

Pour la recherche et le développement:

1. Recherche de marché
2. Propositions de produits
3. Informations sur le produit

Pour présenter les propositions:

4. Budget du bénéfice
5. Plan commercial
6. Commercialisation et publicité

Pour garder des traces:

7. Comptabilité et comptes rendus



A PROPOS DE CES LEÇONS

Ces leçons conviennent principalement aux élèves les plus grands. Elles les initient à prendre l'habitude de «Réfléchir avant d'agir» - qui est en soi une bonne pratique commerciale ! On encourage les élèves à faire des enquêtes sur le marché pour voir si leurs produits se vendront, faites quelques comptes pour voir si le jeu en vaut la chandelle et faites en sorte qu'ils aient des idées économiques claires pour eux-mêmes et pour les étrangers. Les cinq premières leçons représentent une succession rapprochée dont chacune dépend de la leçon précédente. Les leçons 6 et 7 sont souhaitables mais pas essentielles. S'il existe un programme d'études commerciales, discutez avec les professeurs d'études commerciales de la manière d'y intégrer ce projet. Afin de compléter ce groupe de leçons, vous devez décider quelles leçons sont nécessaires pour l'horticulture du **Groupe F** et sur les aliments ou la transformation des aliments des **Groupes D** et **G**. Le projet devrait être poursuivi et se terminer par une VUE D'ENSEMBLE des leçons du **Groupe H**, y compris la Leçon 3 **Evaluation**.



1. RECHERCHE DE MARCHÉ

Cette introduction à la recherche de marché nécessite une double leçon (pause après l'Étape 2). Si possible, invitez les jardiniers des marchés locaux à parler de leurs succès et à faire des observations sur les idées des élèves.



OBJECTIFS DE L'APPRENTISSAGE

Les élèves

- reconnaissent l'importance de la recherche de marché
- exposent leurs idées afin d'en concevoir de nouvelles
- réalisent des recherches de marchés simples.



RESSOURCES NÉCESSAIRES

- de grandes feuilles de papier, découpées de préférence selon la forme de gros pépins
- de gros crayons feutres ou des bâtons de charbon
- les images de l'histoire (page suivante) copiées et agrandies

PRÉPARATION

Comme préparation, les élèves répondent à ces questions, un jeu de questions par équipe:

- Quels sont les aliments que l'on achète à la maison? Est-ce qu'on peut tous les cultiver?
- Qui cultive des aliments pour les vendre? Lesquels? Quels sont les plus avantageux? Comment décide-t-on de ce qu'on cultive ?
- Quels fruits et légumes sont en vente dans les magasins locaux?/sur les marchés/ sur les étals? Combien coûtent-ils?
- Y a-t-il des fruits ou des légumes que les gens aimeraient bien trouver mais qui sont difficiles à trouver?
- S'il existe un service de repas scolaires, où s'approvisionne-t-il? Y a-t-il des produits que le service de repas scolaires serait disposé à acheter au jardin scolaire ?
- Exception faite des aliments, quelles sont les autres choses que les gens cultivent pour vendre?

LEÇON

1. **Introduction** Expliquez les objectifs des leçons: commencez à penser à des idées de produits en ayant les bénéfices à l'esprit.

2. **Histoire pour mettre en garde** Racontez la déplorable histoire de *Freddie, Mereby et les tomates* (page suivante), présentez les images à mesure de la progression de l'histoire et faites des pauses pour la discussion lorsqu'il y a des astérisques. Si possible, laissez les images accrochées de façon à pouvoir les utiliser à nouveau lorsque l'on répète l'histoire. (Suivi 3). A la fin, les élèves font un résumé de ce que Freddie et Mereby auraient dû faire et racontez quels enseignements nous pouvons tirer de l'histoire (*Nous avons besoin d'une recherche de marché !*).

3. **Les marchés** La classe effectue un bref compte rendu de ce qu'elle a découvert au sujet des cultures commerciales. Demandez-leur de vérifier s'ils ont pris

en considération tous les débouchés possibles dans le **Manuel A**.

4. **Que pouvons-nous cultiver pour vendre?** Pensez aux produits possibles (par exemple, les herbes, les jeunes plants, les aliments crus, les aliments conservés, les collations, le compost, le bois de chauffe, les paniers, les balais, les fleurs). Écrivez vos idées spécifiques sur de « grandes fiches d'idées de produits » séparées et accrochez-les autour de la pièce. Ce sont des fiches « d'idées de produits » ou FIP.

5. **Cinq questions** Les élèves choisissent une «Fiche d'idées de produits» comme exemple. Expliquez que pour trouver un marché nous devons poser cinq questions importantes:

- a) Qu'est-ce qui fera la particularité de notre produit?
- b) Qui l'achètera et où?
- c) Quels sont les meilleurs marchés?
- d) Que paieront les clients?
- e) Quand est-ce le meilleur moment pour vendre ?

Les élèves discutent de ces questions en fonction «des fiches d'idées de produits» sélectionnées, et en utilisant le **Manuel B** pour orienter la discussion. Écrivez les idées des élèves sur les fiches d'idées de produits.

6. **Préparation pour la recherche** Les équipes choisissent chacune une autre FIP prometteuse, et cherchent les cinq questions qui t figureront, suivant les conseils du **Manuel B**. Soulignez que ce sont encore des idées provisionnelles: ils peuvent adopter d'autres idées s'ils le souhaitent.

SUIVI

1. **Recherche de marché** Les équipes mettent en pratique, résumant les idées sur la FIP et s'organisent pour les présenter.

2. **Sondage** Les élèves étendent leur recherche avec un sondage du marché, en choisissant un échantillon représentatif des clients potentiels et en leur demandant (par exemple) *Achèteriez-vous ce produit? Combien êtes-vous disposé à payer?*

3. **Fin heureuse** Les élèves racontent à nouveau l'histoire de Freddy et Mereby, le frère et la sœur font tout correctement cette fois et leur histoire se termine bien. Ils peuvent également rapporter l'histoire à la maison et la raconter à la famille et à leurs amis.

LEÇONS SUR D'AUTRES SUJETS

Economie Cultures commerciales dans l'économie locale





FREDDIE, MEREBY ET LES TOMATES

Changez les détails pour l'adapter à votre contexte et à vos circonstances personnelles. Faites des pauses là où il y a des astérisques* pour la discussion.

1

Mereby et Freddie sont frère et sœur. Plus que toute autre chose ils désirent une bicyclette de façon à pouvoir aller à l'école en bicyclette et rendre visite à leurs amis. Ils ont économisé 100 francs, mais une bicyclette d'occasion coûte à moins 1000 francs. Ils ont pensé à la manière de se procurer l'argent pour en acheter une.



2



Ils possèdent un potager où ils cultivent des aliments pour la famille. Mais comment peuvent-ils en tirer de l'argent?* Freddie suggère de vendre des tomates. «Si nous en plantons quatre fois plus que d'habitude» dit-il «nous en aurons environ 20 kg. Si nous les vendons à 5 francs le kilo nous aurons 100 francs ». Mereby est enthousiaste à l'idée. Ensemble, ils préparent un nouveau lit de culture pour les tomates.

2

3

Pour être sûr d'en avoir assez à vendre, ils achètent des semences d'un type de petites tomates très productif, délicieux, nourrissant et qui se conserve bien. Les semences coûtent 10 francs. Ils achètent également 10 francs d'engrais. Sur le chemin de la maison ils sont désolés.* Ils ont déjà dépensé 20 francs. «Mais rappelle-toi que nous allons gagner 100 francs !» déclare Freddie.



4



Quand ils arrivent à la maison, ils plantent les semences de tomates en une seule fois parce qu'ils sont pressés de réaliser des bénéfices. Ce sont de bons jardiniers et tout se passe bien mais c'est vraiment beaucoup de travail. Leurs amis jouent tandis qu'ils travaillent. «Attends un peu qu'ils voient notre bicyclette » déclare Mereby.

4



5

En trois mois, les plantes sont chargées de tomates mûres. Ils font leur première récolte et le jour suivant ils se lèvent tôt pour aller au marché. Ils transportent les tomates dans deux grosses boîtes de 3 kg chacune. Il fait chaud. «Ce serait mieux si nous avions notre bicyclette» déclare Mereby.



Que constatent-ils quand ils arrivent au marché ?* Beaucoup de gens vendent des tomates et ils les vendent à trois francs seulement et non pas 5 ! Tout le monde a des tomates et elles ne sont donc pas chères.

6

7

Mereby et Freddie sont consternés. Ils s'assoient pour vendre leurs tomates. Plusieurs problèmes apparaissent.* Il est difficile de vendre les petites tomates. Les clients déclarent: «Nous préférons les plus grosses». Freddie discute avec eux. Il explique que les petites tomates sont délicieuses et nourrissantes et rendent deux fois plus. Mais les clients ne l'écoutent pas: ils ne sont pas habitués aux petites tomates. Freddie et Mereby doivent les vendre à 2 francs.



Puis, il y a le problème de l'emballage. Ils n'ont rien pour mettre les tomates pour les clients. Freddie va acheter quelques sacs en papier. Il doit en acheter 100, ce qui lui coûte 5 francs de plus.

8

9

Ils rentrent à la maison très déçus. Ils ont vendu toutes leurs tomates mais combien d'argent ont-ils ? * Ils ont plus ou moins 12 francs et en ont dépensé 25. Le jour suivant ils essaient à nouveau. A la fin ils vendent toute leur récolte: 15 kg à 2 francs le kilo. Combien d'argent ont-ils gagné ? Et quels bénéfices ont-ils faits? *



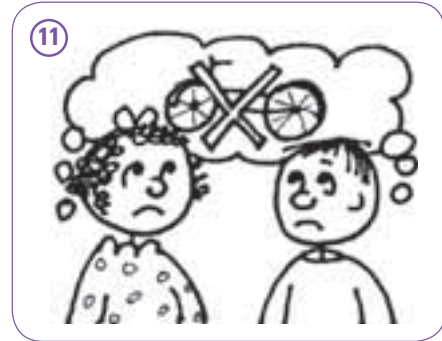


Quelques semaines plus tard, il n'y a plus beaucoup de tomates sur le marché. Les prix ont grimpé jusqu'à 5 francs le kilo. Mais Freddie et Mereby ont terminé leurs tomates. Ils les ont planté tôt et les ont récolté tôt.

10

11

Freddie et Mereby sont là maintenant. Ils ne comprennent pas où ils se sont trompés. Pouvez-vous les aider ? Qu'auraient-ils dû faire de façon différente ?



D'après Heney, J. (2000), *L'histoire d' Aminta*

QU'AURAIENT-ILS DÛ FAIRE? QU'AURAIENT-ILS PU FAIRE?

Quelques suggestions:

- Ils auraient dû penser à ce que les gens désiraient – de grosses tomates auxquelles ils sont habitués.
- Ils auraient pu essayer de faire de la publicité pour les petites tomates. Ils auraient pu offrir aux clients de les goûter ou accrocher du matériel publicitaire pour attirer l'attention des gens.
- Ils auraient dû penser aux coûts au préalable et tenir compte des semences, de l'engrais et de l'emballage.
- Ils auraient dû se renseigner sur le prix de vente habituel à plusieurs reprises au cours de l'année. Ils auraient pu les planter plus tard et en tirer un prix plus élevé.
- Ils auraient dû planter plus de tomates: ça aurait représenté la même quantité de travail (ils auraient pu emprunter une bicyclette pour le transport.)



RACONTEZ A NOUVEAU L'HISTOIRE AVEC UNE FIN HEUREUSE.





DÉBOUCHÉS DU MARCHÉ

OÙ POUVEZ-VOUS VENDRE LES PRODUITS DU JARDIN SCOLAIRE?

- lors des événements particuliers de l'école
- à l'échoppe de l'école
- aux repas de l'école








- dans les magasins
- au marché
- sur le bord de la route

- aux activités sociales de l'église
- au club des jeunes
- dans les restaurants locaux
- dans les cafés et les snacks
- chez les gens





FAITES VOTRE RECHERCHE DE MARCHÉ!

QUESTIONS	NOTRE BOISSON A LA MENTHE
<p>Quelle est la particularité de notre produit ? Quelle est la «valeur ajoutée» ou les débouchés du produit? Pourquoi les gens voudraient-ils acheter les nôtres plutôt que ceux des autres ? Par exemple: Grande qualité? Bon marché? Intéressant? Délicieux? Très nourrissant? Biologique? Disponible hors saison Disponible quand c'est nécessaire Produit par l'école Avantageux (par exemple livré à la maison)</p>	<p>Réponse : Elle sera disponible quand les gens auront soif C'est frais et délicieux</p> 
<p>Qui l'achètera et où ? Les locaux: magasins locaux, marchés, étales sur le bord de la route, bars et restaurants. Les gens à l'école: sur les étales pour la collation, par le biais de vendeurs, en classe. Les familles: par le biais des élèves, ou lors des événements scolaires Les services de repas scolaires</p>	<p>Réponse : Les élèves à l'école Les gens lors d'évènements sportifs Les gens au marché</p> 
<p>Quels marchés sont les meilleurs ? Pourquoi préférons-nous ces marchés ? Sont-ils plus avantageux ? Sont-ils faciles à trouver ?</p>	<p>Réponse: L'école est plus facile</p> 
<p>Que paieront les clients ? Quel est le juste éventail de prix pour ce produit ?</p>	<p>Réponse: 5 par verre (moins que dans les magasins)</p> 
<p>Quel est le meilleur moment pour vendre ? Y a-t-il des différences pour les prix saisonniers ? Y a-t-il des moments particuliers où ce produit se vendra bien ? (par exemple, par temps chaud).</p>	<p>Réponse: Tout au long de l'année mais surtout quand il fait chaud</p> 





2. PROPOSITIONS DE PRODUITS



Cette leçon suit directement la leçon précédente intitulée **Recherche de marché**. Toujours dans la mesure du possible, impliquez les «consultants» du monde des affaires et des cultures maraîchères: de vraies personnes et de vraies expériences sont les meilleurs éducateurs.

OBJECTIFS DE L'APPRENTISSAGE

Les élèves

- recueillent les informations concernant les produits proposés
- consultent les spécialistes adéquats (par exemple, les horticulteurs, les professeurs d'économie familiale, les petits propriétaires)
- effectuent des propositions de produits.

RESSOURCES NÉCESSAIRES

- un fichier deviendra le Fichier projet
- les FIP (fiches d'idées de produits) des élèves complétées et réalisées sous forme de devoirs à la maison

PRÉPARATION

- A la suite de la Leçon 1, **Recherche de marché**, les élèves devraient avoir recueilli des informations concernant des idées de produits: qu'est-ce qui peut être vendu, quels seront les principaux débouchés du produit, quels marchés devraient-ils cibler et pourquoi, quand devraient-ils vendre et à quel prix ?
- Rédigez «la personnalité des mots clés» de l'étape 3 avant la leçon.

LEÇON

1. **Introduction** Les équipes font un compte rendu de leurs recherches de marchés. Ils les affichent et discutent en utilisant les (fiches d'idées de produits) et expliquent le succès que ces idées devraient rencontrer. Encouragez l'objectivité et le bon sens: c'est le moment de garder son sang froid.
2. **Sélection** La classe choisit l'idée la plus prometteuse et propose de lui donner un nom.
3. **Rôles et équipes** Expliquez que bien que chacun s'occupera un peu de tout nous aurons également besoin d'une équipe de spécialistes responsables de:
 - a) la production
 - b) comptabilité/comptes rendus
 - c) ventes

d) publicité/annonces publicitaires.

De quel genre de personnes chaque équipe a-t-elle besoin? La personnalité de certains «mots clés» pour la discussion sont:

bons contacts	créatif	honnête
amour du jardinage	grand travailleur	enthousiaste
bon organisateur	artistique	énergique
à l'aise avec les gens	bon écrivain	bonne capacité pour les chiffres

Les élèves peuvent se recommander les uns et les autres ou être volontaires pour travailler avec certaines équipes.

4. **Comptabilité** Remettez entre les mains de l'équipe le dossier «Comptabilité et comptes rendus». Les élèves devraient classer les idées du projet, enregistrer les noms des équipes et débiter un agenda des projets ainsi qu'un compte rendu hebdomadaire des événements à mettre dans le dossier.

5. **Informations sur le produit** Des informations supplémentaires sont maintenant nécessaires sur les cultures sélectionnées. Avec la classe examinez les Fiches pratiques pour les cultures dans le **Manuel**, en répondant dans la mesure du possible aux questions et en examinant quelles sont les informations supplémentaires dont nous avons besoin sur les cultures pour les faire pousser. Les membres de la classe/les équipes de volontaires se renseignent sur des informations spécifiques pour compléter la fiche pratique.

SUIVI

Informations sur le produit Les élèves recherchent des informations sur le produit pour la leçon suivante. Ils devraient consulter les agriculteurs locaux, les jardiniers, les familles et les spécialistes agricoles.

LEÇONS SUR D'AUTRES SUJETS

Gestion Réalisation d'une équipe

* La première fois, il est facile de garder des traces si toute la classe travaille sur la même idée de projet. Avec les élèves les plus grands vous pouvez souhaiter les répartir en équipes, chacune avec un produit différent. C'est également une bonne idée que chacun soit impliqué dans la production, et ait un « temps de repos » pour les autres activités.





FICHES PRATIQUES POUR LES CULTURES

	GROUPE/CLASSE	NOM DE LA CULTURE.....
INFORMATIONS NÉCESSAIRES	QUESTIONS A POSER	INFORMATIONS
La culture	Est-ce qu'on en cultive beaucoup localement? Où? Dans quel but? (commercial, vivrier). En existe-t-il différentes variétés?	
Valeur nutritionnelle	Est-ce bon pour nous? Quelle est sa valeur nutritionnelle?	
Statut local et attitude	Est-ce que les gens l'aiment? Et-ce qu'ils reconnaissent sa valeur (comme aliment, médicament)?	
Plats collations, combinaisons	Comment le cuisinons-nous et le mangeons-nous? Que mangeons-nous avec? Quelle est la meilleure façon de le cuisiner et de le manger?	
Facilité de culture	Est-ce facile à cultiver?	
Délais	Combien de temps faut-il pour que ça pousse? Est-ce que le projet est réalisable dans l'année scolaire? Combien de temps faudra-t-il pour sa production? Quand devrions-nous le planter et le récolter?	
Instruction pour la plantation	Comment et où devons-nous le planter? Faut-il éclaircir/repiquer? Combien d'espace est nécessaire?	
Soins et culture	Comment devrions-nous nous en occuper? Faut-il beaucoup d'eau ou d'ombre? Faut-il des tuteurs du treillage?	
Nuisibles et maladies	Qu'est-ce qui l'attaque? Que pouvons-nous faire pour elle?	
Récolte et stockage	Combien produit-elle? Comment la récoltons-nous et l'emmagasinons-nous?	
Conservation, traitement, emballage	Sera-t-il nécessaire de la conserver ou de la traiter? Comment faudrait-il procéder? Quel type d'emballage/d'étiquette est nécessaire?	
Autres utilisations	Y a-t-il des produits secondaires que nous pouvons vendre ¹ ?	

¹ Par exemple, les gousses d'arachides peuvent être comprimées pour en faire du combustible, l'huile de tournesol est bonne pour les lampes ou comme lubrifiant, on fait du bon combustible avec les tiges de pois pigeons, les gourdes sont de bons récipients; les feuilles de bananes sont utilisées pour réaliser des paniers et envelopper les aliments, les feuilles de papayes servent à attendrir la viande, la fibre des jeunes feuilles d'ananas permet de réaliser du tissu, les enveloppes des noix de coco sont utilisées pour faire des boules.





3. INFORMATIONS SUR LE PRODUIT



Cette troisième leçon rassemble les informations nécessaires à la réalisation du plan commercial pour les leçons suivantes. Introduisez un spécialiste en jardinage ou un vulgarisateur agricole si vous réussissez à en trouver un!

OBJECTIFS DE L'APPRENTISSAGE

Les élèves

- regroupent les informations essentielles concernant le produit et les intrants nécessaires
- reconnaissent l'éventail des rôles dans le développement d'un produit et ce qu'ils impliquent.

RESSOURCES NÉCESSAIRES

- comme devoir à la maison les élèves effectuent une recherche sur les cultures
- des copies vierges de Fiches pratiques des cultures, **Manuel B** et **Manuel C**
- un tableau de conférence avec des feuilles de papier pour rappeler les décisions des élèves

PRÉPARATION

- Les élèves devraient avoir recueilli des informations sur le produit auprès des spécialistes locaux et devraient être prêts à faire un compte rendu sur la récolte, les intrants nécessaires et les coûts en relation avec leur fiche pratique sur les cultures.
- Afficher les dix questions du **Manuel A** de façon à pouvoir y faire référence dans les futures leçons également.

LEÇONS

1. **Introduction** Expliquez que nous nous préparons maintenant à créer un Plan commercial. Demandez aux élèves d'examiner les 10 questions dans le **Manuel A**. Demandez-leur quelles sont celles qu'ils ont déjà prises en examen (1-3). Expliquez que nous allons couvrir les questions 4,5, et 6 dans cette leçon.
2. **Information sur le produit** Les élèves font un compte rendu des informations sur les produits sur lesquels ils se sont renseignés. L'équipe de production complète une copie au propre de la fiche pratique des cultures qui est placée dans le Dossier projet.
3. **Echelle de production** *Quelle est la taille de notre projet ? De combien de terre avons-nous besoin ? De combien de temps disposons-nous ? Quelle quantité*

espérons-nous produire? Encouragez les élèves à réaliser des tableaux au brouillon (par exemple, la quantité de plantes, le nombre de mètres carrés, le nombre de kilogrammes) de façon à avoir quelque chose sur lequel travailler. Ils pourront modifier ces évaluations plus tard. L'équipe chargée de la comptabilité et des registres devra rappeler les décisions (comme dans le **Manuel B**).

4. **Intrants** *De quoi aurons-nous besoin?* Ensemble dressez une liste de tous les intrants nécessaires pour le projet, le lieu où on peut se les procurer et combien il en faut ? Ceux-ci devraient être rappelés par l'équipe chargée de la comptabilité et des registres (comme dans le **Manuel C**) à mesure que la discussion progresse. N.B. Certains intrants peuvent être requis, empruntés ou gratuits et ne nécessiteront pas de dépenses. Mais mettez-les en compte.

5. **Responsabilité des intrants** Discutez et décidez quelles équipes, individus ou groupes sera responsable de l'obtention de chaque intrant.

SUIVI

Action Comme travail à la maison, les équipes devront dresser une liste de leurs responsabilités et une première liste des choses à faire.

LEÇONS SUR D'AUTRES SUJETS

Etudes commerciales Plan commercial



INFORMATIONS SUR LE PRODUIT

LES QUESTIONS QUE VOUS DEVEZ VOUS POSER SONT LES SUIVANTES



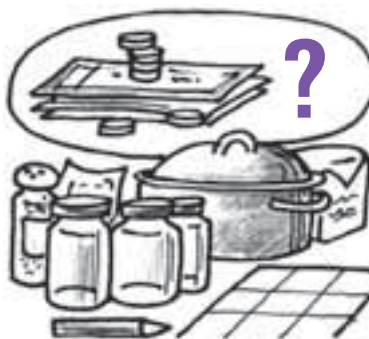
- 1 Qu'allons-nous produire ?
- 2 Comment le ferons-nous?
- 3 Comment et où vendrons-nous nos produits?
- 4 Quelle quantité prévoyons-nous de produire?
- 5 Où nous procurerons-nous les intrants?
- 6 Quels seront les coûts?
- 7 Quelles seront nos recettes?
- 8 Quels bénéfices comptons-nous réaliser?
- 9 Quels sont les risques et comment pouvons-nous les éviter?
- 10 Que ferons-nous du bénéfice?





ESTIMATIONS DE LA PRODUCTION

QUELLE QUANTITÉ COMPTONS-NOUS PRODUIRE?



Combien de plantes?

Quelle quantité comptons-nous produire?

Combien de terre?

Combien de kilos par plante?.....

ESTIMATION TOTALE DE LA PRODUCTION



INTRANTS NÉCESSAIRES

(par exemple, outils, matériel, semences, transport, emballage, étiquettes, ingrédients)

ARTICLE	OÙ LE TROUVERONS-NOUS ?	DE QUELLE QUANTITÉ AVONS-NOUS BESOIN ?	QUEL SERA LE PRIX ?





4. BUDGET DU BÉNÉFICE²



Nous voici arrivés à l'activité essentielle de la prévision du budget. Celle-ci s'effectue par l'estimation de la production, le revenu prévu et la soustraction des coûts. Si il faut faire deux leçons, interrompez celle-ci à l'Activité 4.

OBJECTIFS DE L'APPRENTISSAGE

Les élèves

- évaluent la rentabilité des produits possibles

RESSOURCES NÉCESSAIRES

- liste des intrants, sources, prix, voir leçon précédente
- (facultatif) deux «boîtes à lettres» en carton pour les élèves pour poster leurs idées pour la leçon suivante
- les dix questions sur l'Information sur le produit (**Manuel A** de la leçon précédente).
- des copies vierges des formulaires de l'Analyse des coûts (**Manuel B** de cette leçon)

PRÉPARATION

Les équipes préparent la liste de responsabilités des équipes et une liste de choses à effectuer.

LEÇON

1. **Introduction** Les élèves examinent à nouveau les dix questions sur l'Information sur le produit (**Guide A** dans la dernière leçon). Desquelles avons-nous discuté et auxquelles avons-nous répondu? (1-6). Passons maintenant aux principales questions d'argent (7 et 8). Est-ce que notre projet peut être rentable?

2. **Démonstration de l'analyse des coûts** En faisant référence au **Manuel A** de cette leçon, montrez comment réaliser un tableau des coûts et revenus prévus et calculez le bénéfice attendu. Expliquez ici que nous ne nous occupons que d'intrants qu'il faut payer.

3. **Analyse de nos coûts personnels** Les élèves devraient avoir la liste de projets d'intrants de la leçon précédente. Ils ne doivent sélectionner que ceux

qu'il faut payer. En groupe, ils réalisent une analyse des coûts de leur projet en utilisant le formulaire du **Manuel B**, et présentent leurs résultats. Quand toute la classe est d'accord sur les tableaux, classez l'analyse des coûts. Expliquez que nous y reviendrons plus tard afin de vérifier si nos évaluations étaient correctes.

4. **Activités de l'équipe** Discutez des responsabilités des équipes (voir les exemples dans le **Manuel C**), essayez de répartir le travail à effectuer. Insistez sur le fait que les équipes devront s'entraider et se consulter fréquemment.

5. **Risques et profits** Rappelez aux élèves que nous avons laissé de côté deux des dix questions en rapport avec les risques et l'utilisation du bénéfice. Rappelez l'histoire de Mereby et Freddie. Dans les leçons suivantes les élèves ne devront pas oublier:

- a) quels sont les risques
- b) ce qu'ils feront des bénéfices réalisés (s'il y en a).

Installez deux «boîtes aux lettres» avec des fentes au centre et collez les étiquettes suivantes: RISQUES et QUE FERONS-NOUS DES BÉNÉFICES. Avant la leçon suivante, invitez les élèves à poster leurs idées dans les boîtes.

SUIVI

Risques et bénéfices Les élèves pensent aux risques et à ce que l'on peut faire avec les bénéfices.

LEÇONS SUR D'AUTRES SUJETS

Etudes commerciales Analyse des coûts fixes et des coûts variables

²N.B. Pour réaliser des économies d'échelle nous devons être capables de reconnaître la différence entre les coûts fixes (les mêmes quelque soit ce que vous faites) et les coûts variables (qui changent en fonction de l'échelle de production). Pour une question de facilité, nous avons laissé de côté cet élément mais si vos étudiants sont capables de l'utiliser, demandez-leur de calculer la marge de bénéfice sur des niveaux de production différents, ils se rendront rapidement compte que des rendements plus importants peuvent permettre des bénéfices proportionnellement plus élevés lorsque les coûts fixes restent les mêmes.



ANALYSE DES COÛTS DU PROJET DE TOMATES



RECETTE

PRODUIT	QUANTITÉ	PRIX DE VENTE AU KILO	VALEUR TOTALE
Tomates	50kg	2 par kilo	100
TOTAL			100

COÛTS

PRODUIT	QUANTITÉ NÉCESSAIRE	PRIX A L'UNITÉ	COÛT TOTAL
Semences	5 paquets	2	10
Engrais	5 sacs	5	25
Sacs en papier	100	10 pour 100	10
Licence commerciale	1	5	5
Transports	4 voyages au marché	3	12
Location d'outils			4
TOTAL			66

D'après Heney, J. (2000)

BÉNÉFICE PRÉVU

34



FORMULAIRE DE L'ANALYSE DES COÛTS

AVEC CE FORMULAIRE RÉALISEZ VOTRE PROPRE ANALYSE DES COÛTS

RECETTE

PRODUIT	QUANTITÉ	PRIX DE VENTE A L'UNITÉ	VALEUR TOTALE
TOTAL			

COÛTS

ARTICLE	QUANTITÉ NÉCESSAIRE	PRIX À L'UNITÉ	COÛT TOTAL
TOTAL			

BÉNÉFICE PRÉVU





RESPONSABILITÉS DES ÉQUIPES DE PROJET

DE QUOI SOMMES-NOUS CAPABLES?

PRODUCTION

Objectif

Pour réaliser une récolte exceptionnelle sans maladie et garder le sol fertile

Responsabilités

Préparation des lits de culture

Plantation

Soins des cultures

Récolte

Conservation

Emballage

Contacts avec les autres équipes

Rapport final



VENTES

Objectif

Vendre 90% du produit au prix ciblé et avoir beaucoup de clients satisfaits

Responsabilités:

Achat des intrants

Contacts avec les vendeurs

Stocker et transporter

Relations avec les clients

Vente

Rapports avec les autres équipes

Suivi de la satisfaction des clients

Rapport final



COMPTABILITÉ ET REGISTRES

Objectif

Garder des registres clairs du projet et une comptabilité soignée et transparente

Responsabilités

Calculer la marge de profits

Garder la comptabilité

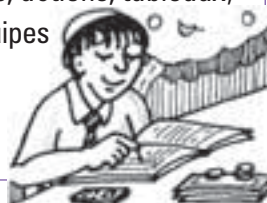
Gérer la menue monnaie

Illustration du registre de projet, dessins

Tenue du registre de projet (travail effectué, temps nécessaire, incidents, actions, tableaux)

Relations avec les autres équipes

Rapport final



PUBLICITÉ ET COMMERCIALISATION

Objectif

Promouvoir le projet, renforcer la réputation de l'école et éduquer les clients

Responsabilités

Recherche de marchés

Contacts avec les visiteurs et les sponsors

Décision de la stratégie de commercialisation

Décision des prix

Illustration de l'emballage, des affiches, etc,

Distribution de la publicité

Réalisation des présentations

Relations avec les autres équipes

Rapport final





5. PLAN COMMERCIAL



Cette leçon rassemble le travail effectué par les élèves sous une forme qui pourrait jusqu'ici être présentée au public ou à un établissement financier. Elle traite également de ce que l'on peut faire avec les bénéfices, un sujet passionnant qui soulève des questions pratiques, éthiques et commerciales. On peut en traiter dans une leçon à part ou quand le projet semble en passe de réaliser un bénéfice.

OBJECTIFS DE L'APPRENTISSAGE

Les élèves

- anticipent les risques
- discutent de la manière d'utiliser les bénéfices
- établissent un plan commercial
- présentent un plan commercial.

RESSOURCES NÉCESSAIRES

- analyse des coûts du projet de la leçon précédente
- les dix questions concernant l'**Information sur le produit** (leçon 3, **Manuel A**) que nous avons utilisées au cours de la leçon précédente

PRÉPARATION

Les élèves devraient avoir soumis leurs propositions sur les risques potentiels et sur ce qu'ils comptent faire avec les bénéfices. Avant la leçon, répartissez les propositions par groupes.

LEÇON

1. **Introduction** Faites référence aux dix questions concernant l'**Information sur le produit** (Leçon 3, **Manuel A**). Expliquez que dans cette leçon nous traiterons des deux dernières questions et que nous serons ainsi prêts à établir un Plan commercial.

2. **Risques** Chaque équipe décrit les risques auxquels elle a pensé et explique comment elle prévoit de les éviter. Les idées pour entreprendre des actions devraient être transcrites par chaque équipe. Par exemple:

Production: En juin, l'eau peut représenter un véritable problème. Pouvons-nous en prendre dans la rivière?

Ventes: Les marchés peuvent refuser de vendre nos produits. Nous devons trouver un marchand disponible en même temps.

Publicité: Il se peut que les gens ne veulent pas de notre produit. Nous devrions faire une enquête pour voir s'ils sont intéressés.

Comptabilité et registres: N'importe qui peut voler notre argent. Nous avons besoin d'une caisse sûre.

3. **Que faire avec les bénéfices?** Les élèves sélection-

nent quelques bonnes idées et en discutent. A la fin, ils résumant les points soulevés et rappellent les idées dans le dossier projet. Suggérez de discuter encore plus en avant dans le projet des idées: cela donnera aux élèves le temps de réfléchir.

4. **Plan économique pro forma** Présentez le plan économique pro et l'exemple des **Manuels A et B** aux élèves. Discutez de l'objectif d'un tel document (pour clarifier, résumer, et pour le présenter lors d'une demande de crédit). Il est très important que celui-ci soit réaliste et bien présenté.

5. **Notre propre plan commercial** La classe vérifie avec le formulaire en fournissant oralement des informations sur ses projets.

6. **Choses à faire** Les équipes mettent en évidence leurs actions prioritaires et expliquent qui sera responsable de s'en occuper et indiquent les éventuelles dates limites. L'équipe qui s'occupe des registres prend des notes brèves.

SUIVI

1. **Etablir un plan commercial** En équipes les élèves rédigent un Plan commercial établi sur la base du formulaire du **Manuel A**. Ils les affichent dans la classe et sélectionnent le plus marquant pour le dossier projet.

2. **Présentation du plan commercial** En équipes les élèves présentent leurs Plans commerciaux aux groupes externes – aux autres classes, aux Associations de parents d'élèves APE, au Groupe jardin, au personnel de l'école, aux directeurs de l'école, aux éventuels sponsors, etc. Répétez les présentations à l'avance en montrant comment répartir la discussion en plusieurs phases, distribuez-les à plusieurs présentateurs, utilisez les images et les tableaux de conférence, impliquez l'assistance etc.

LEÇONS SUR D'AUTRES SUJETS

Mathématiques Arithmétique de base

Langage et communication Présentations





PLAN COMMERCIAL PRO FORMA

D'après Heney, J. (2000)

Nom du groupe Classe Nom du projet et description du produit

Description du projet

Période du projet du (mois, année) au (mois, année)

1. Estimation de la rentabilité de l'entreprise:

RECETTE

PRODUIT	QUANTITÉ	PRIX DE VENTE PAR UNITÉ	VALEUR TOTALE
TOTAL			

COÛTS

ARTICLE	QUANTITÉ NÉCESSAIRE	PRIX A L'UNITÉ	COÛT TOTAL
TOTAL			

BÉNÉFICE PRÉVU



2. Où prendrons-nous nos facteurs de production.....

3. Où et comment vendrons-nous nos produits?.....

4. Que ferons-nous de nos bénéfices

5. Quels sont les principaux risques, et comment les limiterons-nous?.....





EXEMPLE DE PLAN COMMERCIAL

PREMIÈRE PAGE

Nom du groupe

Classe 5, Etudes commerciales

Période du projet

de juin à septembre

Nom du projet et du produit

Micro-entreprise: bouchées de mangues

Description du projet

Nous avons l'intention de cueillir les mangues des grands arbres autour de l'école et de les couper en tranches, de les sécher en bandes dans un four solaire. Les enfants les vendront aux élèves de l'école et aux familles dans des paquets de 200g.





DEUXIÈME PAGE

1. Estimation de la rentabilité de l'entreprise

RECETTE

PRODUIT	QUANTITÉ	PRIX DE VENTE PAR UNITÉ	VALEUR TOTALE
Bouchées de mangues	250 paquets de 200g 15 seront distribués comme échantillons gratuits, il faudra donc 200 paquets pour la vente	20	4000
TOTAL			4000

COÛTS

ARTICLE	QUANTITÉ NÉCESSAIRE	PRIX A L'UNITÉ	COÛT TOTAL
Feuilles de plastique noire pour le four solaire	1	50	50
Bois pour le four solaire: lattes de 2m, 8 cm X 10 cm	6	200	1200
Grands seaux en aluminium ou casseroles	3	300	900
Cellophane pour l'emballage	6 paquets	30	180
Sucre	50 paquets de 1kg	4	1000
Métabisulfite de potassium pour la conservation	200 grammes	100 par kilo	20
Étiquettes autocollantes en paquets de 100	4	50	100
Tampon en caoutchouc pour la promotion des bouchées de mangues pour étiquettes du produit et des livres d'exercices de l'école	1	4	4
TOTAL			3474

N.B. les arbres, les éventaires et les balances seront prêtés par l'école et les couteaux seront empruntés à la maison.

BÉNÉFICE PRÉVU

526



TROISIÈME PAGE

2. Où prendrons-nous nos facteurs de production

- feuille de plastique, cellophane et sucre au marché
- la pharmacie pour le métabisulfite de potassium
- donations (nous avons une offre pour le bois)

3. Où et comment vendrons-nous nos produits

On les vendra aux élèves et à leurs familles: les élèves les emmèneront chez eux et l'équipe du projet les vendra à l'école pendant la pause. La publicité des produits sera réalisée à l'aide d'échantillons gratuits, du bouche à oreille et de l'emballage. Les arguments pour la vente seront le goût, la valeur nutritionnelle et la durée de consommation.

4. Que ferons-nous de nos bénéfices

- 50% pour l'équipe du projet (la moitié pour organiser une fête)
- 30% pour le Fonds de l'école, pour les tables destinées à l'extérieur, pour manger et étudier
- 20% pour réinvestir dans l'entreprise du jardin

5. Quels sont les principaux risques et comment les limiterons-nous**Risque 1**

Le four solaire peut ne pas fonctionner correctement (nous n'en avons jamais utilisé auparavant).

Solution: obtenir des conseils techniques.

Risque 2

Les gens peuvent ne pas comprendre la valeur du produit.

Solution: une bonne publicité, informer les gens de notre projet, les informer de la valeur nutritionnelle et distribuer des échantillons gratuits. L'étiquette de notre produit comportera des informations nutritionnelles.

Risque 3

Nous ne savons pas combien de temps le produit durera: si il se dégrade les gens se fâcheront.

Solution: ce ne sera pas un argument de vente la première année; nous mettrons de côté un peu de notre produit afin de savoir combien de temps il dure.



6. COMMERCIALISATION ET PUBLICITÉ



Il y a toujours des possibilités de parler des qualités sur le lieu de vente! La promotion d'un produit a également un aspect éducatif pour les organisateurs eux-mêmes. Faites cette leçon alors que les cultures sont en train de pousser.

OBJECTIFS DE L'APPRENTISSAGE

Les élèves

- sont sensibles à la valeur de la commercialisation et de la promotion dans leur contexte personnel.
- adoptent un programme de commercialisation cohérent, y compris le suivi de l'évaluation
- étudient, sélectionnent et mettent en oeuvre des stratégies de commercialisation.

RESSOURCES NÉCESSAIRES

- un tableau de conférence si possible
- l'affichage d'une copie du Cycle de commercialisation (**Manuel A**)

PRÉPARATION

Si possible, passez les étapes 2 et 3 de cette leçon à l'équipe qui s'occupe de la publicité. Elle a ainsi la possibilité de rassembler les idées pour son plan de commercialisation. Sinon, demandez à tous les élèves de regarder le **Manuel B** avant la leçon et de penser à des stratégies adaptées à leur produit.

LEÇON

1. **Introduction** Présentez le Cycle de commercialisation (**Manuel A**) et demandez à la classe de rap-peler ses décisions après son étude de marché des débuts.
2. **Le processus de commercialisation** Demandez aux élèves d'expliquer toutes les étapes du Cycle de commercialisation et de se concentrer sur l'Étape 2, Plan de commercialisation.
3. **Ecole de Karara** Présentez, ou demandez aux élèves de présenter la stratégie de commercialisation de l'Ecole de Karara (**Manuel B**).
4. **Nos stratégies de commercialisation** Expliquez que vos stratégies seront différentes mais qu'elles devraient également être économiques et efficaces. Faites du remue-méninges avec les idées. Prenez chaque aspect du **Manuel B** dans l'ordre, mais ne vous attendez pas à ce que les idées respectent l'ordre! L'équipe chargée de la publicité prend

notes des idées, de préférence sur un tableau de conférence (de façon à ce que la classe puisse les voir et également afin qu'elles puissent être réutilisées). Les élèves sélectionnent les meilleures idées.

5. **Est-ce que cela fera la différence?** Est-ce que la commercialisation en vaut la peine? Est-ce une perte de temps? (Dans les régions où il y a peu d'argent à dépenser, il y a également peu d'espace pour la persuasion, attendez-vous donc à un certain réalisme lors de la discussion de ces questions.) Comment pouvons-nous savoir ensuite si nos efforts en faveur de la commercialisation en valaient la peine? Encouragez les élèves à penser à une enquête de suivi (**Manuel A**, Phase 4).

SUIVI

Commercialisation L'équipe chargée de la publicité prépare et présente un plan de commercialisation avec les idées de la leçon.

Étiquettes Les élèves recueillent les étiquettes de produits identiques, les collent dans un collage réalisé à cet effet et rédigent un paragraphe décrivant et évaluant leurs stratégies publicitaires.

Stratégies de commercialisation Les élèves réalisent un livre sur les stratégies de commercialisation qu'ils voient autour d'eux, y compris la commercialisation sociale (par exemple les avis sur la santé). Chaque entrée décrit ou représente la stratégie et examine si celle-ci est efficace. Les critères sont de savoir si elle attire l'attention, elle est convaincante et correcte.

Faire connaître le projet Si le projet est réussi, il se fait de la publicité à lui-même et pas uniquement pour vendre. Assurez-vous que la leçon **Montrer et dire** (Leçon H2) fait partie de votre programme)

LEÇONS SUR D'AUTRES SUJETS

Études commerciales Commercialisation, publicité





LE CYCLE DE COMMERCIALISATION

1 RECHERCHE DU MARCHÉ

Est-ce qu'ils l'achèteront?

Etudier le marché

Réaliser des enquêtes
Examiner les prix

Etudier le produit

Etablir les motifs de vente du produit
(par exemple, qualité, avantage)

Sélectionner des débouchés

Décider le marché ciblé

(par exemple, le public, l'école,
les familles)



4 ÉVALUER L'EFFICACITÉ

Est-ce que ça en valait la peine?

Réaliser une enquête de suivi:
« Pourquoi avez-vous acheté notre produit? »



2 ÉTABLIR UN PLAN DE COMMERCIALISATION

Comment pouvons-nous les persuader?

Décider de l'ensemble des stratégies d'approche et de commercialisation (par exemple, le nom, le logo, la publicité, l'emballage, les promotions)



3 RÉALISER LA CAMPAGNE DE COMMERCIALISATION

Que devons-nous faire?

Distribuer des affiches
Donner des instructions au vendeur,
réaliser des emballages, etc.





LES STRATÉGIES DE COMMERCIALISATION DE L'ÉCOLE DE KARARA

QUE FAISONS-NOUS À L'ÉCOLE DE KARARA



« Nous vendons des plantes prêtes à repiquer. Nous les livrons chez vous et nous en vendons également sur un étal au marché tous les samedis. Il s'agit d'une variété résistante et prolifique, très savoureuse ainsi qu'une nourriture très saine »



1 Nous décidons de l'ensemble de l'approche commerciale (par exemple, frapper aux portes, une campagne d'affichage, le bouche à oreille, appel à aider l'école, un emballage agréable, des services spéciaux, des offres spéciales).

« Notre stratégie principale est la discussion. Nous parlons avec les élèves de l'école et leurs familles et à leur tour, ils en parlent avec d'autres. Nous distribuons également un prospectus sur les tomates. »



2 Nous inventons un nom de produit, un logo, un slogan. Ils devraient refléter les principaux débouchés du produit.

« Le nom de notre produit est « Tomates de goût supérieur » (TGS). Notre logo c'est la forme d'une tomate sur l'emballage, des avis publicitaires et des bannières. C'est facile à réaliser et ça montre aux acheteurs ce qu'ils vont avoir. »



3 Nous mettons au point l'emballage et l'étiquetage. Les produits à garder doivent avoir un emballage hermétique à preuve de parasite. Les étiquettes des aliments devraient donner le contenu, le poids et le prix. Elles peuvent également fournir des informations sur la valeur nutritive, etc.

« Nos emballages ont un bel aspect et ne coûtent rien. Nos étiquettes donnent la date et les instructions pour les soins. »



4 Nous pensons à la publicité et aux promotions - par exemple, bannières, avis publicitaires, affichage, offres promotionnelles, offres spéciales.

« A l'école, chacun emmène chez soi un avis publicitaire sur les tomates. Le client écrit son nom et son adresse sur la partie postérieure et les enfants les ramènent à l'équipe chargée de la vente. Après la livraison, nous remplissons l'avis publicitaire. »



5 Nous briefons le personnel du projet et les vendeurs sur la stratégie de commercialisation et les points à mettre en évidence.

« Nous briefons notre équipe de vendeurs et à leur tour ils briefent tout le monde à l'école. Ils leurs enseignent comment cultiver les tomates de sorte qu'ils puissent le faire à la maison. »





7. COMPTABILITÉ ET COMPTES RENDUS



Même s'il y a peu de trésorerie, les élèves devraient être formés à tenir les comptes. C'est un excellent exercice, utile dans la vie de tous les jours comme dans les affaires et cela fait une bonne impression sur les familles, les visiteurs et les fonctionnaires.

OBJECTIFS DE L'APPRENTISSAGE

Les élèves

- gardent trace des recettes quotidiennes et des dépenses dans un livre de caisse
- sont conscients de la nécessité de la transparence des comptes et y font attention.

RESSOURCES NÉCESSAIRES

- un nouveau livre de caisse –sur la première page écrivez en lettres d'imprimerie: LIVRE DE CAISSE
- affichez une copie du **Manuel A**

PRÉPARATION

- Les élèves se renseignent auprès des commerçants sur la manière dont ils peuvent garder trace de leurs recettes quotidiennes ainsi que de leurs dépenses.
- Réalisez une copie grand format du **Manuel A** pour l'afficher.

LEÇON


1. Introduction au livre de caisse Montrez le livre de caisse et discutez de sa fonction (pour enregistrer les recettes et les dépenses). Les élèves discutent de la nécessité d'un livre de caisse, par exemple,

a) Nous devons être capables de montrer où est passé l'argent et combien nous avons reçu (responsabilité et transparence).

b) Nous devons toujours savoir où nous en sommes du point de vue financier.

c) Quand on essaie de faire des bénéfices on ne peut pas compter sur la mémoire.

2. Comment procéderons-nous? Montrez le **Manuel A** (Le livre de caisse d'Elizabeth). Faites remarquer que l'on utilise des symboles plutôt que des mots. Dans un premier temps, laissez les élèves deviner ce que tout cela signifie et essayez d'expliquer de quoi il s'agit. Expliquez-le à nouveau alors que les élèves suivent en regardant les images:

a) Le 1er septembre Elizabeth a débuté sa journée avec 8 000 en espèces (l'argent liquide  à disposition):

Le matin elle achète:

- 2 paniers de tomates à 2 000 chacun
- 1 sac d'oignons à 2 500
- 1 panier de gombos à 1 200

Au cours de la journée, elle vend:

- tomates pour 1 000
- oignons pour 600
- gombos pour 400

b) Elle prend aussi 600 pour acheter de la nourriture pour sa famille.

c) A la fin de la journée, il lui reste 1 700. Le lendemain elle commencera sa journée avec la somme de 1 700 en espèces.

d) De côté elle a 10 000, mais elle a dépensé ou pris 8 300. Pour vérifier si elle n'a pas commis d'erreur, elle doit ajouter la différence entre recettes et dépenses à droite, les deux côtés arrivent ainsi à la même somme.

3. La comptabilité de Simon Racontez l'histoire du **Manuel B**, ou laissez les élèves la lire par petits groupes. Lorsqu'ils écoutent/lisent l'histoire, les élèves font des calculs du livre de caisse de Simon pour la semaine. Vérifiez avec la Clé.

4. Organiser la comptabilité Discutez et décidez

- a) qui s'occupera de la comptabilité du projet
- b) qui contrôlera la menue monnaie (s'il y en a)
- c) où garderons-nous le livre de caisse
- d) qui pourrait avoir accès à la comptabilité, quand et comment.

SUIVI

1. Scénarios de flux de liquidité Les élèves inventent d'autres scénarios fictifs de flux de liquidité pour leurs camarades de classe à enregistrer dans le livre de caisse

2. Résumé mensuel L'équipe responsable de la comptabilité présente et explique un résumé d'un flux de liquidité mensuel pour montrer où est passé l'argent, ce qui entré et quel est le solde.

LEÇONS SUR D'AUTRES SUJETS

Mathématiques Arithmétique





LE LIVRE DE CAISSE D'ELIZABETH

Elizabeth vend des tomates, des oignons et des gombos sur le marché.



Voici une page de son livre de caisse, qui représente une journée.
(N.B. le chiffre 1000 dans un rectangle signifie un billet de 1000).

LIVRE DE CAISSE			SEPTEMBRE		
⊖	⊕	₣	⊖	⊕	₣
1-9-93	1000 *	8000	1-9-93	⊖ 2 x 2000	4000
1-9-93	⊕	1000	1-9-93	⊖ 1 x 2500	2500
1-9-93	⊕	600	1-9-93	⊖ 1 x 1200	1200
1-9-93	⊕	400	1-9-93	⊖	600
		10.000			8300
			1-9-93	1000 10.000 - 8300	1700
					10.000

D'après Heney, J. (2000)

* Cela signifie argent en espèce





SIMON & COMPAGNIE



Simon et Co. mettent en bouteille et vendent des tomates olivettes. Ils réchauffent les tomates et les pèlent, les mettent dans des bouteilles qu'ils font ensuite bouillir pour les stériliser. Les bouteilles coûtent cher mais elles sont consignées: quand les personnes les rapportent, on leur restitue un peu d'argent et les bouteilles sont nettoyées et réutilisées. Simon et Co. achètent les bouteilles à 5k et font payer 6k de consigne, pour payer les frais de nettoyage.

Simon et son équipe commencent cette semaine avec 520k en main mais ils sont à court de bouteilles. Lundi (23 mai) ils achètent 20 nouvelles bouteilles. Le même jour, les enfants ramènent 25 bouteilles et les remboursements de consignes. Simon paie également 20k pour le combustible pour faire bouillir les bouteilles et 4k pour de nouvelles étiquettes. Le jour suivant, ils vendent 32 bouteilles de tomates à 15k chacune (le prix comprend également la consigne).

Remplis le livre de caisse de Simon pendant une semaine!

SIMON & CO: RECETTES ET DÉPENSES

DATE	RECETTE	QUANTITÉ	DATE	DÉPENSES	RECETTE

MODE D'EMPLOI SIMON & CO

DATE	RECETTE	QUANTITÉ	DATE	DÉPENSES	QUANTITÉ
23.05	Argent en espèce	520	23.05	20 bouteilles@5k	100
24.05	Ventes: 32@15k	480	23.05	25 consignes@6k	150
			23.05	combustible	20
			23.05	étiquettes	4
Total		1000	Total		274
				1.000 - 274	726
					1000

