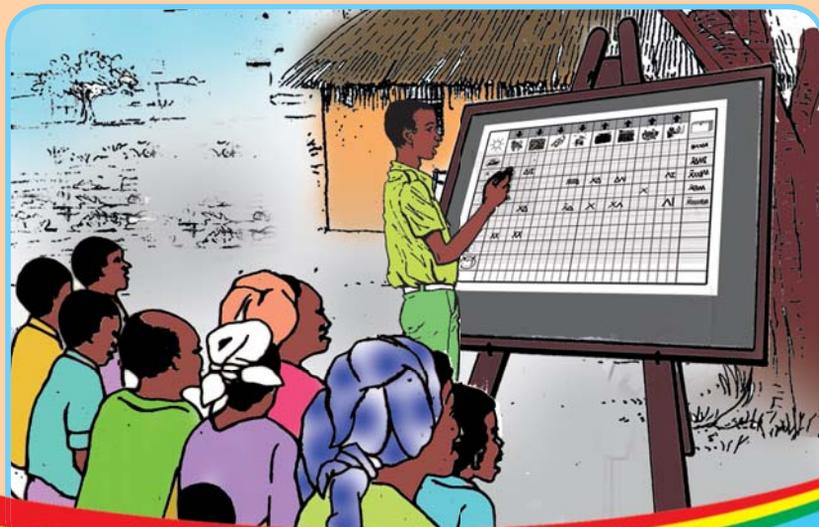




# MOUVEMENT RURAL DE JEUNESSE CHRETIENNE DU BENIN

Conseil agricole - Santé communautaire - Alphabétisation et Education  
des adultes - AGR des femmes



## Guide du Conseiller sur le Cahier de caisse



MRJC / Juillet 2014



# SOMMAIRE

Avertissement .....	3
<i>Sous-thème 1 :</i> Importance, utilité et découverte du cahier de caisse .....	7
<i>Sous-thème 2 :</i> Remplissage des différents modèles du cahier de caisse .....	11
<i>Sous-thème 3 :</i> Familiarisation des adhérents avec les différents modèles de cahier de caisse .....	15
Annexes .....	19



# AVERTISSEMENT

*Ce manuel est destiné aux conseillers CEF qui travaillent au sein du PADYP afin d'appuyer le renforcement de leur capacité à animer des sessions de formation sur les outils de gestion.*

*Ce document n'est ni exhaustif ni figé. Il reste un guide pratique qui donne des connaissances et des conseils pratiques sur les postures et les démarches à mettre en œuvre par le conseiller afin de réussir une animation sur le cahier de caisse.*

*Ce guide n'est pas destiné à être reproduit machinalement en séance d'animation. Il doit être vu tel un substrat sur lequel le conseiller est appelé à se baser pour enrichir sa créativité et développer ses propres démarches d'animation.*

**MRJC-Bénin**



# **Guide du Conseiller sur le Cahier de caisse**

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

*Au terme de la formation les adhérents :*

- *maîtrisent l'importance et l'utilité du cahier de caisse ;*
- *découvrent les différents modèles du cahier de caisse et leur mode de remplissage ;*
- *maîtrisent le mode de remplissage d'au moins un des modèles du cahier de caisse.*

## **SÉQUENCES D'APPRENTISSAGE**

<b>Séquences</b>	<b>Sous-thèmes</b>	<b>Masses horaires</b>
1	<i>Importance, utilité du cahier de caisse et découverte des différents modèles du cahier de caisse</i>	2 heures
2	<i>Remplissage des différents modèles</i>	2 heures
3	<i>Familiarisation et approfondissement autour des différents modèles</i>	2 heures

## Sous-thème 1

### **IMPORTANCE, UTILITÉ ET DÉCOUVERTE DU CAHIER DE CAISSE**

**Durée** : 2 heures

#### **Activité de préparation**

**Objectif pédagogique** : *Au terme de la session, les adhérents :*

- *maîtrisent l'importance et l'utilité du cahier de caisse ;*
- *découvrent le cahier de caisse et ses différents modèles.*

#### **Contenu du message**

(i) Connaissance du cahier de caisse : comme outil de suivi de la situation de la trésorerie de l'exploitation ;

(ii) Découverte de la structure du cahier de caisse : colonne des dates et des opérations de caisse, colonnes d'entrées et de sorties d'argent, notions de d' «encaissement» et «autres encaissement» et «décaissement» et «autres décaissements» et colonne du solde ;

(iii) Découverte des différents modèles du cahier de caisse : modèles pour public alphabétisé et modèles pour public analphabète.

## **Outils pédagogiques**

L'outil pédagogique à utiliser est un conte imagé ou une scénette.

## **Supports pédagogiques**

Les supports pédagogiques sont des images pour l'illustration du conte et les modèles du cahier de caisse.

## **Activités d'animation**

Activité 1 : Motivation des adhérents autour du Cahier de Caisse



*- Démarche*

Sous-activité 1 : Utiliser un conte imagé ou une scénette en introduction. Nous proposons en annexe 1 un exemple de

récit qui selon le goût et l'habileté du conseiller peut-être utilisé sous forme de conte ou de scénette. S'il opte pour la scénette, alors il doit préparer un groupe de 3 à 4 adhérents pour faire ces jeux de rôles.

Sous-activité2 : Au terme du conte ou de la scénette, le conseiller répartit les adhérents en sous-groupes autour de la consigne suivante :

**- Consigne**

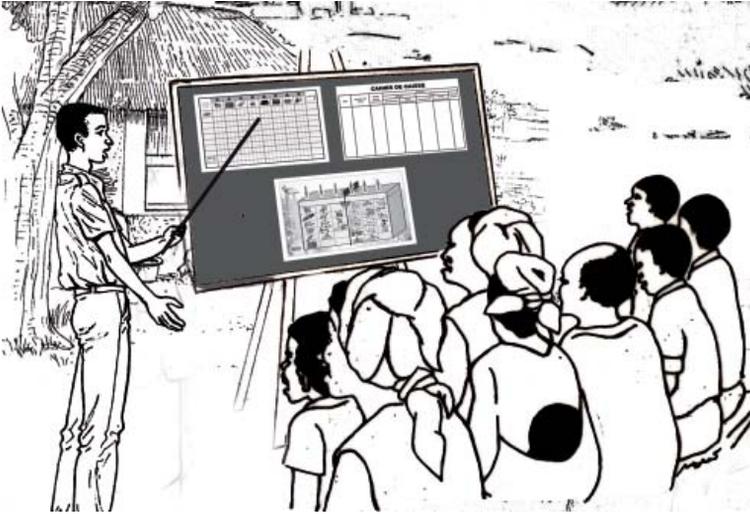
*En vous basant sur la structuration des interventions de la caisse, dites quels ingrédients dont Boconon pourrait avoir besoin pour confectionner le gris-gris de Baba ? Comment d'après vous ce gris-gris pourrait-il se présenter ?*

Sous-activité 3 : Organiser une restitution et faire la synthèse. Se baser sur les résultats des réflexions des adhérents pour co-construire l'outil.

**Notes à l'intention du conseiller : Ingrédients pour le gris-gris de Baba**

- **les dates**
- **les entrées, les encaissements et autres encaissements**
- **les sorties, les décaissements et autres décaissements**
- **le solde de caisse, le solde de départ.**

## Activité 2 : Découverte des différents modèles



Faire découvrir les autres modèles et Donner le nom de cet outil : « le cahier de caisse » et Présenter les limites de chacun des modèles.

### **Activités d'évaluation**

Activité : L'essentiel à retenir par les adhérents.

Démarche : Questions/réponses

*Question 1* : Qu'est-ce qu'un cahier de caisse et à quoi sert-il ?

*Question 2* : Comment est-il structuré ?

Désigner quelques volontaires pour représenter chacun un modèle du cahier de caisse.

*Question 3* : Quelles sont les limites de chacun de ces modèles ?

## Sous-thème2

### **REPLISSAGE DES DIFFÉRENTS MODÈLES DU CAHIER DE CAISSE**

**Durée** : 2 heures

#### **Activité de préparation**

**Objectif pédagogique** : *Au terme de la session, les adhérents :*

- *maîtrisent les modes de remplissage des différents modèles du cahier de caisse.*
- *optent chacun pour un modèle précis de cahier de caisse.*

#### **Contenu du message**

- (i) Connaissance des modes de remplissage des différents modèles de cahier de caisse ;
- (ii) Connaissance des particularités de chaque modèle de cahier de caisse.

#### **Technique d'animation**

La technique d'animation à utiliser est l'étude de cas. Construire des études de cas simples afin d'amener les adhérents faire leurs premiers pas en matière de remplissage

des différents modèles. Dans le cas d'espèce, on recommande de se baser sur les opérations de trésorerie contenues dans le récit «*La Tirelire de Baba*».

## Supports pédagogiques

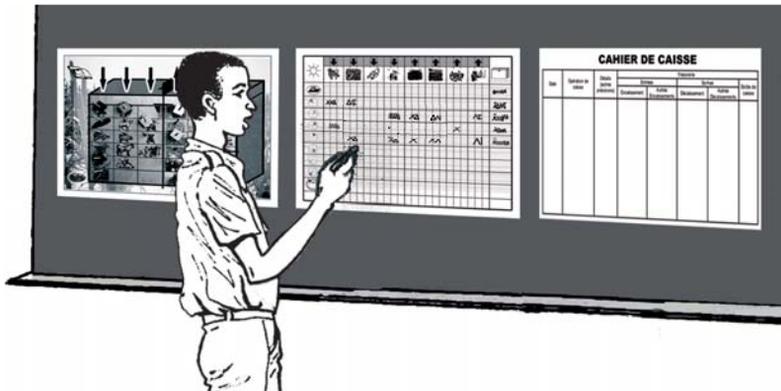
Les supports pédagogiques sont les modèles du cahier de caisse.

## Activités d'animation

### Activité1 : Rappel de la séquence 1

Désigner quelques adhérents pour rappeler les notions développées au cours de la séquence1. Compléter éventuellement et faire une petite synthèse.

### Activité2 : Découverte du fonctionnement du Cahier de Caisse



### **- Démarche**

Organiser en plénière avec les adhérents une séance de remplissage des différents modèles de cahier de caisse autour d'études de cas simples tirés du récit précédent.

### **- Consigne**

*Écoutons attentivement les opérations de caisse ci-après réalisées par Baba et renseignons en conséquence son cahier de caisse.*

Le conseiller lit, explique l'opération de caisse réalisée et renseigne lui-même l'un après l'autre les différents modèles du cahier de caisse.

Au terme de cette séance de remplissage, demander à chaque adhérent de se prononcer sur le modèle d'outil pour lequel, il ressent une certaine affinité (facilité à comprendre et à renseigner).

### **Activités d'évaluation**

Activité : L'essentiel à retenir par les adhérents.

Démarche : Questions/réponses

*Question1 : Quelqu'un pourrait-il expliquer de manière simple et concise le mode de remplissage d'un des modèles du cahier de caisse ?*

**ATTENTION !** : Cette séquence est d'une importance capitale en ce sens que c'est à ce niveau que les adhérents optent pour leur modèle. Le conseiller doit donc procéder très lentement et si nécessaire, cette séquence peut être répétée une seconde fois avant de passer à la troisième séquence.

### Sous-thème 3

## **FAMILIARISATION DES ADHÉRENTS AVEC LES MODES DU REMPLISSAGE DES DIFFÉRENTS MODÈLES DU CAHIER DE CAISSE**

**Durée** : 2 heures

### **Activité de préparation**

**Objectif pédagogique** : *Au terme de la session, les adhérents :*

- *internalisent le mode de remplissage du modèle du cahier de caisse pour lequel ils ont précédemment opté.*

### **Contenu du message**

- (i) Familiarisation avec les modes de remplissage de chaque modèle de cahier de caisse ;
- (ii) Connaissance et familiarisation avec les particularités de chaque modèle de cahier de caisse.

### **Technique d'animation**

La technique d'animation à utiliser est l'étude de cas. Construire des études de cas approfondies.

## **Outil pédagogique**

L'outil pédagogique recommandé ici est la pédagogie différenciée.

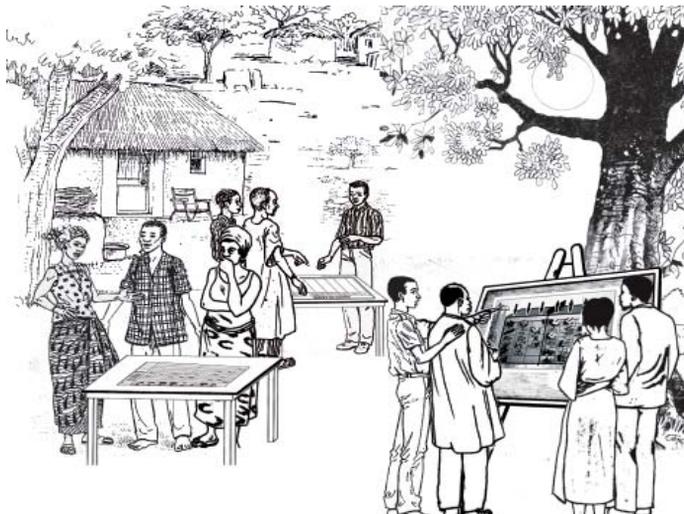
## **Supports pédagogiques**

Les supports pédagogiques sont :

- les différents modèles de cahier de caisse ;
- un grand tableau ou trois à quatre petits tableaux ou deux (02) petits tableaux et des cahiers (le conseiller est libre de s'organiser comme il l'entend).

## **Activités d'animation**

Activité : Approfondissement du fonctionnement du Cahier de Caisse



**- Démarche :**

Mettre les adhérents en sous-groupes : chaque sous-groupe étant constitué des adhérents ayant opté pour le même modèle de cahier de caisse.

Organiser avec les différents sous-groupes une séance de remplissage des différents modèles de cahier de caisse autour d'études de cas approfondies.

**- Consigne**

*Écoutez attentivement les opérations de caisse ci-après réalisées par un producteur et renseignons en conséquence son cahier de caisse. (Voir exemple d'étude de cas approfondie en annexe n°2)*

Le conseiller lit, les adhérents écoutent. Le conseiller désigne à sa guise un adhérent par sous-groupe pour expliquer à haute voix l'opération et renseigner le modèle concerné par son sous-groupe. Le conseiller valide ou infirme et corrige.

**Activités d'évaluation**

Activité : L'essentiel à retenir par les adhérents.

Démarche : Questions/réponses

*Question : Quelqu'un pourrait-il expliquer de manière simple et concise le mode de remplissage d'un des modèles du cahier de caisse ?*

**ATTENTION !:** *Cette troisième séquence est également une phase capitale de cette formation. Si donc le conseiller le juge nécessaire, il peut décider de la répliquer afin de permettre aux adhérents d'internaliser profondément les différentes notions développées.*

# ANNEXES

## **Annexe 1**

---

**Note à l'intention du Conseiller :**

*Récit : La Tirelire de Baba*

C'est l'histoire de Baba. Baba est un exploitant agricole de 32 ans du village Dékpa. Les activités de la nouvelle campagne agricole viennent juste de commencer. Baba vint à la maison pour prendre de l'argent et payer des ouvriers qui lui ont défriché une parcelle de 2ha. Baba sait qu'il y a de l'argent dans sa caisse. Il n'est pas inquiet quand il descendit de sa moto et pénétra dans sa case...

Deux heures plus tard, Baba sortit de sa case, tout en sueur et l'air dépité :

- Mais comment est-ce possible ? s'écria-t-il médusé. J'ai quand même mis plus 550 000 francs dans cette caisse, il y a deux mois ! Ah, quel village ! Quels gens ! Quels... tous des sorciers !

- Mais que se passe-t-il Baba ? demanda son voisin Dossou qui, alerté par ses cris, accourut subitement.

- Dossou, les gens sont mauvais dans ce village. Tu te souviens le jour où je suis rentré avec près de 600 000 francs !

- Comment oublier ? Et je t'ai demandé de me prendre un litre de Sodabi et tu as refusé. Oui je m'en souviens !

-Espèce de maladroit ! Tu n'es obligé de mentionner ça. Voilà, et depuis, je n'ai prélevé que peu d'argent. Mais voilà qu'aujourd'hui, je viens chercher de l'argent pour payer des ouvriers et je ne trouve plus que 20 000 francs dans la caisse. Ces sorciers jaloux m'ont volé mon argent ! Ils m'ont volé mon argent, Dossou ! Ils m'ont ...

Et ce disant, Baba jeta violement la caisse sur le sol et se mit à la détruire avec les pieds. Tellement il était furieux.

- Et tu es certain que ta femme n'a pas volé cet argent ! fit remarquer son voisin Dossou.

- Comment oses-tu ? Ma femme est tout sauf une voleuse ! Ce sont les sorciers jaloux de ce village. Mais ils m'entendent ! Ils vont m'entendre !

Baba ne put tenir sur place. Tout en vociférant, il va d'un bout à l'autre de sa cour.

- Je vais de ce pas voir le grand sorcier Boconon. C'est un ami à moi. Il va sûrement me trouver un gris-gris pour me sortir des griffes de ces individus malveillants et jaloux.

Une heure plus tard, il est chez son ami le grand sorcier Boconon.

- Entre Baba, lui dit-il souriant. Que t'arrive-t-il cher ami ?

- Tu sais quoi grand sorcier Boconon, il y a trop d'individus malveillants dans mon village. Ils me rendent la

vie impossible !

- Oh Baba, des individus malveillants, il y en a partout, partout. Allons, assieds-toi et raconte-moi un peu, mon ami.

- Voilà, il y a deux ou trois mois à peu près, j'ai déposé près de 600 000 francs dans ma caisse à la maison. Et depuis je n'ai prélevé que peu d'argent. Et maintenant que je dois payer des ouvriers qui ont travaillé pour moi je ne trouve plus que 20 000 francs. Ces jaloux ont envoyé des esprits maléfiques voler mon argent. Ils m'ont volé ! Ils m'ont...

- C'est terrible ! fit le grand sorcier Boconon en lui tendant un petit verre de Sodabi.

Baba prit le verre et le but d'un trait.

- Mais ils ne perdent rien pour attendre. Je suis venu pour que tu me donnes un gris-gris qui va me protéger de ces individus jaloux et voleurs.

- Faisons le point, Baba. Il y a à deux ou trois mois à peu près. C'est vague. Tu ne connais pas la date exacte. Et tu as versé près de 600 000 francs dans ta caisse. Ce n'est toujours pas précis. Tu ne connais même pas le montant exact. Et pour finir, tu dis que tu as prélevé peu d'argent. Là également ce n'est pas clair. Je pense qu'il y a trop d'imprécision dans tes propos pour que tu lances des accusations aussi graves.

- Mais... euh grand sorcier Boconon, je...

- Apporte-moi la caisse, Baba.
- La caisse ? Mais pourquoi faire ?
- Pour faire le gris-gris qu'il te faut, nous aurons besoin de tous les morceaux de cette caisse. C'est fondamental.
- Mais ... je le l'ai déjà ... brisée en plusieurs morceaux.
- Peu importe ! Apporte-la-moi. Insista le grand sorcier Boconon.

Baba se précipita d'aller rapporter au grand sorcier tous les morceaux de la caisse. Il allait enfin pouvoir disposer de son gris-gris.

Le grand sorcier disposa les morceaux de caisse sur une natte et les recouvrit d'un morceau de tissu. Quand il enleva le tissu au bout de quelques minutes, au grand étonnement de Baba, la caisse s'était reconstituée. Baba n'en crut pas ses yeux :

- Baba, dit le grand sorcier. J'ai reconstitué ta caisse afin qu'elle-même puisse te parler et raconter ce qu'il s'est effectivement passé. Nous allons donc l'écouter. Parle, caisse ! Parle donc !

Baba était pétrifié. Comment une caisse pourrait-elle parler ? «C'est impossible !» pensait-il. Et pourtant, après quelques instants de silence, une voix en dedans de la caisse résonna :

- Effectivement le 02 février de cette année, Baba m'a effectivement confié 582 000 francs. Commença la caisse.

- Tu vois, je te l'avais dit grand sorcier, s'exclama Baba. J'ai mis et je m'en souviens maintenant 582 000 francs dans ma caisse.

- Mais ce n'est pas tout. Rétorqua la voix en dedans de la caisse. Le 6 février, il est revenu me prendre 45 000 francs pour faire un prêt à Tossou, un de ses amis. Le 10 février...

Et une à une, les unes après les autres, avec tous les détails possibles, la caisse énuméra toutes les opérations de caisse réalisées par Baba. Au terme du récit de la caisse, le grand sorcier Boconon s'adressa à Baba.

- Comme tu peux t'en apercevoir par toi-même Baba, personne ne t'a volé ton argent. C'est simplement que tu n'enregistres pas tes mouvements d'argent quelque part. Je vais donc te faire un gris-gris qui va t'éviter ce genre de situation.

## Annexe 2

---

*Note à l'intention du Conseiller pour la familiarisation des adhérents avec le remplissage du cahier de caisse : Etude de cas*

Dans le mois de Novembre 2012, un producteur réalise les opérations ci-après :

Le 1er novembre : Il possède 23.000 francs soigneusement caché sous son oreiller. Le même jour, il va retirer 75.000 francs à la CLCAM et retourne travailler dans son champ de maïs. De plus il paie la réfection de ses deux (02) greniers (grenier à maïs et grenier à riz) pour respectivement 5000 francs et 4500 francs.

Le même jour, il récolte 25 sacs de maïs de 100kg estimés à 375.000 francs (parcelle A). La récolte lui a coûté 15000 francs et les frais de transport s'élèvent à 7000 francs.

Le 3 novembre : Il récolte 10 sacs de soja de 100kg estimés à 150.000 francs. La récolte lui a coûté 10.000 francs et le transport 5000 francs qu'il a payé.

- 5 jours auparavant, il a payé 50 sacs de jute vides estimés à 25.000 francs en prévision de ses récoltes de riz.

Le 5 novembre : Il récolte 10 sacs de maïs de 100kg sur un autre champ (parcelle B) estimés à 150.000 francs. La récolte

lui a coûté 10.000 francs et le transport 5000 francs qu'il a payés. Le même jour, trois (03) de ses brebis ont mis bas 2 agneaux chacune. Les six (06) agneaux sont estimés à 48.000 francs.

Le 7 novembre : Il donne 12 sacs de maïs de 100kg à Aladji pour rembourser un prêt de 72.000 francs contracté en février 2012. Le même jour, il donne à ses deux épouses l'argent de la popote pour 7.000 francs.

Le 9 novembre : Il fait traiter ses agneaux par un vétérinaire pour 10.000 francs

Le 12 novembre : Il vend 15 sacs de maïs à 225.000 francs.

Le 15 novembre : Badjagou lui verse 90.000 francs correspondant au remboursement des frais de labour par ses bœufs de trait.

Le 16 novembre : Il remet 20.000 francs à son fils pour aller payer sa tontine chez Balo, mais il perd l'argent.

Le 17 novembre : Il déboursa à nouveau 20.000 francs qu'il remet à sa fille pour aller payer la tontine.

Le 18 novembre : Il paie les frais de récolte de son champ de riz qui s'élève à 10.000 francs par hectare, sachant qu'il a cultivé 4,5 ha de riz et que ses enfants et ses femmes vont récolter 1,5 ha pour un montant estimé à 7500 francs.

- Les ouvriers ont travaillé 3 jours : le 19, 20 et le 22

novembre. Il a assuré leur repas estimé à 2100 francs par jour.

- Le 22 novembre : il paie le complément de sacs car le reste est insuffisant, l'unité à 500 francs sachant qu'il a obtenu 18 tonnes de riz paddy.

- Le 23 : Il fait transporter les 180 sacs de riz à la maison. Les frais de transport sont de 90.000 francs. Mais il a préféré utiliser sa charrette achetée à crédit pour ramasser progressivement les sacs et n'a donc rien déboursé. Les 180 sacs sont estimés à 2.700.000 francs.

- Le 24 novembre : il vend 7 sacs de soja à 105.000 francs et cède 3 sacs à sa première épouse à 8000 francs le sac. Elle lui rembourse 5000 francs par sac et il lui laisse les 3000 francs restant. Le même jour, son maçon lui fait un devis des travaux de construction des trois nouvelles cases et de la réfection de la case de sa seconde épouse, qui s'élève à 540.000 francs. Le maçon lui réclame une avance de 140.000 francs. Il lui remet 100.000 francs et lui promet le reste pour le 26 (dans 2 jours).

Le 25 novembre : Il vend 150 sacs de riz de 100kg à 2.250.000 francs.

Le 26 novembre : le maçon empêché, ne vint pas.

Le 27 novembre : il achète une moto à son fils à 400.000 francs, un vélo à sa fille à 60.000 francs, des pagnes à ses deux

épouses pour 50.000 francs et rembourse les frais d'achat de sa charrette qui s'élève à 250.000 francs.

Le 28 novembre : il va déposer 1.000.000 francs à la CLCAM.

Le 29 novembre : il achète une parcelle de 5 ha pour le parcage de ses bœufs à 500.000 francs. Le même jour, il achète une nouvelle caisse pour garder son argent et un nouveau cahier pour son journal de caisse ; l'actuel étant sur le point de s'épuiser. La caisse lui a coûté 2500 francs et le cahier 100 francs.

Le 30 novembre : il calcule le solde de son journal de caisse mensuel. Aidez-le !



BP: 188 Comè, Tél.: (+229) 22 430 292,  
E-mail: mrjccome@yahoo.fr - RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

