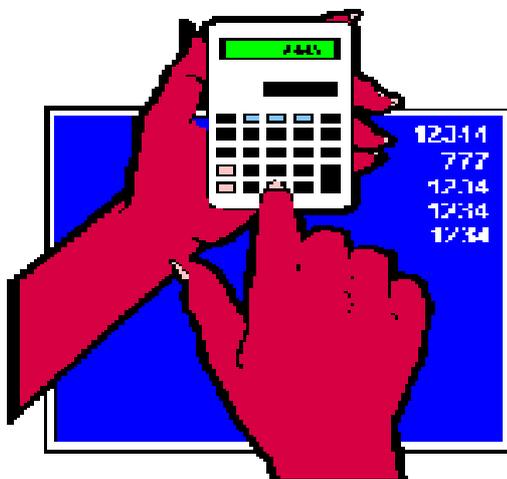

**FORMATION PAR APPRENTISSAGE DE TYPE DUAL
PROGRAMME DU COURS DE CULTURE GENERALE**

MANUEL DE L'ENSEIGNANT NIVEAU I A IV

Economie, comptabilité, gestion



Sommaire

Informations sur le cours de culture générale	page 3
La démarche pédagogique	page 4
Contenu des leçons niveau I à IV	
<u>Niveau 1</u>	
Leçon 1 L'économie, définition simple	page 6
Leçon 2 La monnaie, son rôle et les différents types de monnaie	page 7
Leçon 3 L'entreprise, définition et utilité	page 8
Leçon 4 Classification des divers types d'entreprises	page 9
Leçon 5 Le chèque, le reçu, présentation utilité	page 10
Leçon 6 Exercices pratiques sur le chèque et le reçu	page 11
Leçon 7 Le cahier de recettes	page 12
Leçon 8 .Le cahier de dépenses	page 13
Leçon 9 L'offre et la demande	page 14
Leçon 10 L'offre, la demande et la concurrence	page 15
<u>Niveau 2</u>	
Leçon 1 La comptabilité, la gestion, le bon de commande	page 16
Leçon 2 Le bon de livraison, la facture	page 17
Leçon 3 Exercices sur le bon de commande, de livraison et la facture.	page 19
Leçon 4 La banque et son rôle dans l'économie malienne	page 20
Leçon 5 Les différents types d'établissements bancaires	page 21
Leçon 6 Caractéristiques, différences des établissements bancaires	page 22
Leçon 7 Le rôle de la BNDA dans l'artisanat	page 23
Leçon 8 Epargne et crédit, la caisse Kondo Jigima	page 25
Leçon 9 Les impôts, définition et principales caractéristiques	page 26
Leçon 10 Les divers types d'impôts	page 27
<u>Niveau 3</u>	
Leçon 1 La marge, le bénéfice, le coût de revient	page 28
Leçon 2 Exercices sur la marge, le bénéfice, le coût de revient (1)	page 29
Leçon 3 Exercices sur la marge, le bénéfice, le coût de revient (2)	page 30
Leçon 4 Le compte pertes et profits, présentation, utilité	page 31
Leçon 5 Le compte pertes et profits exercices (1)	page 32
Leçon 6 Le compte pertes et profits exercices (2)	page 33
Leçon 7 Le compte banque	page 34
Leçon 8 Exercices d'opérations bancaires, chèques et virements	page 35
Leçon 9 Les comptes clients	page 36
Leçon 10 Les comptes fournisseurs	page 37
<u>Niveau 4</u>	
Leçon 1 Le devis, définition utilité	page 38
Leçon 2 Exercices pratiques sur le devis	page 39
Leçon 3 Exercices pratiques sur le devis	page 40
Leçon 4 Le bilan	page 41
Leçon 5 Le compte de résultat	page 42
Leçon 6 Exercices sur le bilan et le compte de résultat (1)	page 43
Leçon 7 Exercices sur le bilan et le compte de résultat (2)	page 44
Leçon 8 La promotion d'un produit ou d'un service	page 45
Leçon 9 La publicité, définition, utilité	page 46
Leçon 10 Notions de marketing et rapport avec la clientèle	page 47

Quelques informations sur le cours de culture générale.

Ce cours de culture générale est dispensé sur une période de 4 ans à raison de 26 heures de cours par année de formation, soit 104 heures en tout.

Il est divisé en 5 thèmes, abordés au cours de l'année selon l'ordre suivant :

- 1) Vie associative
- 2) Prévention et réparation des risques professionnels (Hygiène, Santé, Sécurité)
- 3) Santé
- 4) Environnement
- 5) Economie, comptabilité et gestion

La répartition horaire par thème est la suivante :

	Vie associative	Prévention, sécurité	Santé	Environnement	Eco, comptabilité, gestion	Totaux
Niveau 1	2	6	2	4	12	26
Niveau 2	2	6	2	4	12	26
Niveau 3	2	6	2	4	12	26
Niveau 4	2	6	2	4	12	26
Totaux	8	24	8	16	48	104

Liste des documents de cours.

Manuel de l'enseignant niveau I à IV

Fiches de l'apprenant niveau I à IV

Démarche pédagogique.

Définition

Une démarche pédagogique est une suite d'étapes bien distinctes et cohérentes, qui conduit l'enseignant dans sa manière de dispenser le contenu d'un cours.

La démarche pédagogique proposée dans ce manuel est simple étant donné l'objectif fixé qui est de faciliter le travail de l'enseignant tout en augmentant la qualité de son enseignement. Il s'agit de quelques étapes à travers lesquelles le contenu des leçons proposées dans le programme de culture générale peuvent être dispensées. Le nombre d'étapes est variable, car cela dépend du type de leçon et de son contenu.

En parallèle de cette démarche pédagogique, des moyens ont été développés, notamment des fiches destinées aux apprenants afin que ce qui est proposé dans ce manuel soit applicable

Dénomination et définition des différentes étapes proposées dans la démarche

Préparation de la leçons (Etape 0). Cette étape correspond au moment de préparation de la leçon en classe, elle s'effectue en principe sans la présence des apprenants. Concrètement, il peut s'agir d'un dessin à effectuer au tableau noir, d'une affiche à coller au mur... Compte tenu de la nature du cours de culture générale, cette étape lorsqu'elle sera proposée, ne prendra que quelques minutes à l'enseignant

Présentation. Dans cette étape, l'enseignant présente une notion plus au moins connue de ses apprenants ou une notion nouvelle qu'il présente simplement

Découverte. Il s'agit pour l'enseignant de faire découvrir quelque chose de relativement nouveau à ses apprenants. Dans cette étape, il y a nécessairement un dialogue entre l'enseignant et les apprenants avec un questionnement qui conduit les apprenants à la découverte.

Explications. L'enseignant reprend par ses explications ce que les apprenants viennent de découvrir.

Révisions. Dans cette étape l'enseignant répète ou fait répéter par un jeu de questions, une notion connue de la plupart de ses apprenants, par exemple des éléments du contenu de la leçon précédente.

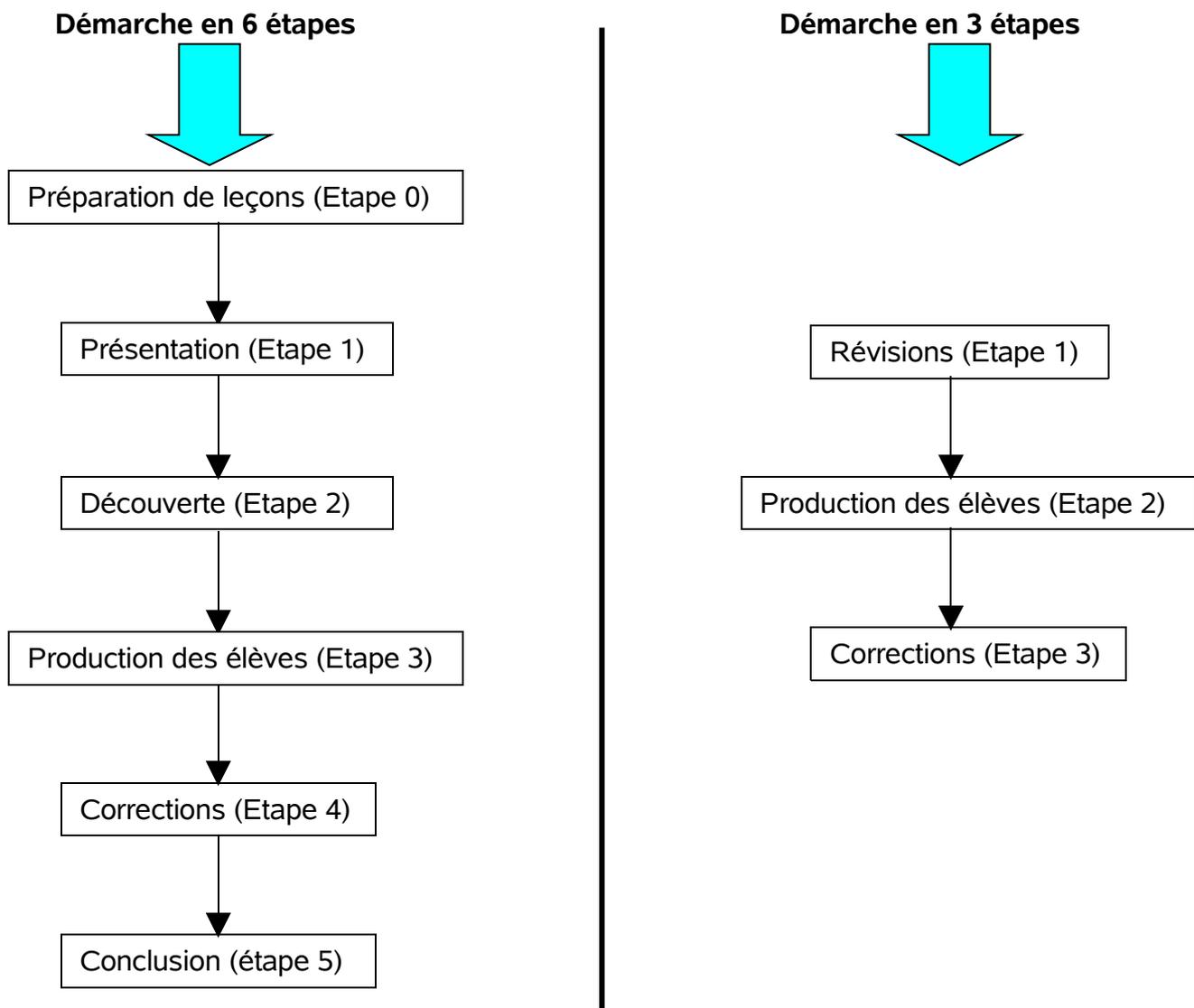
Productions des apprenants. Cette étape, comme son nom l'indique, correspond au moment où l'apprenant travaille de manière individuelle: réalisation d'une fiche, copie d'un texte au tableau noir, etc.

Correction. Etape destinée à la correction en commun de la production des élèves.

Conclusion. Etape très courte dont l'objectif est de vérifier si le contenu de la leçon a été assimilé par les apprenants. Concrètement, il peut s'agir de quelques questions posées aux apprenants où l'enseignant peut demander à l'un d'eux de répéter des définitions, de synthétiser ce qu'il a appris ce jour.

Démarches proposées dans ce manuel

En fonction des types de leçons et de leur contenu les démarches proposées peuvent être les suivantes :



Remarques

Il ne faut pas prendre les démarches proposées comme une contrainte, mais plutôt une liberté permettant à l'enseignant de faire le choix des différents scénarios proposés dans ce manuel.

Pour un test, il n'y a pas de démarche pédagogique puisque le travail de l'enseignant consiste en la distribution du test, la surveillance et la correction.

Niveau 1/ Leçon 1

Thème L'économie, définition simple**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir

Présentation (étape 1)

Présentation orale, commencez par une définition simple de l'économie, l'économie, c'est la manière de gérer au mieux ce que l'on possède, son patrimoine, ses revenus et ses dépenses. Le patrimoine étant ce que l'on possède, et les revenus étant ce que l'on gagne par le fruit de son travail. Les dépenses étant ce que l'on achète pour satisfaire ses besoins.

Il existe deux types de besoins : Les besoins primaires, et les besoins secondaires.

a) Les besoins primaires sont ceux qui sont vitaux,

Exemple : manger, s'habiller, se loger.

b) Les besoins secondaires sont ceux dont la satisfaction n'est pas obligatoire. L'homme peut s'en passer.

Exemple : Vivre dans une villa, manger du poulet, se déplacer en voiture.

Pour satisfaire ses besoins primaires, l'homme doit dépenser quotidiennement de l'argent, mais il ne peut pas en dépenser plus qu'il n'en gagne ! Sinon il s'endette ou ne plus assumer ses besoins primaires.

Citez un exemple concret et simple en fonction du corps de métiers de vos apprenants.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 1n1 et laissez découvrir les images à vos apprenants, expliquez si nécessaire le rôle de la tire-lire. Puis commentez ces 8 images ou demandez à un apprenant de le faire en fonction du niveau d'alphabétisation de votre classe.

Ensuite, demandez à vos apprenants de réaliser le bilan de la journée de Mamadou.

Correction (étape 3)

Corrigez en commun avec les apprenants la première partie de la fiche.

Présentation suite (étape 4)

Nous venons de voir l'exemple de l'économie à l'échelle d'un individu, dans notre cas un apprenti, mais la notion d'économie est présente partout et à toutes les échelles. Au niveau d'une famille, économie familiale, au niveau des entreprises, économie d'entreprise, au niveau du Mali, économie nationale et enfin au niveau international, l'économie mondiale.

Plus l'on monte dans l'échelle plus c'est compliqué, car il y a de plus en plus de biens, de dépenses et de gains d'argent à gérer !

Production des apprenants (étape 5)

Demandez à vos apprenants de réaliser la fin de la fiche 1n1

Correction (étape 6)

Corrigez en commun avec la deuxième partie de la fiche.

Niveau 1 / Leçon 2

Thème La monnaie, son rôle et les divers types de monnaie**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir préparé ↓.

Préparation de leçon (étape 0)

Collez au tableau noir les différents types de monnaie : soit quelques billets de banque, quelques pièces de monnaie, quelques chèques et éventuellement une carte de crédit, comme dans l'exemple ci-contre ⇒ Prenez une rouleau de bande adhésive pour maintenir la monnaie au tableau.



Découverte (étape 1)

Demandez à vos apprenants de décrire ce que vous avez mis au tableau noir, le but est de leur faire découvrir les deux types de monnaie que sont la monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale ainsi que leur utilité. A la place de fiduciaire et de scripturale, termes quelque peu techniques, dites plutôt l'argent (les pièces, les billets) et le papier ou les chèques.

Présentation (étape 2)

Présentation orale, notez en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir.

La monnaie est un élément qui permet d'échanger les marchandises et les services les uns avec les autres. Il existe deux types de monnaie : la monnaie fiduciaire bien connue sous la forme de billets de banque de 500 francs à 10'000 francs, les pièces de monnaies de 5 francs à 250 francs, et la monnaie scripturale que sont les chèques, les virements, les cartes de crédits qui circulent par jeux d'écriture. Au Mali, on utilise comme monnaie le francs CFA qui est commune à 7 autres pays d'Afrique de l'Ouest. et c'est la forme fiduciaire qui est la plus utilisée. L'autre forme étant généralement réservée à ceux qui possèdent des comptes bancaires.

En Europe, la monnaie scripturale est beaucoup plus utilisée qu'au Mali. Le rôle de la monnaie est essentiellement de faciliter l'échange, de fixer un prix ou donner une valeur aux marchandises, aux services et au travail. La notion d'échange est au cœur de l'utilisation de la monnaie, comme nous allons le montrer dans l'exemple qui suit

Exemple de notion d'échange

Le menuisier Moussa veut acheter une mobylette. Que doit-il faire ? il doit d'abord travailler et fabriquer des biens (tables, armoires, bibliothèques) sur lesquels il va gagner une certaine somme. Moussa qui a un salaire de 50'000 francs par mois économise 25'000 tous les mois, il met cette somme dans une boîte sous son lit. Au bout de deux ans, il est en possession de 600'000 francs. Avec cette somme, il décide d'acheter une moto, il va chez le vendeur et échange son argent contre une Yamaha.

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 2n1 et laissez-les réaliser cette fiche individuellement à l'aide des informations que vous avez écrites au tableau noir.

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 2n1.

Niveau 1 / Leçon 3

Thème L'entreprise définition et utilité

Moyens pédagogiques

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Ecrivez au tableau noir les noms d'entreprises comme par exemple : CMDT, Somapil, Tolmali, EDM, Usine Sada Diallo Kéné Dougou Voyages, Air Mali, Somatra,

Découverte (étape 1)

Demandez à vos apprenants de lire ces mots ou vous pouvez les lire s'ils ont des difficultés et essayez de les amener à une définition de l'entreprise.

Présentation (étape 2)

Présentation orale, l'entreprise est une unité autonome de production de bien ou de services destinés à la vente.

Exemple la Vitrierie de Niarela est une petite entreprise qui vend des vitres et aussi son service à travers l'installation et la pose de vitre à domicile.

Un autre exemple, la garage Diallo à Korofina est une entreprise de 5 personnes, qui fournit un service en réparant les véhicules Diesel.

L'utilité principale de l'entreprise est de participer au développement de la richesse nationale, en premier lieu en fournissant de l'emploi, des biens et services pour répondre aux besoins des populations.

Il existe plusieurs tailles d'entreprises :

La **micro entreprise** constituée d'une seule personne avec un ou deux apprentis,

Exemple, le bijoutier, le blanchisseur du quartier

Les **petites et moyennes entreprises** qui se composent d'un patron avec une dizaine d'ouvriers
Exemple un atelier de menuiserie bois, ou un atelier de dépannage de radios et télévisions, le propriétaire de plusieurs Sotrama.

La **macro entreprise**, qui est celle de plus grande taille, souvent à l'échelle nationale, comme par exemple la CMDT compagnie malienne du textile plus de 3000 employés, l'Huicoma à Koulikoro qui fabrique du savon et de l'huile.

Les **entreprises multinationales** dont l'action se situe dans le monde entier, comme par exemple : Nestlé ; Coca Cola, Mercedes.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 3n1 et laissez-les réaliser cette fiche individuellement à l'aide des informations que vous avez écrites au tableau noir.

Correction (étape 3)

Corrigez en commun la fiche 3n1

Niveau 1 / Leçon 4

Thème Les divers types d'entreprises, les entreprises artisanales**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir préparé ↓

Préparation de leçon (étape 0)

Les divers types d'entreprises		
publiques	mixtes	privées

Révisions (étape 1)

Demandez à vos apprenants de vous dire ce qu'ils savent sur l'entreprise thème de la leçon précédente.

Présentations (étape 2)

Présentation orale, notez à la bonne place en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir.

On peut classer les entreprises sous la forme juridique, c'est ainsi qu'on a : l'entreprise publique, l'entreprise mixte et l'entreprise privée.

Une entreprise est dite **publique**, lorsque la totalité de son capital appartient à l'Etat.

Exemple, la régie des chemins de fer du Mali dont les rails, les wagons, les infrastructures sont la propriété de l'Etat Malien. Autre exemple la compagnie Malienne de Navigation (COMANAV).

Une entreprise est dite **mixte** si le capital appartient à l'Etat et à des privés étrangers ou nationaux.

Exemple, l'entreprise ITEMA une industrie du textile est une cogestion entre l'Etat Malien et l'état Chinois. Il en est de même pour la COMATEX, la Sukala et la CMDT entre Mali et la France.

L'entreprise est **privée** si la totalité de son capital appartient au privé.

Ici ce secteur se subdivise en deux groupes : **les entreprises individuelles**, ateliers de menuiserie, boutiques du quartier, entreprises personnelles et **les entreprises sociétaires** qui appartiennent à plusieurs personnes ou sociétés.

Exemples, le GIE d'assainissement en commune III de Bamako, le garage Moussa Koné de Niaréla, la menuiserie Bagayoko de Sikasso, etc.

Les **entreprises artisanales** sont des entreprises privées généralement de petite taille, d'une dizaine de personnes et dont l'activité est essentiellement manuelle.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 4n1 et laissez réaliser cette fiche individuellement à l'aide des informations que vous avez écrites au tableau noir.

Correction (étape 3)

Corrigez en commun la fiche 4n1

Niveau 1 / Leçon 5

Thème Le chèque, le reçu.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche 5n1 sur laquelle se trouve un chèque et un reçu déjà remplis et commencez par la présentation du chèque.

L'utilité du chèque, c'est un moyen qui permet de payer une personne à qui on doit de l'argent sans manipulation de monnaie. Pour cela il faut nécessairement posséder un compte bancaire.

Le chèque comprend des mentions imprimées et manuscrites.

Mentions imprimées :

- le nom de la banque tirée,
- le numéro du chèque et sa série,
- le nom, le prénom et l'adresse du titulaire du compte,
- le numéro du compte.

Mentions manuscrites :

- une somme qui est inscrite d'abord en chiffres en haut à droite et ensuite inscrite en toutes lettres,
- le bénéficiaire qui est la personne à qui le chèque est destiné,
- le lieu et la date de création du chèque,
- la signature de l'émetteur.(Celui qui possède le chéquier et le compte bancaire).

Production des apprenants (étape 2)

Faites remplir par vos apprenants le chèque vierge à partir de données que vous dictez ou que vous écrivez au tableau noir. Choisissez un exemple simple par exemple cent mille francs à payer.

Présentation (étape 3)

Au dos de la fiche 5n1 se trouve un reçu déjà rempli, présentez ce document.

L'utilité du reçu est celle de constater un versement en espèces, il est donc une reconnaissance ou preuve écrite de paiement.

Le reçu comprend :

- le nom et l'adresse de la personne qui fait le versement,
- la somme inscrite d'abord en chiffres puis en lettres,
- le motif,
- le lieu et la date du versement,
- la signature de la personne qui reçoit l'argent et éventuellement le sceau de l'entreprise ou du signataire.

Production des apprenants (étape 4)

Faites remplir par vos apprenants le reçu vierge à partir de données que vous dictez ou que vous écrivez au tableau noir. Choisissez un motif en rapport avec le métier de vos apprenants et un montant facile à écrire.

Si il reste un peu de temps, proposez une série de nombres à écrire en toute lettre.

Niveau 1 / Leçon 6

Thème Exercices pratiques sur le chèque et le reçu**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir préparé.

Préparation de leçons (étape 0)

Préparez trois exemples de reçus et de chèques en rapport avec le corps de métier de vos apprenants. Notez si nécessaire ces informations au tableau noir.

Révisions (étape 1)

Demandez a vos apprenants de vous dire ce qu'ils savent sur le chèque et le reçu, thèmes de la leçon précédente.

Production des apprenants (étape 2)

Sous votre conduite, les apprenants sont amenés à remplir 2 ou 3 chèques et 2 ou 3 reçus, **choisissez des exemples en rapport avec leur corps de métier.**

Niveau 1 / Leçon 7

Thème

Le cahier de recettes**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Préparez deux exemples de cahier de recettes en rapport avec le corps de métier de vos apprenants. Notez si les informations nécessaires au tableau noir.

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche 7n1 sur laquelle se trouve un exemple de cahier de recettes déjà rempli et commentez le.

Le cahier de recettes enregistre toutes les entrées d'argent dans la caisse ou toutes les ventes au comptant de l'entreprise. Par exemple, toutes prestations fournies par un garagiste sur un période donnée ou toutes les commandes réalisées et livrées par un tailleur ou une menuiserie.

Un cahier de recettes comprend : une colonne dates, une colonne désignation (nature des recettes) et une colonne montant.

L'**utilité** du cahier de recettes, il permet de connaître en permanence et de contrôler les entrées d'argent dans l'entreprise.

Il existe plusieurs types de cahiers à disposition sur la marché pour enregistrer ces données, cependant on peut acheter un registre qui peut très bien fonctionner comme cahier de recettes ou en réaliser un soi même dans un cahier tout simplement.

Production des apprenants(étape 1)

Faites remplir par vos apprenants le cahier de recettes vierge à partir de données que vous dictez ou que vous écrivez au tableau noir. **Choisissez des exemples en rapport avec le métier de vos apprenants.**

Niveau 1 / Leçon 8

Thème

Le cahier de dépenses**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Préparez deux exemples de cahier de dépenses en rapport avec le corps de métier de vos apprenants. Notez les informations nécessaires au tableau noir.

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche 8n1 sur laquelle se trouve un exemple de cahier de dépenses déjà rempli et commentez le.

Le cahier de dépenses, comme son nom l'indique enregistre toutes les dépenses et les achats effectués par l'entreprise durant une période. Par exemple, les achats de matières premières, les fournitures, les pièces détachées, les factures EDM, le téléphone et les loyers.

L'**utilité** du cahier de dépenses, il permet de connaître en permanence et de contrôler les sorties d'argent de l'entreprise.

Un cahier de dépenses à la même structure qu'un cahier de recettes, il comprend : une colonne dates, une colonne désignation (nature des dépenses) et une colonne montant. Il existe plusieurs types de cahiers à disposition sur la marché pour enregistrer ces données, mais on peut acheter un registre qui peut fonctionner comme cahier de dépenses ou en réaliser un soi même dans un cahier.

Production des apprenants(étape 1)

Faites remplir par vos apprenants le cahier de dépenses vierge à partir de données que vous dictez ou que vous écrivez au tableau noir. **Choisissez des exemples en rapport avec le métier de vos apprenants.**

Niveau 1 / Leçon 9

Thème Notions d'offres et de demande**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Notez au tableau noir le titre de la leçon et la phrase suivante : quel prix faut-il proposer pour un travail (production de biens ou service) ? Et quelles sont les conséquences d'un prix trop élevé pour un objet à vendre ou un service à proposer?

Présentation (étape 1)

Présentation orale. En fonction du métier de vos apprenants adaptez l'exemple ci-dessous. Ali est un menuisier, il fabrique des chaises qu'il décide de vendre à 1'000 Fcfa l'unité. Il a beaucoup de clients qui veulent les acheter et il n'arrive pas à satisfaire à la demande. Aussi, il décide de doubler le prix de ses chaises, soit 2'000 Fcfa la pièce. La demande baisse, mais il a encore trop de commandes à satisfaire. Enfin, il décide de fixer le prix de sa chaise à 10'000 Fcfa, son atelier est plein de chaises et cette fois ci, il n'a plus d'acheteurs.

Ali ne comprend pas pour ce qui lui arrive !

Production des élèves (étape 2)

Demandez à vos élèves d'expliquer le pourquoi du non achat des chaises.

Présentation suite (étape 3)

Après ce petit exemple, on remarque que **la demande** exprime un besoin de la société envers un bien ou un service. Dans notre exemple, le besoin de s'asseoir et de posséder des chaises.

Notion d'offre : l'offre c'est la réponse aux besoins matériels d'une société.

Dans notre exemple, l'apprenti menuisier propose des chaises qui répondent à un besoin mais il n'a pas su fixer un juste prix pour éviter d'être absorbé ou rejeté par les clients.

Quel prix proposé pour un travail ?

Il faut proposer un prix intermédiaire, car les conséquences d'un prix trop bas ou trop élevé sont les suivantes :

A- Prix trop bas. Lorsque le prix d'un produit est trop bas deux cas peuvent se produire

- il peut y avoir une demande très forte pour ce produit.

- il peut ne pas y avoir de demande, car les clients doutent de la qualité du produit.

B- Prix trop élevé La demande chute brutalement, la clientèle se retourne vers vos concurrents qui fabriquent le même produit et le vendent moins cher. Ou si un produit est trop cher, la demande est trop sélective, seul les gens riches peuvent se payer ce produit.

Fixer le prix d'un produit peut être un exercice difficile mais important. Vous pouvez disposer de bons produits ou de bons services mais si vos prix ne sont pas corrects, vous ne vendez pas beaucoup, ou si votre produit ne correspond à aucun besoin, vous ne le vendez pas non plus.

Pour fixer vos prix, vous devez connaître vos prix de revient, estimer combien de clients accepteront de payer le prix proposé

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 9n1 et aidez les à exécuter le travail

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 9n1 en notant les réponses sur le tableau noir

Niveau 1 / Leçon 10

Thème Notions d'offres, de demande et de concurrence**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Révisions (étape 1)

Demandez à vos apprenants de définir la notion d'offre et de demande, notions vues à la leçon précédente.

Présentation (étape 2)

Présentation orale, notion d'offres de demande et de concurrence. En fonction du métier de vos apprenants adapter l'exemple ci-dessous.

L'entreprise «ITALO» situé à Magnambougou est une entreprise de coupe couture qui produit des vestes hommes et femmes de haute qualité. Elle rencontre un vif succès à Bamako. Le prix de couture d'une veste est de 10'000 francs, ce prix attire une clientèle qu'elle n'arrive plus à satisfaire. Aussi, elle augmente le prix de la confection à 15'000 francs, il y a encore une bonne clientèle qu'elle n'arrive pas à satisfaire. Cette fois-ci le patron décide de fixer le prix à 25'000 francs, l'entreprise perd une grande partie de sa clientèle car dans la même zone, depuis peu de temps, un concurrent s'est installé et fait le même travail, l'atelier «Berthé et fils» qui coud les vestes à 18'000 francs. C'est pourquoi les clients de «l'Italo-Malien» se sont tournés vers l'entreprise Berthé et fils.

Cette dernière, submergée de demandes, a décidé d'augmenter ses prix alors qu'Italo a décidé par la force des choses à baisser son prix, finalement les deux entreprises vendent à peu près au même prix.

La concurrence exprime avant tout une pluralité de l'offre, elle permet aussi un équilibre des prix et d'éviter une situation de monopole ou une entreprise profite sur le dos des autres.

En général, si vos prix sont inférieurs à ceux de vos concurrents vous pourrez attirer des clients vers votre entreprise à condition que la qualité de vos produits soit équivalente ou supérieure à celle de vos concurrents.

Si vos prix sont supérieurs à ceux de vos concurrents, vos clients potentiels achèteront chez vos concurrents..

Vous pouvez par exemple proposer un prix de vente inférieur à vos concurrents si vos biens ou vos services sont nouveaux sur le marché et que les gens ne les connaissent pas encore. Dans ce cas, vous souhaitez vous faire connaître et gagner une clientèle sur le dos de vos concurrents, mais cela ne peut se faire sans une façon rigoureuse de travailler

Fixer le prix d'un produit peut être un exercice difficile mais important. Vous pouvez disposer de bons produits ou de bons services mais si vos prix ne sont pas corrects, vous ne vendez pas beaucoup, ou si votre produit ne correspond à aucun besoin vous ne vendez pas non plus. Pour fixer vos prix, vous devez connaître vos prix de revient, estimer combien de clients accepteront de payer le prix proposé et enfin, point important, connaître les prix du produit identique proposé par vos concurrents

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 10n1 et aidez les à exécuter le travail.

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 10n1 en notant les réponses sur le tableau noir.

Niveau 2 / Leçon 1

Thème La comptabilité, la gestion et le bon de commande**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Présentation (étape 1)

Présentation orale, notez en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir .
Pour bien gérer une entreprise, il faut tenir une comptabilité. Il s'agit d'enregistrer :

- Combien d'argent vous avez encaissé ?
- Quelle quantité de biens vous avez acheté ?
- Quelle quantité vous avez vendue ?
- Combien d'argent vous devez à vos fournisseurs ?
- Combien vos clients vous doivent ?

S'occuper de tous ces mouvements d'argent, c'est faire de la comptabilité.

Citez l'exemple d'un artisan ou d'une entreprise artisanale connue ou proche de vos apprenants.

Pour tenir une bonne comptabilité, il faut se doter d'outils de travail, les pièces comptables, comme par exemples les reçus, les bons de commande, les bons de livraison, les factures etc.

Une bonne comptabilité engendrant souvent une bonne gestion de l'entreprise, la gestion étant la manière d'administrer, d'organiser et de diriger une entreprise.

Présentation suite (étape 2)

Le bon de commande. Distribuez la fiche 1n2 à vos apprenants sur laquelle se trouve un bon de commande rempli et ensuite commentez cette pièce comptable à vos apprenants en présentant ses divers éléments.

C'est un document par lequel le client demande à son fournisseur d'effectuer une livraison de biens ou de services. Il est rédigé en au moins 3 exemplaires et comprend : le nom et l'adresse du client, le nom et l'adresse du fournisseur, les références de la commande (N°, date) et les références des articles commandés.

"MALI-MEUBLE" B.P.1805 Tél. :23 01 01				
Nous vous passons commande des articles indiqués au tableau ci-dessous aux conditions suivantes :			TOUT POUR LA MENUISERIE BP 12 BAMAKO	
Délai de livraison : 1 jour			COMMANDE N° : 10 Bamako le 01/04/2001	
Mode d'expédition				
Mode de paiement : en espèces				
Référence	Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
PB 30	Planche de bois	10	1 500	15 000
CP 2/1	Contre-plaqué	6	3 000	18 000
CF2	Colle	2	2 000	4 000
Signature				

Production des apprenants (étape 3)

Sous votre dictée éventuellement à l'aide du tableau noir, remplissez le bon de commande vierge proposé sur la fiche 1n2. Choisissez un exemple simple et en rapport avec le corps de métier de vos apprenants.

Niveau 2 / Leçon 2

Thème Présentation du bon de livraison et de la facture**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Révisions (étape 1)

Demandez à vos apprenants de vous dire ce qu'ils savent sur la comptabilité et le bon de commande, sujet de la leçon précédente.

Présentation (étape 2)

Le bon de livraison. Distribuez la fiche 2n2 à vos apprenants sur laquelle se trouve un bon de livraison rempli et ensuite commentez cette pièce comptable à vos apprenants en présentant ses divers éléments.

La livraison est assurée par le fournisseur et donne lieu à l'établissement d'un document appelé bon de livraison. Il permet au client de vérifier les articles à l'arrivée. Le bon de commande décrit en général, le nombre, la désignation, le poids des colis.

TOUT POUR LA MENUISERIE B.P 12 BAMAKO Tél::22-09-39 Bamako		Livré à : <u>MALI MEUBLES</u>			
		<table border="1"> <tr> <td>BON DE LIVRAISON N°15 Bamako le <u>02/04/2001</u></td> </tr> </table>			BON DE LIVRAISON N°15 Bamako le <u>02/04/2001</u>
BON DE LIVRAISON N°15 Bamako le <u>02/04/2001</u>					
Références	Objet de la livraison	Quantité	Prix Unitaire	Montant	
PB 30	Planche de bois	10	1 500	15 000	
CP2/1	Contre-plaqué	6	3 000	18 000	
CF 2	Colle	2	2 000	4 000	

Reçu
Ce jour à 10 Heures 30 les articles détaillés ci-dessus
A Bamako le 02/04/2001

Signature du client : 

Production des apprenants (étape 3)

Sous votre dictée éventuellement à l'aide du tableau noir, remplissez le bon de livraison vierge proposé sur la fiche 2n2. Choisissez un exemple simple et en rapport avec le corps de métier de vos apprenants.

Présentation suite (étape 3)

La facture accompagne généralement le bon de livraison, c'est la pièce justificative qui permet l'enregistrement en comptabilité. Elle est établie par le fournisseur en au moins 3 exemplaires. L'original est remis au client, à l'en-tête de la facture on trouve : le nom et l'adresse du fournisseur, le nom et l'adresse du client. Au corps il y a : la désignation des articles, la quantité, le prix unitaire, le prix total, les réductions (remise par exemple) et la TVA.

Demandez à vos apprenants de tourner la fiche 2n2 au verso de laquelle se trouve une facture déjà remplie, ensuite commentez-leur cette pièce comptable en présentant ses divers éléments.

6

TOUT POUR LA MENUISERIE

B.P 7777 BAMAKO
MALI
Tél : 22-09-39

Doit : "MALI – MEUBLE"

FACTURE N° 20
Bamako le 02/04/2001

Références	Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
PB 30	Planche de bois	10	1 500	15 000
CP 2/1	Contre-planqué	6	3 000	18 000
CF 2	Colle	2	2 000	4 000
NET A PAYER				37000

Arrêté la présente facture à la somme de trente sept mille francs

Pour acquit Signature

Production des apprenants (étape 4)

Sous votre dictée éventuellement à l'aide du tableau noir, faites remplir la facture vierge proposée sur la fiche 2n2. Choisissez un exemple simple et en rapport avec le corps de métier de vos apprenants.

Niveau 2 / Leçon 3

Thème Exercices sur le bon de commande, le bon de livraison et la facture**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçons (étape 0)

Ecrivez au tableau noir, une opération de commande effectuée par un artisan ou une entreprise, à partir de laquelle vous proposerez à vos apprenants d'établir un bon de commande suivi d'un bon de livraison et d'une facture.

Présentation (étape 1)

Voici à titre d'exemple la proposition ci-dessous à **adapter en fonction du corps de métier** de vos apprenants

Exemple

A partir de la note de service ci-dessous, on vous demande d'établir le bon de commande numéro 85, le bon de livraison numéro 32 et la facture F233.

Note de service N°14, à commander à la Maison "Mali Bois et Fournitures Diverses", zone industrielle, BP1715 Bamako. Mali, les articles suivants :

Planche de bois : quantité 10, P.U 1 500 F, référence B1

Contre-plaqué : quantité 5, P.U 6 000 F, référence C1

2 kg de pointes : P.U 750 F, référence P1

Boîte de Vernis : quantité 1, P.U 1 500 F, référence V1

Livraison sous-huitaine et paiement au comptant en espèces dès réception de la facture.

Commande N°85 du 16-04-2001

Le chef des achats, Zoumana Sylla de « la Menuiserie Moderne »

Production des élèves (étape 2)

Distribuez la fiche 3n2 à vos apprenants et aidez-les à réaliser ce document .

Niveau 2 / Leçon 4

Thème La banque et son rôle dans l'économie malienne.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Présentation (étape 1)

Présentation orale, notez en cours d'explication les informations nécessaires au tableau noir. Le crédit est devenu l'un des supports essentiels de l'activité économique dont il touche tous les aspects et s'étend à tous les domaines : la production, la distribution et la consommation. Ce sont les banques qui accordent les crédits aux opérateurs économiques. Le rôle des banques est aussi de s'occuper des flux financiers, elles prêtent de l'argent aux citoyens moyennant un intérêt, elles gèrent aussi les comptes des personnes et des entreprises. D'autre part, elles emploient des citoyens qui sont salariés et qui payent des impôts à l'Etat. Elles payent aussi des taxes et des impôts directement à l'Etat qui serviront au fonctionnement des institutions, comme par exemple l'appui à la formation professionnelle.

Voici un exemple concret du rôle que peut jouer une banque

Pour démarrer un projet ou une activité, il faut souvent une somme importante que seul les banques sont en mesure de prêter

Mamadou vient de terminer son apprentissage de mécanicien. Il veut se mettre à son propre compte, malheureusement, il n'a pas les moyens d'acheter une caisse à outils de 100'000 et de payer le loyer de son atelier qui se monte à 10'000 francs par mois.

Il monte un petit dossier adressé à la BNDA et obtient un prêt de 120'000 francs remboursable en deux ans avec un intérêt de 10 %. Grâce à ce prêt, Mamadou peut démarrer ses activités et payer deux mois de loyer en avance.

Le surplus d'argent déposé par les individus sur un compte bancaire est appelé **l'épargne**

L'intérêt positif : est le revenu gagné par une personne qui dépose son argent à la banque.

Exemple :

Le menuisier Berthé dépose 100'000 francs CFA à la BNDA au taux de 5% par an ; ce qui signifie qu'après un an il recevra comme intérêt 5'000 francs ; à condition qu'il ne fasse pas aucun retrait. En fin d'année Berthé aura dans son compte 105'000 francs CFA.

Les 5'000 francs CFA constituent l'intérêt positif.

L'intérêt négatif :

Le boutiquier Diarra se présente à la BMCD avec un dossier bien monté, il veut emprunter 500'000 francs CFA pour s'acheter une nouvelle boutique. La banque lui accorde le crédit sur un an au taux de 10% par an.

En fin d'échéance il remboursera en plus des 500'000 francs, la somme de 50'000 francs CFA supplémentaire qui constituent l'intérêt négatif pour M. Diarra.

Donc en fin d'échéance M. Diarra aura payé 550.000 francs à la BMCD.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 4n2 et aidez les à exécuter le travail

Correction (étape 3)

Corrigez en commun la fiche 4n2 en notant les réponses sur le tableau noir.

Niveau 2 / Leçon 5

Thème les différents types d'établissements bancaires, les caisses d'épargne**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Notez simplement le titre de la leçon au tableau noir et partagez le tableau en deux colonnes.

Découverte (étape 1)

Demandez à vos apprenants de vous donner des noms d'établissements où l'on peut déposer, retirer ou en emprunter de l'argent.

Par vos questions il s'agit d'amener les apprenants à citer des noms de divers types d'établissements bancaires.

Par exemple dans la colonne 1 : la BDM, la BMCD, la BIM, la Banque of Africa, la banque de l'habitat, la BNDA ,l'Ecobank, etc

Dans la colonne 2, les caisses d'épargne et de crédit : Kondo Jigima, Njèsigisow, etc.

Présentation (étape 2)

Notez au tableau noir les différents types d'établissement bancaires, 1) les banques, 2) les caisses d'épargne, au dessus des colonnes correspondantes

Présentation orale, la banque est un établissement de crédit recevant des dépôts à vue et à terme et accordant des crédits. Dans une banque, on peut y déposer l'argent pour éviter d'en avoir trop à la maison et d'être volé. Mettre son argent à la banque, c'est le mettre en sécurité.

L'argent déposé à la banque travaille, cela signifie qu'en principe vous gagnez un peu d'argent en déposant votre avoir dans une banque. On peut aussi, sous certaines conditions, emprunter de l'argent, mais dans ce cas vous devez en rembourser plus que vous en avez reçu !

D'autre part, le rôle d'une banque est de faire circuler l'argent, elle sert d'intermédiaire pour régler des grosses factures ou pour transférer des fonds.

Il existe deux types d'établissements, **les banques** et **les caisses d'épargne**. Ces dernières sont des établissements financiers dont l'activité est la collecte de l'épargne interne pour financer l'emprunt aux populations qui n'ont pas accès aux banques traditionnelles.

Une caisse d'épargne est gérée par un collectif de personnes réunit en association.

Un exemple concret de l'utilité d'une banque. Mamadou apprenti mécanicien à Bamako gagne son premier salaire qu'il désire envoyer intégralement à son père qui réside à Sikasso.

Deux possibilités s'offrent à lui. La première, il prend le car pour aller à Sikasso et va remettre l'argent à son père en main propre, cela va lui coûter 7500 francs comme frais de trajet , sans compter le temps passé et les frais sur place.

Une deuxième possibilité s'offre à lui. Son père petit commerçant possède un compte à la BMCD de Sikasso. Il se rend à la BMCD de Bamako où il verse sur le compte de son père l'argent qu'il comptait lui donner, moyennant seulement 250 francs de frais de timbres.

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 5n2 et aidez-les à exécuter le travail

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 5n2.

Niveau 2 / Leçon 6

Thème Caractéristiques et différences des établissements bancaires**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçons (étape 0)

Dessinez au tableau noir un tableau comme celui de la fiche 6n2 de l'apprenant. Ce tableau vous sera utile pour la correction.

Révisions (étape 1)

Demandez à vos apprenants ce qu'ils savent sur les types d'établissements bancaires thème de la leçon précédente.

présentation (étape 2)

Présentation orale, notez en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir.

Il existe deux types de banques bien distinctes : la banque centrale et les banques dites aussi banques secondaires. **La banque centrale** est cet immense bâtiment situé sur la rive gauche du Niger à Bamako, c'est la BCEAO ou banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest. Cette banque est très particulière, elle a le droit de fabriquer de la monnaie, des billets et des pièces. Elle peut aussi en détruire et en mettre de nouveaux en circulation. C'est la seule banque qui a ce pouvoir et ce droit. Cette banque fournit les banques secondaires en liquidité, elle ne donne pas de crédits aux particuliers et ses clients sont les Etats d'Afrique de l'Ouest et les autres banques. **Les banques secondaires**, ce sont les établissements courants bien connus comme la BMCD, la BOA, la BDM, etc. Ces banques fournissent des services aux particuliers et aux entreprises. Elles leur permettent d'effectuer des dépôts, des retraits et des emprunts à conditions d'y posséder un compte. Cependant leurs services sont chers et bien souvent, il faut un montant de 50'000 francs pour y accéder. De ce fait, elles s'adressent essentiellement aux commerçants et aux personnes qui gèrent beaucoup d'argent.

Les caisses d'épargne et de crédit ont été créées pour résoudre les problèmes d'exclusion de cette grande majorité de la population qui n'avait pas accès aux crédits et aux services bancaires. Après d'une caisse d'épargne, il est très facile d'ouvrir un compte pour y déposer son argent. Il suffit d'apporter deux photos et mille à deux mille cinq cents francs comme taxe d'ouverture du compte, ensuite vous pouvez y déposer de l'argent très facilement, les petites sommes sont acceptées. Vous pouvez aussi retirer très facilement ce que vous désirez. L'intérêt de ce type de caisses est que les services sont gratuits. C'est la raison pour laquelle, elles sont appelées aussi caisses populaires ou de proximité, elles s'adressent essentiellement aux couches de la population qui ont des petits revenus. Ces caisses sont localisées maintenant dans beaucoup de villes et villages du Mali.

Les caisses d'épargne ne délivrent pas de chèques alors que les banques en émettent . Les services offerts par les banques sont chers par rapport à ceux proposés par les caisses d'épargne où les transactions ne sont pas taxées. Les caisses d'épargne ont une dimension locale et ne permettent pas les transferts internationaux.

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 6n2 et aidez les à exécuter le travail.

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 6n2 en notant les réponses sur le tableau noir.

Niveau 2 / Leçon 7

Thème

Le rôle de la BNDA dans l'artisanat.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir préparé.

Préparation de leçon (étape 0)

Notez le titre de la leçon au tableau noir, et dessinez trois ronds disposés en triangle. Dans le premier écrivez BNDA, le suivant village de Gouéné et dans le dernier les artisans de Gouéné

Présentation (étape 1)

Présentation orale, complétez le schéma en cours d'explication pour obtenir le résultat ci-dessous au tableau noir.

La BNDA est la banque nationale pour le développement agricole. Quel est son rôle dans l'artisanat ?.

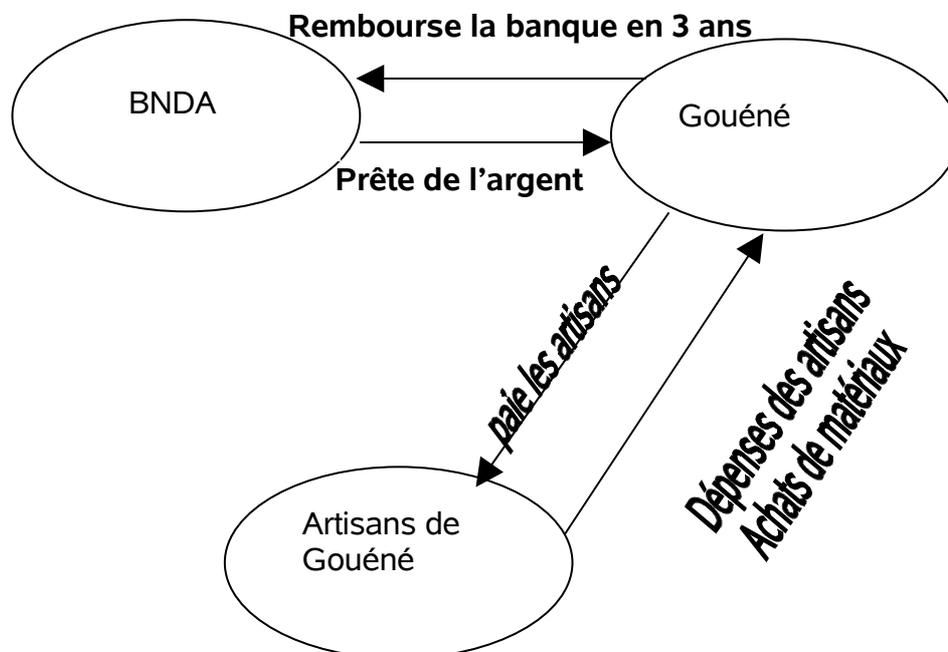
Cette banque comme son nom l'indique appuie le secteur agricole, or nous savons que l'agriculture et l'artisanat sont intimement liés, comme nous allons le découvrir avec l'exemple qui suit.

Le village de Gouéné dans le cercle de Kadiolo veut élargir son école de 3 classes. Pour réaliser ce projet, il leur faut 10'000'000 de francs CFA. Le village de Gouéné n'a pas une telle somme dans ses caisses, ainsi il monte un projet d'emprunt à la BNDA.

Pour que ce projet soit accepté il faut les conditions suivantes : le village de Gouéné doit avoir un fond propre, dans ce cas précis, 3 millions de F CFA soit 30% du montant du projet, le dossier doit présenter un budget dans lequel il y aura les devis des artisans de Gouéné.

Le projet accepté par la banque sera exécuté par les artisans locaux, (maçons, chaudronniers, menuisiers métalliques, menuisiers bois etc.).

L'un des rôles de la banque consiste à fournir les liquidités pour réaliser des investissements. Les sommes empruntées étant remboursées sur une échéance définie, dans le cas du village de Gouéné il s'agit de 7 millions de francs sur 3 ans.



Un autre rôle de la BNDA dans l'artisanat est de recevoir les fonds déposés par des artisans. Exemple, Salif est un apprenti mécanicien auto, il veut s'installer à son propre compte après le terme de son apprentissage, aussi il dépose chaque mois un peu d'argent sur son compte à la

BNDA. A la fin de son apprentissage, il retire la totalité de son épargne qui fait un million et grâce à cette somme il peut investir et ouvrir à son compte un petit garage.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 7n2 et aidez les a executer le travail.

Correction (étape 3)

Corrigez en commun la fiche 7n2.

Niveau 2 / Leçon 8

Thème Épargne et crédit, la caisse Kondo Jigima.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Présentation (étape 1)

Présentation orale, notez en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir.

La caisse d'épargne Kondo Jigima a été créée pour permettre à une plus grande tranche de la population, exclus du système bancaire, d'accéder au crédit. Son fonctionnement est différent de celui d'une banque, elle est dirigée par un comité issu des sociétaires qui définissent les statuts et règles de fonctionnement. C'est l'épargne des sociétaires qui alimente les crédits qui seront accordés. Kondo Jigima en l'état de fin 2000 est implantée dans les villes et villages de Bamako, Kita, Koulikoro, Kati, Kolokani, Ouélessébougou, Sélingué, Ségou, et Mopti. La caisse est une coopérative, c'est à dire une association de personnes ayant des liens communs de résidence, d'objectifs, etc. A noter que le fonctionnement de la caisse est régi par les principes de la mutualité à savoir que son adhésion est libre et volontaire et que son fonctionnement est démocratique, un membre égale une voix.

La situation actuelle de Kondo Jigima en quelques chiffres. Le nombre de caisses est de 35 et le montant global épargné se monte à 1'273'000'000 francs CFA, le nombre de sociétaires à 18000, dont plus de 7000 femmes, 9000 hommes et 1000 entreprises. Le nombre de crédits accordés à ce jour se monte à plus de 1000 pour un montant de 1'126'000'000 francs.

Pour adhérer à la caisse, il faut payer un droit d'adhésion de 1'000 francs, plus souscrire à une part sociale de 4'000 francs non remboursable, soit 5'000 francs en tout et apporter aussi deux photos d'identité.

Le taux d'intérêt débiteur est de 4,5% par an et 6,5 % par an pour les dépôts à terme.

Les conditions de crédit.

L'accès au crédit est possible après avoir épargné pendant 3 mois et alimenter le compte d'épargne. Le taux d'intérêt du créditeur est de 1 à 2 % par mois et un apport propre de 10 à 30 % du montant sollicité est nécessaire. Un plafond de crédit de 200'000 F est fixé aux caisses.

Pour un montant supérieur, il est nécessaire d'avoir l'avis de l'union. L'échéance peut être mensuelle, trimestrielle ou unique. La durée des crédits accordés est variable, pour l'équipement 12 mois, l'investissement 36 mois et les fonds de roulement 12 mois. Les groupes cibles sont les femmes et hommes, artisans ou commerçants.

Voici un exemple à travers un jeune réparateur de cycle qui décide de s'installer dans son village où personne ne fait ce travail. Premièrement, il doit ouvrir un compte à Kondo Jigima et y déposer une somme. Notre réparateur y dépose 45'000 francs. Au bout de trois mois, il dépose une demande d'emprunt de 120'000 francs pour assurer le démarrage de ses activités et l'achat d'une caisse à outils. Comme il a déjà un fond propre déposé à la caisse, cette dernière lui accorde le prêt demandé sur un an au taux de 1% par mois.

Notre réparateur effectue ses calculs, 1% par mois cela donne 1'200 francs CFA d'intérêt mensuel, 120'000 francs sur un an cela donne 10'000 francs par mois à rembourser. C'est ainsi qu'il rembourse mensuellement à Kondo Jigima le montant de 11'200 francs. Ainsi au terme de son crédit, il aura remboursé 12 X 11'200 soit 134'400 francs.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 8n2 et aidez les à exécuter le travail.

Correction (étape 3)

Corrigez en commun la fiche 8n2.

Niveau 2 / Leçon 9

Thème Les impôts, utilité et principales caractéristiques.

Moyens pédagogiques

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Préparez deux exemples simples de prélèvements d'impôts et en rapport avec le corps de métiers de vos apprenants.

Présentation (étape 1)

Présentation orale, notez en cours d'explications les informations nécessaires au tableau noir. L'impôt est un prélèvement pécuniaire, obligatoire, réalisé au profit des collectivités territoriales, Etat, régions, communes. La vie en société nécessite une organisation appelée Etat. L'Etat est l'ensemble des organismes et des services publics qui assure l'administration d'un pays. Exemple, la Mairie de Korofina à Bamako, la commune rurale de Ouérékela à Koutiala, la direction régionale de la Santé de Sikasso, la Chambre des métiers de Ségou, etc...

Citez des exemples en fonction de votre localisation.

L'impôt est un prélèvement financier effectué par l'Etat sur les individus et les entreprises. Grâce à ces prélèvements, l'Etat finance les dépenses publiques comme le construction et l'entretien de routes, les écoles, les dispensaires, les barrages, etc. Il assure aussi le salaire des fonctionnaires, agents de l'état, police, armée, enseignants, etc.

La principale caractéristique de l'impôt est de priver, un individu, une entreprise d'une partie de sa richesse au profit de l'ensemble de la population.

Exemple 1 :

Un artisan achète une machine outil importée de France à 1'000'000 francs sur laquelle il doit s'acquitter de 100'000 francs d'impôts, dans ce cas, il s'agit d'une taxe douanière à l'importation. L'Etat prélève des impôts sur les produits provenant de l'extérieur (Télévisions, voitures, marchandises diverses). Avec les sommes récoltées sur toutes les importations, l'Etat peut construire des dispensaires, qui seront utiles à la population.

Exemple 2 :

Les enseignants sont des fonctionnaires de l'Etat, ils perçoivent un salaire mensuel sur lequel est prélevé un impôt qui est proportionnel au revenu. Tous les autres fonctionnaires ou agents de l'Etat payent un impôt appelé I.T.S (Impôt sur le Traitement et les Salaires). Avec l'argent récolté sur les salaires, l'Etat peut construire des écoles, des routes qui seront utiles à tous.

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 9n2 et aidez les à exécuter le travail.

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 9n2 en notant les réponses sur le tableau noir. Ci-dessous les réponses au dernier exercice de la fiche.

Affirmations sur l'impôt.	Vrai	Faux
Le Mali est le seul pays où l'on paie des impôts		X
Le Mali est le pays où les citoyens paient le plus d'impôts		X
Avec les impôts, l'Etat rembourse une partie de sa dette extérieure	X	
L'impôt aide l'Etat à payer les salaires des fonctionnaires	X	
Le service des douanes est le service qui rapporte le plus d'impôts	X	
Tous les citoyens doivent payer des impôts	X	
Un villageois paie plus d'impôts qu'un citadins.		X
Certaines catégories sociales sont dispensés de payer des impôts	X	
La loi malienne autorise un taux différent d'une région à l'autre	X	
Les députés ne paient pas d'impôts car ils sont au service du pays.		X

Niveau 2 / Leçon 10

Thème Les divers types d'impôts, l'impôt spécifique à l'artisanat.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Révisions (étape 1)

Demandez à vos apprenants de définir l'impôt et ses différentes caractéristiques, thème de la leçon précédente.

Présentation (étape 2)

Présentation orale, notez en cours d'explication les informations nécessaires au tableau noir. Il existe deux types d'impôts bien distincts le direct et l'indirect.

Les impôts directs sont, en règle générale, les taxes et les retenues prélevées directement sur les revenus des individus ou des entreprises.

Cet impôt comprend les retenues sur le revenu, (salaires), les loyers, le foncier (vente ou achat d'un terrain ou d'une maison), les licences et patentes délivrées par l'Etat, les taxes pour services rendus par l'Etat (montant perçu lors de l'établissement d'une carte d'identité, d'un passeport)

L'impôt spécifique à l'artisanat est un impôt directe prélevé chaque année sous la forme d'une taxe unique en fonction de la taille et de la nature de l'entreprise.

Son montant varie entre 12'500 francs et 1'200'000 francs CFA.

Les impôts indirects, ce sont les taxes comme par exemple la TVA (Taxe sur les Valeurs ajoutées) prélevées sur la consommation des individus ou des entreprises. C'est un impôt qui frappe surtout les dépenses. Chaque jour on paye l'impôt indirect sans se rendre compte parfois. Comme par exemples, les factures EDM, (pour la consommation de courant et d'eau), les taxes payées lors de l'achat d'une mobylette.

Les boissons et les cigarettes deux produits de consommation qui sont taxés par l'Etat. Cela signifie que pour chaque boisson que vous consommez ou chaque cigarette que vous fumez quelques francs sont versés au Trésor public.

Voici un Exemple concret de prélèvement d'impôts, à adapter au corps de métier de vos apprenants:

Mamadou a terminé son apprentissage de mécanicien auto. Il est engagé comme mécanicien affecté dans le garage du Ministère de l'environnement. On lui promet un salaire de 100'000 francs par mois. Au terme de son premier mois de travail, il ne touche que 88'000 francs CFA. On lui retient 12'000 francs mensuellement dont une partie est prélevée comme impôts directs. Quelques mois plus tard Mamadou décide d'acheter une mobylette Yamaha chez son oncle vendeur de cyclomoteur. Il l'a paie 650'000 francs et pense qu'il n'a payé aucun impôt. Son oncle lui explique qu'il doit payer à l'Etat un taxe de 180'000 francs CFA pour ce modèle de mobylette, taxe de 180'000 francs CFA qu'il a répercutée intégralement sur le prix d'achat de la mobylette.

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 10n2 et aidez les à exécuter le travail

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 10n2 en notant les réponses sur le tableau noir.

Niveau 3 / Leçon 1

Thème La marge le bénéfice, la perte, le coût de revient, définitions

Moyens pédagogiques

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir préparé

Préparation de leçon (étape 0)

Voici une proposition pour l'utilisation du tableau noir

La marge le bénéfice net	la perte	le coût de revient

Présentation(étape 1)

Présentation orale, notez en cours d'explications les éléments essentiels du tableau noir dans la colonne correspondante.

La marge ou bénéfice brut, c'est la somme d'argent que l'on possède après déduction des coûts directs de matières premières. Par exemple, pour le mois de Mars 2001, l'entreprise Kamaté a vendu pour 500'000 F de produits fabriqués, les coûts directs de matières premières se sont élevés à 200'000 F. La marge est $500'000 F - 200'000 F = 300'000 F$

Le bénéfice net, c'est la somme d'argent qui reste après avoir déduit les autres coûts de la marge. Par exemple, pour le mois de Mars 2001, les ventes de l'entreprise Camara se sont élevées à 400'000 F, les coûts directs de matières premières 100'000 F, les coûts directs de main-d'œuvre 60'000 F, les coûts indirects 40'000 F. Les coûts indirectes se sont les charges de l'entreprise qui ne peuvent pas être calculées directement, comme les factures de l'EDM et de la Sotelma, les impôts et divers imprévus.

Marge : $400'000 F - 100'000 F = 300'000 F$

Bénéfice net : $300'000 F - 60'000 F - 40'000 F = 200'000 F$

IL y a bénéfice lorsque vos ventes sont supérieures à vos dépenses, dans le cas contraire, il s'agit d'une perte :

Exemple, pour le mois d'Avril 2001, les ventes de l'entreprise CISSE se sont élevées à 300'000 F et les dépenses à 350'000 F.

Pertes : $300'000 F - 350'000 F = -50'000 F$.

Le Coût de revient, c'est la somme de tous les coûts et il est égal au coût d'achat des matières premières + coût de production (frais de fabrication) + frais de vente.

Exemple, pour le mois d'Avril 2001, les charges de l'entreprise Sissoko ont été les suivantes :

Coût d'achat des matières premières 100'000 F.

Frais de fabrication 40'000 F.

Frais de vente 5'000 F. Ce sont les frais de livraisons et d'emballage.

Le coût de revient est alors de $100'000 F + 40'000 F + 5'000 F = 145'000 F$

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 1n3 et aidez les à réaliser ce document

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 1n3

Correction (étape 4)

Demandez l'un de vos apprenants de définir ce que c'est que le bénéfice net, la marge, le coût de revient et perte

Niveau 3 / Leçon 2

Thème La marge le bénéfice, la perte, le coût de revient, exercices pratiques**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon(étape 0)

Préparez un ou deux exercices en rapport avec le corps de métier de vos apprenants, dans lesquels ils doivent calculer, la marge, le bénéfice ou la perte, le coût de revient

Notez ce(s) problème(s) au tableau noir.

Révisions(étape 1)

Demandez à vos apprenants de définir la marge, le bénéfice, la perte, le coût de revient, thème de la leçon précédente.

Présentation (étape 2)

Présentez le problème spécifique au corps de métier de vos apprenants et ensuite distribuez la fiche 2n3.

Présentation (étape 2)

Corrigez en commun les exercices de la fiches 2n3.

Niveau 3 / Leçon 3

Thème La marge le bénéfice, la perte, le coût de revient, exercices pratiques**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon(étape 0)

Préparez un ou deux exercices en rapport avec le corps de métier de vos apprenants, dans lesquels ils doivent calculer, la marge, le bénéfice ou la perte, le coût de revient. Cette fois, proposez un exemple un peu plus difficile comme celui ci.

Pour le mois de Mars 2001, la comptabilité de Touré SA fournit les renseignements suivants :

Ventes	450'000 F
Achats de matières premières	100'000 F
Achats de pièces détachées	150'000 F
Salaires	60'000 F
Taxes synthétique sur l'artisanat	20'000 F
EDM	25'000 F
Frais divers	35'000 F

Dans cet exemple l'apprenant doit effectuer quelques regroupements.

Notez le problème au tableau noir.

Présentation (étape 2)

Présentez le problème spécifique au corps de métier de vos apprenants et ensuite distribuez la fiche 3n3.

Présentation (étape 2)

Corrigez en commun les exercices de la fiches 3n3

Niveau 3 / Leçon 4

Thème Le relevé de compte pertes et profits de l'entreprise

Moyens pédagogiques

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir préparé ↓↓.

Préparation de leçon (étape 0)

Notez les données suivantes dans la colonne correspondante

Pour le mois de mars

Ventes 400'000
 Coûts directs de matières premières 180'000
 Coûts directs de main-d'œuvre. 100'000
 Coûts indirects. 50'000

Pour le mois d'avril

Ventes 330'000
 Coûts directs de matières premières 200'000
 Coûts directs de main-d'œuvre. 120'000
 Coûts indirects.. 40'000

Pour le mois de mai

Ventes 680'000
 Coûts directs de matières premières 280'000
 Coûts directs de main-d'œuvre.120'000
 Coûts indirects..60'000

ENTREPRISE FABRIQUE ET FAIT TOUT		
COMPTE DE PERTES ET PROFITS		
Mars	Avril	Mai

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche 4n3 et commentez le relevé de compte pertes et profits de l'entreprise Sidibé. Le compte pertes et profits de l'entreprise est un document qui enregistre les ventes, les coûts, la marge et le bénéfice ou la perte de l'entreprise. Son utilité est de savoir mois après mois si vous réalisez des bénéfices ou des pertes. Cela doit vous permettre de corriger la conduite de l'entreprise et connaître à tout moment son état de santé.

Production des apprenants (étape 2)

Demandez à vous apprenants de calculer le résultat sur deux mois de l'entreprise Sidibé. L'exercice est facile, il s'agit seulement dans ce cas d'additionner les deux bénéfices

Présentation suite(étape 3)

Présentez les données de l'entreprise FFT Fabrique et Fait Tout que vous avez écrites au tableau noir.

Production des apprenants (étape 4)

Proposez à vos apprenants de calculer le résultat sur trois mois de l'entreprise FFT. Aidez les si nécessaire, une dizaine d'opérations sont à effectuer.

Correction (étape 5)

Corrigez en commun cet exercice.

Niveau 3 / Leçon 5

Thème Exercices pratiques sur le relevé de compte pertes et profits.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Notez les données suivantes dans la colonne correspondante.

Pour le mois de juin

Ventes 800'000

Coûts directs de matières premières 280'000

Coûts directs de main-d'œuvre. 200'000

Coûts indirects. 150'000

Pour le mois de juillet

Ventes 730'000

Coûts directs de matières premières 430'000

Coûts directs de main-d'œuvre. 220'000

Coûts indirects.. 240'000

ENTREPRISE FABRIQUE ET FAIT TOUT
COMpte DE PERTES ET PROFITS

Juin

Juillet

Août

Pour le mois d août

Ventes 880'000

Coûts directs de matières premières 480'000

Coûts directs de main-d'œuvre.220'000

Coûts indirects..60'000

Présentation (étape 1)

Présentez les données de l'entreprise FFT Fabrique et Fait Tout que vous avez écrites au tableau noir.

Production des apprenants (étape 2)

Proposez à vos apprenants de calculer le résultat sur trois mois de l'entreprise FFT. Aidez les si nécessaire, une dizaine d'opérations sont à effectuer.

Pour les élèves qui sont rapides, un deuxième exercice est prévu sur la fiche.

Correction (étape 3)

Corrigez en commun cet exercice.

Niveau 3 / Leçon 6

Thème Exercices pratiques sur le compte pertes et profits de l'entreprise**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Pour cette leçon, il s'agit de calculer le bénéfice semestriel à travers le relevé de compte de pertes et profits de l'entreprise Konaté SA. Vous pouvez noter ces données au tableau noir si vous le désirez. Ces données se trouvent aussi sur la fiche 6n3.

Pour le mois de janvier

Ventes 800'000
Coûts directs de matières premières 280'000
Coûts directs de main-d'œuvre. 200'000
Coûts indirects. 150'000

Pour le mois de mars

Ventes 1'800'000
Coûts directs de matières premières 880'000
Coûts directs de main-d'œuvre. 600'000
Coûts indirects. 250'000

Pour le mois de mai

Ventes 1'100'000
Coûts directs de matières premières 580'000
Coûts directs de main-d'œuvre. 350'000
Coûts indirects. 70'000

Pour le mois de février

Ventes 500'000
Coûts directs de matières premières 180'000
Coûts directs de main-d'œuvre. 100'000
Coûts indirects. 180'000

Pour le mois de d'avril

Ventes 950'000
Coûts directs de matières premières 380'000
Coûts directs de main-d'œuvre. 300'000
Coûts indirects. 250'000

Pour le mois de juin

Ventes 720'000
Coûts directs de matières premières 580'000
Coûts directs de main-d'œuvre. 200'000
Coûts indirects. 25'000

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche 6n3 et expliquez le travail à vos apprenants.

Production des apprenants(étape 2)

En fonction de la facilité de vos apprenants, laissez les réaliser seul la fiche 6n3. S'ils ont des difficultés, vous pouvez les aider ou leur demander de calculer le bénéfice trimestriel.

Production des apprenants(étape 2)

Corrigez en commun la fiche 6n3, notez les calculs au tableau noir.

Niveau 3 / Leçon 7

Thème

Le compte banque**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Préparez un compte banque avec au maximum une dizaine d'opérations, vous pouvez vous inspirer de l'exemple proposé sur la fiche de l'apprenant.

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche 7n3 sur laquelle se trouve un exemple de compte banque déjà rempli et commentez-le.

Le compte banque enregistre toutes les opérations que l'entreprise effectue avec la banque, il comprend : une colonne dates, une colonne libellés (opérations), une colonne débit (ou entrées), une colonne crédit (ou sorties) et une colonne solde (avoirs en banque).

Il permet de suivre toutes les opérations effectuées à la banque et de connaître en tout temps la somme d'argent disponible chez le banquier.

Les opérations sur le compte banque sont les suivantes :

- les retraits en espèces au moyen d'un chèque ou d'un carnet d'épargne,
- les versements en espèces contre un reçu appelé aussi bordereau de versement,
- les remises de chèques à l'encaissement,
- les virements débiteurs au profit de l'entreprise qui correspondent à un transfert du compte d'un de nos clients vers le notre,
- les virements créditeurs, qui sont au profit des fournisseurs,
- les frais bancaires qui sont directement prélevés par la banque.

Production des apprenants(étape 2)

Faites remplir par vos apprenants un compte banque à partir de données que vous dictez ou que vous écrivez au tableau noir.

Niveau 3 / Leçon 8**Thème Exercices pratiques sur le compte banque, chèques et virements****Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

voici deux propositions d'exercices à noter au tableau noir.

Exercice 1, l'entreprise DIAWARA a effectué les opérations suivantes avec sa banque :

02/04/2001 retrait de 25'000 F ,

10/04/2001 dépôt de 150'000 F,

12/04/2001 virement à l'ordre du fournisseur MAIGA 40'000 F,

15/04/2001 remis chèque n°0012 au fournisseur SANGARE 20'000 F

Exercice 2, Le compte banque de l'entreprise KANE a enregistré les opérations ci-dessous :

05/04/2001 versement 130'000 F,

10/04/2001 retrait de 60'000 F,

12/04/2001 remis à l'encaissement chèque du client TRAORE montant 50'000 F,

15/04/2001 viré à l'ordre du fournisseur TRAORE la somme de 45'000 F,

26/04/2001 frais bancaires trimestriels 10'000 francs.

Révisions (étape 1)

Demandez à vos apprenants de vous énoncer les divers types d'opérations bancaires

Présentation (étape 2)

Présentez le premier exercice et proposez à vos apprenants de le réaliser sur la fiche 8n3 en précisant que l'avoir en banque s'élevait à 120'000 F au 01/04/2001.

Production des apprenants (étape 3)

Laissez les réaliser seul le premier exercice de la fiche 8n3

Présentation (étape 4)

Même démarche pour le deuxième exercice en sachant que l'avoir en banque s'élevait à 200'000 F au 01/04/2001.

Production des apprenants (étape 5)

Laissez les réaliser seul le deuxième exercice de la fiche 8n3.

Correction (étape 6)

Corrigez en commun toute la fiche 8n3.

Niveau 3 / Leçon 9

Thème

Les comptes clients et fournisseurs**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçons (étape 1)

Préparez quelques opérations d'un compte client et d'un compte fournisseur en rapport avec le corps de métier de vos apprenants, 4 ou 5 opérations au maximum.

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche 9n3 sur laquelle se trouve le compte client individuel de l'entreprise FFT, Fabrique et Fait Tout.

Présentation orale, commentez le compte client de la fiche 9n3 et notez en cours d'explications quelques éléments au tableau noir .

Le compte client enregistre les opérations effectuées avec le client, il comprend : une colonne date, une colonne libellé, éventuellement une colonne échéance, une colonne montant payé, et une colonne solde (reste à payer).

Son utilité est de permettre à tout moment de savoir ce que nos clients nous doivent. Ces comptes sont nominatifs et individuels, c'est à dire que chaque client à son compte personnel.

Production des apprenants (étape 2)

Ecrivez au tableau ou dictez en fonction du corps de métier quelques opérations que vos apprenants vont transcrire dans le compte client vierge .

Présentation (étape 3)

Au dos de la fiche 9n3 se trouve le compte individuel d'un fournisseur de l'entreprise FFT, Fabrique et Fait Tout.

Présentation orale, commentez le compte fournisseur et notez en cours d'explications quelques éléments au tableau noir.

Le compte fournisseur enregistre les opérations effectuées avec le fournisseur, il comprend : une colonne date, une colonne libellé, éventuellement une colonne échéance, une colonne montant payé, et une colonne solde (reste à payer).

Son utilité est de permettre à tout moment de savoir ce que nous devons payer à nos fournisseurs . Ces comptes sont nominatifs et individuels, c'est à dire que chaque fournisseur à son compte personnel.

Production des apprenants (étape 4)

Ecrivez au tableau ou dictez en fonction du corps de métier quelques opérations que vos apprenants vont transcrire dans le compte fournisseur vierge.

Niveau 3 / Leçon 10

Thème Exercices pratiques sur les comptes clients et fournisseurs**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçons (étape 0)

Préparez un ou deux ou exercices pratiques sur les comptes clients et sur les comptes fournisseurs. Choisissez des exemples et des opérations en fonction du corps de métier de vos apprenants.

Notez au tableau l'essentiel des données.

Présentation (étape 1)

Présentez les exercices à vos apprenants, adaptez le nombre d'opérations au niveau de vos apprenants

Production des apprenants (étape 4)

Faites réaliser au moins un exercice sur le compte client et un sur le compte fournisseur.

Niveau 4 / Leçon 1

Thème

le devis, définition et utilité.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

En fonction du corps de métier de vos apprenants, préparez un ou deux devis pour la réalisation d'un objet.

Présentation (étape 1)

Distribuez à vos apprenants la fiche 1n4 sur laquelle se trouve un devis établi et ensuite commentez ce document en présentant ses divers éléments.

Présentation orale, un devis est la description détaillée des pièces, des matériaux et des opérations nécessaires pour réaliser un produit, une construction, une installation ou une réparation avec l'estimation des dépenses. Il est réalisé à la demande du client.

Utilité, le devis permet au client de savoir le prix approximatif qu'il devra payer pour sa commande et cela lui permet de prendre la décision de s'engager ou de ne pas s'engager ou éventuellement de discuter le prix proposé.

C'est aussi à partir du devis que le fournisseur peut déterminer le prix de vente et le bénéfice.

Présentation des éléments constitutifs d'un devis, il comprend : le prix d'achat des matières premières et des fournitures ou des pièces détachées, les frais de transports ou de livraison, et la main d'œuvre (le salaire).

Production des élèves (étape 2)

Ensuite en fonction du corps de métier de vos apprenants, proposez leur de réaliser un devis, choisissez un exemple similaire et aussi simple.

En fonction de la facilité de vos apprenants, vous aurez peut être le temps d'en réaliser un deuxième, la fiche de l'élève est prévue à cet effet.

Niveau 4 / Leçon 2

Thème Exercices pratiques sur le devis**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

En fonction du corps de métier de vos apprenants préparez un devis similaire à celui qui est proposé sur la fiche à titre d'exemple. Notez au tableau si nécessaire les données relatives au devis

Révisions (étape 1)

Demandez à vos apprenants ce qu'ils savent sur le devis sujet de la leçon précédente.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 2n4 et en fonction du niveau des apprenants aidez les à répondre aux 6 questions du premier exercice et discutez avec eux des réponses.

Présentation (étape 3)

Presentez et commentez le devis proposé sur la fiche 2n4 qui cette fois ci propose une remise.

Production des apprenants (étape 4)

Proposez à vos apprenants le devis que vous avez préparé et qui doit être en rapport avec le corps de métier de vos apprenants et comporter une commande multiple.

Niveau 4 / Leçon 3

Thème Exercices pratiques sur le devis suite**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Préparez un devis un peu plus complexe que ceux des leçons précédentes mais toujours en rapport avec le corps de métier de vos apprenants. Notez au tableau noir les éléments qui leur permettront de réaliser un ou deux devis avec ou sans remise.

Voici à titre d'exemple un devis pour une installation électrique d'un bâtiment

Devis pour la réalisation d'un montage électrique

Désignation	Montant
Prises	23 000
Interrupteur double	15 000
Interrupteur simple	8 000
Réglettes	30 000
Disjoncteur	20 000
Barres de bornes de connections	2 000
Barres de dominos	7 000
Dismatic	24 000
Main-d'œuvre	25 000
	<hr/>
Coût total	154 000

Remarque, adaptez le contenu du devis au niveau de vos apprenants.

Présentation (étape 1)

Présentez à vos apprenants les données qui leur permettront de réaliser le devis

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 3n4 sur laquelle se trouve la matrice pour réaliser deux devis.

Niveau 4 / Leçon 4

Thème

Le bilan d'une entreprise**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Préparez au tableau noir, les données pour le bilan vierge de la fiche de l'apprenant 1n4.

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche 4n4 sur laquelle se trouve le bilan d'une entreprise et commentez ce document. Notez en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir.

Le bilan est un tableau comptable qui représente la situation du patrimoine d'une entreprise à une date donnée. Le patrimoine de l'entreprise étant l'ensemble de ses biens, de ses créances et de ses dettes. Il renseigne les fournisseurs, les clients, l'Etat et les banques sur la situation de l'entreprise.

Le bilan comprend :

à l'**ACTIF**, sur le côté gauche du document :

l'actif immobilisé, soit les immobilisations ou biens durables (terrains, bâtiments, matériels),

l'actif circulant, stocks (marchandises, matières 1^{ère}, produits finis), les créances sur les clients,

la trésorerie active, les espèces en caisse et les avoirs en banque.

au **PASSIF**, sur le côté droit du document :

Les capitaux propres, qui sont composés du capital (apports des associés, de l'exploitant), le résultat,

les dettes financières, il s'agit de l'emprunt bancaire,

le passif circulant, qui sont les dettes envers les fournisseurs d'exploitation, les dettes sociales, les dettes fiscales.

La trésorerie passive, il s'agit des découverts obtenus auprès de la banque et des crédits de trésorerie.

Production des apprenants (étape 3)

Distribuez la fiche 4n4 et aidez les à exécuter le travail

Correction (étape 4)

Corrigez en commun la fiche 4n4 en notant les réponses sur le tableau noir.

Niveau 4 / Leçon 5

Thème

Le compte de résultat

Moyens pédagogiques

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Notez au tableau noir les éléments suivant du compte résultat de l'entreprise

Achats de matières premières, 2'000'000, autres achats 1'000'000, services extérieures 500'000, impôts taxes 400'000, charges du personnel 900'000.

Ventes de produits fabriqués 5'000'000, revenus financiers 100'000.

Présentation (étape 1)

Distribuez la fiche zn4 sur laquelle se trouve le compte résultat d'une entreprise et commentez ce document. Notez en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir.

Le Compte de résultat est un document qui regroupe les charges et les produits de l'exercice et dégage le résultat à la fin de l'année (perte ou bénéfice).

Son utilité principale est de renseigner d'abord les dirigeants, associés ou actionnaires et les employés de l'entreprise, ensuite les fournisseurs, l'Etat, les banques sur le résultat et la santé financière de l'entreprise.

Le compte de résultat et le bilan sont des états financiers dont l'établissement fait partie des obligations de tout commerçant et de toute entreprise.

Au 31 décembre de chaque année, toute entreprise ou commerçant doit déposer ses états financiers à la centrale des bilans.

Le compte résultat comprend :

à gauche, nous avons les charges d'exploitation soit :
les achats de marchandises,
les achats de matières premières et fournitures,

les frais de transport,

les services extérieurs (téléphones, locations, entretiens, réparations et maintenance, primes d'assurances, publicité, etc.),

les charges financières, il s'agit de l'intérêt des emprunts,

les impôts et les taxes,

les charges du personnel (salaires et charges sociales.)

à droite nous avons les produits d'exploitation soit :

les ventes de marchandises,

les ventes de produits fabriqués,

les travaux et services vendus,

les revenus financiers, intérêts des prêts ou des comptes bancaires.

Production des apprenants (étape 3)

Laissez réaliser seuls la deuxième partie de la fiche 5n4

Correction (étape 4)

Corrigez en commun cet exercice.

Niveau 4 / Leçon 6

Thème Exercices sur le bilan et le compte de résultat (1)**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir préparé.

Préparation de leçon (étape 0)

Notez au tableau noir l'énoncé ci-dessous.

Au 31/12/2000, l'inventaire donne les éléments suivants :

- Matériel	3 500 000 F	- Achats de matière 1 ^{ère}	2 500 000 F
- Matériel de transport	5 000 000 F	- Dépenses d'énergie	25 000 F
- Stock de produits finis	4 000 000 F	- Location	120 000 F
- Banque	2 000 000 F	- Frais de téléphone	40 000 F
- Caisse	600 000 F	- Frais de publicité	15 000 F
- Capital	10 000 000 F	- Salaire	450 000 F
- Emprunt	1 500 000 F	- Ventes de produits finis	6 450 000 F
- Fournisseurs d'exploitation	300 000 F		

A l'aide de cet énoncé, vos apprenants vont réaliser un bilan et le compte de résultat.

Présentation (étape 1)

Commentez les données au tableau noir et faites une petite révision sur les éléments constitutifs du bilan et de compte de résultat.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 6n4 et proposez leur de réaliser d'abord le compte de résultat et ensuite le bilan à l'aide de vos données au tableau noir.

Aidez les à effectuer ce travail.

Correction (étape 4)

Corrigez en commun cet exercice.

Niveau 4 / Leçon 7

Thème Exercices sur le bilan et le compte de résultat (2)**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Préparez les données pour effectuer le compte de résultat et le bilan d'une entreprise.

Choisissez des exercices en rapport avec le corps de métier de vos apprenants.

En fonction de leur niveau faites un exercice plus ou moins complexe.

Remarque, dans l'hypothèse où vos apprenants ont une grande facilité d'exécution, préparez deux exercices et photocopiez à double la fiche 7n4.

Présentation (étape 1)

Commentez vos données au tableau noir

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 7n4 et aidez les à réaliser cet exercice.

Niveau 4 / Leçon 8**Thème** La promotion d'un produit ou d'un service.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Préparez un exemple de promotion d'un produit ou d'un service concernant directement le corps de métier de vos apprenants.

Présentation (étape 1)

Présentation orale, notez en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir.

L'objectif fondamental de la promotion d'un produit ou d'un service est de faire augmenter les ventes, soit directement si la promotion vise les consommateurs ou les distributeurs, soit indirectement si elle vise des intermédiaires susceptibles d'avoir une action sur d'autres éléments du circuit de distribution.

De façon plus précise, les objectifs peuvent être les suivants : faciliter l'essai d'un produit, provoquer les premiers achats, entraîner l'achat immédiat, faire augmenter le volume d'achat, développer de nouvelles utilisations, créer un événement pour stimuler la force de vente, se faire connaître comme étant une référence, obtenir une présence publicitaire aux points de vente, permettre la liquidation d'un surplus.

Suivant les objectifs poursuivis et les cibles visées certains moyens sont mieux adaptés que d'autres.

Exemple, pour favoriser l'essai par les consommateurs, on envisagera la distribution d'échantillons, la réduction de prix ou donner des primes et des cadeaux.

Pour obtenir la coopération de la distribution, on peut recourir à la démonstration, à l'animation, aux concours et aux cadeaux en nature ou en argent.

Un premier exemple, dans un atelier de menuiserie métallique un patron se retrouve avec un stock trop élevé de chaises qu'il ne peut vendre. Son apprenti lui suggère de faire une promotion dans le quartier en distribuant dans les concessions une petite feuille publicitaire sur laquelle est écrit : grande vente de chaises métalliques moins de 4000 francs l'unité et choisissez gratuitement votre couleur.

Grâce à cette promotion, une quinzaine d'acheteurs sont venus tout ramasser.

Un deuxième exemple, la compagnie Télé Klédu offre un décodeur aux clients qui paient un abonnement annuel. Celui qui paie la totalité annuelle de l'abonnement, reçoit le décodeur en cadeau, cela permet d'attirer une certaine clientèle et de se faire connaître.

En troisième, citez l'exemple que vous avez préparé et qui est en rapport avec le corps de métier de vos apprenants.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 8n4 et laissez réaliser ce document avec l'aide des informations que vous avez écrites au tableau noir.

Correction (étape 3)

Corrigez en commun la fiche 8n4.

Niveau 4 / Leçon 9

Thème La publicité, sa définition son utilité.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir.

Préparation de leçon (étape 0)

Amenez en classe quelques documents publicitaires et affichez les au tableau noir. Par exemple, de la publicité prise dans un journal de la place.

Présentation (étape 1)

Présentation orale, expliquez à vos apprenants l'utilité de ces quelques documents publicitaires et ensuite, notez au tableau la définition de la publicité.

La publicité, c'est transmettre des informations au public, afin d'intéresser les consommateurs à acheter vos biens ou vos services. La publicité, c'est toute forme de communication utilisant un support payant mise en place pour le compte d'une entreprise identifiée en tant que telle.

Les moyens de communication les plus utilisés au Mali pour la publicité sont la télévision et les radios. Les journaux et les affiches ayant peu d'impact.

L'utilité et les objectifs de la publicité pour un produit sont très nombreux, on citera :

- faire connaître l'existence,
- expliquer le fonctionnement,
- annoncer des soldes,
- annoncer une offre spéciale ,
- mettre en valeur certaines caractéristiques,
- modifier la perception des attributs par le marché,
- suggérer de nouvelles occasions d'utilisation,
- annoncer une offre spéciale
- créer une préférence.

Un exemple. Le savon Baraka Tigi est produit malien qui a pu s'imposer sur notre marché grâce à la publicité faite par les radios et la télévision nationale. Il y a 10 ans, ce produit n'existait pas et le Malien consommait Omo seulement, qui aujourd'hui a presque disparu.

En ce qui concerne les artisans, ils peuvent faire de la publicité de leur produit à la radio où le prix d'un spot publicitaire est abordable. Ce qui n'est pas du tout le cas à la télévision où les prix sont inaccessibles.

Actuellement, un nouveau moyen de communication est disponible pour faire de publicité à un prix raisonnable et dans le monde entier. Il s'agit du réseau Internet qui est en développement au Mali.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 9n4 et aidez les à exécuter le travail.

Correction (étape 3)

Corrigez en commun la fiche 9n4.

Niveau 4 / Leçon 10

Thème Notions de marketing, le rapport avec la clientèle.**Moyens pédagogiques**

Les fiches de l'apprenti et le tableau noir préparé

Préparation de leçon (étape 0)

Notez au tableau noir la définition du marketing.

Le **marketing**, c'est l'ensemble des méthodes et des techniques de la stratégie commerciale, des études de marché. Le mot marketing vient de l'anglais market qui signifie le marché.

Afin de clarifier les notions de marketing, publicité et promotion voici les définitions de la publicité et de la promotion qui sont en fait des notions incluses de le concept de marketing.

La **publicité** est une activité professionnelle qui a pour but d'accroître la vente d'un produit ou d'un service en le faisant connaître.

La **promotion**, c'est une publicité ponctuelle, ciblée faite à un produit ou un service dans le but souvent de liquider ce produit. La promotion comprend une baisse des prix, des prix avantageux, exceptionnels, des produits ou des services soldés.

Révisions (étape 1)

Demandez à vos apprenants de vous dire ce qu'ils savent sur la publicité et la promotion d'un produit ou d'un service, thèmes des leçons précédentes.

Présentation (étape 1)

Présentation orale, notez en cours d'explications les éléments essentiels au tableau noir.

Notions de marketing :

Le concept moderne de marketing peut être appréhendé de deux façons. Tout d'abord à travers l'optique production correspondant à la conception traditionnelle de l'entreprise, centrée avant tout sur le produit, et l'optique vente, dans laquelle l'entreprise cherche surtout à attirer des clients afin d'écouler sa production, voire à créer de nouveaux besoins pour vendre ses produits

Définition, le **marketing** c'est l'ensemble des méthodes et techniques de la stratégie commerciale. C'est tout ce que vous faites pour chercher à savoir qui sont vos clients et quels sont leurs besoins. C'est aussi chercher à savoir comment satisfaire ses clients et parvenir à réaliser cet objectif

en leur procurant les biens et services dont ils ont besoin

en fixant des prix qu'ils acceptent de payer

en mettant vos biens et vos services à leur portée

en leur fournissant des informations qui les incitent à acheter vos biens ou vos services.

en soignant l'image de votre entreprise.

Le **rapport avec la clientèle** est un point important du marketing et pour se renseigner sur vos clients, posez-vous les questions suivantes : à quel genre de clients j'essaie de vendre ? De quels biens ou services ont-ils besoin ? Et pourquoi ? Combien accepteraient-ils de payer ? Où se trouvent les clients et en général où font-ils leurs achats ? Quelle est la périodicité et la quantité qu'ils achètent ? Qui sont mes concurrents et où se situent t-ils ? Quel est leur degré d'efficacité ?

Et n'oubliez pas que la manière d'accueillir un client ou simplement une personne visitant votre entreprise est un point très important, même votre habillement et votre comportement peut jouer un rôle dans cette situation.

La présentation de l'entreprise :

Faites savoir aux clients : quels produits ou services vous vendez, quelle est leur qualité, quels sont les prix et vos conditions, les lieux de vente, vos horaires d'ouverture.

Production des apprenants (étape 2)

Distribuez la fiche 10n4 et aidez les a executer le travail

Correction (étape 3)

Corrigez en commun la fiche 10n4