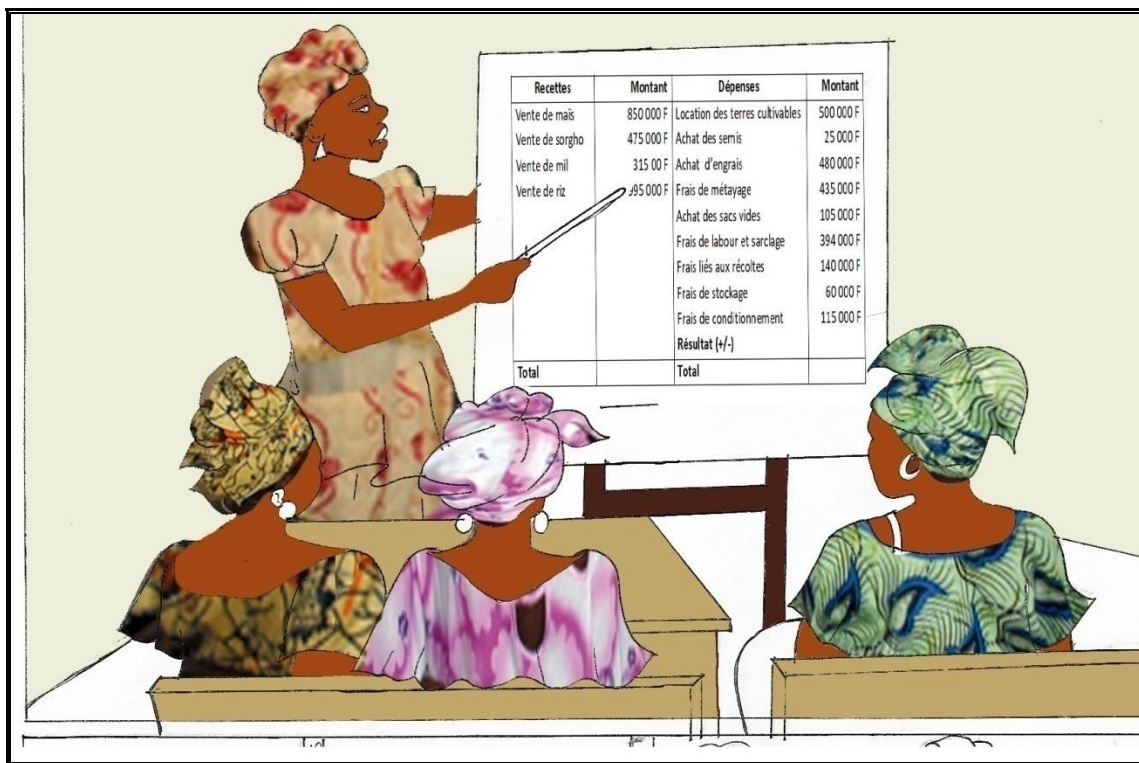


COMPTABILITÉ SIMPLIFIÉE



MODULE DE FORMATION

LIVRET DE L'APPRENANT

Document produit par : **Issah Issofah TRAORE**
(Consultant)

Avec l'appui financier de



Lomé, décembre 2021

Sommaire

| | |
|--|-----------|
| PREFACE..... | 3 |
| INTRODUCTION..... | 4 |
| UNITÉ 0 : ÉVALUATION DIAGNOSTIQUE | 5 |
| LEÇON 0 : EXERCICE D’EVALUATION DIAGNOSTIQUE | 6 |
| UNITÉ I : LES PREALABLES | 8 |
| LEÇON 1 : QUELS SONT LES AVANTAGES DE LA COMPTABILITE ?..... | 9 |
| LEÇON 2 : COMMENT MANIPULER UNE CALCULATRICE ? | 11 |
| LEÇON 3 : COMMENT AVOIR DE L’ARGENT POUR DEMARRER UNE ACTIVITE ?.. | 14 |
| LEÇON 4 : COMMENT ENTREPRENDRE UNE ACTIVITE GENERATRICE DE REVENUS ? | 17 |
| LEÇON 5 : CONSOLIDATION/REMEDIATION..... | 20 |
| UNITÉ II : LA CIRCULATION D’ARGENT | 22 |
| LEÇON 6 : QUELLES SONT LES DEUX VOIES QUE SUIV L’ARGENT ?..... | 23 |
| LEÇON 7 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET DE COMPTES | 26 |
| LEÇON 8 : COMMENT ACHETER OU/ET VENDRE DES MARCHANDISES ? | 30 |
| LEÇON 9 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET D’ACHAT ET DE VENTE A CREDIT ? | 34 |
| LEÇON 10 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET DE CAISSE ?..... | 38 |
| LEÇON 11 : CONSOLIDATION/REMEDIATION..... | 42 |
| UNITÉ III : LA DÉTERMINATION DES PRIX/ COÛTS..... | 45 |
| LEÇON 12 : COMMENT DETERMINER LES PRIX/COÛTS HIERARCHISES ? | 46 |
| LEÇON 13 : COMMENT REALISER DES BENEFICES ET EVITER LES PERTES ? | 51 |
| LEÇON 14 : COMMENT DETERMINER LE PRIX DE VENTE D’UN PRODUIT ? | 55 |
| LEÇON 15 : CONSOLIDATION/REMEDIATION..... | 60 |
| UNITÉ IV : LA PLANIFICATION | 63 |
| LEÇON 16 : COMMENT GERER LES MARCHANDISES QUI PERISSENT VITE ?..... | 64 |
| LEÇON 17 : QUAND ET COMMENT EPARGNER SON ARGENT ?..... | 69 |
| LEÇON 18 : QUELS SONT LES ETAPES D’ELABORATION DU BUDGET FAMILIAL ?.. | 75 |
| LEÇON 19 : COMMENT ELABORER TECHNIQUEMENT LE BUDGET FAMILIAL ?.... | 79 |
| LEÇON 20 : CONSOLIDATION/REMEDIATION..... | 85 |
| BIBLIOGRAPHIE | 88 |

PREFACE

La comptabilité est une matière fondamentale à l'exercice d'une activité génératrice de revenu. En effet, pour tenir une comptabilité, il faut connaître ses techniques. Et pour les connaître, il faut la pratiquer régulièrement.

Le module de formation est consacré à la Comptabilité simplifiée. Ce module rassemble l'essentiel des connaissances requises comme préalables à l'enseignement des techniques comptables simples et accessibles à tout groupe cible exerçant une activité génératrice de revenus. Cet ensemble de connaissances s'inscrit dans un contexte d'alphabétisation fonctionnelle en générale et en post-alphabétisation en particulier.

Avec les approches par les problèmes et par les compétences utilisées, l'apprenant, au terme de la formation, va développer des compétences lui permettant de résoudre des situations-problèmes de vie courante en relation avec la tenue des comptes.

C'est pourquoi le module se repose sur seize (16) interrogations qu'il va falloir apporter des éléments de réponses pour asseoir chez l'apprenant, des compétences en comptabilité simplifiée.

Ces interrogations sont entre autres :

- Quels sont les avantages de la comptabilité ? pour ressortir l'importance de la tenue des comptes ;
- Comment entreprendre une Activité génératrice de revenus ? à travers les quatre (04) P d'une bonne gestion : Produit, Place, Prix et Publicité ou Promotion ;
- Comment présenter mon livret de comptes ? qui présente de façon schématique le tracé d'un compte ;
- Comment déterminer le prix de vente ? en n'ignorant pas les coûts et le bénéfice à réaliser ;
- Comment gérer les marchandises périssables ? à travers la technique du premier entré - premier sorti ;
- Comment élaborer mon budget familial ? à travers la présentation d'un exemple concret de budget mensuel.

Ces interrogations sont regroupées en quatre (04) unités d'enseignement que sont :

- Unité I : LES PREALABLES (fondamentale à connaître) ;
- Unité II : LA CIRCULATION D'ARGENT (entrée et sortie d'argent) ;
- Unité III : LA DETERMINATION DES PRIX/COÛTS (coûts à supporter, prix de vente...) ;
- Unité IV : LA PLANIFICATION (gestion des produits périssables, budget familial...).

Nous espérons que les bénéficiaires tireront un meilleur profit de ce module. De plus, les auteurs attendent vos observations et suggestions susceptibles de les aider à l'améliorer.

Le consultant : Issah Issofah TRAORE

INTRODUCTION

L'alphabétisation est un important moyen qui permet la transmission des connaissances et des compétences aux adultes. Ceci afin de libérer leur potentiel créatif, pour leur propre épanouissement et pour le bien de la nation.

En contexte d'alphabétisation fonctionnelle, les contenus des programmes sont élaborés pour répondre aux besoins éducatifs des bénéficiaires. **DVV International** a compris de l'état des lieux fait sur l'alphabétisation au Togo, que l'état actuel de l'ensemble du matériel didactique existant ne permet pas d'améliorer efficacement les conditions de vie des apprenants.

Ces apprenants, pour la grande majorité, entreprennent des activités économiques et gèrent mal, par ignorance, les maigres ressources mis à leur disposition. C'est pourquoi **DVV International** a pris une option salubre de mettre à la disposition du sous-secteur de l'alphabétisation, un module de formation en comptabilité simplifiée facilement applicable dans tout centre d'alphabétisation implanté au Togo.

Le présent module de formation en comptabilité simplifiée est donc élaboré grâce à l'appui financier de **DVV International**, sous l'encadrement scientifique d'un consultant national, spécialiste de production de matériels didactiques d'Alphabétisation et d'Education Non Formelle en général, et de la comptabilité simplifiée et gestion des AGR en particulier.

Le module est élaboré suivant les approches par les problèmes (APP) et par les compétences (APC). Il est destiné aux hommes, aux femmes, aux jeunes filles et adolescentes néo analphabètes des milieux ruraux et urbains, menant des Activités génératrices de revenus (AGR), du fait de la nature des thématiques abordées.

Ce module, en dehors de l'évaluation diagnostique, se repose sur seize (16) interrogations ou leçons, regroupées en quatre (04) unités d'enseignement que sont :

- Unité I : LES PREALABLES ;
- Unité II : LA CIRCULATION D'ARGENT ;
- Unité III : LA DETERMINATION DES PRIX/COÛTS ;
- Unité IV : LA PLANIFICATION.

UNITÉ 0 : ÉVALUATION DIAGNOSTIQUE

L'unité 0 comporte une seule leçon

Leçon 0 : Exercice d'évaluation diagnostique

LEÇON 0 : EXERCICE D'EVALUATION DIAGNOSTIQUE

0.1. Compétence disciplinaire

Compétence 0 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel au calcul du bénéfice réalisé en vue de procéder à l'évaluation diagnostique.

0.2. J'écoute la Situation problème 0 : Une commerçante de céréales



Madame Amavi est une commerçante de céréales. Elle quitte Lomé pour Bassar où elle achète ses céréales. Elle achète pour ce mois **10 sacs** de maïs à **15 000 F** le sac. Puis **5 sacs** de sorgho à **22 000 F le sac**. Le conditionnement des sacs et leurs transports par pousse-pousse du lieu d'achat à la station d'embarquement pour Lomé coûtent **300 F le sac**. Les frais de transport Bassar-Lomé pour un sac de maïs est **2 000 F** et **1 500 F** pour le sac de sorgho.

Mme Amavi donne **3 000 F** à Kossiavavi la jeune fille qui l'aide dans l'achat des céréales. Elle donne aussi **2 000 F** à Kossivi son guide de marché. Elle achète un crédit de communication TOGOCEL de **4 500 F**. Elle utilise **2 000 F** de ce crédit pour appeler ses fournisseurs.

Avant le chargement des sacs dans le camion pour Lomé, elle rencontre son grand frère qui revenait de Kabou pour Lomé. Celui-ci le prend dans sa voiture bâchée gratuitement avec ses sacs à destination de Lomé.

Rappelons que le tarif transport passager Lomé-Bassar est fixé à **6 000 F** à l'aller. Mme Amavi a encore utilisé un crédit de **500 F** pour appeler sa mère et **1 000 F** pour

appeler ses clients. Ces derniers ont acheté toutes les céréales (tous les sacs sont vendus) à raison de **20 000 F** le sac de maïs et **27 000 F** le sac de sorgho.

On vous demande de calculer le bénéfice réalisé par Mme Amavi.

0.3. Je donne la solution en une étape

Il s'agit de faire le calcul dans un tableau à deux colonnes : la colonne de gauche sera celle de toutes les rentrées d'argent (recettes, gain) et celle de droite les sorties d'argent (dépenses).

| ENTREE = GAIN = AUGMENTATION | SORTIE = DEPENSE = DIMINUTION |
|---|--|
| Vente du maïs : 20 000 F x 10 = 200 000 F | Achat du maïs : 15 000 F x 10 sacs = 150 000 F |
| Vente du sorgho : 27 000 F x 5 = 135 000 F | Achat du sorgho : 22 000 F x 5 sacs = 110 000 F |
| Vente totale des céréales : 335 000 F | Transport (pousse-pousse) : 300 F x 15 = 4 500 F |
| | Transport sur Lomé : |
| | - Maïs : 2 000 F x 10 = 20 000 F |
| | - Sorgho : 1 500 F x 5 = 7 500 F |
| | - Passager aller-retour : 6 000 F x 2 = 12 000 F |
| | (Kossiwavi et Kossivi) : 3 000 F + 2 000 F = 5 000 F |
| | Téléphone : un crédit de 2 000 F |
| | un crédit de 1 000 F |
| | Prix de revient 312 000 F |
| | Bénéfice réalisé : 335 000 F – 312 000 F = 23 000 F |
| | 335 000 F |
| Mme Amavi n'a pas fait de perte ; elle a réalisé un bénéfice égal à 23 000 F | |

L'objectif que vise cet exercice est de tester les apprenants sur comment ils comprennent la notion et le calcul du bénéfice.

L'exercice va constater aussi les techniques et les moyens utilisés.

Cet exercice est individuel. Il n'y aura qu'une seule valeur du résultat à trouver, quelle que soit la manière ou la méthode utilisée. Cette valeur du **bénéfice** est de **23 000 F**

Si les apprenants en calculant chacun de son côté, arrivent au même résultat attendu, alors le module n'est pas pour eux et ils sont à féliciter.

Par contre pour un même exercice, s'il y a plusieurs résultats possibles, alors ce module de formation « **COMPTABILITE SIMPLIFIEE** », s'adresse à ces apprenants.

UNITÉ I : LES PREALABLES

L'unité I comporte cinq (5) leçons

LEÇON 1 : QUELS SONT LES AVANTAGES DE LA COMPTABILITE ?

LEÇON 2 : COMMENT MANIPULER UNE CALCULATRICE ?

LEÇON 3 : COMMENT AVOIR DE L'ARGENT POUR DEMARER UNE ACTIVITE ?

LEÇON 4 : COMMENT ENTREPRENDRE UNE ACTIVITE GENERATRICE DE REVENUS ?

LEÇON 5 : CONSOLIDATION/REMEDIATION

LEÇON 1 : QUELS SONT LES AVANTAGES DE LA COMPTABILITE ?

1.1. Compétence disciplinaire

Compétence 1 : Résoudre des situations-problèmes de vie courante montrant les avantages liés à la tenue de sa comptabilité.

1.2. J'écoute la Situation-problème 1 : la revendeuse d'oranges



Elise est une femme revendeuse de fruits. Elle a acheté 6 Paniers d'oranges contenant en tout **1 260 oranges** (210×6) à crédit chez son fournisseur Ablavi à **10 F l'unité**. Elle revend les oranges à **25 F l'unité**. En payant sa dette, Ablavi lui réclame **6 300 F** de plus. Pour elle, les oranges étaient vendues à **15 F l'unité** et non à **10 F l'unité**.

Elise n'écrit pas dans un cahier ce qu'elle fait. Elle devient très inquiète. Elle essaie en vain de se justifier. Elle a été obligée de payer cette somme pour éviter la dispute.

Questions :

- C'est quoi la comptabilité ?
- Que représente la somme de **6 300 F** ?
- Quel est le problème d'Elise ?
- Qu'est-ce qu'elle aurait pu faire pour éviter ce problème ?

1.3. J'observe

La comptabilité est l'écriture dans un cahier (livre) de comment l'argent sort (dépense) et de comment l'argent entre (gain) chez moi.

1.3.1. Je donne l'utilité de la comptabilité

Elise n'écrit pas dans un cahier l'argent qu'elle gagne et l'argent qu'elle dépense dans son commerce. C'est son principal problème.

Si elle avait noté qu'elle avait acheté les oranges à 10 F et non 15 F l'une, elle n'aurait pas payé ce surplus de 6 300F (1 260 x 5 F). La comptabilité est utile pour éviter ces genres de problème.

La comptabilité est très utile pour nous car nous pouvons toujours nous rappeler facilement de nos dépenses et de nos gains.

1.3.2. Je donne les objectifs de la comptabilité

La comptabilité simplifiée a pour objet de suivre l'évolution de notre argent ; de calculer de temps en temps nos profits ou nos pertes.

1.4. Je m'exerce

Réponds aux par vrai ou faux questions suivantes :

- a. La comptabilité est un outil qui s'adresse à tout le monde.
- b. Celui qui sait lire, écrire et calculer par écrit n'a pas besoin de la comptabilité.
- c. Préparer et vendre du riz est une activité commerciale : vrai.

1.5. Ce qu'il faut que je retienne

Les avantages de la comptabilité sont nombreux :

- vous n'oublierez plus de récupérer l'argent chez les clients et aussi de payer les fournisseurs ;
- vous pourrez écrire dans un cahier les achats et les ventes à crédit.

Ceux qui tiennent leur comptabilité connaissent exactement :

- s'ils font du profit ou des pertes ;
- quels clients ont acheté à crédit et chez quels fournisseurs on a acheté ;
- comment et combien ils ont dépensé leur argent ;
- combien de stock ils ont acheté à crédit ou vendu à crédit. Etc.

1.6. Je sais le faire

- a. Donne 2 inconvénients qui peuvent arriver si on ne tient pas sa comptabilité.
- b. Cite deux activités commerciales ou génératrices de revenus.
- c. Dites-nous ce que veut dire « tenir ses comptes ».

1.7. Je mets en pratique à la maison

Avec une activité que tu connais bien, dit comment gagner de l'argent et quelles dépenses cela peut occasionner.

LEÇON 2 : COMMENT MANIPULER UNE CALCULATRICE ?

2.1. Compétence disciplinaire

Compétence 2 : Résoudre des situations-problèmes de vie courante qui nécessite l'utilisation normale et exacte d'une calculatrice.

2.2. J'écoute la Situation-problème 2 : Les difficultés d'un détaillant



Moussa a une boutique d'alimentation générale. De temps en temps il se dispute avec des clients qui achètent plusieurs articles à la fois. Aujourd'hui encore il reçoit une nouvelle cliente Ama. Celle-ci achète **8 boîtes** de tomate à **35 F la boîte** ; **7 boîtes de sardine** de **125 F la boîte** ; **2 sachets** de Vivalait à **1 225 F le sachet** et **3 paquets** de sucre à **500 F le paquet**.

Ama remet un billet de **10 000 F** au vendeur. Celui-ci après un calcul mental comme d'habitude rend à la cliente un reliquat de **3 200 F**. Ama riposte en disant qu'elle a fait ses calculs à la maison avec une calculatrice et ses dépenses s'élèvent à **5 105 F**.

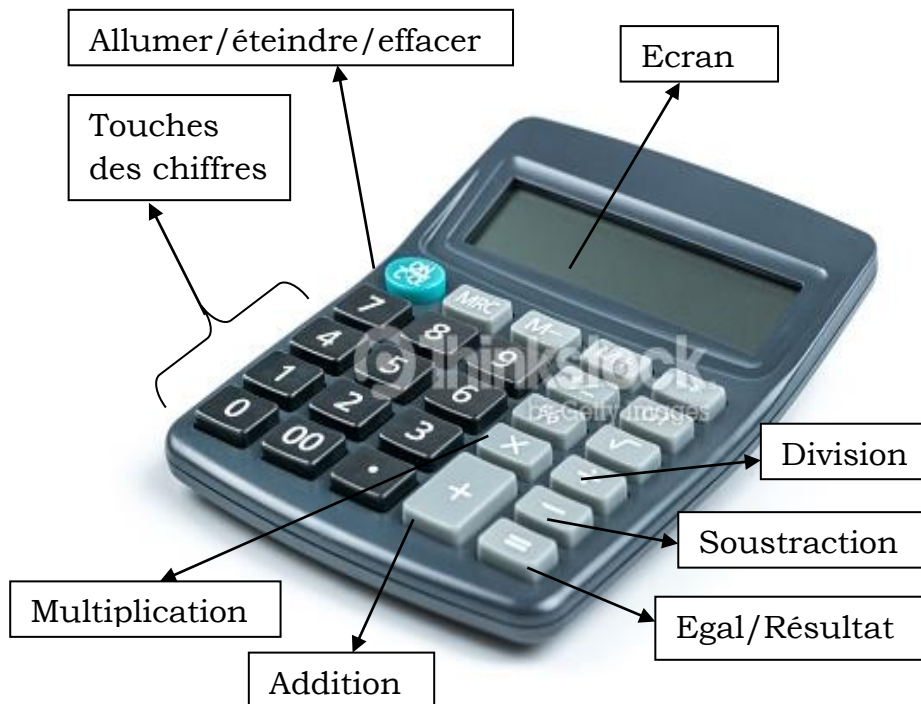
Je m'interroge : Lequel des deux personnes a raison et pourquoi ? Quelle est la principale cause des disputes de Moussa avec ses clients ? Que doit faire Moussa pour éviter de perdre des clients à cause des disputes ?

2.3. J'observe

L'un des instruments le plus utilisé en comptabilité est la calculatrice. Elle donne des résultats justes sans fautes.

Avec une calculatrice Ama a calculé ses dépenses. C'est elle qui a raison. La cause des disputes vient du fait que Moussa fait ses calculs mentalement. Il arrive parfois qu'il se trompe. Pour ne pas perdre de clients Moussa doit apprendre à manipuler une calculatrice. Il est donc indispensable de savoir bien manipuler une calculatrice.

2.3.1. Schéma et fonctions d'une calculatrice



2.3.2. Je donne un exemple de réalisation d'un calcul

J'effectue à l'aide de la calculatrice l'opération suivante : $812 + 649$

- J'allume la calculatrice ;
- J'appuie successivement (dans cet ordre) sur les touches **8, 1, 2** ;
- J'appuie ensuite sur le signe **+** ;
- Puis, j'appuie successivement (dans cet ordre) sur les touches **6, 4, 9** ;
- J'appuie enfin le signe **=** du résultat ;
- Je lis le nombre qui s'affiche sur l'écran : **1 461**

Ainsi, **1 461** est la **somme** de **812** et **649** ; cela s'écrit : $812 + 649 = 1\,461$.

2.4. Je m'exerce

J'effectue à l'aide de la calculatrice l'opération suivante : 128×6

- J'allume la calculatrice ;
- J'appuie successivement sur les touches **1, 2, 8** ;
- J'appuie ensuite sur le signe **x** ;
- Puis, j'appuie sur la touches **6** ;
- J'appuie enfin le signe **=** du résultat ;
- Je lis le nombre qui s'affiche sur l'écran : **768**

Ainsi, **768** est le **produit** de **128** par **6** ; cela s'écrit : $128 \times 6 = 768$

2.5. Ce qu'il faut que je retienne

L'utilisation d'une calculatrice est nécessaire en comptabilité

- La calculatrice donne des résultats justes sans fautes ;
- On ne se trompe pas dans le calcul des reliquats avec une calculatrice ;
- Il n'y a plus de dispute quand on utilise une calculatrice pour faire des calculs.

2.6. Je sais le faire

J'effectue à l'aide de la calculatrice les opérations suivantes :

- a) $705 + 15$;
- b) $663 - 84$;
- c) 218×3 ;
- d) $1\,068 : 12$

2.7. Je mets en pratique à la maison

Je vais au marché avec 2 billets de 10 000 F et 3 billets de 5 000 F. j'achète 2 pintades à 3 500 F une pintade, puis un bidon d'huile de 25 litres à 19 500 F.

A l'aide de ta calculatrice :

- a) Trouve la somme totale que j'ai amené au marché ;
- b) Trouve mes dépenses totales ;
- c) Trouve le reste de mon argent après mes dépenses.

LEÇON 3 : COMMENT AVOIR DE L'ARGENT POUR DEMARRER UNE ACTIVITE ?

3.1. Compétence disciplinaire

Compétence 3 : Résoudre des situations-problèmes qui nécessitent la mobilisation de fonds pour démarrer une activité génératrice de revenus.

3.2. J'écoute la situation-problème 3 : La création d'une ferme avicole



Monsieur Ferdinand est un ingénieur agronome. Il veut entreprendre l'élevage de volaille dans sa ferme. N'ayant pas suffisamment de fonds, il s'adresse à Monsieur Clément, un usurier de la place. Celui-ci accepte de lui donner une somme de 1 500 000 F remboursable en 12 mois. Faute de moyen, M. Ferdinand accepte ce prêt. En contrepartie il accepte de verser à Clément une somme de 192 500 F par mois pour rembourser sa dette.

- Détermine la somme totale remboursée par Ferdinand en 12 mois.
- Quel est l'intérêt total reçu par l'usurier et qu'en pensez-vous ?
- Quelles conséquences cet intérêt a sur le remboursement de Ferdinand ?
- Quel conseil pouvez-vous donner à Ferdinand ?

3.3. J'observe

Le crédit présente des avantages. Pour l'obtenir il faut un certain nombre de condition. Il en est de même pour les modalités de remboursement.

3.3.1. J'analyse le remboursement du prêt

- La somme totale remboursée par Ferdinand en 12 mois est :

$$192\,500\text{ F} \times 12 = \mathbf{2\,310\,000\text{ F}}$$

- L'intérêt total reçu par l'usurier est : $2\,310\,000 - 1\,500\,000 = \mathbf{810\,000\text{ F}}$

Pour un prêt de **1 500 000 F**, Ferdinand a remboursé une somme totale de **2 310 000 F** ; avec un intérêt de **810 000 F**.

Quand on est dans la nécessité on accepte tout. Ce qui n'est bon pour nous.

3.3.2. Je donne les avantages d'un crédit reçu

Le crédit présente les avantages suivant :

- on a de l'agent sous la main disponible pour résoudre nos problèmes. C'est le cas de Ferdinand qui se retrouve avec une somme de 1 500 000 F ;
- on peut commencer une activité ou agrandir celle qu'on a. Ferdinand peut créer une ferme avec l'argent emprunté.

3.3.3. Je donne les inconvénients d'un crédit reçu

Pour avoir de l'argent il faut s'adresser aux Banques ou aux sociétés d'épargne reconnues par l'Etat comme : COOPEC, WAGES, FUCEC, ECHOPPE, Dans le cas contraire on va vous tricher. C'est le cas de Ferdinand qui s'est adressé à un usurier (GADJIGA).

Pour un prêt de **1 500 000 F**, Ferdinand a remboursé une somme totale de **2 310 000 F** ; avec un intérêt qui dépasse la moitié de la somme empruntée. Quand on est dans la nécessité on accepte tout. Ce qui n'est pas bon pour nous.

Certains prêts ont un intérêt très élevé (**810 000 F** pour le cas de Ferdinand). Avec un tel intérêt le remboursement, la dette est parfois difficile voire impossible à payer.

3.3.4. Je donne les conditions pour avoir un prêt

Chaque société a ses conditions qu'il faut respecter avant d'avoir un prêt. D'une manière générale il faut :

- avoir une carte nationale d'identité ou carte d'électeur ;
- ouvrir un compte d'épargne ;
- avoir un peu d'argent sur le compte ouvert ;
- avoir quelqu'un qui accepte rembourser le prêt si on a des difficultés pour rembourser (vous cautionner) ;
- préciser l'activité à mener avec le prêt ;
- choisir le moment de remboursement (durée, période de remboursement).

3.4. Je m'exerce

Pour un prêt de 2 000 000 F, Anani a remboursé 2 140 000 F. L'intérêt est ici faible. Pour le calculer, je fais la soustraction entre la somme totale remboursée et le montant du prêt (2 140 000 – 2 000 000). Ce qui donne un intérêt total de 140 000F.

Je fais de même pour un prêt de 5 500 000 F. On doit payer un intérêt total de 500 000 F. Je calcule le montant total payé.

3.5. Ce qu'il faut que je retienne

Le prêt/crédit présente des nombreux avantages :

- Il permet de résoudre nos problèmes ou promouvoir notre activité ;
- On peut commencer une activité génératrice de revenus ;
- Il est conseillé de s'adresser en cas de crédit à une société d'épargne légalement constituée ;
- Pour obtenir un crédit il faut respecter certaines conditions et le remboursement selon certaines modalités.

3.6. Je sais le faire

- a) Donne les inconvénients d'un prêt qui ne respecte pas la légalité prévu ;
- b) Comment est l'intérêt appliqué par les usuriers ;
- c) Quel est l'intérêt de remboursement de Ferdinand ? Comment est-il ?

3.7. Je mets en pratique à la maison

- a) Pourquoi pour la plupart des prêts, on demande l'ouverture d'un compte ?
- b) Pourquoi les usuriers ne demandent pas d'ouverture de compte ?

LEÇON 4 : COMMENT ENTREPRENDRE UNE ACTIVITE GENERATRICE DE REVENUS ?

4.1. Compétence disciplinaire

Compétence 4 : Résoudre des situations-problèmes de vie courante qui nécessite un savoir-faire en entrepreneuriat.

4.2. J'écoute la situation-problème 4 : La création d'une AGR



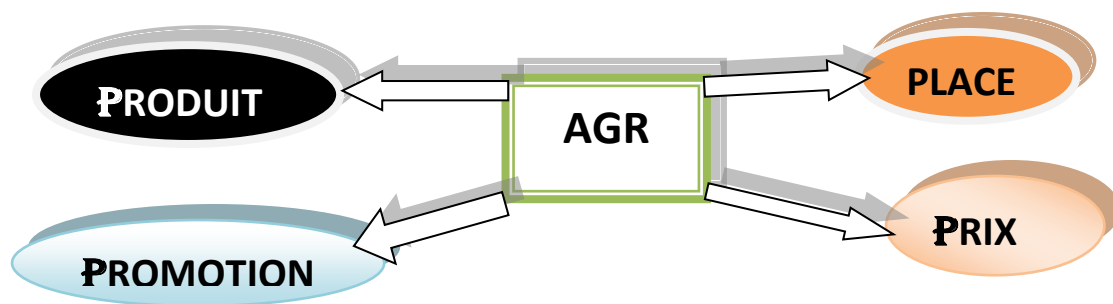
Monsieur BONSAFO est Directeur d'EPP GOMAN. Il vit avec sa femme Adama, une ménagère. GOMAN est une localité très bon pour l'agriculture. Mme BONSAFO de façon spontanée s'est adonnée à la culture du maïs. Sur un demi-hectare, elle a récolté 20 sacs de maïs. Elle attend un véhicule pour transporter son maïs pour Mango ou elle va vendre son céréale.

Que peut-on dire de l'initiative de Mme Adama ? Peut-elle réussir dans cette activité ? Est-ce une activité génératrice de revenus ?

4.3. J'observe

Une AGR est une activité qui donne des bénéfices. Toute activité qui vous permet de gagner de l'argent de façon régulière est une activité génératrice de revenus.

Mme BONSOFO a produit du maïs pour vendre et gagner de l'argent. Son activité est une AGR. Un atelier de couture, la production de boisson locale etc. sont des AGR. On réussit une AGR si on connaît ses quatre domaines. Il s'agit des quatre **(4) P** dans cet ordre précis : **P**roduit, **P**lace, **P**rix et **P**romotion. Bien mettre en œuvre ces 4P est considéré comme une condition essentielle à la bonne réussite d'une AGR.



Une étude va nous permettre de voir sur quel **Produit** va porter mon activité, ensuite, quel est l'endroit approprié ou la **Place** pour s'installer, puis on fixe un **Prix** de vente acceptable et faire une **Publicité** pour attirer beaucoup de clients.

En les prenant un à un on a :

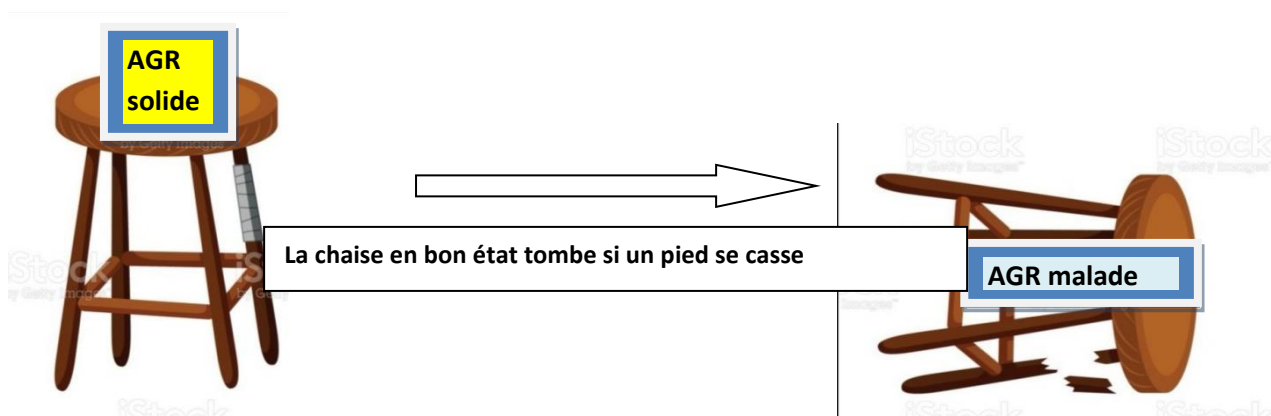
❖ **Produit** : Il faut choisir un produit que les gens aiment et qu'il soit de bonne qualité.

❖ **Place** (ou distribution) : Il s'agit de choisir un endroit où vous pouvez avoir beaucoup de clients et où peu de gens vendent le même produit.

❖ **Prix** : c'est le montant d'argent payé par les clients pour acheter le produit. Il faut donner un prix qui tient compte de vos dépenses et aussi que les clients puisse l'acheter et te permettre d'avoir des bénéfices.

❖ **Promotion/Publicité** : la publicité, la promotion des ventesC'est le fait d'attirer les clients à acheter votre produit.

Ces **4 P** représentent les 4 pieds d'une chaise. Si l'un des pieds se brise, la chaise va se pencher d'un côté et tomber. Ainsi votre AGR qui ne peut plus se reposer sur les quatre pieds va tomber.



4.4. Je m'exerce

Dans le village de BAREPU, la construction d'un bâtiment scolaire a fait venir beaucoup d'ouvriers. Mme LARBA, la femme du ferrailleur du village, a constaté le nombre important d'ouvrier. Elle décide de préparer la pâte et du riz pour vendre à ces ouvriers.

- De qu'elle initiative s'agit-il ?
- Va-t-elle réussir ?
- Est-ce une AGR ?

4.5. Ce qu'il faut que je retienne

Toute activité qui vous permet de gagner de l'argent de façon régulière est une activité génératrice de revenus.

Une AGR repose sur 4 éléments essentiels tout comme une chaise sur ses 4 pieds : Produit, Place, Prix et Publicité/Promotion. Si l'on néglige l'un des 4 P, l'activité va tomber.

4.6. Je sais le faire

- * Quels renseignements devez-vous avoir avant de créer une entreprise ?
- * Quels sont les quatre P ?

4.7. Je mets en pratique à la maison

Choisis une activité que tu connais bien. Ensuite écrit dans le tableau ci-dessous la liste des dépenses et aussi les recettes possibles.

| Recettes | Dépenses |
|----------|----------|
| - | - |
| - | - |
| - | - |
| - | - |
| | - |
| | - |
| | - |
| | - |
| | - |
| | - |
| | |

LEÇON 5 : CONSOLIDATION/REMEDIATION

5.1. Compétence disciplinaire

Compétence 5 : Résoudre des situations-problèmes qui font appel à l'appropriation des quatre dernières leçons.

5.2. J'écoute la situation-problème 5 : Dispute entre le peuhl et le boucher



Gorko le peuhl a obtenu une somme de 2 800 000 F auprès de la FUCEC. Cela lui a permis d'agrandir son troupeau de bœufs. Il doit rembourser cette somme en 2 ans (24 mois) avec un taux d'intérêt de 5%. Issa le boucher achète 2 bœufs à crédit chez son amis Gorko à 180 000 F et 150 000 F. Issa doit payer sa dette après la vente de viande. Les deux amis sont des néo-alphabètes. Issa a vendu la viande des 2 bœufs tués pour 525 000 F. Au moment de payer sa dette, une dispute intervient entre eux. Gorko dit avoir vendu ses bœufs à 180 000 l'un.

Réponds aux questions suivantes :

- a) Pourquoi les deux amis se disputent-ils ?
- b) Pouvaient-ils éviter cette dispute ?
- c) Issa va payer un surplus à Gorko, c'est combien ?
- d) Quelle est la somme que Issa va finalement payer à Gorko ?
- e) Dis où l'argent est rentré et où l'argent est sorti.
- f) Que représente la somme de 2 800 000 F ?

5.3. Je réponds aux questions

a) Les deux amis se disputent parce que personne parmi les deux n'a écrit ce qu'ils ont conclu lors de la vente des deux bœufs. Ils ne connaissent pas l'importance de la comptabilité.

b) Ils pouvaient éviter cette dispute si chacun de son côté avait noté dans un cahier le prix de vente des bœufs.

c) Issa croyait acheter les deux bœufs pour 330 000 F (180 000 F + 150 000 F) alors que Gorko parle de 360 000 F (180 000 F x 2). Le manque de document écrit fait que Issa doit payer un surplus de 30 000 F, c'est à dire (360 000 F – 330 000 F).

d) Issa va finalement payer à Gorko 360 000 F (180 000 F x 2).

e) L'argent (2 800 000 F) est sorti des caisses de la FUCEC pour rentrer dans la caisse de Gorko. De même 530 000 F est rentré chez Issa et 360 000 F qui sortent pour aller chez Gorko.

f) 2 800 000 représente un crédit ou un prêt que la FUCEC a donné à Gorko pour agrandir son troupeau.

Voici la situation chez Issa

| Recettes (Gain d'argent) | Achats (Dépenses d'argent) |
|---|---|
| Vente de viande de bœufs abattus 530 000 F | Achat de bœufs 360 000 F |

5.4. Ce qu'il faut que je me rappelle

En matière d'argent qui rentre et d'argent qui sort il faut retenir que : Les ventes font rentrer de l'argent chez nous et les achats font sortir de l'argent de nos activités ;

Les avantages de la comptabilité : Elle nous permet de décider des produits à acheter et à vendre ;

L'utilisation d'une calculatrice est nécessaire en comptabilité. Elle donne des résultats justes sans fautes ;

Le crédit présente des nombreux avantages. Il permet de résoudre nos problèmes ou promouvoir notre activité.

5.5. Je revoie à la maison les leçons déjà étudiées

Relève tes difficultés sur les dernières leçons étudiées. L'alphabétiseur va t'aider.

UNITÉ II : LA CIRCULATION D'ARGENT

L'unité II comporte six (6) leçons

LEÇON 6 : QUELLES SONT LES DEUX VOIES QUE SUIV L'ARGENT ?

LEÇON 7 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET DE COMPTES ?

LEÇON 8 : COMMENT ACHETER OU/ET VENDRE DE MARCHANDISES ?

LEÇON 9 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET D'ACHAT/VENTE DE PRODUITS ?

LEÇON 10 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET DE CAISSE ?

LEÇON 11 : CONSOLIDATION/REMEDIATION

LEÇON 6 : QUELLES SONT LES DEUX VOIES QUE SUIV L'ARGENT ?

6.1. Compétence disciplinaire

Compétence 6 : Résoudre des situations-problèmes d'argent qui rentre et d'argent qui sort au cours de nos activités de tous les jours.

6.2. J'écoute la Situation-problème 6 : L'achat et la vente d'articles dans une boutique



La petite Julie achète un paquet de bonbon à 1 375 F et des chocolats pour 450 F. en sortant de la maison, son père lui avait donné un billet de 2 000 F.

Questions

- Que fait le petite Julie ?
- Que fait le boutiquier ?
- Quel est l'argent qui est rentré chez la petite Julie ?
- Quel est l'argent qui est sorti chez la petite Julie ?
- Quel est l'argent qui est rentré chez le boutiquier ?
- Qu'est-ce qui sort chez le boutiquier ?

6.3. J'observe

Dans la vie, chaque chose a toujours son contraire comme : le jour et la nuit, la vie et la mort, le succès et l'échec

Les deux chemins qui nous intéressent ici sont la rentrée d'argent et la sortie d'argent. Nous pouvons donc citer les activités qui font entrer de l'argent et aussi les activités qui font sortir de l'argent.

6.3.1. Comment l'argent entre dans votre activité ?

Je réponds.

L'argent rentre chez moi, dans ma caisse :

- en vendant des produits (comme le fait boutiquier qui reçoit 1825 F de la petite Julie pour la vente des bonbons et des chocolat) ;
- en assurant des services (comme le chauffeur qui assure le service transport) ;
- en recevant des dons des parents (cas de Julie qui reçoit 2 000 F de son père) ;
- en contractant un prêt (comme GORKO qui reçoit 2 800 000 F de le FUCEC) ;
- en héritant des biens d'un parent (qui est décédé) ;
- en exerçant un travail (un artisan) ;
- en recevant un salaire (un fonctionnaire de l'Etat).

6.3.2. Comment l'argent sort de votre activité ?

Je réponds.

L'argent sort chez moi, de ma caisse :

- En achetant des produits (cas de la petite Julie qui sort 1375 F pour acheter un paquet de bonbon à et 450 F pour des chocolats) ;
- En prenant un transport (taxi, taxi-moto, ...) ;
- En payant mes factures d'électricité et d'eau ;
- En faisant des dons ;
- En payant les frais de soins médicaux, ...

J'observe aussi que la sortie d'argent diminue notre argent total (⊖). De même la rentrée d'argent augmente notre argent total (⊕).

Par exemple, pour vendre du thé au marché, il me faut acheter : du pain, du lait, du café, du lipton, du beure, du sucre et prendre un taxi pour le marché.

Je représente cette activité par un schéma.

| Gain d'argent ⊕ | Dépense d'argent ⊖ |
|-----------------|---|
| Vente de thé | <ul style="list-style-type: none">- Achat de pain ;- Achat du lait ;- Achat du café ;- Achat du lipton ;- Achat du beure ;- Achat du sucre ;- Frais de transport. |

6.4. Je m'exerce

Abraham est jardinier qui produit des tomates, de la laitue et du haricot vert. Pour cela il utilise un garçon Hamid qui l'aide à faire des planches. Bernard est celui chez qui il achète des petits plants pour repiquer. Présente la situation d'Abraham dans un tableau à double entrées juste après la vente de ses produits.

6.5. Ce qu'il faut que je retienne

En matière d'argent qui rentre et d'argent qui sort il faut retenir que :

- les ventes, les dons et les salaires qu'on reçoit, et en rendant un service font rentrer de l'argent chez nous ;
- par contre, les achats, les paiements des factures, les transports que nous prenons, les salaires que nous payons font sortir de l'argent de nos activités.

6.6. Je sais le faire

- Par quels moyens l'argent rentre-t-il dans votre entreprise ?
- Comment l'argent sort-il de votre entreprise ?
- Prenez une activité d'achat et vente de céréales : Faites une liste de tout ce qui y fait rentrer de l'argent : dans la colonne appropriée et une liste de tout ce qui fait sortir l'argent : dans l'autre colonne appropriée.

6.7. Je mets en pratique à la maison

C'est jour de fête. Pour préparer du fufufu Maman prend de l'argent chez Papa pour acheter des ignames. Sa grande fille lui donne l'argent des condiments et son fils l'argent des boissons. Présente la situation de cette fête dans un tableau.

LEÇON 7 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET DE COMPTES

7.1. Compétence disciplinaire

Compétence 7 : Résoudre des situations-problèmes qui nécessitent l'utilisation et la tenue d'un livret de compte.

7.2. J'écoute la Situation-problème 7 : La revente des légumes



Mme Berthe revend des tomates, des oignons et du piment frais au marché. Aujourd'hui, Le 1^{er}-07-23, elle va au marché avec une somme de 12 000 F. Arrivée au marché, elle achète les légumes suivants :

- trois paniers de piment à 1 500 F le panier ;
- trois paniers de tomates fraîches pour 3 500 F ;
- trois paniers d'oignons pour 2 250 F.

Un porteur amène ses légumes à son étalage. Elle lui paye 500 F.

Arrivée à sa place dans le marché, elle vend sur place :

- du piment pour 2 900 F ;
- des oignons pour 1 800 F ;
- des tomates pour 1 500 F.

En rentrant à la maison, elle achète un kilo de viande pour 2 000 F.

Le reste des légumes sera vendu demain.

- Trouve combien elle a payé pour l'achat du piment.
- Trouve l'argent total qui est rentré chez Mme Berthe.
- Trouve l'argent total qui est sortie chez Mme Berthe.
- Trace le livret de compte de Mme Berthe.







7.3. J'observe

Avant de rentrer à la maison chez elle, Mme Berthe fait ses calculs :

- Elle a payé pour l'achat du piment : $1\,500\text{ F} \times 3 = 4\,500\text{ F}$
- Elle écrit tout l'argent qu'elle avait sur elle en sortant de la maison (12 000 F)
- Elle détermine tout l'argent qui est rentré :
 $12\,000\text{ F} + 2\,900\text{ F} + 1\,800\text{ F} + 1\,500\text{ F} = \underline{\underline{18\,200\text{ F}}}$
- Elle détermine tout l'argent qui est sortie :
 $4\,500\text{ F} + 3\,500\text{ F} + 2\,250\text{ F} + 500\text{ F} + 2\,000\text{ F} = \underline{\underline{12\,750\text{ F}}}$
- Elle détermine tout l'argent qu'elle a dans sa sacoche en rentrant à la maison :
 $18\,200\text{ F} - 12\,750\text{ F} = \underline{\underline{5\,450\text{ F}}}$
- Elle trace le livret de compte puis écrit tous ces calculs faits dedans.

7.3.1. Je trace le livret de compte de Mme Berthe.

Le livret de compte a deux parties et se présenter comme suit :

| Date  | L'argent rentre  | Montant  | Date  | L'argent sort  | Montant  |
|---|--|--|---|--|--|
| | | | | | |

Première partie

↓




Entrée d'argent

Deuxième partie




↓

Sortie d'argent



La partie de gauche représente l'argent qui rentre avec 3 colonnes :

- 1^{ère} colonne = Date : le jour où j'ai reçu l'argent = 
- 2^e colonne = d'où vient cet argent reçu = 
- 3^e colonne = montant de l'argent reçu = 

La partie de droite représente l'argent qui est sorti avec 3 colonnes :

- 1^{ère} colonne = Date : le jour où j'ai dépensé l'argent = 
- 2^e colonne = pourquoi j'ai dépensé cet argent = 
- 3^e colonne = montant de l'argent dépensé = 

Le livret de compte de Mme Berthe de l'étude de cas se présente ainsi :

| Date ☀ | Pourquoi l'argent rentre ⊕ | Montant  | Date ☀ | Pourquoi L'argent sort ⊖ | Montant  |
|-----------|-------------------------------|--|-----------|-----------------------------|--|
| 01-07-21 | Capital | 12 000 | 01-07-21 | Achat du piment 3 x 1 500 | 4 500 |
| 01-07-21 | Vente du piment | 2 900 | 01-07-21 | Achat d'oignons 1 X 2 250 | 2 250 |
| 01-07-21 | Vente d'oignons | 1 800 | 01-07-21 | Achat de piment 1 X 3 000 | 3 500 |
| 01-07-21 | Vente des tomates | 1 500 | 01-07-21 | Frais du Porteur | 500 |
| | | | | Achat de viande | 2 000 |
| | | 18 200 | | | 12 750 |

7.3.2. Je dresse la situation de l'argent de Berthe à la fin de la journée ?



Total argent rentré – total argent sorti = argent qui reste chez Berthe

$$\begin{array}{rcccl}
 \oplus & - & \ominus & & \\
 18\,200 & - & 12\,750 & = & \underline{5\,450}
 \end{array}$$

En sortant de la maison, Mme Berthe avait dans sa sacoche une somme de 12 000 F. En quittant le marché pour la maison, Mme Berthe a en tout dans sa sacoche une somme de **5 450 F**.



Le solde de son livret de compte est aussi l'argent qui est actuellement dans la sacoche (caisse) de Mme Berthe. Berthe écrit le solde dans la 3^e colonne des dépenses "argent sort" pour avoir un équilibre des totaux finaux (**18 200 F**).

Cette situation se présente ainsi :

| Date ☀ | Pourquoi L'argent rentre ⊕ | Montant  | Date ☀ | Pourquoi L'argent sort ⊖ | Montant  |
|------------|-------------------------------|--|-----------|--------------------------------|--|
| 01-07- 21 | Capital | 12 000 | 01-07-21 | Achat du piment 3 x 1 500 | 4 500 |
| 01-07- 21 | Vente du piment | 2 900 | 01-07-21 | Achat d'oignons 1 X 2 250 | 2 250 |
| 01-07 - 21 | Vente d'oignons | 1 800 | 01-07-21 | Achat de piment 1 X 3 000 | 3 500 |
| 01-07 - 21 | Vente de piment | 1 500 | 01-07-21 | Frais Porteur | 500 |
| | | | | Achat de viande | 2 000 |
| | | 18 200 | | ⊕ - ⊖ | 12 750 |
| | | | | Solde : 18 200 – 12 750 | 5 450 |
| | | | | | 18 200 |

Au début de la 2^e journée, Mme Berthe va au marché avec dans sa sacoche **5 450 F**.

La page de la nouvelle journée va se présenter comme suit :

| Date ☀ | Pourquoi L'argent rentre ⊕ | Montant  | Date ☀ | Pourquoi L'argent sort ⊖ | Montant  |
|-----------|-------------------------------|--|-----------|-----------------------------|--|
| 02-07- 21 | Report | 5 450 | | | |

Mme Berthe écrit le solde dans la 3^e colonne de “argent rentre” sur la nouvelle page. C’est avec cette somme qu’elle va débiter son commerce de la journée.

7.4. Je m’exerce

Amadou est cordonnier. A l’approche des fêtes, il fabrique des chaussures.

Le 5-12-23, il va au marché avec 50 000 F, puis achète le matériel suivant : 2 peaux de vache non tanné à 13 500 F l’une ($13\,500 \times 2 = 27\,000$), un rouleau de fil nylon à 5 000 F et un marteau pour 3 000 F.

Le 6-12-23, Amadou fait tanner les 2 peaux pour 2 500 F

Le 10-12-23, il fabrique des chaussures, des babouches et des sandalettes ;

Le 15-12-23, il vend une paire de chaussure pour 8 000 F.

Le 20-12-23, il vend 2 babouches à 1 800 F l’une ($1\,800 \times 2 = 3\,600$) et 3 sandalette à 1 000 F l’une ($1\,000 \times 3 = 3\,000$ F). Le même jour, il paie 2 500 F à celui qui l’aide.

Le 24-12-23, il prend 19 500 F sur l’argent pour acheter des jouets pour ses enfants.

- Dresse le livret de comptes d’Amadou puis calcule son solde le 24-12-23.
- Ouvre le livret de compte le 25-12-23.

7.5. Ce qu’il faut que je retienne

Le livret de compte est comme un cahier ouvert en son milieu avec 2 pages :

- à la page de gauche on écrit tout l’argent qui rentre dans 3 colonnes (dates, pourquoi l’argent est rentré et le montant de l’argent reçu) ;
- à la page de droite on écrit tout l’argent qui sort dans 3 colonnes (dates, pourquoi l’argent est sorti et le montant de l’argent dépensé) ;
- la différence des montants totaux des deux parties est le solde. C’est le premier montant qui apparaît sur la nouvelle page du livret de compte du jour suivant.

7.6. Je sais le faire

- Qu’est-ce que le solde et comment le calcule-t-on ?
- Répondre par vrai ou faux aux questions suivantes :
 - a) Les dépenses sont écrites dans la partie d’argent qui rentre ;
 - b) J’achète du poisson à 2 000 F chez Jules le pêcheur, j’écris 2 000 F dans mon livret de compte à la partie argent rentre car l’argent est rentré chez Jules ;

7.7. Je mets en pratique à la maison

Voici les séquences d’activités de Marc ce 27-12-24 : Débute avec 15 000 F, achat 1 (3 800 F) ; vente 1 (5 000 F) ; vente 2 (1 700 F) ; achat 2 (7 000 F), vente 3 (2 300), achat 3 (9 000 F) et vente 4 (6 500 F). Présente son livret de compte.

LEÇON 8 : COMMENT ACHETER OU/ET VENDRE DES MARCHANDISES ?

8.1. Compétence disciplinaire

Compétence 8 : Résoudre des situations-problèmes qui nécessitent l'utilisation des techniques d'achat et de vente de produits dans la vie quotidienne.

8.2. J'écoute la Situation-problème 8 : Chez « ESTHETIQUE COIFFURE »



Les fêtes de Noël et du nouvel an s'approchent. Madame Alima d'ESTHETIQUE COIFFURE, n'a pas suffisamment d'argent pour acheter certains produits pour garder comme : les mèches EASY BRED, OUTRE, CLOVER et les savons ABC, USA, MEGA et BIO 16. Elle sait qu'elle augmentera ses bénéfices en achetant en ce moment ces produits à crédit.

Madame Adjo qui avait l'habitude de lui vendre ses produits refuse de lui vendre. Il y a une dette entre elles. Pour Alima, certains produits qu'elle avait achetés chez son amie n'étaient pas de bonnes qualités. Ses clientes n'étaient pas contentes. Elle a l'habitude d'acheter en grande quantité les produits à des prix plus bas. A l'approche des fêtes, elle sait qu'elle paye plus cher à Adjo qu'en temps normal.

Questions :

- a) Que veut faire Alima ?
- b) Pourquoi Mme Adjo refuse de vendre des produits à Mme Alima ?
- c) Quels sont les avantages et les inconvénients d'un achat à crédit ?

8.3. J'observe

L'achat et la vente sont des activités complémentaires et opposées. Si Adjo a vendu des produits à Alima, c'est que Alima a acheté des produits chez Adjo.

Alima veut acheter des produits à crédit chez Adjo. Adjo refuse de vendre ses marchandises à Alima parce qu'elle n'a pas payé une dette. Il y a encore une dette à payer.

L'achat au comptant et la vente au comptant se font le plus souvent sans problème. Là où on rencontre des difficultés est l'achat à crédit et la vente à crédit qui nécessitent la connaissance de certains éléments. Nous donnons ici ces éléments.

8.3.1. Avantages et inconvénients d'un achat à crédit

Acheter une marchandise à crédit présente aussi bien des avantages que des inconvénients.

➤ Avantages d'un achat à crédit

- Acheter en grande quantité moins cher ;
- Garder en magasin en période d'abondance ;
- Choisir les fournisseurs qui ne font pas de problème ;
- Entretenir une bonne amitié ;
- Revendre quand il y'a augmentation de prix de vente.

➤ Inconvénients d'un achat à crédit

- On peut avoir du mal à rembourser la dette ;
- Il peut y avoir une dispute au moment de rembourser la dette ;
- On peut oublier de payer la dette ;
- On peut acheter des produits inutiles ;
- On peut payer plus cher que le prix normal du marché.

➤ Dispositions à prendre

- Il faut s'assurer qu'on pourra rembourser à temps la dette ;
- Il faut exiger un reçu de paiement de l'argent payé ;
- Il faut acheter chez vos fidèles fournisseurs ;
- Il faut s'assurer qu'on aura un profit ;
- Savoir que l'argent à payer qui est chez vous ne vous appartient pas ;
- Il faut payer à temps afin que les fournisseurs aient confiance en vous.

8.3.2. Avantages et inconvénients d'une vente à crédit

➤ Avantages d'une vente à crédit

- On peut vendre en grande quantité ;
- On peut tout vendre en période d'abondance ;
- On peut avoir beaucoup de clients ;
- On peut entretenir de bonne amitié ;
- On peut vendre un peu de marchandises en magasin plus cher.

➤ Inconvénients d'une vente à crédit

- On peut avoir du mal à récupérer la dette ;
- Il peut y avoir une dispute au moment de récupérer la dette ;
- On peut oublier de récupérer la dette ;
- On peut oublier et vendre des produits très utiles à nous ;
- On peut tricher les acheteurs.

➤ Dispositions à prendre

- Il faut exiger une avance du montant prévu ;
- Il faut exiger une reconnaissance de dette ;
- Il faut vendre à des clients fidèles ;
- Il faut s'assurer qu'on ne va pas perdre ;
- Il faut savoir que l'argent qu'on n'a pas encore reçu ne nous appartient pas ;
- Il faut accorder des facilités de paiement aux clients afin qu'ils aient confiance en vous.

8.4. Je m'exerce

Répond par oui ou non aux questions suivantes :

- a) Vais-je acheter une chemise à crédit parce que je n'ai pas d'argent à payer ?
- b) Dois-je vendre à crédit à un client qui n'est pas régulier ?
- c) C'est en période d'abondance. Je n'ai pas d'argent pour acheter au comptant. Je sais que je pourrai réaliser des profits et régler ma dette. Est-ce que je peux acheter à crédit ?
- d) Kodjo n'a pas encore payé une dette, est-ce que je peux lui vendre encore à crédit ?
- e) Si le profit que je vais avoir ne suffit pas pour rembourser la dette, faut-il acheter quand même à crédit ?
- f) Je suis coiffeuse. La fête s'approche. J'ai beaucoup de clients. Puis-je acheter certaines matières à crédit ?

8.5. Ce qu'il faut que je retienne

L'achat et la vente sont des activités complètement opposées :

- l'achat à crédit vous permet de vous approvisionner en grande quantité à des prix relativement bas alors que la vente à crédit vous permet d'avoir plus de clients ;
- que ce soit l'achat ou la vente à crédit, le remboursement peut provoquer des disputes ou malentendus car les clients pourraient retarder le paiement ou ne pas du tout payer ;
- c'est pourquoi avant d'acheter à crédit il faut s'assurer que le profit à réaliser va permettre de régler sa dette car les fournisseurs aiment vendre à des clients réguliers.

8.6. Je sais le faire

A quel moment l'on doit acheter à crédit ?

Quand et à qui faut-il vendre à crédit ?

8.7. Je mets en pratique à la maison

Citez deux avantages d'achat à crédit et deux avantages de vente à crédit.

Donne trois inconvénients d'achat à crédit et trois inconvénients de vente à crédit.

LEÇON 9 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET D'ACHAT ET DE VENTE A CREDIT ?

9.1. Compétence disciplinaire

Compétence 9 : Résoudre des situations-problèmes qui nécessitent la tenue des livrets d'achat à crédit et de vente à crédit dans nos activités de vie courante.

9.2. J'écoute la Situation-problème 9 : le livret de compte du vendeur de volaille



Monsieur Kpatcha est un vendeur de volaille au marché de GBOSSIME à Lomé. Il n'a qu'un seul fournisseur Monsieur Lare. Ce n'est qu'après avoir vendu ou au cours des ventes des volailles qu'il paie Lare. Au cours du mois de décembre 2024 il a réalisé les opérations suivantes :

2-12-24 : reçu la commande de 40 pintades à 3 000 F l'une ($40 \times 3\,000 = 120\,000$ F) ;

4-12-24 : reçu la commande de 10 dindons à 6 000 F l'un ($10 \times 6\,000 = 60\,000$ F) ;

8-12-24 : réglé une partie de la dette pour 100 000 F ;

12-12-24 : reçu la commande de 50 poules à 2 500 F l'une ($50 \times 2\,500 = 125\,000$ F) ;

20-12-24 : réglé par chèque une somme de 150 000 F ;

24-12-24 : reçu la commande de 25 pintades à 2 900 F l'une ($25 \times 2\,900 = 72\,500$ F) ;

27-12-24 : réglé en espèces 90 000 F ;

Présentez le livret de compte chez Kpatcha et chez Lare au 31-12-2024 puis calculez la dette globale restante à payer ou à régler.

9.3. J'observe

Quels sont les éléments des livrets de compte achat à crédit et vente à crédit ?

9.3.1. Je trace le livret de compte « achat à crédit »

❖ J'explique le tracé du livret

Le livret de compte « achat à crédit » est tenu par le client. Le livret de compte a 6 colonnes. Il se présente de la façon suivante :

Nom du fournisseur :

| Date | Produit acheté | Montant total | Montant payé ⊖ | Reste à payer ⊖ | Signature du fournisseur |
|---|--|--|--|---|---|
| c'est la date à laquelle j'ai acheté à crédit | c'est la marchandise que j'ai achetée à crédit | c'est le montant total de la marchandise que j'ai achetée à crédit | c'est le total ou une partie de la dette que j'ai réglé (l'argent sort chez moi) | c'est le montant total des dettes qu'il me reste à payer (cela diminue ma dette) l'argent à payer diminue | c'est le fournisseur qui signe pour attester ce qu'il a reçu une partie de l'argent et le montant qu'il reste à lui payer |

❖ Je trace le livret de compte « achat à crédit » chez Kpatcha le client

Ce livret est un document écrit des dettes que vous avez à rembourser. C'est le client qui trace cela.

Fournisseur : Lare

| Date | Produit acheté | Montant Total | Montant payé ⊖ | Reste à payer ⊖ | Signature du fournisseur |
|----------|---------------------------|------------------|------------------|-----------------|--------------------------|
| 02-12-22 | Commande de 40 pintades | 120 000 F | — | 120 000 F | Lare |
| 04-12-22 | Commande de 10 dindons | 60 000 F | — | 180 000 F | Lare |
| 08-12-22 | Réglé une somme de | — | 100 000 F | 80 000 F | Lare |
| 12-12-22 | commande de 50 poules | 125 000 F | — | 205 000 F | Lare |
| 20-12-22 | réglé par chèque | — | 150 000 F | 55 000 F | Lare |
| 24-12-22 | commande de 25 pintades | 72 500 F | — | 127 500 F | Lare |
| 27-12-22 | réglé en espèces 90 000 F | — | 90 000 F | 37 500 F | Lare |
| | | 377 500 F | 340 000 F | | |

Il est vivement recommandé d'utiliser un livret de compte d'achat à crédit pour chaque fournisseur. Une nouvelle page pour un nouveau fournisseur.

9.3.2. Je trace le livret de compte « vente à crédit »

❖ J'explique le tracé du livret

Le livret de compte « vente à crédit » est tenu par le fournisseur. Le livret de compte a aussi 6 colonnes. Il se présente de la façon suivante :

Nom du client :

| Date | Produit vendu | Montant total | Montant réglé \oplus | Reste à régler \ominus | Signature du client |
|---------------------------------------|--|--|---|--|--|
| c'est la date que j'ai vendu à crédit | c'est la marchandise que j'ai vendu à crédit | c'est le montant total de la marchandise que j'ai vendu à crédit | c'est le total ou une partie de la dette qu'on m'a réglé (l'argent rentre chez moi, l'argent s'ajoute ou augmente chez moi) | c'est le montant total des dettes qu'il reste à me payer (cela diminue la dette du client) l'argent à recevoir diminue | c'est le client qui signe pour attester ce qu'il m'a réglé et le montant qu'il reste à me régler |

❖ Je trace le livret de compte « vente à crédit » chez Lare le vendeur

Ce livret est un document écrit des créances (dettes du client) que vous allez à recevoir. C'est le fournisseur qui trace cela.

Client : Kpatcha

| Date | Produit vendu | Montant total | Montant réglé \oplus | Reste à régler \ominus | Signature du client |
|----------|----------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------|
| 02-12-22 | Commande de 40 pintades | 120 000 F | – | 120 000 F | Kpatcha |
| 04-12-22 | Commande de 10 dindons | 60 000 F | – | 180 000 F | Kpatcha |
| 08-12-22 | Réglé en espèces 100 000 F | – | 100 000 F | 80 000 F | Kpatcha |
| 12-12-22 | commande de 50 poules | 125 000 F | – | 205 000 F | Kpatcha |
| 20-12-22 | réglé par chèque 150 000 F | – | 150 000 F | 55 000 F | Kpatcha |
| 24-12-22 | commande de 25 pintades | 72 500 F | – | 127 500 F | Kpatcha |
| 27-12-22 | réglé en espèces 90 000 F | – | 90 000 F | <u>37 500 F</u> | Kpatcha |
| | | <u>377 500 F</u> | <u>340 000 F</u> | | |

Il est de même vivement recommandé d'utiliser un livret de compte vente à crédit pour chaque client. Une nouvelle page pour un nouveau client.

9.4. Je m'exerce

Mme Marthe achète d'habitude ses œufs à crédit chez le même fournisseur Martin. Ce n'est qu'après avoir vendu les œufs qu'elle paie le fournisseur. Chaque fois qu'elle achète un plateau d'œufs, elle écrit cela dans son livret « achat à crédit », pour ne pas oublier combien elle doit payer au fournisseur.

- Le 2-12-2022, elle achète 13 plateaux d'œufs à 2 800 F l'un.
- Le 14-12-2022, elle achète 25 plateaux d'œufs à 3 000 F l'un.
- Le 16-12-2022, elle achète 20 plateaux d'œufs à 2 600 F l'un.

- Le 19-12-2022, elle paie 100 000 F au fournisseur.
- Le 22-12-2022, elle achète 15 plateaux d'œufs à 2 500 F l'un.
- Le 27-12-2022, elle paie 100 000 F et obtient une remise de 900 F.

Présentez le livret de compte chez Marthe et chez Martin au 31-12-2022.

Calculer la dette globale restante à payer ou à régler.

9.5. Ce qu'il faut que je retienne

Les livrets d'achat et de vente à crédit sont des documents écrits semblables :

- Le livret d'achat à crédit est un document écrit des dettes que vous avez à rembourser. Il est tenu par le client. Le nom du fournisseur y figure en tête.
- Le livret de vente à crédit est un document écrit des créances (dettes du client) que vous avez à recevoir. Il est tenu par le fournisseur. Le nom du client y figure.
- Il est vivement recommandé d'utiliser un livret de compte d'achat à crédit pour chaque fournisseur. Une nouvelle page pour un nouveau fournisseur.
- Il est de même vivement recommandé d'utiliser un livret de compte vente à crédit pour chaque client. Une nouvelle page pour un nouveau client.

9.6. Je sais le faire

Aminata est coiffeuse. Elle achète souvent ses mèches chez « Esthétique 2 000 ». Elle écrit toujours tout ce qu'elle achète à crédit dans son livret d'achat à crédit afin de ne rien oublier.

- Le 5-11-2022, Aminata achète chez son amie, 12 mèches à 2 000 F l'une. Elle paie au comptant 10 000 F et accepte de régler ce qui reste à la fin du mois.
- Le 15-11-2022, elle paie 11 000 F à son amie.
- Le 25-11-2022, elle achète encore 15 mèches de 1 500 F l'une à crédit.

Présentez le compte d'achat à crédit et calculez le montant restant à payer.

9.7. Je mets en pratique à la maison

Le 14-10-2022, Mme ADJO vend un panier d'oignon à 45 000 F à crédit à Mme Akos.

Le 19-10-2022, Mme Akos paie 25 000 F à Mme ADJO.

Le 24-10-2022, Mme ADJO vend encore 2 paniers d'oignon à 25 000 F l'un à crédit à Mme Akos.

Le 28-10-2022, Akos rembourse toute sa dette.

Présentez les livrets d'achat à crédit et de vente à crédit au 31-10-2022.

LEÇON 10 : COMMENT PRESENTER MON LIVRET DE CAISSE ?

10.1. Compétence disciplinaire

Compétence 10 : Résoudre des situations-problèmes de vie courante qui font appel à l'appropriation du tracé du livret de caisse.

10.2. J'écoute la Situation-problème 10 : Le compte caisse d'une pharmacie villageoise



Madame Aïchatou est chargée de la vente des produits de la pharmacie villageoise de Dègan Kopé. Elle commence sa journée avec une somme de 6 000 F dans sa caisse.

Le 26-12-2022, elle réalise les mouvements suivants :

En début de journée elle vend les produits suivants :

- Paracétamol 30 plaquettes à 100 F la plaquette ($30 \times 100 \text{ F} = 3\,000 \text{ F}$) ;
- Paraphyse 20 plaquettes à 105 F la paquette ($20 \times 105 \text{ F} = 2\,100 \text{ F}$) ;
- Reçu commande de 100 plaquettes de Paracétamol à 80 F ($100 \times 80 = 8\,000 \text{ F}$) ;

A midi, elle réalise les opérations suivantes :

- Achat d'emballage plastique à 1 200 F
- Vente de 3 boîte d'Advil à 2 300 F la boîte ($3 \times 2\,300 \text{ F} = 6\,900 \text{ F}$) ;
- Vente de 40 plaquettes d'Aspirine à 110 F l'une ($40 \times 110 \text{ F} = 4\,400 \text{ F}$) ;

Dans la soirée :

- Reçu commande d'un vaccin VAT pour 2 500 F ;
- Vente d'une boîte de Brulex pour 4 600 F.

Présente le compte caisse à la fin de la soirée.

10.3. J'observe

10.3.1. Qu'est-ce que la caisse

La caisse est un compte spécial pour une société où il y a souvent de l'argent en permanence. Cet argent sert à résoudre des dépenses ponctuelles et aussi urgentes. Ou bien il y a de l'argent, ou bien il n'y a pas d'argent. Il n'y a pas de dette au niveau de la caisse.

10.3.2. Quels sont les éléments du compte caisse ?

Il existe plusieurs tracés du compte caisse suivant l'objectif qu'on veut avoir. Les plus utilisés sont : le compte à colonnes séparées, le compte à colonnes mariées sans solde et le compte à colonnes mariées avec solde. Le compte caisse à colonnes mariées avec solde est le plus approprié en comptabilité simplifiée.

10.3.3. Traçons le compte caisse à colonnes mariées avec solde

| Date | Libellé | Recettes | Dépenses | Solde |
|------|---------|----------|----------|-------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| | | | | |
| | | | | |

Ce compte comporte 5 colonnes :

Colonne (1) : date des actions menées ;

Colonne (2) : désignations des actions ;

Colonne (3) : l'argent qui rentre ;

Colonne (4) : l'argent qui sort ;

Colonne (5) : le solde qui est la différence entre l'argent qui est rentré (3) et l'argent qui sorti (4).

10.3.4. Je remplis le compte caisse à colonnes mariées avec solde de la pharmacie

| Date | Libellé | Recettes | Dépenses | Solde |
|----------|--|----------------------|----------------------|---------------|
| 26-12-22 | Solde initial | 6 000 | | 6 000 |
| 26-12-22 | Vente de Paracétamol (30 x100 F=3 000 F) | 3 000 | | 9 000 |
| 26-12-22 | Vente Paraphyse (20 x 105 F = 2 100 F) | 2 100 | | 11 100 |
| 26-12-22 | Commande Paracétamol (100x80=8 000) | | 8 000 | 3 100 |
| 26-12-22 | Achat d'emballage plastique à 1 200 F | | 1 200 | 1 900 |
| 26-12-22 | Vente d'Advil (3 x 2 300F = 6 900 F) | 6 900 | | 8 800 |
| 26-12-22 | Vente d'Aspirine (40 x 110 F = 4 400) | 4 400 | | 13 200 |
| 26-12-22 | Commande d'un vaccin VAT pour 2 500 F | | 2 500 | 10 700 |
| 26-12-22 | Vente d'une boîte de Brulex pour 4 600 | 4 600 | | 15 300 |
| 26-12-22 | | <u>27 000</u> | <u>11 700</u> | |

10.4. Je m'exerce

Ce 12-10-22 : M. Maïga va dans sa boutique avec 25 000 F. Il achète du thé Lipton pour 4 000 F, du lait Peak pour 6 000 F et un carton de sucre pour 8 000 F. Elle paie le transport pour 3 000 F

Les ventes de la journée sont : sucre (5 000 F) ; lipton (1 700 F) ; lait peak (2 300 F) et du riz pour (6 500 F).

Présente le compte caisse de Maïga de ce jour.

10.5. Ce qu'il faut que je retienne

La caisse est un compte spécial pour une société. Il y a de l'argent en permanence pour résoudre des dépenses ponctuelles et aussi urgentes. Ou bien il y a de l'argent, ou bien il n'y a pas d'argent.

Il existe plusieurs tracés du compte caisse compte tenue de l'objectif qu'on veut avoir. Le compte caisse à colonnes mariées avec solde est le plus approprié en comptabilité simplifiée.

Ce compte comporte 5 colonnes :

- Colonne (1) : date des actions menées
- Colonne (2) : désignations des actions
- Colonne (3) : l'argent qui rentre
- Colonne (4) : l'argent qui sort
- Colonne (5) : la différence entre l'argent qui rentre et l'argent qui sort.

10.6. Je sais le faire

Réponds par vrai ou faux à ce qui est dit :

- a) Le solde du compte caisse négatif ;
- b) Il y a toujours de l'argent en caisse ;
- c) Le solde du compte caisse peut être égal à zéro ;
- d) L'argent total qui est rentré en caisse est plus petit que l'argent total qui est sorti ;
- e) Le compte caisse est vide lorsque l'argent total qui est rentré est égal à l'argent total qui est sorti.

10.7. Je mets en pratique à la maison

Boniface achète et revend des chaussures d'occasion. Il se rend au grand marché de Lomé ce 03-01-2022 avec une somme de 30 000 F.

- Il achète 13 paires de chaussures à 1 000 F la paire ($13 \times 1\,000\text{ F} = 13\,000\text{ F}$) ;
- Il donne au porteur 500 F pour les chaussures transporté ;
- Il paie 3 000 F Pour le taxi moto aller et retour ;
- Il paie 2 000 F au cordonnier qui répare certaines chaussures ;

Le 06-01-2022, il vend 3 paires de chaussure à 1 500 F la paire ($3 \times 1\,500\text{ F} = 4\,500\text{ F}$) et 4 autres paires à 1 700 F la paires ($4 \times 1\,700\text{ F} = 6\,800\text{ F}$)

Présente le compte caisse chez Boniface au 06-01-2022.

LEÇON 11 : CONSOLIDATION/REMEDIATION

11.1. Compétence disciplinaire

Compétence 11 : Résoudre des situations-problèmes qui font appel à l'appropriation des quatre dernières leçons.

11.2. J'écoute la Situation-problème 11 : Dans l'atelier « EXTRA-COUTURE »



Voici les séquences d'activités de Monique.

Ce 2-10-21 : Elle va au marché avec 75 000 F. Elle achète des demi-pièces des pagnes suivants : Wax anglais pour 16 000 F, du GTP pour 12 000 F et du Bazin Malien pour 30 000 F. le fil à coudre et accessoires lui coûte 9 000 F. Elle paie le transport pour 3 000 F.

Le 03 – 10 – 21, elle coud une robe en Bazin qu'une cliente prend pour 45 000 F.

Le 04 – 10 – 21, elle coud une robe avec le Wax anglais et la vend pour 25 000 F.

- Détermine tout l'argent rentré et tout l'argent sorti puis l'argent qui reste en caisse chez Monique du 2-10-21 au 04 – 10 – 21.
- Présente le livret de compte de Monique au 04 – 10 – 21.
- Dresse son livret de caisse au 04 – 10 – 21.

11.3. Je réponds aux questions

a) Je détermine le montant total de l'argent qui est rentré et qui est sortie de chez Monique :

Entrée d'argent : 75 000 F + 45 000 F + 25 000 F = **145 000 F**

Sortie d'argent : 16 000 F + 12 000 F + 30 000 F + 10 000 F + 3 000 F = **71 000 F**

Je détermine ensuite l'argent qu'il reste dans la caisse de Monique :

Reste d'argent : 145 000 F – 71 000 F = **74 000 F**

b) Je Présente le livret de compte de Monique au 04 – 10 – 21

| Date | Pourquoi L'argent rentre | Montant | Date | Pourquoi L'argent sort | Montant |
|----------|------------------------------|----------------|----------|--------------------------------|----------------|
| 02-10-21 | Capital | 75 000 | 02-10-21 | Achat de pagnes Wax | 16 000 |
| 03-10-21 | Vente de robe en Bazin | 45 000 | 02-10-21 | Achat de pagne GTP | 12 000 |
| 04-10-21 | Vente de robe en Wax anglais | 25 000 | 02-10-21 | Achat de pagne Bazin | 30 000 |
| | | | 02-10-21 | Achat de fil/accessoires | 10 000 |
| | | | 02-10-21 | Frais de transport | 3 000 |
| | | 145 000 | | | 71 000 |
| | | | | Solde : 18 200 – 12 750 | 74 000 |
| | | | | | 145 000 |

c) Je présente le livret de caisse de Monique au 04 – 10 – 21

| Date | Libellé | Recettes | Dépenses | Solde |
|-------------|-----------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| 2 – 10 – 21 | Capital | 75 000 | | 75 000 |
| 2 – 10 – 21 | Achat de pagne Wax anglais | | 16 000 | 59 000 |
| 2 – 10 – 21 | Achat de pagne GTP | | 12 000 | 47 000 |
| 2 – 10 – 21 | Achat de Pagne Bazin | | 30 000 | 17 000 |
| 2 – 10 – 21 | Achat de fil et accessoires | | 10 000 | 7 000 |
| 2 – 10 – 21 | Frais de transport | | 3 000 | 4 000 |
| 3 – 10 – 21 | Vente de Robe en Wax | 25 000 | | 29 000 |
| 4 – 10 – 21 | Vente de Robe en Bazin | 45 000 | | <u>74 000</u> |
| | | <u>145 000</u> | <u>71 000</u> | |

11.4. Ce qu'il faut que je me rappelle

Les livrets d'achat et de vente à crédit sont des documents écrits semblables :

- Le livret d'achat (ou vente) à crédit est un document écrit des dettes que vous avez à rembourser (ou créances à recevoir). Il est tenu par le client (ou fournisseur). Le nom du fournisseur (ou client) y figure en tête.

L'achat et la vente sont des activités complètement opposées :

- L'achat à crédit vous permet de vous approvisionner en grande quantité à des prix relativement bas alors que la vente à crédit vous permet d'avoir plus de clients.

En matière d'argent qui rentre et d'argent qui sort il faut retenir que :

- Les ventes, les dons et les salaires qu'on reçoit, et en rendant un service font rentrer de l'argent chez nous ;
- Par contre, les achats, les paiements des factures, les transports que nous prenons, les salaires que nous payons font sortir de l'argent de nos activités.

Le livret « vente à crédit » compte 6 colonnes :

Date : c'est la date que j'ai vendu à crédit ;

Produit vendu : c'est la marchandise que j'ai vendu à crédit ;

Montant total : c'est le montant total de la marchandise que j'ai vendu à crédit ;

Montant réglé (+) : c'est le total ou une partie de la dette qu'on m'a réglé (cela augmente mon argent) ;

Reste à régler (−) : c'est le montant total des dettes qu'il me reste à payer (cela diminue la dette du client) ;

Signature du client : c'est le client qui signe pour attester ce qu'il a réglé et le montant qu'il reste à régler.

Qu'en est-il du livret « achat à crédit » ?

11.5. Je revoie à la maison les leçons déjà étudiées

Relève tes difficultés sur les dernières leçons étudiées. L'alphabétiseur va t'aider.

UNITÉ III : LA DÉTERMINATION DES PRIX/ COÛTS

L'unité III comporte quatre (4) leçons

LEÇON 12 : COMMENT DETERMINER LES PRIX/COÛTS HIERARCHISES ?

LEÇON 13 : COMMENT REALISER DES BENEFICES ET EVITER LES PERTES ?

LEÇON14 : COMMENT DETERMINER LE PRIX DE VENTE D'UN PRODUIT ?

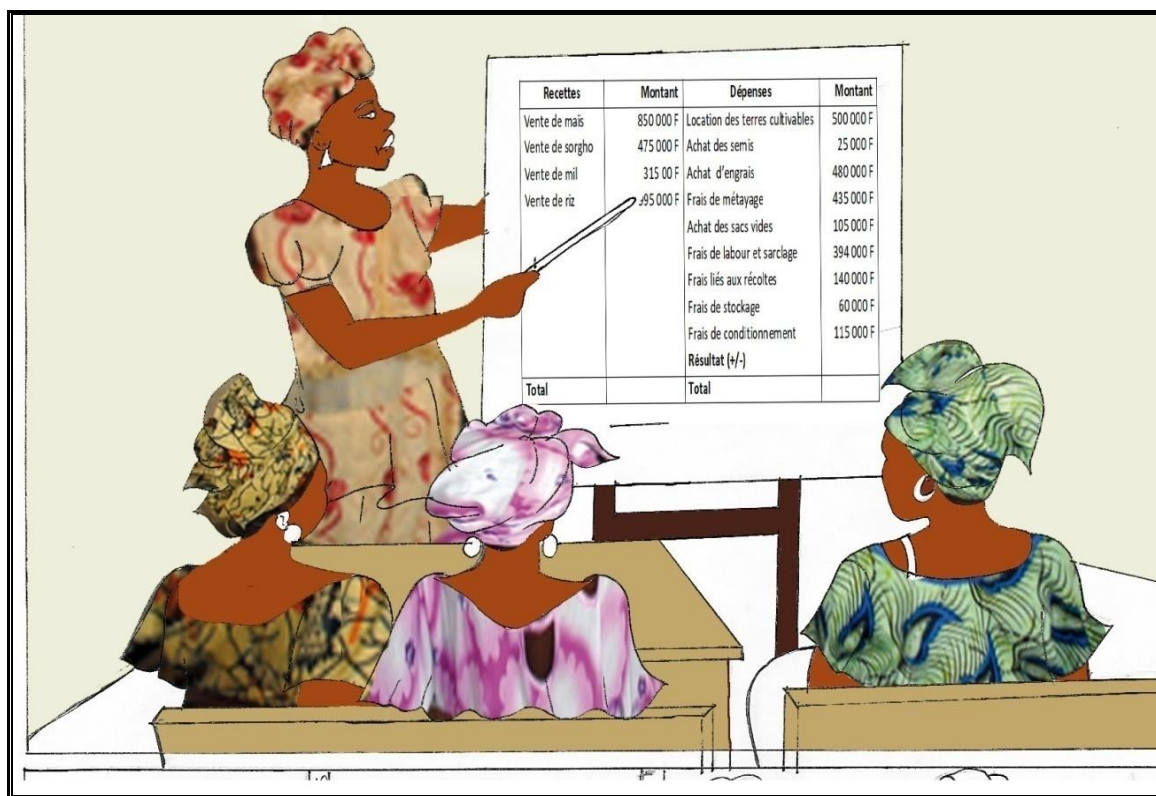
LEÇON 15 : CONSOLIDATION/REMEDIATION

LEÇON 12 : COMMENT DETERMINER LES PRIX/COÛTS HIERARCHISES ?

12.1. Compétence disciplinaire

Compétence 12 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel au calcul des différents coûts hiérarchisés d'une AGR.

12.2. J'écoute la Situation-problème 11 : Les coûts d'une commerçante de céréales



| Recettes | Montant | Dépenses | Montant |
|-----------------|-----------|---------------------------------|-----------|
| Vente de maïs | 850 000 F | Location des terres cultivables | 500 000 F |
| Vente de sorgho | 475 000 F | Achat des semis | 25 000 F |
| Vente de mil | 315 000 F | Achat d'engrais | 480 000 F |
| Vente de riz | 495 000 F | Frais de métayage | 435 000 F |
| | | Achat des sacs vides | 105 000 F |
| | | Frais de labour et sarclage | 394 000 F |
| | | Frais liés aux récoltes | 140 000 F |
| | | Frais de stockage | 60 000 F |
| | | Frais de conditionnement | 115 000 F |
| | | Résultat (+/-) | |
| Total | | Total | |

Alima, une commerçante de céréales quitte Lomé pour Yèlivo où elle achète ses céréales. Elle achète pour ce mois **10 sacs** de maïs à **15 000 F** le sac. Puis **5 sacs** de sorgho à **22 000 F** le sac. Le conditionnement des sacs et leurs transports par pousse-pousse du lieu d'achat à la station d'embarquement pour Lomé coûtent **300 F par sac**. Les frais de transport Yèlivo-Lomé pour un sac de maïs est **2 000 F** et **1 500 F** pour le sac de sorgho.

Alima donne **3 000 F** à Akos la jeune fille qui l'a aidé dans l'achat des céréales et **2 000 F** à Djovi son guide du marché. Elle achète un crédit de communication TOGOCEL de **4 500 F** et utilise **2 000 F** de ce crédit pour appeler ses fournisseurs.

Au moment de charger les sacs dans le camion pour Lomé, elle rencontre son Papa qui revenait de Tchamba pour Lomé. Celui-ci l'embarque dans sa voiture bâchée gratuitement avec ses sacs à destination de Lomé.

Rappelons que le tarif transport passager Lomé-Yèlivo est fixé à **6 000 F** à l'aller, et que Alima a encore utilisé un crédit de **1 000 F** pour appeler ses clients. Ceux-ci ont acheté tous les céréales (tous les sacs sont vendus) à raison de **20 000 F** le sac de maïs et 27 000 F le sac de sorgho.

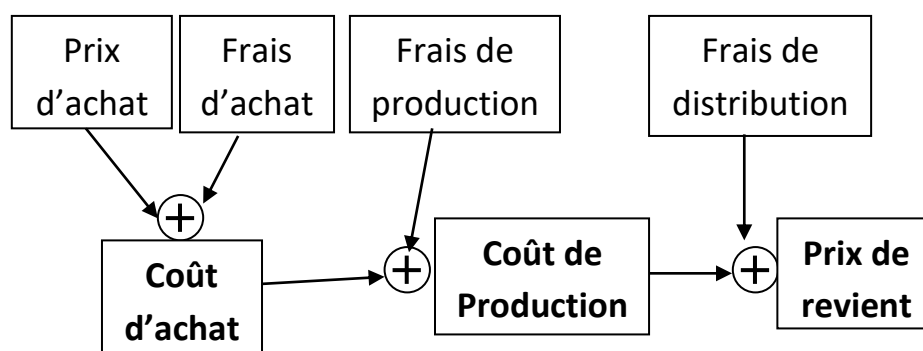
Alima va au centre d'alphabétisation et demande à son alphabétiseur de l'aider à calculer les différents coûts hiérarchisés.

12.3. J'observe

Les coûts sont dits hiérarchisés lorsque chacun se calcule à partir du précédent. C'est-à-dire que leur calcul se succède. Ce sont des coûts qui sont étroitement liés et leurs calculs se suivent.

Il s'agit du Prix d'achat (PA), des frais d'achat (FA), du coût d'achat (CA), du coût de production (CP), des frais de production (FP), des frais de distribution (FD) ou coût de distribution et en dernier ressort le prix de revient (PR) ou coût de revient.

En voici le schéma de calcul.



12.3.1. Je défini et détermine le prix d'achat (PA)

Le prix d'achat d'une marchandise est le premier prix que fixe le vendeur ; c'est le prix affiché sur le produit.

S'il y a une Remise, un Rabais et une ristourne (3R obtenus ou accordés), il s'applique ou se calcule sur ce prix affiché. Pas de remise dans notre cas d'étude.

*** Je calcule le prix d'achat total des céréales achetés par Mme Alima**

Prix d'achat du maïs : 15 000 F x 10 sacs = 150 000 F

Prix d'achat du sorgho : 22 000 F x 5 sacs = 110 000 F

Prix d'achat total des céréales : 150 000 F + 110 000 F = 260 000 F

12.3.2. Je défini et détermine les frais d'achat (FA)

Les frais d'achat sont des frais directement liés à l'achat de marchandises. Il s'agit : des frais de conditionnement, frais d'emballage, frais de transport direct de marchandise et autres.

* Je calcule les Frais d'achat (FA) des céréales achetées par Mme Alima

Conditionnement des sacs et transports (pousse-pousse) : $300 \text{ F} \times 15 = 4\,500 \text{ F}$

Transports des céréales pour Lomé : $(2\,000 \text{ F} \times 10) + (1\,500 \text{ F} \times 5) = 27\,500 \text{ F}$

Frais de transport passager Alima aller-retour : $6\,000 \text{ F} \times 2 = 12\,000 \text{ F}$

Frais pour les aides (Akoss et Djovi) : $3\,000 \text{ F} + 2\,000 \text{ F} = 5\,000 \text{ F}$

Frais de communication (téléphone) : un crédit de $2\,000 \text{ F}$

Frais d'achat total des céréales : $4\,500\text{F} + 27\,500\text{F} + 12\,000\text{F} + 5\,000\text{F} + 2\,000\text{F} = \underline{\underline{51\,000\text{F}}}$

12.3.3. Je défini et détermine le coût d'achat (CA)

Le coût d'achat est la somme du prix d'achat et les frais d'achat. **$CA = PA + FA$** .

* Je détermine le coût d'achat des céréales achetées par Mme Alima

Coût d'achat des céréales = Prix d'achat des céréales + Frais d'achat des céréales

$CA = 260\,000 \text{ F} + 51\,000 \text{ F} = \underline{\underline{311\,000 \text{ F}}}$

12.3.4. Je défini et détermine le coût de production (CP)

Lorsqu'un produit acheté subi des transformations avec des frais pour devenir un produit nouveau, alors on peut déterminer le coût de production pour ce produit nouveau. Les produits comme Kouli-kouli, boisson locale (Tchoukoutchou), gâteau, pain, ... ont des coûts de production.

Le coût de production (CP) = coût d'achat (CA) + frais de transformation (FT)

$CP = CA + FT$.

Comme frais de transformation on peut citer : l'achat des ingrédients qui rentrent dans la production du produit nouveau (produit fini) et les frais de moulin. Pour notre situation-problème, il n'y a pas de frais de transformation donc pas de coût de production.

12.3.5. Je défini et détermine les frais de distribution (FD)

Les frais liés à la vente d'un produit sont des frais de distribution.

* Je détermine les prix de distribution des céréales vendus par Mme Alima

Frais de communication (téléphone) : un crédit de $1\,000 \text{ F}$

12.3.6. Je définis et détermine le prix de revient (PR/CR)

Le prix de revient ou coût de revient se calcule en fonction du produit à vendre.

Si un produit n'a pas été transformé et est vendu en l'état, il n'y a pas de coût de production. Le prix de revient est donc égal au coût d'achat augmenté des frais de distribution ou frais liés à la vente.

* **Je calcule le prix de revient des céréales vendus par Mme Alima**

Coût de revient des céréales vendus : 311 000 F + 1 000 F = 312 000 F

Si un produit a été transformé pour donner un autre produit (produit fini) alors le prix de revient est égal au coût de production augmenté des frais de distribution. Ce prix de revient est très important dans la détermination du prix de vente et partant du bénéfice à réaliser. Nous allons consacrer la leçon suivante sur le prix de vente.

12.4. Je m'exerce

Mme NAKA prépare la boisson locale « Tchoukoutou » à base de sorgho. Pour cela elle achète 3 sacs de sorgho à Kabou à 45 000 F le sac. Les frais de conditionnement s'élèvent à 1 500 F le sac. Le transport des sacs de Kabou à Kara est 2 000 F le sac.

Les frais de transport passager de Kabou-Kara est 1 200 F. Madame NAKA en quittant Kara pour Kabou avait acheté du crédit de communication Togocel de 4 500 F ; elle a utilisé 2 000 F de crédit pour appeler les fournisseurs à Kabou et de retour elle utilise 1 500 F de crédit pour appeler les clients le jour où sa boisson est prête.

Les frais de moulin et de fermentation s'élèvent à 11 000 F. le salaire des 2 vendeuses est 6 000 F par vendeuse. Le transport des boissons est 8 000 F.

Détermine les différents coûts hiérarchisés de Mme NAKA.

12.5. Ce qu'il faut que je retienne

Les coûts hiérarchisés sont des couts qui se succèdent et qui sont étroitement liés. On les détermine de la façon suivante :

- $PA = \text{prix marqué}$; $CA = PA + FA$; $CP = CA + FP$; $CR / PR = CP + FD$.

Les frais d'achat (FA) sont les frais accessoires d'achat (liée directement à l'achat.

Les frais de production (FP) sont les frais de transformation du produit initial pour donner un produit nouveau (produit fini).

Les frais de distributions (FD) sont les frais liés au produit vendu ou prêt à être vendu.

12.6. Je sais le faire

Dans le calcul du prix de revient des marchandises vendus fait par Monsieur OURO, on ne retrouve pas le coût de production. Nous savons que M. OURO achète des produits et les revend en l'état. Que pouvez-vous dire de son calcul.

12.7. Je mets en pratique à la maison

Moïse a un magasin d'alimentation générale. Il reçoit une commande de 10 sacs de riz par SMS de M. SEMA. Pour cela :

- Il utilise un forfait appel de 200 F pour confirmer la commande.
- Il se rend au marché de Hédzranawoé à moto taxi qui lui taxe 500 F.
- Il achète 15 sacs de riz 25 Kg à 16 000 F le sac.
- Un tricycle lui prend 500 F par sac jusqu'à sa boutique.
- Il utilise un forfait appel de 400 F pour rappeler son ami SEMA. Celui-ci lui indique où lui amener le riz.
- Il prend à nouveau un autre tricycle qui lui taxe 400 F le sac.
- Moïse livre donc les 10 sacs commandés à 19 500 F le sac.

Peut-on calculer le coût de production des sacs de riz ? Pourquoi ?

Déterminez le prix de revient des sacs de riz vendus.

LEÇON 13 : COMMENT REALISER DES BENEFICES ET EVITER LES PERTES ?

13.1. Compétence disciplinaire

Compétence 13 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel à un savoir-faire pour réaliser des bénéfices et éviter des pertes dans nos activités.

13.2. J'écoute la Situation-problème 13 : Que représentent ces quatre billets ?



Monsieur AGBE achète des volailles chez des éleveurs et les revend à des bouchers et à des restaurateurs. Au 30 janvier 2022, date de clôture de l'exercice, il demande au comptable de lui donner le bénéfice réalisé. En guise de réponse, le comptable lui montre les quatre billets en image et lui fournit les informations suivantes consignées dans un tableau.

| Date | Pourquoi l'argent rentre | Montant | Date | Pourquoi L'argent sort | Montant |
|----------|--------------------------|-----------------------|----------|---------------------------------|-----------------------|
| 30-01-22 | Vente de poules | 75 000 | 30-01-22 | Achat des poules | 44 500 |
| 30-01-22 | Vente de pintades | 77 500 | 30-01-22 | Achat des pintades | 52 000 |
| | | | 30-01-22 | Achat de nourriture de volaille | 13 500 |
| | | | 30-01-22 | Frais du Porteur | 2 500 |
| | | | 30-01-22 | Frais du vétérinaire | 22 000 |
| | | <u>152 500</u> | | | <u>134 500</u> |

a) Que représentent ce livret et ces montants : **152 500 F** et **134 500 F** ?

b) Calculer le solde du livret et dire ce que cela représente pour M. AGBE ?

13.3. J'observe

13.3.1. Je donne une définition du « Bénéfice » et de la « perte »

Plusieurs termes existent en comptabilité pour désigner le bénéfice et la perte. Mais, la définition appropriée en comptabilité simplifiée est celle d'une entreprise commerciale.

Ainsi, la **valeur ajoutée** ou le **bénéfice** ou la **perte** est la différence entre le montant des ventes de marchandises réalisées au cours d'un exercice et leur coût d'achat.

- Si la différence est **positive** on a un **bénéfice** ;
- Si la différence est **négative** on a une **perte**.

Le livret de la situation-problème 13 est un livret de comptes qui a servi à enregistrer tout l'argent comptant qui est rentré chez M. AGBE c'est-à-dire **152 500 F** et tout l'argent comptant qui est sorti de chez M. AGBE c'est-à-dire **134 500 F** sans pour autant nous indiquer si M. AGBE a réalisé un profit (bénéfice) ou une perte.

13.3.2. Je montre comment on calcule le « Bénéfice » ou la « perte »

Lorsque l'argent qui rentre par la vente de marchandises (2 000 F) est beaucoup plus (supérieur) que l'argent qui sort au cours de l'achat de marchandises vendus (1 500 F), la différence des deux montants donne le bénéfice ou le profit.

| Prix de vente | | Prix de revient | | Bénéfice |
|------------------|---|------------------|---|-----------------|
| Argent rentre | | Argent sort | | Profit |
| 2 000 F | – | 1 500 F | = | 500 F |
| 152 500 F | – | 134 500 F | = | 18 000 F |

Pour M. AGBE, la différence des deux montants est le **solde (18 000 F)** du livret de compte. Ce solde représente le bénéfice de M. AGBE. Son comptable a bien montré 4 billets de : 10 000 F, 5 000 F, 2 000 F et 1 000 F ce qui fait **18 000 F**.

Le **Profit** signifie que vous dépensez **moins** d'argent pour acheter vos marchandises et que vous recevez **plus** d'argent en les vendant.

Par contre, lorsque l'argent qui rentre par la vente de marchandises (2 000 F) est beaucoup moins (inférieur) que l'argent qui sort au cours de l'achat de marchandises vendus (3 000 F), la différence des deux montants donne la perte ou la faillite.

| Prix de vente | | Prix de revient | | perte |
|----------------|----------|-----------------|----------|------------------|
| Argent rentre | | Argent sort | | faillite |
| 2 000 F | – | 3 000 F | = | – 1 000 F |

La Perte signifie que vous dépensez **plus** d'argent pour acheter vos marchandises et que vous recevez **moins** d'argent en les vendant.

Après tout ce qui vient d'être dit, alors, « **Comment réaliser des bénéfices et éviter les pertes ?** ».

Il n'y a qu'un seul moyen et un seul : Il faut et il suffit de fixer un prix de vente supérieur au prix de revient. **Ceci est l'objet de la leçon 14.**

13.4. Je m'exerce

Madame BINETA achète des ananas dans les champs et les revend au marché.

Le 15-02-20N, elle réalise les opérations suivantes :

- ❖ Achat de 400 ananas à 100 F un ananas (400 x 100 F = 40 000 F) ;
- ❖ Elle donne à la jeune fille porteuse 1 500 F ;
- ❖ Elle paie 3 500 F pour le transport et 2 000 F au garçon qui l'accompagne;

Le 28-02-20N, avant de vendre ses ananas, elle remarque que 84 ananas sont pourris et elle revend le reste (400 – 84 = 316 ananas) à 150 F l'unité.

Bineta fait son calcul pour voir si elle a gagné (profit) ou perdu (perte).

13.5. Ce qu'il faut que je retienne

- Lorsque l'argent qui rentre par la vente de marchandises est beaucoup plus (supérieur) que l'argent qui sort au cours de l'achat de marchandises vendus, la différence des deux montants donne le bénéfice ou le profit.
- Dans le cas contraire c'est la perte ou la faillite.
- Le **Profit** signifie que vous dépensez **Moins** d'argent pour acheter vos marchandises et que vous recevez plus en les vendant.
- La **Perte** signifie que vous dépensez **Plus** d'argent pour acheter vos marchandises que vous n'en recevez en les vendant.

13.6. Je sais le faire

Est-ce que l'argent total qui rentre est le profit réalisé ? Pourquoi ?

Quand est-ce qu'on dit qu'on réalise une perte ?

13.7. Je mets en pratique à la maison

Marie fume et vend du poisson. Elle achète le poisson à la plage, le fait fumer et le revend au village.

- ❖ Elle va à la plage et achète un panier de poissons frais à 10 000 F.
- ❖ Elle paie un porteur pour porter le poisson de la plage à chez elle. Le porteur prend 3 000 F par panier.
- ❖ Elle achète un tas de bois de chauffage à 1 000 F.
- ❖ Elle paie 700 F à une fille pour l'aider à nettoyer et à fumer le poisson.
- ❖ Elle va au marché pour vendre le poisson et elle paie 2 500 F de frais de transport pour un panier de poissons.
- ❖ Au marché elle achète un ticket de marché de 150 F.

Le 23-02-2022, elle vend le poisson fumé à 15 000 F

Après avoir vendu le poisson elle calcule pour voir si elle a fait du profit ou une perte.

Aidez Marie dans ses calculs.

LEÇON 14 : COMMENT DETERMINER LE PRIX DE VENTE D'UN PRODUIT ?

14.1. Compétence disciplinaire

Compétence 14 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel au calcul des prix de vente des marchandises.

14.2. J'écoute la Situation-problème 14 : Une vendeuse de pâte de riz préparé



Fatima vend la pâte de riz appelée « Touwo » dans un restaurant de la place. Pour déterminer son prix de vente, elle nous donne les informations suivantes.

Éléments et Matériels indispensables

Riz de 25 Kg (18 000 F) ; Maïs (5 000 F) ; sel (2 000 F) ; piment vert (2 000 F) ; piment en poudre (1 500 F) ; 5 litres d'huile (6 000 F) ; taxi (3 000 F) ; charbon (6 500 F) ; oseille de Guinée (4 000 F) ; 5 Kg de viande (7 500 F) ; Tomates (2 600 F) ; autres ingrédients (1 800 F) ; emballage et plat jetable (10 000 F).

Salaires du personnel (journaliers) et entretien

Son salaire journalier (5 000 F) ; le salaire journalier de son aide (1 000 F).

Fatima veut récupérer 50 F sur chaque plat vendu pour l'entretien des ustensiles de cuisine. Elle veut aussi récupérer 191 F sur chaque plat vendu pour son épargne.

Fatima a préparé 100 plats prêts à être vendus.

Calcule le prix de revient total des plats de Fatima ;

Calcule le prix de revient d'un plat de Fatima ;

Calcule le prix de vente probable d'un plat de pâte.

14.3. J'observe

Pour une entreprise qui achète et revend des marchandises, le prix de vente se calcule à partir du prix d'achat. Il faut donc définir et calculer le prix de vente.

14.3.1. Je définis le prix de vente

Le prix de vente est le prix proposé par un vendeur à un acheteur. Lors d'une opération commerciale, le prix de vente chez le vendeur est toujours aussi le prix d'achat chez l'acheteur. Chaque concept est relatif aux acteurs de l'échange.

14.3.2. Je montre comment on calcule le prix de vente

Si une entreprise produit un bien A, pour un prix de revient unitaire de 1 000 F et qu'elle espère réaliser un gain de 200 F sur la vente de chaque bien A, le prix de vente unitaire du bien A devrait être de 1 200 F (1 000 F + 200 F).

Ainsi on a : **prix de vente = prix de revient + gain souhaité (bénéfice)**

14.3.3. Je calcule le prix de revient de la pâte « Touwo »

Je calcule tout ce qu'elle dépense pour préparer 100 plats, et je détermine le prix de revient par plat.

* Je calcule dans un tableau le coût d'achat des matières premières

| Eléments et Matériels indispensables | Montant |
|--------------------------------------|-----------------|
| Achat de riz | 18 000 F |
| Achat de Maïs | + 5 000 F |
| Achat de charbon | + 6 500 F |
| Achat d'emballage et plats jetables | + 10 000 F |
| Frais de taxi | + 3 000 F |
| Coût d'achat | 42 500 F |

* Je calcule dans un tableau le coût de production de la sauce

| Eléments et ingrédients | Montant |
|---------------------------------------|-----------------|
| Achat de sel | + 2 000 F |
| Achat de piment vert | + 2 000 F |
| Achat de piment en poudre | + 1 500 F |
| Achat d'huile | + 6 000 F |
| Achat de viande | + 7 500 F |
| Achat d'oseille de guinée | + 4 000 F |
| Achat de Tomates | + 2 600 F |
| Achat d'autres ingrédients | + 1 800 F |
| Coût de production de la sauce | 27 400 F |

- * **Je calcule dans un tableau les frais de production de 100 plats de « Touwo »**

| Salaires du personnel journalier | Montant |
|--|------------------|
| Salaire journalier de Fatima | 5 000 F |
| Salaire journalier de son aide | + 1 000 F |
| Frais de production de 100 plats de « Touwo » | = 6 000 F |

- * **Je calcule le coût de production et prix de revient des 100 plats de « Touwo »**

Les plats « **Touwo** » sont consommés ou vendu sur place. Ceci ne nécessite pas de frais de distribution. Ainsi en l'absence des frais de distribution, le prix de revient/coût de revient est égal au coût de production.

- * **Je calcule dans un tableau le coût de production de 100 pâtes « Touwo »**

| Éléments | Montant |
|--|-------------------|
| Coût d'achat des matières premières | 42 500 F |
| Coût de production de la sauce | + 27 400 F |
| Frais de production de 100 plats de « Touwo » | + 6 000 F |
| coût de production de 100 pâtes « Touwo » | = 75 900 F |

NB : Le Prix/coût de revient de 100 pâtes « Touwo » = Coût de production de 100 pâtes « Touwo » car il n'y a pas de frais de distribution.

14.3.4. Je calcule le prix de vente de la pâte « Touwo »

Le prix de vente d'un produit ou d'un service ne se fixe pas au hasard. Le prix fixé doit permettre d'avoir un profit et aussi être adapté par rapport aux critères du marché. Il doit donc tenir compte de quatre éléments :

- le prix de revient des produits vendus ;
- le bénéfice qu'on veut réaliser ;
- les prix de vente pratiqués par les concurrents ;
- les prix attendus par les clients.

Ainsi avant de fixer le prix de vente, je pense au profit que je souhaite avoir, et au prix que les acheteurs sont prêts à payer.

Fatima a préparé 100 plats. Pour calculer le prix de revient (unitaire) d'un plat, je divise le prix de revient total (75 900 F) par le nombre de plats (100) préparé.

Le prix de revient pour 1 plat préparé de Fatima est : **PRU = 75 900 F : 100 = 759 F**

Fatima veut récupérer 50 F sur chaque plat vendu pour l'entretien des ustensiles de cuisine. Elle veut aussi récupérer 191 F sur chaque plat vendu pour son épargne. Du coup Fatima veut avoir un bénéfice de 241 F (50 + 191) sur chaque plat vendu.

Pour calculer le prix de vente (unitaire) de chaque plat si Fatima veut avoir un profit raisonnable de 241 F sur chaque plat de Touwo à vendre, j'ajoute le bénéfice unitaire (241 F) au prix de revient unitaire (759 F).

Le prix de vente d'un plat de Touwo préparé est : **PVU = PRU + Bénéfice unitaire**

Le prix de vente d'un plat de Touwo est donc : **PVU = 759 F + 241 F = 1 000 F**

Le résumé du schéma de calcul

| | | |
|---|------------------|----------------|
| Matières premières et ingrédients | 69 900 F | |
| + frais de production | <u>+ 6 000 F</u> | |
| = Prix de revient total | 75 900 F | |
| Prix de revient pour un plat préparé (75 900 F : 100) | | 759 F |
| + Profit par plat vendu | | <u>+ 241 F</u> |
| = Prix de vente d'un plat | | 1 000 F |

14.4. Je m'exerce

Mme BINETA décide de faire du jus d'ananas qu'elle va livrer dans un restaurant.

Le 15-04-2022, elle réalise les opérations suivantes :

- ❖ Elle achète 400 ananas à 100 F un ananas (400 x 100 F = 40 000 F) ;
- ❖ Elle paie 3 500 F pour le transport et 2 000 F au garçon qui l'accompagne ;
- ❖ Elle achète 300 bouteilles plastiques à 150 F l'une (300 x 150 F = 45 000 F) ;
- ❖ Elle achète des ingrédients pour 7 000 F ;
- ❖ Elle donne à la jeune fille qui l'aide 1 500 F par jour
- ❖ Elle décide de se donner un salaire de 5 000 F par jour ;

Après cinq (5) jours de travail, elle livre le 20-04-2022, 250 bouteilles de jus à un restaurant pour 500 F la bouteille. BINETA fait son calcul pour voir si elle a gagné (profit) ou perdu (perte).

Que pouvez-vous dire du résultat obtenu par Mme BINETA ?

14.5. Ce qu'il faut que je retienne

Avant de fixer nos prix de vente, nous devons prendre en compte les éléments suivants :

- Le prix de revient de chaque produit, c'est-à-dire tout l'argent qui sort pour chaque produit ;
- Le montant du profit que nous aimerions gagner ;
- Combien les autres vendent ces mêmes produits ;
- Combien les clients sont prêts à payer pour ces produits ;
- Et pour certains produits de première nécessité, le prix fixé par le gouvernement.

Pour calculer le prix de vente de chaque produit, j'ajoute le bénéfice unitaire souhaité au prix de revient unitaire du produit. **$PVU = PRU + \text{Bénéfice unitaire}$** .

14.6. Je sais le faire

Qu'appelle-t-on prix de vente d'une marchandise ?

Comment détermine-t-on le prix de revient unitaire d'un produit ?

Le prix de vente se calcule comment ?

14.7. Je mets en pratique à la maison

Un cultivateur d'anacardes a effectué pour son champ les dépenses suivantes :

- recrutement de métayers pour l'ensemencement : 230 000 F
- achat de plants d'anacardiers 365 000 F
- achat d'engrais : 175 000 F
- divers : 89 000 F

- 1) Calcule la somme totale dépensée par ce cultivateur ? Que représente cette somme ?
- 2) S'il revend son champ à 800 000 F, gagne-t-il ou perd-il de l'argent ?
 - a) S'il gagne, trouve le montant de ce gain.
 - b) S'il perd, calcule la valeur de sa perte.
- 3) Après la première récolte, il désire gagner 120 000 F. Calcule le prix auquel il doit vendre la totalité de sa récolte.

LEÇON 15 : CONSOLIDATION/REMEDIATION

15.1. Compétence disciplinaire

Compétence 15 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel au calcul des différents prix en vue d'éviter des pertes et avoir des profits.

15.2. J'écoute la Situation-problème 15 : La tisserande Mme DJOBO



Le 05-02-2022, la tisserande Mme DJOBO de Kpasouwadê reçoit un crédit de 300 000 F pour faire des tissus traditionnels. Pour cela, elle achète les matières premières suivantes : 15 rouleaux de fil à tisser à 8 000 F le rouleau, 12 boîtes de teinture à 5 000 F la boîte et 4 boîtes de diluant à 2 500 F la boîte. Ses frais de transport s'élèvent à 4 500 F. Elle achète un carton d'emballage pour 500 F. Les frais d'entretien de son appareil coûtent 7 000 F. Il parvient à tisser 40 m de tissu et vendre 28 m le 15-05-2022.

- Calcule le prix d'achat total de chaque matière première ;
- Calcule le montant total pour les achats des matières premières ;
- Trouve le total des frais d'achat ;
- Trouve le coût d'achat total ;
- Trouve le prix de revient total de 40 m de tissus tissés ;
- Trouve le prix de revient de 1 m de tissu tissé ;
- Trouve le prix de revient des tissus vendus ;
- Trouve le prix de vente de 1m de tissu s'il veut un bénéfice unitaire de 500 F ;
- Présente le livret de caisse de Mme DJOBO ;
- Trouve le bénéfice réalisé sur la vente des tissus.

15.3. Je réponds aux questions posées

Je vais calculer les différents coûts hiérarchisés

a) Je trouve les prix d'achat total de chaque matière première

❖ **Prix d'achat total des rouleaux de fil (PATF)**

$$\text{PATF} = 8\,000 \text{ F} \times 15 = 120\,000 \text{ F}$$

❖ **Prix d'achat total des boîtes de teinture (PATT)**

$$\text{PATT} = 5\,000 \text{ F} \times 12 = 60\,000 \text{ F}$$

❖ **Prix d'achat total des boîtes de diluant (PATD)**

$$\text{PATD} = 2\,500 \times 4 = 10\,000 \text{ F}$$

b) Prix d'achat total des matières premières (PAMP)

$$\text{PATMP} = \text{PATF} + \text{PATT} + \text{PATD}$$

$$\text{PATMP} = 120\,000 + 60\,000 \text{ F} + 10\,000 \text{ F} = \underline{190\,000 \text{ F}}$$

c) Frais d'achat total (FAT)

$$\text{FAT} = \text{Frais de transport} + \text{Frais d'emballage}$$

$$\text{FAT} = 4\,500 \text{ F} + 500 \text{ F} = \underline{5\,000 \text{ F}}$$

d) Coût d'achat total de matière première (CATMP)

$$\text{CATMP} = 190\,000 \text{ F} + 5\,000 \text{ F} = \underline{195\,000 \text{ F}}$$

e) Prix de revient total de 40 m de tissus tissés (PRTTT)

$$\text{PRTTT} = 195\,000 \text{ F} + 7\,000 \text{ F} = \underline{202\,000 \text{ F}}$$

f) Prix de revient unitaire de 1 m de tissus tissés (PRU)

$$\text{PRU} = \text{PRTTT} : \text{Quantité tissée}$$

$$\text{PRU} = 202\,000 \text{ F} : 40 = \underline{5\,050 \text{ F}}$$

g) Prix de revient total des tissus vendus (PRTTV)

$$\text{PRTTV} = \text{PRTU} \times \text{Quantité vendue}$$

$$\text{PRTTV} = 5\,050 \text{ F} \times 28 = \underline{141\,400 \text{ F}}$$

h) Prix de vente unitaire de 1 m de tissus (PVU)

$$\text{PVU} = \text{Prix de revient total unitaire (PRTU)} + \text{Bénéfice unitaire (BU)}$$

$$\text{PVU} = 5\,050 \text{ F} + 500 \text{ F} = \underline{5\,550 \text{ F}}$$

i) Je présente le livret de caisse de Mme DJOBO

Le livret de compte de la Tisserande Mme DJOBO est un compte à colonne mariées qui donne à chaque opération le solde du compte.

| Date | Libellé | Recettes | Dépenses | Solde |
|--------|--|-----------------------|-----------------------|----------------|
| 5/2/N | Solde initial | 300 000 | | 300 000 |
| 5/2/N | Achat de fil (8 000 F x 15 = 120 000 F) | | 120 000 | 180 000 |
| 5/2/N | Achat de teinture (5 000 F x 12 = 60 000 F) | | 60 000 | 120 000 |
| 5/2/N | Achat de diluant (2 500 x 4 = 10 000 F) | | 10 000 | 110 000 |
| 5/2/N | Achat de carton d'emballage (500 F) | | 500 | 109 500 |
| 5/2/N | Frais de transport (4 500 F) | | 4 500 | 105 000 |
| 5/2/N | Entretien (7 000 F) | | 7 000 | 98 000 |
| 15/5/N | Vente de 28 m de tissu (5 550Fx28=155 400 F) | 155 400 | | 253 400 |
| | Totaux | <u>455 400</u> | <u>202 000</u> | |

NB : Le solde du compte (**253 400 F**) n'est pas le bénéfice réalisé par la tisserande. Le bénéfice se calcule avec la quantité vendue.

j) Je trouve le bénéfice réalisé

Je trouve d'abord le Prix de vente total des tissus vendu (PVTTV)

PVTTV = Prix de vente unitaire (PVU) x Quantité vendue

PVTTV = 5 550 F x 28 = 155 400 F

Bénéfice total réalisé = PVTTV – PRTTV = 155 400 F – 141 400 F = **14 000 F**

15.4. Ce qu'il faut se rappeler

Avant de fixer nos prix de vente, nous devons prendre en compte les éléments suivants :

- Le prix de revient de chaque produit, c'est-à-dire tout l'argent qui sort pour chaque produit ;
- Le montant du profit que nous aimerions gagner ;

Pour calculer le prix de vente de chaque produit, j'ajoute le bénéfice unitaire souhaité au prix de revient unitaire du produit. **PVU = PRU + Bénéfice unitaire ;**

- Le **Profit** signifie que vous dépensez **Moins** d'argent pour acheter vos marchandises que vous n'en recevez en les vendant. Dans le cas contraire c'est la **Perte**.

15.5. Je revoie à la maison les leçons déjà étudiées

Relève tes difficultés sur les dernières leçons étudiées. L'alphabétiseur va t'aider.

SALIOU achète 20 dindons à 8 000 F le dindon. Il paie 20 000 F pour le traitement des dindons. Il paie 1000 F pour le ticket. Il revend l'ensemble des dindons à 300 000 F. Calcule le prix de revient des dindons et le montant du profit /perte.

UNITÉ IV : LA PLANIFICATION

L'unité IV comporte cinq (5) leçons

LEÇON 16 : COMMENT GERER LES MARCHANDISES QUI PERISSENT VITE ?

LEÇON 17 : QUAND ET COMMENT EPARGNER SON ARGENT ?

LEÇON 18 : QUELS SONT LES ETAPES D'ELABORATION DU BUDGET FAMILIAL ?

LEÇON 19 : COMMENT ELABORER TECHNIQUEMENT LE BUDGET FAMILIAL ?

LEÇON 20 : CONSOLIDATION

LEÇON 16 : COMMENT GERER LES MARCHANDISES QUI PERISSENT VITE ?

16.1. Compétence disciplinaire

Compétence 16 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel à la gestion des marchandises qui périssent vite en vue de maximiser le profit.

16.2. J'écoute la Situation-problème 16 : Une bonne revendeuse de fruits



Revendeuse : Bonjour Monsieur.

Acheteur : Bonjour Madame ; comment allez-vous ?

Revendeuse : Je vais bien, merci ; et vous ?

Acheteur : Je vais aussi bien merci ;

Revendeuse : Que désirez-vous ?

Acheteur : Je veux acheter quelques ananas et des papayes.

Revendeuse : Vous êtes à la bonne place ; faites votre choix.

Acheteur : Lesquels me conseillez-vous ?

Revendeuse : Pour les papayes, choisissez ceux qui sont à gauche de l'étalage ; et pour les ananas, faites votre choix parmi les ananas en bas de la table.

Acheteur : J'ai fait mon choix, vous êtes gentille, combien je vous dois ?

Revendeuse : Chez nous le client est roi ; vous me devez seulement 3 000 F.

Acheteur : Voici l'argent. Au revoir Madame et bon marché.

Revendeuse : Merci Monsieur et bonne journée à vous.

Pourquoi la revendeuse n'a pas mis les produits de même nature ensemble ?

16.3. J'observe

En observant l'étalage de la revendeuse, nous remarquons qu'elle a séparé certains fruits de même nature. C'est le cas des bananes qui ne sont pas regroupées. De même il y a deux groupes séparés d'ananas et aussi des groupes séparés de papayes. Cette disposition des fruits n'est peut-être pas un hasard car ces produits périssent très vite. Pour ces produits il faut une bonne gestion des ventes.

Qu'est-ce qu'un produit vite périssable et quelle technique de vente appropriée pour ces produits ?

16.3.1. Je définis un produit qui périt très vite

Une marchandise très vite périssable est une marchandise qui a une durée de vie très courte. Cette durée ne dépasse pas une semaine. C'est le cas des bananes mûres consommables (2 jours), avocat mûrs consommables (1 jour), ananas mûrs consommables (2 jours), mangues mûres consommables (3 jours).

16.3.2. Je décris la technique de vente appropriée

Les produits qui sont vite périssables doivent être vite vendus. Ces produits ne doivent pas être stockés longtemps. La technique appropriée est la technique du Premier Entrée, Premier Sortie (PEPS) encore appelée FIFO (First In First Out) en anglais.

Ainsi si j'achète deux groupes de bananes à des dates différentes, le premier groupe acheté premièrement, doit être le premier à être vendu.

Les quantités à sortir doivent être prises, en priorité, dans les lots les plus anciens. C'est pour éviter que les anciens lots (premiers entrées) pourrissent.

16.3.3. Je donne un exemple

❖ Enoncé de l'exercice

Madame TOURE achète des mangues greffées et les revend au marché d'Akodèséwa.

Le 1^{er} /5 /N, elle a en stock 80 mangues achetées à 100 F l'unité (S_0);

Le 3/5/N, elle achète 140 mangues à 125 F l'une (S_1);

Le 5/5/N, elle vend 100 mangues à 175 F l'une ;

Le 10/5/N, elle achète 50 mangues à 150 F l'une (S_2);

Le 12/5/N, elle vend 150 mangues à 225 F l'une ;

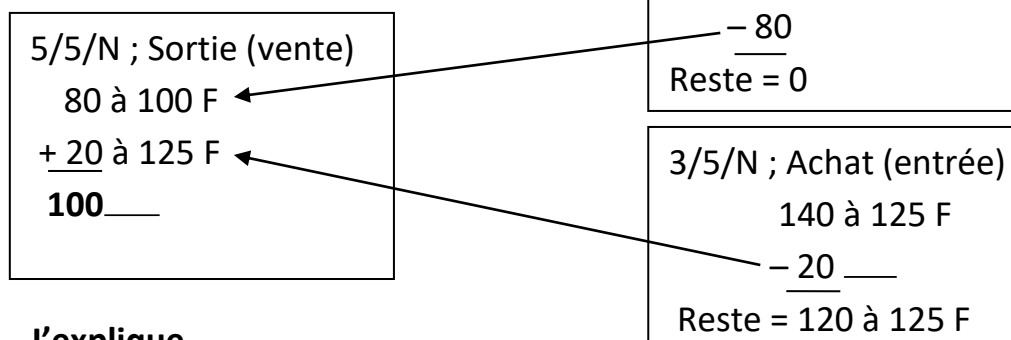
Le 22/5/N, elle achète 200 mangues à 130 F l'une (S_3);

Le 26/5/N, elle vend 140 mangues à 250 F l'une ;

Madame TOURE pratique la technique FIFO (PEPS) pour sortir les mangues du magasin et les vendre.

Présente dans un tableau la sortie des mangues du magasin puis calcule à chaque sortie son bénéfice réalisé.

❖ Schématisation de la technique



❖ J'explique

Madame TOURE a en stock au 5/5/N, 80 mangues achetées le 1^{er}-05-N à 100 F l'unité et 140 mangues achetées le 3/5/N à 125 F. Pour satisfaire la vente du 05-05-N, elle doit prendre les mangues les plus anciennes d'abord ; donc 80 mangues achetées le 1^{er}-05-N à 100 F ensuite elle prend 20 mangues du nouveau stock de 140 mangues. Ce qui fait 80 + 20 = 100.

En définitive pour respecter la technique PEPS, et satisfaire la vente du 5/5/N, elle doit prendre 80 mangues à 100 F et 20 mangues à 125 F ce qui fait 100 mangues.

❖ Valeur des mangues à la sortie et bénéfice à chaque sortie (vente)

| Dates | Libellé | Stock | Sortie | P.A.U | Montant | P.V.U | Montant | Bénéfice |
|--------------------------|----------------------|------------|------------|-------|-----------------|-------|----------|----------|
| 1 ^{er} -05-2021 | Stock initial | 80 | | 100 F | 8 000 F | | | |
| 03-05-2021 | Achat (140) | 80 | | 100 F | 8 000 F | | | |
| | | 140 | | 125 F | 17 500 F | | | |
| | | 220 | | | 25 500 F | | | |
| 05-05-2021 | Vente (100) | (120) | | 125 F | 15 000 F | | | |
| | | | 80 | 100 F | 8 000 F | 175 F | 17 500 F | 7 000 F |
| | | | 20 | 125 F | 2 500 F | | | |
| | | | 100 | | 10 500 F | | | |
| 10-05-2021 | Achat (50) | 120 | | 125 F | 15 000 F | | | |
| | | 50 | | 150 F | 7 500 F | | | |
| | | 170 | | | 22 500 F | | | |
| 12-05-2021 | Vente (150) | (20) | | 150 F | 3 000 F | | | |
| | | | 120 | 125 F | 15 000 F | 225 F | 33 750 F | 14 250 F |
| | | | 30 | 150 F | 4 500 F | | | |
| | | | 150 | | 19 500 F | | | |
| 22-05-2021 | Achat (200) | 20 | | 150 F | 3 000 F | | | |
| | | 200 | | 130 F | 26 000 F | | | |
| | | 220 | | | 29 000 F | | | |

| | | | | | | | | |
|------------|-------------|------|-----|-------|----------|-------|----------|----------|
| 26-05-2021 | Vente (140) | (80) | | 130 F | 10 400 F | | | |
| | | | 20 | 150 F | 3 000 F | 250 F | 35 000 F | 16 400 F |
| | | | 120 | 130 F | 15 600 F | | | |
| | | | 140 | | 18 600 F | | | |
| Totaux | | | | | 48 600 F | | 86 250 F | 37 650 F |

$$86\,250\text{ F} - 48\,600\text{ F} = \underline{37\,650\text{ F}}$$

16.4. Je m'exerce

Madame FOFANA achète des avocats et les revend au marché de Nukafu :

Le 1^{er}-09-2022, elle a en stock 25 avocats achetés à 150 F l'unité ;

Le 03-09-2022, elle achète 180 avocats à 125 F l'un ;

Le 05-09-2022, elle achète 30 avocats à 100 F l'un ;

Le 08-09-2022, elle vend 220 avocats à 175 F l'un ;

Le 10-09-2022, elle achète 50 avocats à 150 F l'un ;

Le 12-09-2022, elle vend 65 avocats à 225 F l'un ;

Le 22-09-2022, elle achète 200 avocats à 130 F l'un ;

Le 26-09-2022, elle vend 140 avocats à 250 F l'un ;

Le 27-09-2022, elle achète 200 avocats à 200 F l'un ;

Le 29-09-2022, elle vend 100 avocats à 175 F l'un ;

Le 30-09-2022, elle vend 35 avocats à 250 F l'un.

Madame FOFANA pratique la technique FIFO (PEPS) pour sortir les mangues du magasin et les vendre.

Présente dans un tableau la sortie des avocats du magasin puis calcule à chaque étape son bénéfice réalisé.

16.5. Ce qu'il faut que je retienne

Une marchandise très vite périssable est une marchandise qui a une durée de vie très courte. C'est une marchandise qui pourrit vite.

- La technique appropriée est la technique du Premier Entrée, Premier Sortie (PEPS) encore appelée FIFO (First In First Out) en anglais.
- Ainsi si j'achète deux groupes de papayes à des dates différentes, le premier groupe acheté premièrement doit être le premier à être vendu.

16.6. Je sais le faire

- Qu'est-ce qu'un produit vite périssable ?
- Cite quelques produits qui pourrissent vite ?
- Comment gérer la vente des produits vite périssable ?
- C'est quoi FIFO ?

16.7. Je mets en pratique à la maison

Monsieur FANAFO achète des mandarines et les revend au marché de Totsi :

Le 03-07-2022, elle achète 180 mandarines à 25 F l'une ;

Le 08-07-2022, elle vend 150 mandarines à 50 F l'une ;

Le 10-07-2022, elle achète 50 mandarines à 20 F l'une ;

Le 12-07-2022, elle vend 75 oranges à 75 F l'une ;

Présente dans un tableau la sortie des oranges du magasin puis calcule à chaque étape son bénéfice réalisé avec la technique FIFO.

LEÇON 17 : QUAND ET COMMENT EPARGNER SON ARGENT ?

17.1. Compétence disciplinaire

Compétence 17 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel à l'épargne en vue de faire face à des urgences et éviter des surprises fâcheuses.

17.2. J'écoute la Situation-problème 17 : la mauvaise gestion d'un groupement



Le groupement mixte de transformation du beurre de karité de Kassécin est composé de 9 membres : 5 femmes et 4 hommes. Le groupement fabrique du savon et des pommades à base de karité.

Il y a 5 ans le groupement était le seul à produire du savon et des pommades de bonnes qualités dans toute la région des savanes. Les conditions de vie des membres s'étaient améliorées. Le groupement gagnait en moyenne 7 millions de francs CFA par mois et tous avaient une voiture.

Actuellement les activités du groupement tournent au ralenti à cause d'une petite panne intervenue sur une chaîne de production. Cette panne demandait seulement 145 000 F pour être réparée. Le groupement n'a pas de moyen pour réparer la panne.

Il demande conseil à un économiste. Celui-ci organise une session de formation sur l'économie domestique. Il leur parle des recettes, des dépenses, de l'économie et de l'épargne.

- Dites quel est le problème fondamental du groupement ?
- Comment pouvait-il éviter ce problème ?

17.3. J'observe

En suivant de près les informations relatives au groupement de Kassécin, nous voyons que :

- par le passé, le groupement réalisait beaucoup de bénéfice (7 millions par mois, chacun avait une voiture) ;
- actuellement paralysé à cause d'un manque de disponibilité de 145 000 F.

Ces deux éléments nous laissent croire que le groupement ne gérait pas bien le surplus qu'il réalisait. Le groupement devait dégager une marge de bénéfice pour l'épargne. Le problème fondamental pour ce groupement est la mauvaise gestion des bénéfices qu'il réalisait.

Il pouvait éviter ce problème s'il épargnait un peu d'argent chaque mois pour pouvoir régler en temps venu les petits problèmes. C'est pourquoi pour éviter ce genre de situation l'économiste va leur parler donner des notions sur les recettes, les dépenses, l'économie et l'épargne.

17.3.1. Je définis la notion de recettes

Les recettes d'une femme, c'est l'argent que gagne cette femme à travers ses activités comme : En produisant et en vendant des produits, en assurant des services (balayage, portefaix...) ou en prenant un salaire.

Recettes = Argent gagné = Gain = Argent qui rentre

❖ Exemple 1

Aline, mère de 4 enfants est une revendeuse de légume. Elle vend chaque jour : des tomates pour 1 500 F, des oignons pour 800 F et du gombo pour 1 000 F.

- Combien Aline gagne-t-elle par jour ?
- Combien gagne-t-elle par mois si elle travaille 20 jours dans le mois ?

Elle touche 2 400 F d'allocation familiale par enfant chaque trimestre (3 mois)

- Combien touche Aline chaque 3 mois pour les 4 enfants ?

Le mari d'Aline lui donne 10 000 F par mois.

- En un mois, combien d'argent passera dans les mains d'Aline ?
- Présenter le cahier des recettes d'Aline pour le mois.

❖ Analyse des recettes d'Aline

- Aline gagne par jour pour la vente des légumes : $1\,500\text{ F} + 800\text{ F} + 1\,000\text{ F} = 3\,300\text{ F}$
- Aline gagne par mois pour la vente des légumes : $3\,300\text{ F} \times 20 = 66\,000\text{ F}$
- Aline touche chaque 3 mois l'allocation familiale des 4 enfants : $2\,400\text{ F} \times 4 = 9\,600\text{ F}$
Aline touche par mois pour les 4 enfants : $9\,600\text{ F} : 3 = 3\,200\text{ F}$
- Recette d'Aline par mois : $66\,000\text{ F} + 3\,200\text{ F} + 10\,000\text{ F} = \underline{\underline{79\,200\text{ F}}}$

❖ Présentation du cahier des recettes d'Aline

| N° | Origines des recettes | Sommes |
|----|----------------------------------|------------------------|
| 1 | Vente des légumes | 66 000 F |
| 2 | Allocation familiale des enfants | 3 200 F |
| 3 | Argent du mari | <u>10 000 F</u> |
| | Recettes totales du mois | <u>79 200 F</u> |

17.3.2. Je définis la notion de dépenses

Les dépenses d'une femme c'est l'argent que la femme utilise pour ses achats ou pour demander un service comme : achat de matières premières, achat des habits, paiement des factures d'eau...

Dépenses = Argent qui sort

❖ Exemple 2

Pour la vente des légumes, Aline achète 3 paniers de tomates par semaine. Un panier de tomate coûte 2 000 F elle achète aussi par semaine un panier de gombo à 3 000 F et un panier d'oignon à 2 000 F. Notons que dans un mois il y a 4 semaines.

a) Combien Aline dépense-t-elle par semaine et par mois pour l'achat des légumes ?

Mme Aline donne à chaque enfant 1 000 F d'argent de poche par semaine.

b) Combien Aline donne aux 4 enfants par semaine et par mois pour argent de poche ?

Mme Aline dépense par mois pour le ménage 7 000 F et 2 000 F pour la pharmacie.

c) En un mois, quelle somme d'argent sortira de la main de Mme Aline ?

d) Présenter le cahier des dépenses de Mme Aline pour le mois ?

❖ Analyse des dépenses d'Aline

a) Aline dépense pour l'achat des légumes :

- par semaine : $2\,000\text{ F} \times 3 + 3\,000\text{ F} + 2\,000\text{ F} = 11\,000\text{ F}$
- par mois : $11\,000\text{ F} \times 4 = 44\,000\text{ F}$

b) Argent de poche des 4 enfants :

- par semaine : $1\,000\text{ F} \times 4 = 4\,000\text{ F}$
- par mois : $4\,000\text{ F} \times 4 = 16\,000\text{ F}$

c) L'argent qui sortira de la main de Mme Aline en un mois :

$$44\,000\text{ F} + 16\,000\text{ F} + 7\,000\text{ F} + 2\,000\text{ F} = \underline{\underline{69\,000\text{ F}}}$$

❖ **Présentation du cahier des dépenses d'Aline**

| N° | Origines des dépenses | Sommes |
|----|-----------------------------|------------------------|
| 1 | Achat des légumes | 44 000 F |
| 2 | Argent de poche des enfants | 16 000 F |
| 3 | Dépense du ménage | 7 000 F |
| 4 | Argent de la pharmacie | 2 000 F |
| | Dépenses totales du mois | <u>69 000 F</u> |

17.3.3. Je définie la notion d'économie

L'économie est la différence entre le gain et les dépenses.

$$\text{Economie} = \text{Gain} - \text{Dépenses}$$

$$\text{Economie} = \text{Recettes} - \text{Dépenses}$$



❖ **Exemple**

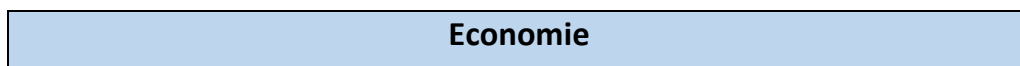
Calculons dans le cas Mme Aline l'économie qu'elle réalise par mois. Nous avons :

- Recettes totales par mois : 79 200 F
- Dépenses totales par mois : – 69 000 F
- **Economie totale par mois :** = **10 200 F**

17.3.4. Je définis l'épargne

Epargner c'est mettre un peu d'argent de côté et ne pas le dépenser quelques jours après. Cet argent sera dépensé dans les moments difficiles ou pour satisfaire un besoins important. On parle d'épargne lorsqu'un met une partie de l'économie dans une institution financière (caisse d'épargne, FUCEC, banque...) pour avoir des intérêts. L'autre partie réservée pour les imprévus constitue les réserves.

$$\text{Epargne} = \text{Economie} - \text{Réserves}$$



❖ **Exemple**

Dans le cas de Mme Aline, celle-ci décide de mettre en réserves 5 200 F ; calculons la somme qu'elle épargnera.

- Economie mensuelle : 10 200 F
- Réserves mensuelles : – 5 200 F
- **Epargne mensuelle :** = **5 000 F**

17.3.5. Schéma global

| | | |
|-----------------|-----------------|----------------|
| Gain | | |
| Dépenses | Economie | |
| Dépenses | Réserves | Epargne |

❖ Je Présente le livret de compte d'Aline pour le mois d'octobre 2023

| Date | Pourquoi L'argent rentre | Montant | Date | Pourquoi L'argent sort | Montant |
|----------|--------------------------|---------------|----------|---------------------------|---------------|
| 31-10-23 | Vente des légumes | 66 000 | 31-10-23 | Achat des légumes | 44 000 |
| 31-10-23 | Allocation des enfants | 3 200 | 31-10-23 | Argent des enfants | 16 000 |
| 31-10-23 | Argent du mari | 10 000 | 31-10-23 | Dépenses du ménage | 7 000 |
| | | | 31-10-23 | Argent de la pharmacie | 2 000 |
| | | 79 200 | | | 69 000 |
| | | | | 79 200 | |
| | | | | - 69 000 | |
| | | | | Economie : 10 200 | |
| | | | | Réserves : - 5 200 | 5 200 |
| | | | | Epargne : 5 000 | 5 000 |
| | | | | | 79 200 |

17.3.6. Je donne l'importance de l'épargne

L'épargne a beaucoup d'avantages car cela permet :

- d'avoir de l'argent pour faire une activité ou d'avoir un prêt ;
- de sécuriser votre argent ;
- de réparer ou acheter les équipements et outils de production ;
- de résoudre des problèmes ponctuels ou urgents ;
- de scolariser ses enfants ;

17.3.7. Je cite les formes d'épargne et les institutions de micro finance du milieu

Nous avons trois formes d'épargne dans nos milieux : l'épargne domestique, l'épargne bancaire et l'épargne sociale.

17.3.8. Je donne les avantages et les inconvénients de chaque forme d'épargne

| N° | Forme d'épargne | Avantages | Inconvénients |
|----|--|---|--|
| 1 | Domestique (à la maison) | - disponible à tout moment ; - distance réduite ; pas de frais. | - non sécurisé ; incendie ; - vol, tentation grande |
| 2 | Bancaire (à la banque) | - sécurité absolue ; intérêt à recevoir ; - possibilité d'avoir un crédit. | - se déplacer ; conditions de prêt pas facile ; |
| 3 | Sociale (tontine, groupe, traditionnelle,) | - distance réduite ; - permuter la réception de fonds - encouragement mutuelle. | - fuite du collecteur ; - retard de certains membres. |

Pour les institutions de micro finance dans le milieu on a : COOPEC, WAGES, ECHOPE...

17.4. Je m'exerce

Le menuisier Kaba a fait un prêt de 500 000 F à la banque. La banque lui demande de rembourser 600 000 F en 12 mois. De plus il vend ses meubles en moyenne 4 500 F par jour. Le besoin de la famille est 30 000 F par mois.

- Trouve le montant mensuel à rembourser à la banque (taux linéaire) ;
- Calcul l'intérêt que le menuisier va payer à la banque ;
- Trouve son gain mensuel si le mois compte 30 jours ;
- Propose à Kaba un plan de gestion de son gain mensuel.

17.5. Ce qu'il faut que je retienne

- Epargner c'est mettre un peu d'argent de côté sans le dépenser. Cet argent sera dépensé dans les moments difficiles ou pour satisfaire un besoins important.
- L'épargne a beaucoup d'avantages car cela permet : de sécuriser votre argent ; d'avoir de l'argent pour faire une activité ; de réparer ou acheter les équipements et outils de production.
- Nous avons trois formes d'épargne dans nos milieux : l'épargne domestique, l'épargne bancaire et l'épargne sociale.

17.6. Je sais le faire

- Qu'est-ce que l'épargne ?
- Quelles sont les formes d'épargne ?
- Montre que l'épargne est importante ?
- D'où vient l'argent qu'on épargne ?

17.7. Je mets en pratique à la maison

Monsieur DIALLO achète des moutons pour les revendre. Il achète 15 moutons à 68 000 F le mouton. Il paie 75 000 F pour le transport des moutons et 10 000 F pour le fourrage. Il paie 5 000 F pour le ticket. Il revend l'ensemble des moutons à 1 500 000 F.

- Calcule le prix de revient des moutons et le montant du profit ou de la perte.
- Trouve le prix de vente d'un mouton si Diallo désire un bénéfice de 6 000 F par mouton vendu.

LEÇON 18 : QUELS SONT LES ETAPES D'ELABORATION DU BUDGET FAMILIAL ?

18.1. Compétence disciplinaire

Compétence 18 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel à la maîtrise du budget familial en vue d'utiliser rationnellement les ressources de la famille.

18.2. J'écoute la Situation-problème 18 : Alex veut élaborer son budget familial



Alex est un enseignant au lycée de RASSAB. Il discute avec son ami Adams :

Alex : Bonjour mon ami, j'ai un sérieux problème.

Adams : Qu'est-ce qui ne va pas ?

Alex : On a renvoyé mon enfant de l'école, j'ai également beaucoup de dettes à payer.

Adams : Mais tu gagnes au moins 300 000 F par mois comme salaire ?

Alex : Oui, mais je n'arrive pas à comprendre ce qui se passe ; c'est la sorcellerie.

Adams : Non ! Ce n'est pas la sorcellerie ; ta femme est venue demander encore du maïs chez moi ; tu gères mal ton argent.

Alex : Hmm, toi tu n'as que 150 000 F par mois, mais tu vis bien. C'est quoi ton secret ?

Adams : Je n'ai pas de secret. Chaque mois j'élabore avec ma femme notre budget familial. Je maîtrise mes dépenses. Je connais mes charges fixes et variables. Je ne fais pas des dépenses inutiles ; je gère bien mon argent.

Alex : Aide-moi s'il te plaît, montre-moi comment élaborer mon budget familial.

a) Quel est le problème d'Alex ? Peut-on l'aider ?

b) Qu'est-ce que le budget familial ? et comment l'élabore-t-on ?

18.3. J'observe

Je réponds aux questions, puis je donne les avantages d'un budget familial et enfin je donne les étapes d'élaboration du budget familial.

18.3.1. Je réponds aux questions posées

Alex a un véritable problème. Il a un bon salaire et pourtant l'argent ne le suffit pas. Il va de dettes en dettes. Quand il prend son salaire, il ne dépose rien pour épargner. Il ne maîtrise pas ses dépenses. Bref il n'élabore pas son budget familial. Voilà pourquoi il sollicite l'aide de son ami qui n'a pas ce problème.

Oui, on peut aider Alex. Adams l'a aidé. C'est pourquoi l'image montre Alex en train d'élaborer son budget familial.

18.3.2. Je définis le budget familial

Le budget familial est la programmation des recettes et des dépenses de la famille pour une période donnée.

Je donne quelques avantages du budget familial et aussi les étapes d'élaboration d'un budget familial.

18.3.3. Je donne les avantages du budget familial

Elaborer et gérer un budget familial, donnera à votre famille de nombreux avantages tels que :

- une amélioration de la communication au sein de votre famille en ce qui concerne les finances. Personne ne va cacher son argent ; chacun participe.
- un meilleur contrôle de vos budgets, celui consacré à vos enfants et au final savoir contrôler vos dépenses ;
- des dépenses non indispensables sont évitées.

Pour faire un budget familial, on doit recenser toutes les dépenses possibles, prévoir les imprévus et voir comment avoir de l'argent pour ces dépenses. C'est à dire, rechercher les recettes possibles pour faire face à vos dépenses.

18.3.4. J'analyse quelques budgets familiaux

| Recettes Ce qu'on gagne | Dépenses Ce qui sort | Observations |
|----------------------------|--------------------------|--|
| Alima gagne 60 000 F | Elle dépense 70 000 F | Alima dépense plus qu'elle ne gagne. Attention ! elle doit faire des dettes (10 000 F) |
| Alice gagne 50 000 F | Elle dépense 50 000 F | Alice dépense tout ce qu'elle gagne. Elle n'a pas de dettes mais en cas d'imprévus elle n'a pas de réserves. |
| Aline gagne 79 200 F | Elle dépense 69 000 F | Aline dépense moins que ce qu'elle gagne. Elle a 10 200 F d' économie |

18.3.5. Je donne les six (6) étapes d'élaboration du budget familial

❖ Première étape : j'écris mes objectifs financiers

En termes d'objectifs, vous pouvez vous concentrer sur une diminution de vos dettes. Vous pouvez ensuite faire des économies pour consacrer un budget pour les études futures de vos enfants. Il faut aussi réfléchir à des objectifs à court, à moyen ou à long terme et de les écrire.

❖ Deuxième étape : je fais une liste de tous nos revenus

Faire une liste de tous les revenus que vous percevez au cours de chaque mois (salaire, aides, pensions, etc.). Ceci, vous permettra de mieux situer où vous en êtes financièrement chaque mois. L'argent va rentrer comment.

❖ Troisième étape : je fais la liste de toutes nos dépenses

Faire une de toutes vos dépenses, même si cela peut s'avérer fatigant. Cela vous permettra de déterminer vos habitudes de dépenses et ainsi mieux organiser vos budgets par la suite. On commence par les **dépenses mensuelles habituelles** (loyers, électricité, essences, téléphones, assurances, impôts, taxes, etc.). Ensuite les **dépenses qui ne sont pas fixes** (courses, médecins, activités, sorties, vêtements, etc.). Sous-estimer ses dépenses est l'une des plus grandes causes de l'échec du budget.

❖ Quatrième étape : je planifie des réunions « budget » entre coparents

La vision de dépenses utiles et inutiles peut être source de conflits entre parents séparés pour la simple raison que chacun en a une vision différente. L'intérêt ici est de rester poli et à l'écoute des autres. L'objectif ici est de trouver un terrain d'entente sur les montants à allouer sur chacune des catégories de dépenses de votre nouvelle vie familiale.

❖ Cinquième étape : je prévois du temps pour l'élaboration du budget

Après avoir fait la listes des entrées d'argent et aussi celle des sorties probables d'argent, je prends le temps qu'il faut pour élaborer le budget de la famille. Sur internet, il existe des exemples de budgets pour aider les familles.

❖ Sixième et dernière étape : je fais un suivi du budget chaque mois

Il faut faire un suivi et respecter ce budget. Bien gérer ses budgets et ses finances sont des habitudes qui s'apprennent. Il ne faut pas se décourager mais persister.

Conseils important pour faire un bon budget familial

Vous pouvez préparer un budget personnel ou familial simple. Si vous avez déjà fait une liste de vos revenus et de vos dépenses, inscrivez ces informations dans votre budget. Sinon, prenez le temps de calculer votre revenu mensuel total et vos dépenses mensuelles totales. N'oubliez pas de réserver une petite part de votre budget aux loisirs.

Faire ceci sur les deux, trois premiers mois vous permettra d'avoir une bonne vision globale de vos budgets. Au final, quand vous aurez terminé de calculer vos dépenses et revenus, il est fort probable que vos dépenses soient supérieures à vos revenus, ce qui peut vous décourager. Mais ces conseils vont vous permettre de bien équilibrer votre budget.

A chaque fin d'année, prenez l'habitude de faire un point sur l'année passée et de travailler sur la gestion des budgets de l'année suivante.

18.4. Je m'exerce

Monsieur CISSE est le père d'une famille de 5 membres : lui agriculteur, sa femme coiffeuse, son fils aîné instituteur, son neveu infirmier et sa fille étudiante. Au cours d'une réunion de circonstance, il demande à chacun une somme de 15 000 F. Ceci afin de pouvoir surmonter les dépenses du mois à venir.

- a) Pourquoi M. CISSE se prépare-t-il à vouloir faire face aux dépenses à venir ?
- b) La réunion se situe à quelle étape d'élaboration du budget familial ?
- c) Est-ce la bonne manière de faire cela ?
- d) Comment pourrait-il le faire ?

18.5. Ce qu'il faut que je retienne

Elaborer et gérer un budget pour assurer les finances d'une famille, procure à la famille de nombreux avantages entre autres : réduire le stress, éviter des dépenses non indispensables, ...

Il y a 6 étapes d'élaboration du budget familial :

- ❖ Première étape : écrire ses objectifs financiers ;
- ❖ Deuxième étape : faire une liste de tous vos revenus ;
- ❖ Troisième étape : faire la liste de toutes vos dépenses ;
- ❖ Quatrième étape : planifier des réunions « budget » entre coparents ;
- ❖ Cinquième étape : prévoir du temps pour l'élaboration du budget ;
- ❖ Sixième et dernière étape : faire un suivi du budget chaque mois.

18.6. Je sais le faire

- a) Quels sont les avantages de l'élaboration de son budget familial ?
- b) A quoi va servir la planification des réunions « budget » entre coparents ?

18.7. Je mets en pratique

Je cite et j'explique les étapes d'élaboration du budget familial ?

LEÇON 19 : COMMENT ELABORER TECHNIQUEMENT LE BUDGET FAMILIAL ?

19.1. Compétence disciplinaire

Compétence 19 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel à l'élaboration technique du budget familial en vue de maîtriser ses dépenses.

19.2. J'écoute la Situation-problème 19 : Alex élabore son budget familial



Adams : Tu es très concentré mon frère ;

Alex : Ah oui, c'est vrai, après ce que tu m'as appris, je ne perds plus mon temps ;

Adams : Tu as beaucoup de chances. Et tu vas réussir.

Alex : Adams, tu es un ange. Avec ce que tu m'as appris, je suis en train de réduire mes dépenses inutiles. Et, avec la programmation de mes dépenses fixes et variables, je vais pouvoir dégager 90 000 F pour régler définitivement mes dettes.

Adams : Je suis content pour toi.

Parle-nous d'Alex et de sa nouvelle vie.

19.3. J'observe

Alex ne perd plus de temps pour élaborer son budget familial. Son formateur Adams est aussi content pour lui.

Alex a parlé des dépenses fixes et variables. Nous allons clarifier ces expressions et passer à l'élaboration technique du budget familial.

19.3.1. Je définis les dépenses fixes

Les dépenses fixes sont les dépenses qui se présentent tous les mois. Elles sont à peu près identiques d'un mois à l'autre. Nous pouvons citer comme dépenses fixes : le loyer, le paiement des factures d'eau et d'électricité, les remboursements de prêts bancaires et les frais de répétition des enfants.

19.3.2. Je définis les dépenses variables

Elles sont les dépenses qui peuvent varier d'un mois à l'autre. Par exemple : la nourriture, les loisirs, les voyages ainsi que l'entretien et les réparations de la maison. Ce sont des dépenses qu'on ne peut pas déterminer avec précision.

19.3.3. Je définis les dépenses inhabituelles

Ce sont les dépenses qui ne se présentent pas régulièrement ou pas souvent. Il s'agit des réparations de voiture, de moto et l'achat des nouveaux appareils ménagers.

Afin d'estimer le montant des dépenses inhabituelles, totalisez le coût des dépenses inhabituelles de l'année précédente dans les différentes catégories et divisez le total par 12 pour obtenir le coût mensuel moyen.

19.3.4. Je définis l'épargne

L'épargne est une partie de votre revenu que vous mettez de côté comme une réserve à ne pas toucher. L'épargne est une partie très importante de votre budget familial. L'épargne constitue un fonds d'urgence pour faire face aux grosses dépenses imprévues et réaliser vos projets à venir.

19.3.5. Je présente mon budget familial mensuel

D'abord, j'écris mon revenu mensuel total et mes dépenses mensuelles totales. Ensuite, je soustraie mes dépenses de mon revenu pour voir si j'ai un surplus ou un déficit. En cas de déficit je dois revoir à la baisse certaines estimations des dépenses. Si je ne peux pas le faire je dois trouver des moyens pour équilibrer mon budget.

❖ Je dresse mon compte du revenu

| N° | Éléments du revenu | Montant |
|----|--------------------------------|----------------|
| 01 | Salaires des parents | 240 000 |
| 02 | Vente des produits | 40 000 |
| 03 | Prestation de service | 60 000 |
| 04 | Dons et cadeaux | 35 000 |
| 05 | Encaissement des prêts | 20 000 |
| 06 | Autres | 12 800 |
| | Total du revenu mensuel | 407 800 |

❖ J'établis mon compte des dépenses fixes

| N° | Eléments des dépenses mensuelles fixes | Montant |
|----|---|----------------|
| 01 | Loyer | 30 000 |
| 02 | Services publics (électricité, eau, chauffage, ...) | 15 000 |
| 03 | Communications (téléphone, Internet) | 10 000 |
| 04 | Transport (élèves) | 8 000 |
| 05 | Argent de poche des enfants | 10 000 |
| 06 | Frais de scolarité | 95 000 |
| 07 | Remboursement de prêts | 18 000 |
| 08 | Autres | 6 000 |
| | Total des Dépenses mensuelles fixes | 192 000 |

❖ Je trace mon compte des dépenses variables

| N° | Eléments des dépenses variables mensuelles | Montant |
|----|---|----------------|
| 01 | Épicerie (sauce) | 20 000 |
| 02 | Repas (maïs, riz, pâtes alimentaires, ...) | 25 000 |
| 03 | Petit déjeuner (pain, lait, sucre, ...) | 10 000 |
| 04 | Dépenses pour la maison (nettoyage, entretien, réparations, meubles, ...) | 5 000 |
| 05 | Entretien moyen de déplacement (Réparations, essence, etc.) | 15 000 |
| 06 | Matériel informatique et fournitures de bureau | 6 000 |
| 07 | Animaux domestiques (nourritures, soins vétérinaires...) | 5 000 |
| 08 | Soins de santé (soins dentaires, médicaments, etc.) | 18 000 |
| 09 | Vêtements et chaussures | 12 000 |
| 10 | Soins personnels (articles de toilette, coiffure, maquillage, etc.) | 14 000 |
| 11 | Loisirs (films, jeux, vidéos, clubs, concerts, sports, etc.) | 5 000 |
| 12 | Voyages | 12 000 |
| 13 | Cadeaux et dons de charité | 13 000 |
| 14 | Études (autres frais, etc.) | 9 000 |
| 15 | Autres dépenses variables | 14 000 |
| | Total des dépenses variables mensuelles | 183 000 |

❖ Je présente un exemple de budget familial mensuel détaillé

| Eléments du revenu | Montant | Eléments des dépenses | Montant |
|--------------------------------|----------------|---|----------------|
| Salaires des parents | 240 000 | Loyer | 30 000 |
| Vente des produits | 40 000 | Services publics | 15 000 |
| Prestation de service | 60 000 | Communications | 10 000 |
| Dons et cadeaux | 35 000 | Transport (élèves) | 8 000 |
| Encaissement des prêts | 20 000 | Argent de poche des enfants | 10 000 |
| Autres | 12 800 | Frais de scolarité | 95 000 |
| Total du revenu mensuel | 407 800 | Remboursement prêts | 18 000 |
| | | Autres | 6 000 |
| | | Total des Dépenses mensuelles fixes | 192 000 |
| | | Épicerie (sauce) | 20 000 |
| | | Repas (maïs, riz, pâtes alimentaires) | 25 000 |
| | | Petit déjeuner (pain, lait, sucre, ...) | 10 000 |
| | | Dépenses pour la maison (nettoyage, entretien, ...) | 5 000 |
| | | moyen de déplacement (Réparations, essence, ...) | 15 000 |
| | | Matériel informatique et fournitures de bureau | 6 000 |
| | | Animaux domestiques | 5 000 |
| | | Soins de santé (soins dentaires, médicaments, ...) | 18 000 |
| | | Vêtements et chaussures | 12 000 |
| | | Soins personnels (articles de toilette, coiffure, maquillage, etc.) | 14 000 |
| | | Loisirs (jeux, vidéos, sports, etc.) | 5 000 |
| | | Voyages | 12 000 |
| | | Cadeaux, dons et charité | 13 000 |
| | | Études (autres frais, etc.) | 9 000 |
| | | Autres dépenses variables | 14 000 |
| | | Total des Dépenses variables mensuelles | 183 000 |
| | | Solde débiteur | 32 800 |
| Montant Total | 407 800 | Montant Total | 407 800 |

❖ Je présente le budget familial mensuel condensé ou en grandes masses

| Éléments du revenu | Montant | Éléments des dépenses | Montant |
|-------------------------|-----------------------|---|-----------------------|
| Total du revenu mensuel | 407 800 | Total des Dépenses fixes mensuelles | 192 000 |
| | | Total des Dépenses variables mensuelles | 183 000 |
| | | Solde débiteur | 32 800 |
| Montant Total | <u>407 800</u> | Montant Total | <u>407 800</u> |

19.4. Je m'exerce

Monsieur DIOUF vous demande de l'aider à élaborer son budget familial. Pour cela il vous donne les dossiers suivants :

| DOSSIER 2 | |
|--------------------------------|-------------------------|
| Éléments du revenu | Montant |
| Salaires des parents | 90 000 F |
| Vente des produits | 50 000 F |
| Prestation de service | 40 000 F |
| Dons et cadeaux | 26 000 F |
| Encaissement des prêts | 20 000 F |
| Total du revenu mensuel | <u>226 000 F</u> |

| DOSSIER 1 | |
|----------------------------------|------------------------|
| Dépenses mensuelles fixes | Montant |
| Loyer | 45 000 F |
| Services publics | 10 000 F |
| Communications | 9 000 F |
| Transport | 13 000 F |
| Argent de poche des enfants | 14 000 F |
| Dépenses mensuelles fixes | <u>91 000 F</u> |

| DOSSIER 3 | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| Dépenses variables du mois | Montant |
| Sauce | 20 000 F |
| Repas | 25 000 F |
| Petit déjeuner | 15 000 F |
| Dépenses pour la maison | 11 000 F |
| Moyen de déplacement | 9 000 F |
| Soins de santé | 12 000 F |
| Vêtements et chaussures | 13 000 F |
| Frais d'études | 30 000 F |
| Total des Dépenses variables | <u>135 000 F</u> |

19.5. Ce qu'il faut que je retienne

Pour élaborer le budget familial, j'écris mon revenu mensuel total et mes dépenses mensuelles totales. Ensuite, je soustraie mes dépenses de mon revenu pour voir si j'ai un surplus ou un déficit. En cas de déficit je dois revoir à la baisse certaines estimations des dépenses. Si je ne peux pas le faire je dois trouver des moyens pour équilibrer mon budget.

- Les dépenses fixes sont les dépenses qui se présentent tous les mois et qui sont à peu près identiques d'un mois à l'autre ;
- Les dépenses variables sont les dépenses qui peuvent varier d'un mois à l'autre comme la nourriture.

19.6. Je sais le faire

L'élaboration technique du budget familial comporte deux grandes parties. Donne ces parties.

Quels sont les éléments de chaque partie ? Donne aussi les contenus de chaque élément.

19.7. Je mets en pratique à la maison

Elabore le budget familial d'une famille qui vous communique ces informations et donnez au père de famille des conseils appropriés.

| DOSSIER 1 | |
|----------------------------------|------------------------|
| Dépenses mensuelles fixes | Montant |
| Loyer | 45 000 F |
| Services publics | 10 000 F |
| Communications | 9 000 F |
| Transport | 13 000 F |
| Argent de poche des enfants | 14 000 F |
| Dépenses mensuelles fixes | <u>91 000 F</u> |

| DOSSIER 2 | |
|--------------------------------|-------------------------|
| Eléments du revenu | Montant |
| Salaires des parents | 90 000 F |
| Vente des produits | 50 000 F |
| Prestation de service | 40 000 F |
| Dons et cadeaux | 26 000 F |
| Encaissement des prêts | 10 000 F |
| Total du revenu mensuel | <u>216 000 F</u> |

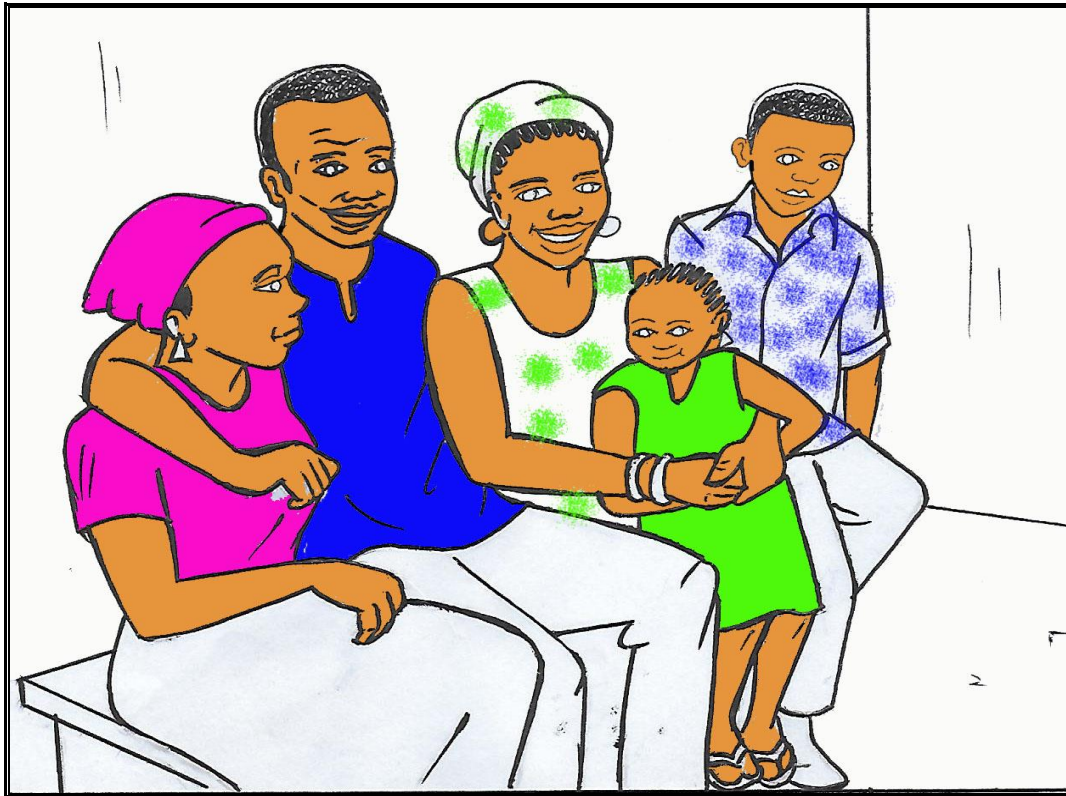
| DOSSIER 3 | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| Dépenses variables du mois | Montant |
| Sauce | 20 000 F |
| Repas | 25 000 F |
| Petit déjeuner | 15 000 F |
| Dépenses pour la maison | 11 000 F |
| Moyen de déplacement | 9 000 F |
| Soins de santé | 12 000 F |
| Vêtements et chaussures | 13 000 F |
| Frais d'études | 30 000 F |
| Total des Dépenses variables | <u>135 000 F</u> |

LEÇON 20 : CONSOLIDATION/REMEDIATION

20.1. Compétence disciplinaire

Compétence 20 : Résoudre des situations-problèmes de vie quotidienne qui fait appel à la consolidation des acquis sur la gestion des marchandises périssables, sur l'épargne et sur l'élaboration du budget familial.

20.2. J'écoute la Situation-problème 20 : Une famille heureuse



Monsieur GBEGNON Sani est mécanicien. Il habite à Bernard-Copé avec sa famille. Sa femme est une coiffeuse. Sa grande fille de 21 ans est une couturière. Son fils de 10 ans et sa petite fille de 6 ans sont des élèves. Chaque mois, le père sa femme et sa grande fille prélèvent une partie de leurs bénéfices pour épargner chacun de son côté.

Pour élaborer leur budget familial, ils prélèvent sur leurs épargnes 84 000 F pour le père, 40 000 F pour la mère et 30 000 F pour la grande fille. Les dépenses programmées sont en annexe. A l'exécution du budget en cours, le père constate qu'il a acheté pour le compte du besoin du mois à venir, 50 tubercules d'ignames à 500 F. Il reste encore en magasin un stock de 15 tubercules d'ignames achetées à 700 F l'une le mois passé. Le besoin pour le mois prochain est estimé à 45 ignames.

Que peut-on dire de cette famille et de comment elle gère ses produits qui ne périssent jamais en magasin. Elaborez son Budget familial. Montrez comment le repas constitué d'igname a été estimé à 25 500 F

Dépenses fixes et variables du mois : Sauce 20 000 F, Repas 25 500 F, Petit déjeuner 15 000 F, Loyer 45 000 F, Services publics 10 000 F, transfert 9 000 F, autres 13 000 F.

20.3. Je réponds aux questions posées pour montrer que j'ai bien compris

La famille GBEGNON est une famille heureuse qui gère bien ses produits et qui élabore chaque mois un budget mensuel.

20.3.1. La famille GBEGNON est-elle une famille heureuse ?

Oui, parce que les membres qui exercent une activité épargnent une partie de leur bénéfice. En le faisant, ils bénéficient des avantages qu'offre une épargne. L'un des avantages de l'épargne est d'avoir de l'argent pour faire face à certains problèmes. Car épargner c'est mettre un peu d'argent de côté sans le dépenser. Cet argent sera dépensé dans les moments difficiles ou pour satisfaire un besoins important.

L'élaboration du budget de la famille facilite l'épargne. Les autres avantages de l'épargne sont entre autres :

- avoir de l'argent pour mener ou renforcer une activité ;
- sécuriser son argent ;
- réparer ou acheter les équipements et outils de production.

Nous avons trois formes d'épargne dans nos milieux : l'épargne domestique, l'épargne bancaire et l'épargne sociale.

20.3.2. La famille GBEGNON gère-t-elle bien ses produits ?

Oui, parce que les produits périssable ne pourrissent pas dans leur magasin. Une marchandise qui pourrie vite est une marchandise très vite périssable qui a une durée de vie très courte.

Ceci veut dire que cette famille connaît bien la technique du premier entré, premier sortie (PEPS) encore appelée FIFO (First In First Out) en anglais. Ainsi si la famille a acheté deux groupes d'ignames à des dates différentes, les ignames achetées premièrement doivent être les premiers à être consommées.

Comment, à l'exécution du budget du mois en cours, le père qui a besoin de 50 tubercules d'ignames va-t-il gérer les deux stocks ?

- Il va d'abord utiliser le premier stock de 15 ignames achetées à 700 F l'une du mois passé.
- Puis, il utilise ensuite 35 ignames pris dans le stock de 50 ignames à 500 F l'une.
- Il restera à la fin du mois 15 ignames achetées à 500 F l'une.

20.3.3. La famille GBEGNON peut-elle élaborer un budget mensuel ?

Oui, parce qu'elle le fait chaque mois. Pour ce mois son budget familial va se présenter ainsi :

| Eléments du revenu | Montant | Eléments des dépenses | Montant |
|--------------------------------|-----------------------|--|-----------------------|
| Revenu du père | 84 000 | Loyer | 45 000 |
| Revenu de la mère | 40 000 | Services publics | 10 000 |
| Revenu de la grande sœur | 30 000 | Transfert (crédit) | 9 000 |
| Total du revenu mensuel | 154 000 | Autres | 13 000 |
| | | Total des dépenses mensuelles fixes | 77 000 |
| | | Sauce | 20 000 |
| | | Repas (maïs, ignames, ...) | 25 500 |
| | | Petit déjeuner (pain, lait, sucre, ...) | 15 000 |
| | | Total dépenses variables mensuelles | 60 500 |
| | | Solde débiteur | 16 500 |
| Montant Total | <u>154 000</u> | Montant Total | <u>154 000</u> |

La famille GBEGNON a estimé le repas à 25 500 F et comme ses produits ne périssent pas en magasin, c'est qu'elle pratique le PEPS ou FIFO. Ainsi elle va prendre 15 ignames de l'ancien stock (15 x 700) et 30 ignames du nouveau stock (30 x 500 F). Ceci correspond au repas estimé à 25 500 F

20.4. Ce qu'il faut se rappeler

Pour élaborer le budget familial, on écrit le revenu mensuel total et les dépenses (fixes et variables) mensuelles totales. Ensuite, on soustraie les dépenses du revenu pour voir s'il y a un surplus ou un déficit. En cas de déficit on doit revoir à la baisse certaines dépenses ou trouver des moyens pour équilibrer le budget.

Les dépenses fixes sont les dépenses à peu près identiques qui se présentent tous les mois.

Les dépenses variables sont les dépenses qui peuvent varier d'un mois à l'autre.

20.5. Je revoie à la maison les leçons déjà étudiées

Relève tes difficultés sur les dernières leçons étudiées. L'alphabétiseur va t'aider.

BIBLIOGRAPHIE

1. **Précis de comptabilité générale** (cours et exercices résolus) J. Gillot et D. Lefebvre, collection Enseignement supérieur des techniques de l'entreprise ; **Août 1991** ;
2. **Manuel de formation à distance de l'alphabétiseur** – Connaissance et action en alphabétisation, Agence de la Francophonie (ACCT), **Paris 1997** ;
3. **Comptabilité simplifiée et principe de gestion des activités génératrices de revenus** version élargie et améliorée par la Direction de l'Alphabétisation et de l'Education des Adultes (DAEA) sous **Diana E. TEMPELMAN** Fonctionnaire Régional Femmes et Développement du Bureau Régional de la FAO pour l'Afrique B.P. 1628 Accra-Ghana **janvier 1999** (Guide du formateur) ;
4. **Gestion comptable de l'entreprise** – Cours du Pr. HENRY, Université des sciences sociales Toulouse 1 ; Année universitaire **1999-2000** ;
5. **Comptabilité simplifiée et principe de gestion des activités génératrices de revenus** (livret de l'apprenant) **version en langue Tem** édition **2008**, 5^e PPMR – coopération Togo-UE-DAEA ;
6. **Que dois-je faire pour réussir mon entreprise ?** OIF-DAENF, édition **2009** ;
7. **Production et gestion du matériel didactique d'alphabétisation à la DAENF**, Mémoire de fin de formation pour l'obtention du BTS-Comptabilité et Gestion des Entreprises (CGE) – **mai 2011** de **TRAORE Issouf Issah** ;
8. **Webographie** : Google et You Tube – **décembre 2021**

Commanditaires : DVV International et VHS

Assistance financière : DVV International et VHS

Conception/Elaboration : TRAORE Issofah Issah

Apports techniques :

| Noms et Prénoms | Titres/Fonctions |
|--------------------------------------|--|
| TRAORE Issofah Issah | Consultant, Formateur en technique alphabétisation, en comptabilité simplifiée et en principes de gestion des AGR, spécialiste de production de matériel didactique ; Concepteur |
| Dr. KAFIEDENI Monkoule | Personne ressource ; infographe |
| AMOVIN-ASSAGBA Ayité Augustin | Communicateur multimédia ; montage du document |
| LITAABA-KAGNITA Likerba | Logisticien ; Illustrateur-Graphiste |
| DJAMA Asseh-Lèlou | Illustrateur, artiste plasticien |