. »*

Transition 5 — De l'isolement à l'écosystème

> *« Le problème fondamental des jeunes entrepreneurs en Haïti, c'est l'isolement. Ils sont seuls face au marché, seuls face aux banques, seuls face aux fournisseurs. Un écosystème change tout : dans un Lakou, tu n'es plus seul — tu as un réseau, des services, une communauté qui te porte. »*

Transition 6 — De la visibilité à la voix

> *« Les jeunes sont visibles quand ils font les actualités pour les mauvaises raisons. Ils sont invisibles quand ils créent de la valeur économique. Il faut inverser cela. Il faut un média qui donne aux jeunes non pas de la visibilité — de la voix. C'est le rôle de la Radio ORJEUN : pas parler des jeunes, mais faire parler les jeunes. »*

Transition 7 — De la diaspora au local

> *« La diaspora envoie des milliards — mais cet argent reste consommation, pas production. Imaginez si une partie de ces transferts nourrissait des écosystèmes économiques locaux au lieu d'alimenter la consommation. C'est ce que permet le système de crédit digital communautaire — OrjeCoin : capter une fraction de la diaspora pour financer la production locale. »*

Transition 8 — De l'aide à l'architecture

> *« L'aide temporaire crée de la dépendance. L'architecture économique crée de l'autonomie. La différence ? L'aide dit : 'Je te donne.' L'architecture dit : 'Je te construis les outils pour que tu produises.' ORJEUN a choisi l'architecture. »*

Transition 9 — De la méfiance à la preuve

> *« Tout le monde dit que les jeunes ne sont pas fiables. Mais personne ne les a testés dans un cadre qui les respecte. Le MESO teste chaque jour. La méfiance n'est pas une donnée — c'est un préjugé qui s'efface devant les preuves. »*

Transition 10 — Du projet au système

> *« Les projets ont une date de fin. Les systèmes n'en ont pas. La différence entre un projet et un système, c'est que le projet vit tant que le financement dure. Le système vit tant que la communauté l'utilise. ORJEUN n'est pas un projet — c'est un système économique communautaire avec dix ans d'existence. »*

SECTION 9 — Questions,Réponses pour les médias (30+)

Q1 : Qu'est-ce qu'ORJEUN exactement ?

Réponse : ORJEUN est un système économique intégré conçu pour les jeunes haïtiens. Pas une ONG, pas un projet temporaire. Un ensemble d'entités — média, production, mutuel de crédit, formation professionnelle, kiosques commerciaux, crédit digital — qui fonctionnent ensemble dans des écosystèmes locaux appelés Lakou.

Q2 : Pourquoi les jeunes ont,ils besoin d'un système dédié ?

Réponse : Parce que le système actuel ne les intègre pas. Les banques ne leur prêtent pas. Les formations ne sont pas connectées à l'emploi. L'informalité est leur seul espace. Un système dédié ne les isole pas — il leur donne enfin un accès à l'économie formelle.

Q3 : ORJEUN est-il une ONG ?

Réponse : Non. Les ONG typiquement distribuent des services. ORJEUN construit une architecture économique. La différence est fondamentale : l'ONG donne, ORJEUN équipe. L'ONG dépend du financement externe, ORJEUN construit des circuits de revenus internes.

Q4 : Qu'est-ce que le MESO ?

Réponse : Le MESO — Mutuel Économique Solidaire ORJEUN — est l'entité de crédit d'ORJEUN. Ce n'est pas une banque, c'est un mutuel : les membres se garantissent mutuellement. Le taux est solidaire, pas punitif. Et le garant n'est pas foncier — il est social, communautaire.

Q5 : Comment le MESO accorde,t,il du crédit sans garant foncier ?

Réponse : Le garant, c'est le Lakou. La communauté connaît le demandeur, l'accompagne et s'assure collectivement du remboursement. C'est plus fiable qu'un titre de propriété dans un pays où les titres sont souvent contestés.

Q6 : Quel est le taux de remboursement du MESO ?

Réponse : 5% fixe. Ce que je peux dire, c'est que le modèle de garantie communautaire produit historiquement de meilleurs taux de remboursement que le microcrédit individuel classique.

Q7 : Qu'est-ce qu'un Lakou dans le contexte ORJEUN ?

Réponse : Le Lakou est un concept haïtien traditionnel — l'espace communautaire. ORJEUN l'a étendu : c'est maintenant un écosystème économique complet où le jeune trouve production, crédit, formation, commerce, média et transaction digitale, le tout dans un même espace communautaire.

Q8 : Combien de Lakou ORJEUN existe,t,il ?

Réponse : Quatre actuellement : Beaulieu, Cap,Haïtien, Acul-du-Nord, et Simonette. Chaque Lakou est ancré dans sa communauté et fonctionne comme hub économique local.

Q9 : Qu'est-ce que PROFPAJ ?

Réponse : PROFPAJ — *Program Fomasyon Profesyonel ak Antreprenarya pou Jen yo*. est le centre de formation d'ORJEUN. La différence avec les formations classiques : chaque formation est connectée à un crédit, un espace de production et un marché. On ne forme pas dans le vide.

Q10 : Qu'est-ce qu'OrjeCoin ?

Réponse : OrjeCoin est le crédit digital communautaire d'ORJEUN. C'est un moyen de transaction local qui permet aux membres des Lakou de commercer, de rembourser leurs crédits et de participer à l'économie de la communauté sans dépendre du système bancaire traditionnel.

Q11 : Comment ORJEUN se finance-t-il ?

Réponse : ORJEUN combine des revenus internes — activités de production, services du MESO, kiosques — et des partenariats stratégiques. L'objectif est l'autonomie financière progressive.

Q12 : ORJEUN reçoit-il des fonds internationaux ?

Réponse : Non. Ce qui est certain, c'est que le modèle ORJEUN n'est pas conçu pour dépendre de l'aide internationale. Il est conçu pour être autonome. Les partenariats internationaux, s'ils existent, sont au service du système, pas l'inverse.

Q13 : Quelle est la différence entre ORJEUN et la microfinance ?

Réponse : Trois différences fondamentales. Premièrement, le MESO est un mutuel, pas une institution de microcrédit — les membres sont propriétaires. Deuxièmement, le garant est social, pas foncier. Troisièmement, le crédit n'est pas isolé — il est connecté à la formation, à la production et au marché dans le même écosystème.

Q14 : ORJEUN est-il actif uniquement dans le Nord ?

Réponse : Actuellement, les Lakou ORJEUN sont dans le département du Nord. La vision est nationale. L'approche est progressive : on maîtrise le modèle localement avant de l'étendre. Ce n'est pas de la lenteur — c'est de la rigueur.

Q15 : Combien de jeunes ORJEUN a-t-il impacté ?

Réponse : 100 jeunes actifs. Ce que je peux dire, c'est que depuis 2015, ORJEUN ont développé des activités et des services intégrés qui touchent des centaines de jeunes directement et des milliers indirectement.

Q16 : Pourquoi le nom ORJEUN ?

Réponse : Ce nom signifie Organisation des Jeunes Unis. Il met en avant l'unité et la force collective. Nous croyons que c'est en restant unis et organisés que les jeunes peuvent s'autonomiser et devenir les véritables moteurs du développement de leur communauté.

Q17 : Qui est le fondateur d'ORJEUN ?

Réponse : Jhon Verly Felizor, Président d'ORJEUN. Il a fondé l'organisation le 19 juin 2015 dans le Nord d'Haïti, avec la conviction que le problème des jeunes n'est pas leur capacité — c'est l'absence de système qui leur fait confiance.

Q18 : ORJEUN a-t-ildes partenariats avec le gouvernement ?

Réponse : Non, ORJEUN est enregistré légalement — Commerce MCI/DAJ/03863/19, Brevet 2907119700, NIF 000,085,790,3. L'approche ORJEUN est d'être complémentaire aux efforts publics, pas substitut.

Q19 : Qu'est-ce que la Radio ORJEUN ?

Réponse : Historiquement connu comme Radio ORJEUN — est la plateforme média d'ORJEUN. Son rôle n'est pas de faire la promotion d'ORJEUN, mais de donner voix aux jeunes : leurs histoires, leurs entreprises, leurs défis. C'est un média communautaire au service de l'écosystème.

Q20 : Les jeunes doivent,ils payer pour les services d'ORJEUN ?

Réponse : ORJEUN n'est pas un service gratuit — c'est un système économique. Le crédit MESO se rembourse. Les formations PROFPAJ ont un coût — souvent subventionné. Les kiosques sont loués. La différence, c'est que chaque coût est calibré pour être accessible et connecté à la production de revenus.

Q21 : Qu'est-ce qui garantit qu'ORJEUN ne disparaîtra pas comme tant de projets ?

Réponse : Deux choses. D'abord, ORJEUN est un système, pas un projet — il est conçu pour durer. Ensuite, ORJEUN a dix ans d'existence continue depuis 2015. Ce n'est pas une promesse — c'est un fait.

Q22 : Le modèle ORJEUN est-il reproductible ?

Réponse : Oui. C'est même le principe : chaque Lakou est une unité reproductible. Le modèle est conçu pour être adapté à différentes communautés. La reproduction n'est pas du copier,coller — c'est de l'adaptation locale d'un principe structurel.

Q23 : Quel est le rôle des kiosques ORJEUN ?

Réponse : Les kiosques sont les points de vente physiques dans les Lakou. Ils donnent aux jeunes un accès au marché — un endroit pour vendre, pour acheter, pour exister commercialement. Sans point de vente, même le meilleur producteur est invisible.

Q24 : Comment OrjeCoin fonctionne-t-il techniquement ?

Réponse : OrjeCoin fonctionne comme un crédit digital communautaire — les membres des Lakou peuvent effectuer des transactions, rembourser des crédits et participer à l'économie locale via une plateforme digitale.

Q25 : ORJEUN fait-il du plaidoyer politique ?

Réponse : ORJEUN fait du plaidoyer économique. La différence est essentielle : on ne défend pas un parti ou un candidat. On défend le principe que les jeunes doivent être reconnus comme acteurs économiques à part entière.

Q26 : Comment mesurez,vous l'impact ?

Réponse : Les indicateurs incluent : nombre de crédits accordés, taux de remboursement, jeunes formés et certifiés, transactions OrjeCoin, entreprises créées dans les Lakou, audience du média.

Q27 : ORJEUN est-il connecté à la diaspora ?

Réponse : La diaspora est un levier stratégique. Les transferts de la diaspora pourraient alimenter les circuits de crédit communautaire au lieu de rester dans la consommation seule. OrjeCoin est conçu en partie pour capter ce potentiel.

Q28 : Quelle est la vision à long terme d'ORJEUN ?

Réponse : Que chaque jeune haïtien, où qu'il soit, ait accès à un écosystème économique qui le reconnaît, le finance, le forme et le connecte au marché. Pas de l'aide — de l'architecture.

Q29 : ORJEUN est-il une coopérative ?

Réponse : Le MESO fonctionne sur un modèle mutuel proche de la coopérative — les membres sont à la fois bénéficiaires et garants. ORJEUN dans son ensemble est un système économique qui inclut des éléments coopératifs mais va au,delà : il intègre média, production, formation et commerce.

Q30 : Qu'est-ce qui rend ORJEUN différent de tout ce qui existe en Haïti ?

Réponse : L'intégration. Il y a des médias communautaires, des programmes de formation, des mutuels de crédit — mais personne n'a tout connecté dans un même écosystème. ORJEUN crée un circuit complet : le média donne voix, la formation donne compétences, le crédit donne moyens, la production donne emploi, le kiosque donne marché, OrjeCoin donne transaction. Le tout dans un Lakou.

Q31 : Comment un jeune rejoint-il ORJEUN ?

Réponse : Par le Lakou le plus proche. Le jeune s'intègre à la communauté, accède aux services progressivement — formation, crédit, espace de production — selon son parcours et ses besoins.

Q32 : ORJEUN emploie-t-il des jeunes directement ?

Réponse : ORJEUN Production crée des emplois directs. Les kiosques emploient des jeunes. Le média emploie des animateurs et techniciens jeunes. Mais l'objectif n'est pas que ORJEUN emploie tous les jeunes — c'est que le système donne à chaque jeune les outils pour créer son propre emploi.

SECTION 10 — Questions difficiles et critiques

QD1 : « N'est-ce pas utopique de penser qu'on peut changer le système économique haïtien ? »

Réponse : On ne change pas le système — on construit un système parallèle qui fonctionne. ORJEUN ne demande pas aux banques de changer. ORJEUN crée une alternative qui prouve que ça marche. La preuve, c'est dix ans d'existence et cinq Lakou opérationnels.

QD2 : « Le taux de remboursement du MESO n'est-il pas gonflé ? »

Réponse : Je vous invite à vérifier. Mais comprenez le mécanisme : dans un mutuel communautaire, le défaut d'un membre impacte tout le groupe. La pression sociale n'est pas coercitive — elle est solidaire. C'est ce qui produit des taux de remboursement supérieurs au microcrédit individuel.

QD3 : « ORJEUN ne fait-il que du social ? Où est la viabilité économique ? »

Réponse : ORJEUN n'est pas une œuvre sociale — c'est une architecture économique. Le MESO génère des revenus par les crédits. Les kiosques génèrent des revenus par le commerce. La production génère des revenus par les ventes. Le média génère des revenus par la publicité et les services. Le social est un effet, pas le modèle.

QD4 : « Pourquoi les jeunes vous feraient-ils plus confiance qu'aux banques ? »

Réponse : Parce qu'ORJEUN ne leur demande pas de prouver qu'ils méritent confiance avant de la leur accorder. Les banques disent : « Prouvez d'abord. » ORJEUN dit : « On vous fait confiance d'abord — prouvez ensuite. » Et la communauté du Lakou accompagne la preuve.

QD5 : « N'est-ce pas de l'utopie communautaire ? Le modèle ne va-t-il pas s'effondrer à grande échelle ? »

Réponse : Chaque Lakou est une unité à échelle humaine. Le modèle ne s'étend pas en devenant immense — il se multiplie en unités locales autonomes. C'est le principe de la franchise appliqué à l'économie communautaire. La preuve locale valide le modèle avant la réplication.

QD6 : « ORJEUN ne risque-t-il pas de créer un système parallèle qui mine le système formel ? »

Réponse : Le système formel a déjà exclu les jeunes. ORJEUN ne mine rien — il comble un vide. L'objectif n'est pas de remplacer les banques mais de créer un sas d'entrée pour ceux que les banques refusent. Le jour où une banque accepte de prêter à un jeune de 22 ans sans garant foncier, ORJEUN se réjouira.

QD7 : « Qui contrôle ORJEUN ? Y a-t-il une gouvernance transparente ? »

Réponse : ORJEUN production est enregistré légalement — Commerce MCI/DAJ/03863/19. Le Président est Jhon Verly Felizor. Les entités fonctionnent avec leurs propres équipes. La transparence financière est un engagement — les détails sont disponibles sur demande pour les partenaires.

QD8 : « Le concept de Lakou n'est-il pas dépassé ? Pourquoi revenir au communautarisme rural ? »

Réponse : Le Lakou n'est pas du communautarisme — c'est un écosystème. Le monde entier redécouvre les économies locales et les circuits courts. Le Lakou est haïtien, mais le principe est universel. Ce n'est pas un retour en arrière — c'est une avance structurelle.

QD9 : « ORJEUN parle de confiance, mais comment gérez-vous les cas de fraude ou de défaut ? »

Réponse : Avec la même rigueur que n'importe quel système économique. La confiance n'est pas de la naïveté — elle est structurée. Le MESO a des procédures de suivi, d'accompagnement et, en dernier recours, de recouvrement. La différence : on accompagne avant de sanctionner.

QD10 : « Quel est le budget d'ORJEUN ? »

Réponse : Ce que je peux dire, c'est que le modèle est conçu pour l'autonomie financière progressive. Les détails budgétaires sont partagés avec les partenaires et les autorités compétentes.

SECTION 11 — Points à éviter

11.1 Ne jamais dire

21. « ORJEUN sauve les jeunes » — ORJEUN ne sauve personne. ORJEUN construit un système.
22. « Les jeunes haïtiens sont les meilleurs » — Vide rhétorique sans preuve. Préférez : « Les jeunes haïtiens méritent les mêmes chances que n'importe quels jeunes. »
23. « ORJEUN est la seule solution » — Personne n'a le monopole de la solution. ORJEUN est un modèle qui fonctionne, pas le seul possible.
24. « On a tout résolu » — L'humilité est une force. On a un modèle qui fonctionne. On n'a pas résolu un problème systémique de 200 ans.
25. « Venez nous rejoindre » (en média) — Les média ne sont pas des espaces de recrutement. C'est un espace de démonstration.
26. Des chiffres non vérifiés — Si vous n'avez pas le chiffre, dites : « Je n'ai pas le chiffre exact, mais le principe est... » ou « Je peux vous faire suivre après l'interview. »
27. Critiquer d'autres organisations nommément — Jamais. On critique les systèmes, pas les personnes ou les organisations.
28. Prendre position pour un parti politique — ORJEUN est apolitique au sens partisan. Le plaidoyer économique n'est pas du militantisme politique.
29. Promettre ce qu'on ne peut pas livrer — Si on n'a pas la donnée, on marque. En public, on dit : « C'est une excellente question — je vais m'assurer de vous faire suivre l'information précise. »
30. Utiliser un ton victimaire — Les jeunes ne sont pas des victimes passives. Ils sont des acteurs économiques en attente de système. Le ton est affirmé, pas plaintif.

11.2 Formulations à remplacer

À éviter	À utiliser
« Les jeunes sont abandonnés »	« Les jeunes sont exclus structurellement »
« On aide les jeunes »	« On construit un système pour les jeunes »
« Les jeunes ont besoin de nous »	« Les jeunes méritent une infrastructure économique »
« Sans ORJEUN, ils sont perdus »	« ORJEUN est un modèle qui prouve que ça peut fonctionner »
« On leur donne une chance »	« On leur reconnaît leur capacité »

À éviter	À utiliser

SECTION 12 — Points à répéter

12.1 Les 5 messages,clés à ancrer

Ces messages doivent apparaître dans chaque intervention média, sous différentes formulations :

31. **« La confiance n'est pas une émotion — c'est une infrastructure. »**
    - Variante : « Construire la confiance, c'est construire des mécanismes, pas des sentiments. »
    - En Créolel : *« Konfyans se pa yon emosyon — se yon enfrastrikti. »*
32. **« Le problème n'est pas la capacité des jeunes — c'est l'absence de système. »**
    - Variante : « On ne demande pas aux jeunes de prouver qu'ils sont capables — on leur donne l'occasion de le démontrer. »
    - En Créolel : *« Pwoblèm nan pa kapasite jèn yo — se absans sistèm lan. »*
33. **« Le Lakou est l'alternative à l'exclusion financière. »**
    - Variante : « Là où il n'y a pas de banque, il y a un Lakou. »
    - En Créolel : *« Kote ki pa gen bank, gen Lakou. »*
34. **« ORJEUN ne distribue pas — ORJEUN architecture. »**
    - Variante : « L'aide crée la dépendance. L'architecture crée l'autonomie. »
35. **« Dix ans de preuves continues. »**
    - Variante : « ORJEUN n'est pas une promesse — c'est un fait depuis 2015. »

12.2 Technique de répétition

- Ne répétez pas mécaniquement — reformulez
- Utilisez les variantes pour éviter la lassitude
- Ancrez le message dans des exemples concrets
- Chaque intervention doit contenir au moins 2 de ces 5 messages
- Le message 1 et le message 2 sont prioritaires — ils doivent apparaître dans TOUTE intervention

---

SECTION 13 — Structures d'émission (10/20/30/60 minutes)

13.1 Format 10 minutes — L'impact rapide

0:00,1:00 — Accroche : une question centrale ou un fait choc **1:00,3:00** — Le problème : diagnostic structurel de l'exclusion des jeunes **3:00,5:00** — Pourquoi les solutions actuelles échouent **5:00,7:00** — Le principe ORJEUN : confiance comme infrastructure **7:00,9:00** — Un exemple concret (Lakou, MESO, PROFPAJ) **9:00,10:00** — Conclusion + message,clé à retenir

Messages à ancrer : 1 (confiance = infrastructure) + 2 (capacité, pas système)

13.2 Format 20 minutes — L'argumentation

0:00,2:00 — Accroche + contextualisation **2:00,6:00** — Le problème en profondeur : 5 carences structurelles **6:00,9:00** — Analyse critique des solutions existantes **9:00,12:00** — Le modèle ORJEUN : philosophie et structure **12:00,15:00** — Le Lakou comme écosystème **15:00,17:00** — Preuves et résultats **17:00,19:00** — Vision et perspective **19:00,20:00** — Conclusion + appel à la réflexion

Messages à ancrer : 1 + 2 + 3 (Lakou comme alternative)

13.3 Format 30 minutes — La démonstration

0:00,3:00 — Accroche puissante **3:00,8:00** — Diagnostic approfondi **8:00,12:00** — Critique des approches existantes **12:00,18:00** — Présentation complète du modèle ORJEUN **18:00,22:00** — Les 6 entités en action **22:00,25:00** — Questions difficiles anticipées **25:00,28:00** — Histoire concrète / storytelling **28:00,30:00** — Conclusion + vision

Messages à ancrer : les 5 messages,clés

13.4 Format 60 minutes — Le masterclass

0:00,5:00 — Introduction narrative (storytelling d'ouverture) **5:00,12:00** — Diagnostic complet avec données **12:00,18:00** — Histoire de l'exclusion financière en Haïti **18:00,25:00** — Philosophie du crédit et de la confiance **25:00,32:00** — Le modèle ORJEUN détaillé **32:00,38:00** — Les 6 entités ORJEUN en profondeur **38:00,42:00** — Le concept de Lakou **42:00,48:00** — Questions,réponses (réponses préparées) **48:00,52:00** — Questions difficiles **52:00,56:00** — Storytelling et exemples **56:00,60:00** — Conclusion + vision à long terme + message final

Messages à ancrer : les 5 messages,clés, chacun répété au moins 2 fois sous différentes formulations

---

SECTION 14 — Le mini,pitch (3,5 minutes)

14.1 Pitch de 3 minutes

> *« En Haïti, les jeunes sont la majorité démographique et la minorité économique. Pas parce qu'ils manquent de capacité — parce que le système a été construit sans eux. Les banques ne leur prêtent pas. Les formations ne les connectent pas à l'emploi. L'informalité est leur seul refuge. ORJEUN, fondé en 2015 dans le Nord d'Haïti, a pris un pari contraire : construire un système économique autour des jeunes. Un système intégré avec du crédit communautaire, de la formation professionnelle, des espaces de production, des kiosques commerciaux, un média et un crédit digital. Le tout organisé dans des Lakou — des écosystèmes économiques locaux ancrés dans les communautés. Le principe : on fait confiance d'abord, on structure cette confiance, et on laisse les jeunes prouver ce que tout le monde dit qu'ils ne peuvent pas prouver. Depuis dix ans, ça fonctionne. »*

14.2 Pitch de 5 minutes

> *« Laissez,moi vous poser une question : quand est-ce que la dernière fois qu'une banque en Haïti a accordé un prêt à un jeune de 22 ans sans garant foncier ? La réponse est : presque jamais. Ce n'est pas un accident — c'est un système. Ce système dit : 'Prouvez que vous êtes digne de confiance, et ensuite on vous fera confiance.' Mais comment prouvez votre fiabilité quand on ne vous donne jamais l'occasion de démontrer ? C'est le cercle vicieux de l'exclusion : pas de crédit → pas d'activité formelle → pas d'historique → pas de crédit. ORJEUN inverse le cercle. Depuis 2015, dans le Nord d'Haïti, on a construit un système économique intégré qui part d'un principe différent : on fait confiance d'abord. Le MESO — notre mutuel économique solidaire — accorde du crédit sans garant foncier. Le garant, c'est le Lakou : la communauté qui connaît, accompagne et garantit collectivement ses membres. PROFPAJ forme et certifie les compétences. Les kiosques donnent l'accès au marché. ORJEUN Production crée des emplois. Le média donne voix. OrjeCoin permet la transaction digitale. Tout ça dans un même écosystème — le Lakou — cinq actuellement dans le Nord. Dix ans. Cinq Lakou. Un principe : la confiance n'est pas une émotion, c'est une infrastructure. Et quand on la construit, les jeunes prouvent ce que personne ne leur donnait l'occasion de prouver. »*

SECTION 15 — Scénarios de storytelling

15.1 L'histoire du crédit refusé

> *« Un jeune du Nord m'a raconté : il est allé à la banque avec un plan d'affaires de 30 pages. On lui a dit : 'Avez,vous un titre de propriété ?' Non. 'Un garant salarié ?' Non. 'Trois ans de revenus déclarés ?' Non.' Alors on ne peut rien pour vous.' Il avait 23 ans. Il sortait d'une*

> *formation. Il avait un marché identifié. Mais le système ne voyait pas un entrepreneur — il voyait un risque. C'est exactement le genre de jeune que le MESO accueille. Pas avec 30 pages de plan — avec une communauté qui se porte garant. Et le résultat.»*

15.2 L'histoire du Lakou

> *« Imaginez un espace où un jeune arrive le matin pour se former, accède à un crédit l'après,midi, produit dans l'atelier le lendemain, vend au kiosque la semaine suivante, et est interviewé par le média communautaire le mois d'après. Ça, c'est un Lakou. Ce n'est pas de la théorie — c'est ce qui se passe chaque jour à Beaulieu, à Simonette, à Cap,Haïtien. »*

15.3 L'histoire de la confiance confirmée

> *« On nous dit souvent : 'Mais comment vous savez que les jeunes vont rembourser ?' La réponse est : on ne le sait pas — on le vérifie. Et ce qu'on vérifie, c'est que quand on traite les jeunes comme des acteurs économiques légitimes, ils se comportent comme des acteurs économiques légitimes. Ce n'est pas de la magie — c'est du respect.»*

15.4 L'histoire de l'architecte

> *« Jhon Verly Felizor n'a pas commencé par un discours. Il a commencé par une question : pourquoi le système ne fonctionne pas pour les jeunes ? Et au lieu de protester contre le système, il en a construit un autre. En 2015, sans modèle, sans financement initial, dans le Nord d'Haïti. Dix ans plus tard, il y a cinq Lakou, six entités, et un principe qui tient : la confiance se construit, elle ne se demande pas. »*

15.5 L'histoire du changement de regard

> *« Le plus grand changement qu'ORJEUN produit, ce n'est pas financier — c'est culturel. Avant ORJEUN, dans certaines communautés, un jeune qui demandait du crédit était vu comme insolent. Après ORJEUN, c'est un acteur économique. Le regard change. La confiance change. Et quand le regard change, l'économie change. »*

15.6 Le scénario de la comparaison mondiale

> *« Le monde entier redécouvre l'économie communautaire. En Afrique, les table bancaires commencent à prêter sur base de la réputation numérique. En Asie, les coopératives rurales font plus de crédit que les banques commerciales. En Haïti, on a le Lakou — un concept qui a toujours existé, et qu'ORJEUN a simplement doté d'une infrastructure économique. On n'invente rien — on active ce qui existait déjà. »*

SECTION 16 — Tonalité de communication

16.1 Les quatre piliers du ton ORJEUN

36. **Assuré, pas arrogant** — On maîtrise le sujet. On ne domine pas l'interlocuteur.
37. **Constructif, pas conflictuel** — On analyse les systèmes, on n'attaque pas les personnes.
38. **Concret, pas abstrait** — Chaque concept est illustré. Chaque affirmation est ancrée.
39. **Fier, pas vaniteux** — On est fier du modèle. On ne se vante pas. La fierté se justifie. La vanité se démontre.

16.2 Registres de langage

- **Institutionnel** : Communications officielles, lettres, documents stratégiques
- **Média** : Interviews, débats, émissions — ton plus accessible, moins formel
- **Communautaire** : Rencontres de Lakou, formations — ton chaleureux, direct, en Créolel
- **Académique** : Conférences, publications — ton analytique, référencé

16.3 Ce que le ton ORJEUN n'est JAMAIS

- Victimiste — On ne pleure pas, on analyse
- Missionnaire — On ne vient pas sauver personne, on construit
- Défensif — On ne justifie pas, on démontre
- Aggressif — On n'attaque pas, on propose
- Condescendant — On ne parle pas au,dessus, on communique avec
- Désespéré — On n'appelle pas à l'aide, on présente des résultats

16.4 L'énergie adaptée au format

Format	Énergie	Ton
10 min média	Haute, percutante	Direct, factuel
20 min débat	Modérée, structurée	Analytique, argumenté
30 min interview	Calme, profonde	Narratif, connecté
60 min conférence	Variée, construite	Pédagogique, inspirant
Communauté Lakou	Chaleureuse, familiale	Fraternel, en Créolel

SECTION 17 — Philosophie de communication

17.1 Les cinq principes fondateurs

Principe 1 — L'architecture avant la promotion

> *On ne vend pas ORJEUN. On construit la compréhension du problème, et ORJEUN apparaît comme la réponse logique. La communication est architecturale, pas promotionnelle.*

Principe 2 — Le problème précède la solution

> *Toujours commencer par le problème. Le public doit ressentir le besoin avant qu'on présente la réponse. Une solution sans problème est un produit. Une solution après le problème est une évidence.*

Principe 3 — La preuve remplace la promesse

> *Ne pas dire « ORJEUN va faire... » Dire « ORJEUN fait... depuis 2015. » Le futur est une vision. Le passé est une preuve. Les deux sont nécessaires, mais la preuve vient d'abord.*

Principe 4 — Le respect du public

> *Ne pas sous,estimer l'audience. Le public comprend les problèmes structurels. Le public mérite une analyse honnête, pas un résumé simplifié. La complexité n'est pas un ennemi — c'est une réalité qu'on éclaire.*

Principe 5 — L'humilité stratégique

> *On n'a pas résolu tous les problèmes. On n'a pas le monopole de la vérité. On a un modèle qui fonctionne et qui mérite attention. L'humilité n'est pas une faiblesse — c'est la marque d'un système qui s'améliore.*

17.2 La communication comme acte économique

Pour ORJEUN, communiquer n'est pas un acte accessoire — c'est un acte économique. Quand on change le regard sur les jeunes dans un média, on crée les conditions de leur inclusion économique. Quand on refuse le ton victimaire, on refuse de perpétuer le statut de victime.

Communiquer, c'est construire.

17.3 L'approche indirecte comme stratégie

L'introduction indirecte n'est pas de la timidité — c'est de la stratégie. En psychologie cognitive, on appelle cela l'effet de « self,persuasion » : quand une personne arrive à une conclusion par elle,même, elle y est plus attachée que si on la lui impose. ORJEUN veut que le public arrive à : *« Il faut un système qui fait confiance aux jeunes »* — et qu'ORJEUN soit la confirmation de cette réalisation.

En Créolel : *« Nou pa di ou : konfyans nan jèn yo. Nou fè ou wè poukisa ou dwe konfyans yo. »* (On ne vous dit pas : faites confiance aux jeunes. On vous fait voir pourquoi vous devriez leur faire confiance.)

SECTION 18 — Présentation des entités ORJEUN

18.1 Média ORJEUN

Rôle : Donner voix aux jeunes — leurs histoires, leurs entreprises, leurs défis, leurs réussites. Pas parler des jeunes : faire parler les jeunes.

Présentation indirecte : « Le problème des jeunes, c'est qu'ils n'ont pas de voix dans l'espace public. On parle d'eux, on ne les écoute pas. Un média communautaire change ça — il transforme les sujets en sources. »

18.2 ORJEUN Production

Rôle : Création de contenu, production d'emplois, espaces de travail.

Présentation indirecte : « La production crée l'emploi. L'emploi crée le revenu. Le revenu crée la dignité. Sans espace de production, le jeune dépend du système informel. ORJEUN Production est cet espace. »

18.3 MESO — Mutuel Économique Solidaire

Rôle : Crédit communautaire, garantie sociale, taux solidaire.

Présentation indirecte : « Le microcrédit a échoué pour les jeunes — taux punitifs, garanties impossibles. Le mutuel communautaire fonctionne parce que le garant est social, pas foncier, et parce que le taux est solidaire, pas prédateur. »

18.4 PROFPAJ

Rôle : Formation professionnelle certifiante connectée au marché.

Présentation indirecte : « Former sans connecter, c'est former pour l'exil. Chaque formation PROFPAJ est connectée à un crédit, un espace de production et un marché. On ne forme pas dans le vide — on forme pour le système. »

18.5 Kiosques ORJEUN

Rôle : Points de vente physiques dans les Lakou.

Présentation indirecte : « Le meilleur produit du monde est invisible sans point de vente. Les kiosques ORJEUN donnent aux jeunes un accès physique au marché — un endroit pour exister commercialement. »

18.6 OrjeCoin

Rôle : Crédit digital communautaire — transactions locales, remboursements, inclusion digitale.

Présentation indirecte : « Le système bancaire traditionnel est trop lent, trop coûteux et trop exclu pour les jeunes. Le crédit digital communautaire est la réponse : rapide, local, accessible, connecté à l'écosystème du Lakou. »

SECTION 19 — Check-list pré-interview

19.1 Vérification 48h avant

- [ ] Format confirmé (10/20/30/60 min)
- [ ] Nom du média / programme / animateur
- [ ] Thème annoncé de l'émission
- [ ] Public cible estimé
- [ ] Format (live, enregistré, podcast, TV)
- [ ] Questions envoyées à l'avance ? (Si oui, les étudier)
- [ ] Co-intervenants confirmés ? (Si oui, se renseigner sur leurs positions)

19.2 Préparation la veille

- [ ] Messages, clés sélectionnés selon le format
- [ ] 2,3 histoires / storytelling choisis
- [ ] Chiffres, clés vérifiés
- [ ] Transitions naturelles sélectionnées
- [ ] Questions difficiles anticipées préparées
- [ ] Points à éviter rappelés
- [ ] Tenue vérifiée (professionnelle, pas ostentatoire)

19.3 Le jour même — avant l'interview

- [ ] Arriver 15,30 min avant
- [ ] Tester le son si média / vidéo
- [ ] Vérifier la connexion si visioconférence
- [ ] Respirer — le calme est une force

- [ ] Rappeler les 2 messages prioritaires
- [ ] Se rappeler : problème d'abord, ORJEUN ensuite
- [ ] Se rappeler : confiance, pas méfiance — envers le public, l'animateur et soi,même

19.4 Pendant l'interview

- [ ] Écouter la question complète avant de répondre
- [ ] Prendre 2 secondes avant chaque réponse
- [ ] Commencer par le problème, pas par ORJEUN
- [ ] Ancrer au moins 2 messages,clés
- [ ] Utiliser au moins 1 transition naturelle
- [ ] Citer un exemple concret
- [ ] Ne pas interrompre — ni se laisser interromper sans reprendre calmement
- [ ] Si question imprévue : « C'est une excellente question — voici ce que je peux dire... »
- [ ] Si question hors sujet : « C'est important, mais permettez,moi de revenir au cœur du sujet... »
- [ ] Si agressé : garder le ton assuré, ne pas monter — « Je comprends votre frustration. Laissez,moi vous donner notre perspective... »

19.5 Après l'interview

- [ ] Noter les questions imprévues pour mise à jour du guide
- [ ] Évaluer : ai,je ancré les messages,clés ?
- [ ] Évaluer : ai,je gardé le ton ORJEUN ?
- [ ] Envoyer un remerciement au média / animateur
- [ ] Partager l'interview en interne pour feedback
- [ ] Identifier les points d'amélioration

SECTION 20 — Check-list post-émission

20.1 Auto,évaluation

Critère	Note (1,5)	Commentaire
Messages, clés ancrés	—	—

Critère	Note (1,5)	Commentaire
Ton ORJEUN respecté	—	—
Problème avant solution	—	—
Exemples concrets utilisés	—	—
Questions difficiles gérées	—	—
Transitions naturelles utilisées	—	—
Durée respectée	—	—
Confiance et assurance	—	—

20.2 Suivi

- [ ] Enregistrement / lien de l'émission obtenu
- [ ] Résumé des points clés envoyé à l'équipe communication
- [ ] Questions imprévues ajoutées à la Section 9
- [ ] Réponses à améliorer identifiées
- [ ] Nouvelles transitions identifiées
- [ ] Contact média maintenu pour futures opportunités
- [ ] Contenu publié sur les canaux ORJEUN si autorisé

SECTION 21 — Annexes et ressources

21.1 Fiche signalétique ORJEUN

Élément	Détail
Nom officiel	ORJEUN
Date de fondation	19 juin 2015
Enregistrement légal	Commerce MCI/DAJ/03863/19
Brevet	2907119700

Élément	Détail
NIF	000,085,790,3
Siège	Simonette, Limbé, Nord, Haïti
Président	Jhon Verly Felizor
Entités	Média ORJEUN, ORJEUN Production, MESO, PROFPAJ, OrjeCoin, Kiosques
Lakou	Beaulieu, Cap,Haïtien, Acul,du,Nord, Simonette, Lakil
Site web	orjeun.pro

21.2 Lexique fréquent

Terme	Définition
Lakou	Espace communautaire traditionnel haïtien, étendu par ORJEUN en écosystème économique
MESO	Mutuel Économique Solidaire — entité de crédit communautaire
PROFPAJ	Programme de Formation Professionnelle pour les Adolescentes et les Jeunes
OrjeCoin	Crédit digital communautaire ORJEUN
Kiosque	Point de vente physique dans un Lakou
Confiance infrastructurelle	Confiance construite par des mécanismes, pas par des sentiments
Garantie sociale	Garantie de crédit basée sur la communauté plutôt que sur le foncier
Crédit solidaire	Crédit à taux communautaire, non punitif
Introduction indirecte	Méthode de communication qui construit le problème avant de présenter la solution

21.3 Termes en créole haïtien

Créolel	Français
Jèn	Jeune
Konfyans	Confiance
Lakou	Espace communautaire / écosystème
Kredi	Crédit
Mutuèl	Mutuel
Fòmasyon	Formation
Kyosk	Kiosque
Pwoblèm	Problème
Sistèm	Système
Ekonomi	Économie
Poukisa	Pourquoi
Kapasite	Capacité
Enfrastrakti	Infrastructure
Serye	Sérieux / fiable
Konbyen	Combien
Manb	Membre
Kominote	Communauté

21.4 Modèle de fiche de préparation

FICHE DE PRÉPARATION MÉDIA — ORJEUN

Date : _____
Média / Programme : _____
Animateur : _____
Format : □ 10 min □ 20 min □ 30 min □ 60 min
Type : □ Live □ Enregistré □ Podcast □ TV □ Conférence

Messages,clés sélectionnés :
1. _____
2. _____
3. _____

Histoire(s) à raconter :
, _____

Transitions prévues :
, _____

Questions difficiles anticipées :
, _____

Points à éviter (rappel) :
, _____

Objectif de l'interview :
, _____

21.5 Calendrier des interventions

Date	Média	Format	Thème	Représentant
—	—	—	—	—

FIN DU DOCUMENT

Guide Médiatique ORJEUN — Version 1.0 — Septembre 2026

Ce document est confidentiel et destiné à un usage interne. Toute reproduction ou diffusion sans autorisation est interdite.