sofréco

Document réalisé par :

MRJC-Bénin, Comè (Département du Mono)

BP: 188 Comè

Tél: (229) 22 43 02 92; 95 79 94 33; 97 12 06 27

Email: mrjccome@yahoo.fr

Date : juillet 2014

GUIDE DU CONSEILLER

SUR LE CAHIER DE STOCK

Thème : Formation des adhérents

sur le Cahier de Stock

Programme d’Appui aux Dynamiques Productives

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES 1

AVERTISSEMENT 2

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES 3

SEQUENCES D’APPRENTISSAGE 3

1. SOUS-THEME 1 : IMPORTANCE, UTILITE ET DECOUVERTE DU CAHIER DE STOCK 4

1.1. ACTIVITE DE PREPARATION 4

1.1.1. Objectif pédagogique 4

1.1.2. Contenu du message 4

1.1.3. Outils pédagogiques 4

1.1.4. Supports pédagogiques 4

1.2. ACTIVITES D’ANIMATION 4

1.3. ACTIVITES D’EVALUATION 5

2. SOUS-THEME 2 : REMPLISSAGE DES DIFFERENTS MODELES DU CAHIER DE STOCK 6

2.1. ACTIVITES DE PREPARATION 6

2.1.1. Objectif pédagogique 6

2.1.2. Contenu du message 6

2.1.3. Technique d’animation 6

2.1.4. Supports pédagogiques 6

2.2. ACTIVITES D’ANIMATION 6

2.3. ACTIVITES D’EVALUATION 7

3. SOUS-THEME 3 : FAMILIARISATION DES ADHERENTS AVEC LES MODES DU REMPLISSAGE DES DIFFERENTS MODELES DU CAHIER DE STOCK 8

3.1. ACTIVITE DE PREPARATION 8

3.1.1. Objectif pédagogique 8

3.1.2. Contenu du message 8

3.1.3. Technique d’animation 8

3.1.4. Outil pédagogique 8

3.1.5. Supports pédagogiques 8

3.2. ACTIVITES D’ANIMATION 8

3.3. ACTIVITES D’EVALUATION 9

ANNEXES 10

ANNEXE N° 1 10

ANNEXE N° 2 12

AVERTISSEMENT

Ce manuel est destiné aux conseillers CEF qui travaillent au sein du PADYP afin d’appuyer le renforcement de leurs capacités 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 stock.

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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Au terme de la formation les adhérents :

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

SEQUENCES D’APPRENTISSAGE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Séquence** | **Sous-thèmes** | **Masses horaires** |
| 1 | Importance, utilité du cahier de stock et découverte des différents modèles | 2 heures |
| 2 | Remplissage des différents modèles | 2 heures |
| 3 | Familiarisation et approfondissement autour des différents modèles | 2 heures |

1. SOUS-THEME 1 : IMPORTANCE, UTILITE ET DECOUVERTE DU CAHIER DE STOCK

* Durée : 2 heures
  1. ACTIVITE DE PREPARATION
     1. Objectif pédagogique

Au terme de la session, les adhérents :

* maîtrisent l’importance et l’utilité du cahier de stock ;
* découvrent le cahier de stock et ses différents modèles.
  + 1. Contenu du message
* Connaissance du cahier de stock : comme outil de suivi des flux de stock d’une spéculation ou d’un produit donné de l’exploitation ;
* Découverte de la structure du cahier de stock : colonne des dates, colonnes d’entrées et de sorties de produit et colonne de stock restant.
* Découverte des différents modèles du cahier de stock : modèles pour public alphabétisé et modèles pour public analphabète.
  + 1. Outils pédagogiques

L’outil pédagogique à utiliser est un conte imagé ou une saynète.

* + 1. Supports pédagogiques

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

* 1. ACTIVITES D’ANIMATION
* Activité : motivation des adhérents autour du Cahier de Stock
* Démarche
* Sous-activité 1 : Utiliser un conte imagé ou une saynète en introduction. Nous proposons ci-dessous un exemple de récit qui, selon le goût et l’habileté du conseiller, peut être utilisé sous forme de conte ou de saynète. S’il opte pour la saynète, alors il doit préparer un groupe de 3 à 4 adhérents pour faire ces jeux de rôles.
* Sous-activité 2 : Au terme du conte ou de la saynète, le conseiller répartit les adhérents en sous-groupes autour de la consigne suivante :
* Consigne : En vous basant sur les propos de Balo, schématisez cet outil, tel que vous pensez qu’il pourrait 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.
* Sous-activité 4 : Faire découvrir les autres modèles et donner le nom de cet outil : « le cahier de stock » et présenter les limites de chacun des modèles.

|  |
| --- |
| **Notes à l’intention du conseiller**  **Structure du cahier de stock**   * les dates * les entrées de produit * les sorties de produit * le stock restant, le stock de départ |

* 1. ACTIVITES D’EVALUATION
* Activité : L’essentiel à retenir par les adhérents.
* Démarche : Questions/réponses

**Question 1** : Qu’est-ce qu’un cahier de stock 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 ?

1. SOUS-THEME 2 : REMPLISSAGE DES DIFFERENTS MODELES DU CAHIER DE STOCK

* Durée : 2 heures
  1. ACTIVITES DE PREPARATION
     1. Objectif pédagogique

Au terme de la session, les adhérents :

* maîtrisent les modes de remplissage des différents modèles du cahier de stock.
* optent chacun pour un modèle précis de cahier de stock.
  + 1. Contenu du message
* connaissance des modes de remplissage des différents modèles de cahier de stock ;
* (ii) connaissance des particularités de chaque modèle de cahier de stock.
  + 1. 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 à faire leurs premiers pas en matière de remplissage des différents modèles. Dans le cas d’espèce, on recommande de se baser sur les mouvements de produit (maïs) contenus dans le récit « La période de soudure ».

* + 1. Supports pédagogiques

Les supports pédagogiques sont les modèles du cahier de stock.

* 1. ACTIVITES D’ANIMATION
* Activité 1 : Rappel de la séquence 1

Désigner quelques adhérents pour rappeler les notions développées au cours de la séquence 1. Compléter éventuellement et faire une petite synthèse.

* Activité 2 : Découverte du fonctionnement du Cahier de Stock.
* Démarche

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

* Consigne : Ecoutons attentivement les opérations de stock ci-après réalisées par Balo et renseignons en conséquence son cahier de stock.

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

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).

* 1. ACTIVITES D’EVALUATION
* 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 stock ?

**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.**

1. SOUS-THEME 3 : FAMILIARISATION DES ADHERENTS AVEC LES MODES DU REMPLISSAGE DES DIFFERENTS MODELES DU CAHIER DE STOCK

* Durée : 2 heures
  1. ACTIVITE DE PREPARATION
     1. Objectif pédagogique

Au terme de la session, les adhérents :

* internalisent le mode de remplissage du modèle du cahier de stock pour lequel ils ont précédemment opté.
  + 1. Contenu du message
* familiarisation avec les modes de remplissage de chaque modèle de cahier de stock ;
* connaissance et familiarisation avec les particularités de chaque modèle de cahier de stock.
  + 1. Technique d’animation

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

* + 1. Outil pédagogique

L’outil pédagogique recommandé ici est la pédagogie différenciée.

* + 1. Supports pédagogiques

Les supports pédagogiques sont :

* les différents modèles de cahier de stock ;
* 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).
  1. ACTIVITES D’ANIMATION
* Activité : Approfondissement du fonctionnement du Cahier de Stock
* Démarche :

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

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

* Consigne : Ecoutons attentivement les opérations de stock ci-après réalisées par un producteur et renseignons en conséquence son cahier de Stock. (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.

* 1. ACTIVITES D’EVALUATION
* 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 stock ?

**ATTENTION ! Cette troisième séquence est également une phase capitale de cette formation. Si 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 N° 1

|  |
| --- |
| **Note à l’attention du conseiller : Récit : La période de soudure** |

Le chant du tout premier coq venait à peine de résonner dans le village. Le jour n’était pas encore complètement tombé ; mais Baba n’était plus déjà chez lui. En fait Baba n’a pas dormi de la nuit. La veille, au soir, au moment du dîner, sa femme lui apprit qu’elle venait de préparer le dernier bol de farine de maïs qui restait à sa disposition et que si il ne faisait rien, il n’y aurait plus rien à manger le lendemain. Baba sait que son grenier est vide depuis deux mois déjà. Deux mois que lui baba, le producteur est contraint d’acheter du maïs au marché. Il sait également que les prochaines récoltes ne seront pas prêtes avant six semaines au plus tôt. Baba est si préoccupé, si inquiet qu’il en a perdu le sommeil.

Là, sur ce sentier qui mène chez Aladji, le commerçant du village, Baba marche vite, aussi vite qu’il le peut. La maison d’Aladji est un peu loin, de l’autre côté du village. Baba n’aime pas Aladji. Il le trouve suffisant et méprisant. Mais là, il est bien obligé de laisser ses ressentiments de côté et de ne penser qu’à sa femme et ses enfants. Il marche vite, encore et encore…

Aladji était déjà réveillé, mais sa boutique est encore fermée. Il achevait à peine ses prières matinales quand Baba frappa. Aladji pensa à un client venu chercher soit des sacs de sucre ou de riz ou des bidons d’huile. « La journée s’annonce bien. » pensa-t-il.

-Qui es-ce ? demanda-t-il ?

-C’est moi Aladji, c’est Baba ! Cria la voix de l’autre côté de la porte.

Au ton de sa voix, Aladji comprit tout de suite que Baba n’était probablement pas venu acheter.

-Je ne fais de crédit aujourd’hui Baba, revient dans 7 jours ! cria Aladji, visiblement agacé.

-C’est ce que tu réponds à tout le monde en ce moment ! Ecoute-moi, je suis venu te proposer une affaire. Ouvre, on va discuter.

La porte s’ouvrit.

-Salut Aladji, la nuit a été bonne ?

-Grâce à dieu. Entre et assieds-toi. Je reviens dans peu de temps.

Alors qu’Aladji allait et venait, Baba songeait à la façon dont il allait présenter sa requête. Après une dizaine de minutes, Aladji était disponible pour l’écouter. Baba se râcla la gorge et s’efforça bien malaisément de pousser deux quintes de toux.

-Voilà Aladji, tu me connais. J’ai toujours été honnête avec toi. Je paie toujours mes dettes, pas toujours au bon moment mais je finis toujours pas les payer.

-C’est vrai. Acquiesça Baba, sceptique.

-Euh…donc…voilà. Honnêtement Aladji, ma famille n’a plus rien à manger. Toutes nos provisions sont terminées depuis deux mois déjà. C’est d’ailleurs chez toi que j’achète du maïs depuis deux mois. Mais là, je n’ai plus rien, plus un sous. Cette nuit, je n’ai même pas pu fermer l’œil tellement, je suis inquiet pour les miens. Je viens donc…donc…te proposer de…Euh…de bien vouloir de fournir un sac de maïs contre deux sacs à la récolte.

Baba resta un moment pensif, puis répond :

-Un sac contre trois à la récolte. C’est à prendre ou à laisser !

-Je prends, je prends.

-Bien, repris Baba, mais avant, je tiens à venir visiter ton champ pour m’assurer que tu pourrais vraiment payer, vu que la campagne ne s’annonce pas très bonne. Mais je ne pourrai venir que dans 3 jours. C’est en ce moment seulement que tu pourras avoir le sac si je suis satisfait de la visite.

-Trois jours ! s’écria Baba. C’est maintenant que ma famille a faim. J’ai de tous petits enfants !

-Je suis désolé Baba. C’est comme ça. On se voit dans trois jours ; enfin, si tu es toujours intéressé. Conclut Aladji en raccompagnant son hôte.

Sur le chemin de retour, Baba est furieux. « Ces riches qui se prennent pour des dieux ! » ne cessa-t-il de marmonner. Le jour était déjà complètement tombé qu’il atteint sa demeure. Il s’installa dans la cour, dans son fauteuil sous le manguier. Désespéré et abattu, il enleva son chapeau et se mit à caresser son vieux crâne quand une voix familière l’interpella. C’était Balo, un de ses amis, surpris de le voir là dans un tel état de tristesse.

-Ah Balo, mon ami, j’ai des ennuis.

-Des ennuis ? De quel genre ? demanda-t-il inquiet.

Baba ne se fait pas prier pour tout lui conter.

-Baba mon ami, depuis que moi je suis dans le CEF, je n’ai plus du tout ce genre de problèmes. L’animateur nous a appris un outil qui me permet de contrôler les utilisations que je fais de mon maïs. Avec cet outil que voici, je sais quelle quantité de maïs ma famille consomme par mois et je peux m’organiser pour mieux gérer mes stocks. Je n’ai plus de surprise.

-C’est vrai ça, Balo ? Tu as un cahier, mais ni toi ni moi n’avons été à l’école, comment fais-tu ?

-Peu importe ! Ils ont différents modèles. Tu choisis celui qui te convient. Mais regarde toi-même :

« *Le 02 mai, j’ai prélevé un demi-sac de maïs que ma femme est allée vendre au marché. Le 07, Dossou m’a remboursé les deux Tchagas que je lui avais prêtés. Le 15 ma femme a prélevé un demi-tchaga qu’elle est allé moudre pour la consommation du ménage. Le 22 j’ai prélevé 5 kg de maïs pour fabriquer la provende pour mes poulets et ainsi de suite*. » Avec cet outil Baba, tu seras tranquille. Ecoute, je vais justement à notre traditionnelle séance de formation CEF de ce pas. Je te propose de m’accompagner. Dès mon retour je vais de prêter un demi-sac de maïs et 25 kg de riz dans mes réserves.

-Je te suis Balo. Je te suis.

Les deux amis partent.

ANNEXE N° 2

|  |
| --- |
| **Note à l’attention du conseiller pour la familiarisation des adhérents avec le remplissage du cahier de stock : Etude de cas** |

Dans le mois d’Octobre, un Balo réalise les opérations ci-après :

Au début du mois, Balo possède dans sa chambre 80 kg de maïs, 50 kg de riz et 20 kg d’arachide.

Le 04 octobre Balo fait récolter 5 tonnes de maïs sur sa parcelle située à Dodji et les stocke dans un grenier à même le champ. Les frais de récolte lui reviennent à 25.000 francs.

Le 06 octobre, Balo fait la récolte de 4 tonnes de riz paddy qu’il ramène dans son exploitation.

Le 10 octobre, il fait récolter 2 ha d’arachide et fait battre une partie du soja récolté le 18 septembre et obtient 600 kg de grains. Ces opérations ont été réalisées par la main d’œuvre familiale. Les frais de récolte de l’arachide sont estimés à 12.000 francs alors que ceux du battage du soja sont estimés à 6.000 francs.

Le 12 octobre, il prélève 10 kg de maïs de son stock initial pour fabriquer de la provende pour ses élevages de poulets, de pintades et de canards.

Le 15 octobre, il cède le reste de son stock initial de maïs à son épouse Toto pour l’aider dans son commerce de boules d’Akassa. Toutefois, elle lui paiera 5.000 francs.

Le 19 octobre, Balo se fait confier par son frère Idou, 7 tonnes de maïs et 5 tonnes d’igname. Il lui confie également une somme de 200.000 francs.

Le 20 octobre, il fait récolter 7 tonnes de maïs sur sa parcelle située à Domè. La récolte lui revient à 8000 francs. Le même jour, il conditionne les 2 ha d’arachide récoltés le 10 octobre et obtient 1600 kg.

Le 23 octobre, il fait récolter 10 tonnes d’igname. Il paie la récolte en nature, l’équivalent de 100 kg de maïs.

Le 25 octobre, il envoie à sa fille étudiante à l’université, 30 kg de maïs, 10 kg de gari et une somme de 35.000 francs.

Le 28 octobre, son frère Idou vient récupérer 4 tonnes de maïs, les 5 tonnes d’igname et 150.000 francs sur les 200.000 francs qu’il lui avait confiés.

Le 30 octobre : Balo veut bien connaître son stock restant de maïs. Aidez-le !