présentation

SESAM
open mij · ouvre moi

CONTENU

Présentation centre d'appui

Présentation Sesam

Contenu du CD-Rom

Le jeu de l'avion

Introduction Sesam

Bibliographie

Mon Sesam

Différents Modes de Travail Pédagogique
Fiche technique et Fiche pédagogique

= document sur le CD-Rom

Présentation du Centre d'Appui

Présentation du Centre d'Appui aux services de médiation de dettes de la Région de Bruxelles Capitale

Asbl née en décembre 1999 (anciennement dénommée asbl GREPA - Groupe de Réflexion et d'Echange des Praticiens de L'Aide juridique)

Le Centre d'Appui a pour **mission principale de soutenir l'action des services de médiation de dettes** du secteur public (créés par les CPAS notamment) et du secteur associatif. A ce titre, le Centre d'appui :

- organise toutes les formations destinées aux médiateurs de dettes de la région de Bruxelles Capitale,
- diffuse régulièrement des informations concernant les évolutions légales et réglementaires notamment en matière de règlement collectif de dettes et de crédit à la consommation,
- organise une permanence juridique (hotline) pour répondre aux questions posées par les médiateurs de dettes,
- rassemble les médiateurs pour permettre des partages d'expériences, le suivi des évolutions législatives et la mise au point d'outils de travail.
- organise des rencontres mensuelles entre les médiateurs de dettes et les créanciers, les pouvoirs publics, ou les intervenants judiciaires.
- intervient régulièrement comme expert sur les questions de crédit à la consommation et d'endettement lors de séminaires, de formations diverses et de colloques.

Le Centre d'Appui s'efforce également de mener une réflexion sur la question du surendettement et les thèmes qui en sont proches.

Les missions du Centre d'Appui comportent également **une assistance aux personnes surendettées** par la prévention et l'information sur les solutions au surendettement.

Ainsi, depuis 2005, notre association soutient activement des projets pilote de prévention du surendettement en partenariat avec des associations ou des entreprises de la Région de Bruxelles Capitale. L'objectif est de **favoriser l'émergence de projets de prévention du surendettement en Région bruxelloise en apportant un soutien technique, méthodologique, en formant les animateurs et en développant des réseaux** (entre les services de médiation de dettes, les centres d'éducation permanente, les maisons médicales, les planning familiaux, les centres d'action sociale globale, les services sociaux de « première ligne ») mais sans nous substituer aux associations de terrain.

SESAM
open mij · ouvre moi

Concrètement, le Centre d'Appui :

- organise des **formations** en techniques d'animations destinées aux assistants sociaux qui souhaitent démarrer des projets de prévention ;
- développe une **pédagothèque** afin de mettre à la disposition de tous des outils d'animation adéquats (ouvrages de référence, supports didactiques, fiches pratiques, jeux, DVD, etc) ;
- crée et développe ses propres outils ;
- propose la prise en charge ponctuelle de certaines **animations** (liées au budget par exemple) ;
- offre un **soutien à la mise en place** de tout projet de prévention du surendettement en Région bruxelloise ;
- etc.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à consulter notre site à l'adresse www.mediationdedettes.be ou à nous contacter au 02/217.88.05.

SESAM
open mij · ouvre moi

SESAM, ouvre-moi/open mij

« Comment faire quand je rencontre des difficultés à payer mes factures en fin de mois ?

Comment fonctionne un crédit ?

Et le salaire ? Tout ce qu'on m'enlève, à quoi ça sert ?

Qu'est ce que je dépense et qu'est ce que je gagne par mois ? Comment gérer mon budget ?

Avez-vous entendu parler du pouvoir d'achat ?

Quelles sont mes richesses ?

Un logement, oui mais à quel prix !!??

Quels sont les pièges du crédit ?

Les frais médicaux, combien ça coûte ?

Chauffage, électricité... les trucs et astuces pour moins consommer ?

Et mes revenus dans tout ça ???

L'utile et l'inutile, comment choisir ?

Mes besoins, mes envies et mes valeurs... comment tout conjuguer ? »

Ces questions et bien d'autres aussi, beaucoup se les posent au sein des ateliers de consommateurs.

Inspirées d'un projet initié en 1988 dans la Région du Nord-pas-de-Calais[1] les Ecoles de consommateurs ont fait leur première apparition en Région Wallonne en 2001, à l'initiative du ministre des affaires sociales et de la santé.

En 2004, on en comptait plus d'une centaine en Région Wallonne. Malheureusement, le gouvernement wallon a décidé en 2006 de ne plus subsidier ce type d'initiative. Il est donc difficile à l'heure actuelle de déterminer le nombre exact d'écoles de consommateurs qui subsistent encore.

C'est en 2005, à l'initiative du GREPA (désormais Centre d'Appui aux Services de Médiation de Dettes), qu'ont démarré à Bruxelles diverses initiatives similaires : « **Les ateliers des consom'acteurs** ».

(1) En France, elles sont subsidiées par le Centre Régional de la Consommation.

SESAM
open mij · ouvre moi

Il s'agit de mettre en place des espaces de discussion et d'action autour de la consommation. Les participants abordent en groupe des questions liées à la gestion quotidienne de leur budget, à la consommation et aux dettes. L'expérience montre que ces thèmes débordent très vite sur d'autres préoccupations telles que la santé, l'aide sociale, les rouages administratifs etc.

Les participants sont guidés par un ou plusieurs animateurs et choisissent eux-mêmes ou sur proposition des animateurs, les thèmes qui seront abordés lors de chaque séance.

Les discussions centrées sur les préoccupations et le vécu des participants leur permettent d'aborder les problèmes qu'ils rencontrent dans la gestion de la vie quotidienne: rédiger un virement, un ordre permanent, établir un budget, lire les factures, réfléchir à l'alimentation, s'informer sur ses droits et ses obligations, les impôts, les mutuelles, les soins de santé le droit du logement, s'interroger sur la publicité, les achats futés, les crédits, ...

Des savoirs s'échangent, des recettes et des techniques sont apprises au départ de l'expérience des personnes et avec l'aide des animateurs formés à cette fin.

C'est aussi l'occasion d'instaurer une réflexion sur les valeurs personnelles qui guident nos achats pour conscientiser les participants consommateurs à devenir des « consom'acteurs ».

Pour aider et soutenir les animateurs de ces « **Ateliers de consom'acteurs** », présents ou futurs, le Centre d'Appui aux Services de Médiation de Dettes de la Région de Bruxelles-Capitale a créé « Sésam, ouvre-moi/open mij », une valise pédagogique qui traite des grands thèmes abordés lors des ateliers.

A savoir, en 2009, les valeurs, la gestion d'un budget et les crédits et en 2010 viendront s'ajouter le logement et les économies d'énergie, les soins de santé et enfin, les revenus.

OBJECTIFS

Dans le cadre de sa mission de prévention du surendettement, le Centre d'Appui aux Services de Médiation de Dettes de la Région de Bruxelles-Capitale (anciennement GREPA) a développé « Sesam, ouvre-moi/open mij » avec pour objectifs :

- d'identifier les raisons principales et les domaines qui sont liés au surendettement afin de le prévenir ;
- de proposer aux participants de prendre conscience de leur(s) valeur(s) ;
- de faire réfléchir sur les choix nécessaires à la bonne gestion d'un budget ;
- de diffuser les informations juridiques et pratiques essentielles de façon abordable pour tous les publics ;
- de savoir quelles sont les démarches à faire et vers qui se tourner lorsque l'on a des problèmes d'argent;
- de (re)valoriser les participants : l'argent n'étant pas la seule richesse, chacun étant « riche » de ressources comme la santé, la famille, le savoir-faire etc.
- de responsabiliser les participants afin qu'ils puissent se positionner en toute connaissance de cause face à leurs choix de consommation et à la problématique du surendettement;

SESAM
open mij · ouvre moi

CADRE PEDAGOGIQUE

Les outils pédagogiques proposés dans « Sesam, ouvre-moi/open mij » ont été développés pour être :

- Ludiques

  Les exercices seront donnés sous forme de jeux, jeux de rôles et autres débats. Il ne s'agira pas de cours ex-cathedra mais bien de trouver un plaisir à apprendre et à partager ;

- Volontaires

  Pour avoir un réel impact, la participation doit se faire sur base volontaire.
  Un participant intéressé et concerné retiendra bien plus qu'un participant « captif ».
  Il est nécessaire aussi que le participant puisse avoir une démarche active de demande d'information. Le but est de pouvoir le responsabiliser et le valoriser afin qu'il puisse lui-même trouver les informations qui lui sont nécessaires.

- Participatifs

  « **Les ateliers de consom'acteurs** » ont pour but d'expliquer et de faire réfléchir aux problématiques liées au surendettement. Chaque participant sera sollicité et amené à se positionner, à partager son vécu, ses valeurs et à les confronter aux autres afin de pouvoir faire **SES** choix. Une telle démarche ne peut être que volontaire et participative.

Une pédagogie par problèmes

Tout comme plusieurs outils pédagogiques proposés dans « Sésam, ouvre-moi/open mij » sont adaptés d'outils pédagogiques existants, nous encourageons vivement chaque animateur à les développer, les adapter à sa sensibilité, à son public, à son environnement ... tout en gardant à l'esprit le processus de pédagogie par projet et par problème.

> La pédagogie par problème et par projet est un apprentissage en groupe de type incitatif qui institue l'individu (agent d'influences sociales) en tant qu'agent de sa formation en même temps qu'il agit socialement. Cette pédagogie, qui établit une relation dialectique entre théorie et pratique de la vie quotidienne, a pour but de développer chez les participants, à partir de leur position sociale, la capacité de modifier les conditions d'exercice de leurs activités quotidiennes. (en référence, notamment à Marcel Lesne, Travail pédagogique et formation d'adultes, Paris, PUF 1977)

Afin d'aider les animateurs à s'approprier ces outils et à créer les leurs, Le Centre d'Appui aux services de médiation de la Région Bruxelles-Capitale propose d'ailleurs une formation de quatre jours « Animateurs..et pédagogues » dont les objectifs sont d'identifier les règles de l'apprentissage en groupe, d'expérimenter des séquences de 2 modèles aboutis de pédagogies de groupes, à savoir « la pédagogie de projet et la pédagogie par problème » et d'évaluer la pertinence de l'introduction de ces pédagogies dans le contexte spécifique de la consommation.

SESAM
open mij · ouvre moi

EN PRATIQUE

« SESAM, ouvre-moi/Open mij » se présente sous forme d'une « farde-valise » divisée en trois parties :

- La partie supérieure contient les textes de présentation et les fiches pédagogiques. Elle se subdivise en trois thèmes signalés par des intercalaires :

  1. Les valeurs
  2. Le budget
  3. Le crédit

  Fin 2009, les thèmes suivants viendront s'y ajouter :

  4. Le logement et les économies d'énergie,
  5. Les soins de santé,
  6. Les revenus.

Nous vous encourageons à y ranger aussi vos propres outils pédagogiques.

- Le CD-Rom sur lequel vous trouverez :
  - des textes théoriques utiles à consulter pour développer vos animations,
  - le matériel pédagogique utile aux animations et qu'il vous faudra réimprimer pour chaque animation.

Pour une lisibilité complète et une plus grande facilité d'utilisation de la valise pédagogique, nous vous conseillons d'imprimer le contenu du CD-ROM en un exemplaire et de l'insérer dans la partie supérieure (voir sommaire du CD-ROM pour l'ordre exact).

- Enfin, sous la partie supérieure, vous trouverez du matériel pédagogique déjà imprimé tel que le plateau de jeu de « La Galette de blé », des jeux de cartes, de l'argent fictif, etc.

Les outils pédagogiques ont été organisés selon un ordre logique.

Ainsi, nous vous conseillons de débuter « **un atelier de consom'acteurs** » par « les valeurs » afin que chaque participant apprenne à se connaître, à connaître les autres et à appréhender quelques éléments de la communication en groupe.

Ces outils pédagogiques consacrés aux valeurs ont aussi pour but d'instaurer une dynamique de groupe.

Ensuite la thématique du budget englobe et permet d'identifier les différents thèmes importants dans la problématique du surendettement et qui seront abordés par la suite : le crédit, le logement et les économies d'énergie, les soins de santé, les revenus.

Vous pouvez utiliser l'ensemble des outils selon l'ordre proposé, ils prendront ainsi tout leur sens, mais chaque outil pédagogique a aussi été prévu pour être utilisé « individuellement ». A vous de choisir !

Chaque fiche pédagogique reprend des informations succinctes utiles :

OUTIL	
TITRE	Titre de l'animation
THÈME	Thème de l'animation
ORDRE	Ordre de l'animation
PUBLIC	
MINIMUM	Nombre de personnes minimum
IDÉALEMENT	Nombre idéal de personnes
MAXIMUM	Nombre de personnes maximum
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Connaissances requises. Lorsque la case est vide, aucune connaissance n'est requise
AGE	Âge minimum requis
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Nombre d'animateurs
PARTICIPANTS	Travail en groupe ou en individuel
DURÉE TOTALE	Durée approximative de l'animation (elle dépendra beaucoup du public et notamment de son niveau de compréhension et de maîtrise du français)
MATERIEL	
ANIMATEUR	Matériel nécessaire pour l'animateur
PARTICIPANTS	Matériel nécessaire pour les participants
SUPPORT	
ANIMATEUR	Support théorique attaché à l'animation (voir CD-ROM)
PARTICIPANTS	Support à remettre aux participants (voir CD-ROM)

A noter que le premier outil pédagogique « Le Jeu de l'avion » est destiné aux séances de présentation de « **l'atelier de consom'acteurs** ».
Après avoir présenté les objectifs, la méthode et répondu aux questions des personnes intéressées, vous pouvez l'utiliser pour illustrer le déroulement d'une animation. Il fait appel aux 3 grands principes que l'on retrouvera dans les autres outils pédagogiques : participatif, volontaire et ludique.

Pour toutes les animations, nous vous recommandons dans la mesure du possible, un local clair et agréable disposant d'un tableau. Vous écarterez et organiserez les chaises en cercle afin que chacun puisse se voir, se sentir intégré au groupe et sur le même pied d'égalité que les autres participants. L'animateur ou toute autre personne par exemple de l'institution où se donne « l'atelier de consom'acteurs » est considérée comme un participant à part entière qui apportera et partagera ses connaissances, ses informations, son expérience au même titre que tout autre participant.

Maintenant, c'est à vous de jouer. Nous nous tenons à votre disposition pour vous soutenir dans vos démarches et vous aider dans la mesure de nos possibilités.

Nous vous donnons rendez-vous sur www.mediationdedettes.be et dans la Gazette, la pédagothèque et aussi dans le programme de formations et d'activités organisées par le Centre d'Appui aux Services de médiation de dettes.
Chaque animateur « d'atelier de consom'acteurs » pourra y partager ses expériences, ses outils pédagogiques, communiquer avec ses pairs, parler de ses adaptations d'outils pédagogiques, trouver des informations, s'informer sur la prévention du surendettement, etc.

Benoit Scutnaire
Ex-responsable des projets de prévention contre le surendettement
au Centre d'Appui aux Services de Médiation de Dettes de la Région de Bruxelles-Capitale.

SESAM
open mij · ouvre moi

REMERCIEMENTS

Pour leur aide précieuse et leurs conseils avisés, nous tenons à remercier :

- Les membres du Groupe Prévention du Centre d'Appui aux Service de Médiation de Dettes de la Région de Bruxelles-Capitale,
- Corinne Vande Casteele et Nathalie Liemans qui ont créé la version originale de « La Galette de Blé »,
- Les membres de la Plateforme « Journée Sans Crédits » pour la création originale de l'animation sur la publicité pour les crédits,
- « Jeunes Ecole Emploi, tout un Programme » (JEEP),
- Régine Donckèle,
- Lars Seynaeve
- Bart Abeloos (graphic design: www.abeloosdesign.be),
- Laurence Scutnaire,
- Clou,
- Isabelle Legros, Joelle Dugailly et Sophie Zéoli du Collectif Alpha de Saint-Gilles,
- L'équipe du Service Prévention de l'Administration communale de Saint-Josse,
- La Commission Communautaire Commune de la Région de Bruxelles-Capitale
- L'équipe du Centre d'Appui aux Services de Médiations de Dettes de la Région de Bruxelles-Capitale (ancien GREPA),
- Les partenaires de nos premiers ateliers de consom'acteurs :
  - L'école de la Propreté de l'Agence Bruxelles-Propreté,
  - Le Centre d'Accueil Social de l'Abbé Froidure
  - Le CPAS de Woluwé Saint-Pierre
  - Lire Ecrire Bruxelles Nord Est
- Et surtout tous les participants des « Ateliers de consom'acteurs »

« Sous réserve des exceptions expressément prévues par la loi du 30 juin 1994, relative au droit d'auteur et aux droits voisins, aucun élément de cette publication ne peut être reproduit, stocké dans une base de données informatisée, ni publié, de quelque manière que ce soit, sans avoir obtenu au préalable l'autorisation expresse et écrite du Centre d'Appui aux Service de Médiation de Dettes de la Région de Bruxelles-Capitale »

SESAM
open mij · ouvre moi

Le prévention du surendettement: objectifs et évaluation

REPÈRES THÉORIQUES ET MÉTHODOLOGIQUES POUR L'ANIMATEUR

1. LES OBJECTIFS ET FINALITÉS DE LA PRÉVENTION

Les objectifs de la prévention du surendettement peuvent être très variés : ils sont définis en fonction d'un contexte de départ, en fonction de publics précis avec des attentes et des besoins, en fonction d'une commande par une organisation, ...
A charge de chaque animateur de définir ces paramètres, en s'aidant des Fiches technique et pédagogique disponibles sur le CD-Rom.
Ceci dit, un dénominateur commun pourrait être défini de manière générale.
Faire de la prévention du surendettement, c'est viser une prise de conscience et un changement de représentations, voire un changement de comportement des participants dans leur vie quotidienne, en matière de consommation. Il s'agit ici du niveau d'une finalité que l'on vise sans l'atteindre totalement d'un coup : développer l'esprit critique et faciliter la prise de conscience des modes de fonctionnement (de la société marchande, de soi en tant que consommateur, de son rapport à l'argent, de l'influence de la publicité, ...).

2. LES MÉTHODOLOGIES DE LA PRÉVENTION

Cela passe par une forme d'apprentissage, qui n'est pas celle de l'école mais plutôt celle de l'échange de savoir-faire, de savoir-être entre personnes tout en se basant sur des informations et des apports théoriques valables. Le modèle pédagogique des activités présentées dans la valise pédagogique « Sesam ouvre-moi » s'inspire, entre autres, des Modes de Travail Pédagogique[1] mis au point par le pédagogue Marcel Lesne[2] en formation d'adultes.

M. Lesne met en évidence, à partir des pratiques de terrain, 3 Modes de Travail pédagogique qui sont complémentaires :

- MTP1 qui consiste dans la transmission de savoirs et d'informations établie par l'intermédiaire d'un animateur/formateur expert en la matière, qui se présente alors en personne de référence pour transmettre des connaissances établies ;
- MTP2 qui consiste en l'élaboration de savoirs à partir de la mise en commun dynamique des savoirs apportés par tous les participants, grâce à des exercices, des mises en situation où se confrontent les points de vue, les avis, les représentations. La confrontation des points de vue

(1) Lesne Marcel, Lire les pratiques de formation d'adultes - Essai de construction théorique à l'usage des formateurs, Edilig, Collections Théories et pratiques d'éducation permanente, 1984 + Travail pédagogique et formation d'adultes, P.U.F., Paris, 1977
(2) Voir sur le CD-Rom « Animateur et pédagogie », article de Marina Mirkes (CIEP) qui synthétise la théorie de Lesne et fait le point sur la théorie abordée dans la formation que donne Axelle Donkèle pour le Centre d'Appui.

SESAM
open mij · ouvre moi

à travers le débat et/ou les exercices en sous-groupes aboutit à la mise en évidence de points communs, de connaissances partageables et fiables ;

- MTP3 qui consiste en la confrontation entre des éléments théoriques, des textes de référence, des schémas explicatifs fournis par les sciences humaines (sociologie, psychologie, économie, politique, philosophie, ...) et les avis, connaissances informelles et représentations des participants. Les nouvelles connaissances se construisent par des va-et-vient entre l'expérience, la pratique et des informations théoriques mises à disposition des participants. Ici aussi, le travail en sous-groupes se fait à partir d'exercices, de consignes, de mises en situation pour résoudre des problèmes de la vie courante.

La prévention ne consiste donc pas simplement dans la transmission d'informations, même utiles et pertinentes, elle vise à cumuler les apports des 3 MTP en passant judicieusement de l'apport d'informations à la construction de savoirs et savoir-faire en groupe et à la confrontation avec des outils d'analyse et de compréhension des fonctionnements sociaux, économiques et politiques.

3. LA PRISE EN COMPTE DE PRÉALABLES

Donc, si nous explicitons des objectifs à nos actions, nous devons prendre en considération deux choses importantes :

a. Le public, les participants aux ateliers consomm'acteurs disposent déjà de savoirs, de savoir-faire et de savoir-être en matière de consommation et de gestion de ses ressources financières et autres. Ils disposent de leur propre éducation familiale, de leurs expériences, de leurs habitudes, des ouï-dire et des modes culturels de leur environnement socio-économique.

b. L'animation et les activités que nous leur proposons de réaliser doivent pouvoir entrer en interaction avec leurs connaissances préalables pour provoquer un réaménagement et produire de nouvelles représentations et de nouveaux savoirs, savoir-faire et savoir-être.

Pour intégrer ces deux aspects de tout apprentissage, l'animateur en prévention va se préoccuper de :

a. Recueillir des informations à propos des attentes, des questions et préoccupations que les participants amènent,

b. Vérifier, si possible, le niveau de connaissances des participants (ce qui se fait déjà via les échanges de départ ou peut se formaliser à travers un mini-questionnaire rapide à distribuer dès le début de l'activité mais après la prise de contact),

c. Recueillir des informations sur les choses que les participants ont apprises au terme de l'activité et sur la manière dont l'activité s'est passée pour chacun d'eux (voir rubrique et exemples sur l'évaluation).

Afin de mieux organiser les activités et d'outiller l'animateur en prévention de manière optimale, nous proposons pour chaque activité de chaque thématique, une « **Fiche pédagogique** » qui :

- expose des objectifs pertinents à atteindre dans chaque module,
- met en relation les objectifs visés avec les activités qui sont développées dans la valise Sesam,
- et enfin précise les modalités possibles d'évaluation des apprentissages réalisés.

Cette « **Fiche pédagogique** » s'ajoute utilement à la « **Fiche technique** » déjà présente pour chaque animation de la valise Sesam.

4. L'ÉVALUATION DES OBJECTIFS

Evaluer une séquence d'animation de prévention peut porter sur 2, voire 3 aspects indissociables :

- Le processus d'animation : comment cela s'est passé pour les participants ? (ex. : la dynamique des relations, l'accueil, le sentiment d'être écouté, la distribution de la parole, le bien-être dans l'ensemble des activités, ...) ;
- L'apprentissage lui-même : qu'est-ce que les participants ont appris, de quoi ils ont pris conscience, ce qu'ils ont compris, ... ;
- L'impact sur les comportements, attitudes, perceptions, représentations : est-ce que les participants vont utiliser les apports de la formation dans leur vie quotidienne, est-ce qu'ils se sentent plus compétents dans tel domaine, la formation est-elle efficace pour répondre à des questions de départ, ...

En effet, se sentir accueilli, écouté, respecté, encouragé sont des facilitateurs pour l'implication des personnes dans un processus d'apprentissage et de changement de point de vue.

Mais il est tout aussi important de vérifier avec quoi les participants repartent : ont-ils appris des nouveautés, se sentent-ils capables de faire des choses par eux-mêmes (ex. : aller chercher l'information utile, prendre un rendez-vous dans un service de médiation de dettes, négocier avec un créancier, lire une lettre de huissier, changer de fournisseur en énergie, ...).

Enfin, il est important de replacer le participant-apprenant au centre de la formation en lui demandant :

- Au départ, d'expliciter ses attentes, ses questions, ses propres objectifs,
- En cours de route, de vérifier si la formation rencontre ses questions, préoccupations,
- Enfin, de vérifier s'il a reçu des réponses adéquates, de s'interroger sur son sentiment de compétence par rapport à ce qu'il a appris, de voir s'il a besoin d'autre chose pour se sentir capable, pour augmenter son sentiment d'efficacité personnelle.

Soit nous fixons nous-mêmes, en tant qu'animateur, seul ou avec un commanditaire, des objectifs raisonnables à atteindre. Soit, nous prévoyons un canevas général d'animation sur un thème et nous demandons aux participants d'y apporter leurs questions et attentes précises. Dans tous les cas, une fois que des objectifs ont été fixés dès la conception de notre séquence d'animation, il est crucial de comprendre ce qui a été acquis pour tels participants dans tel contexte particulier.

Il ne s'agit pas (seulement) de voir si on a été « bon » ou « mauvais » animateur mais de recueillir des informations pour :

- pouvoir réajuster notre prochaine animation, modifier notre dispositif d'animation, améliorer nos supports, adapter le timing, chercher d'autres informations mises à jour, adapter nos propos aux types de questions posées, ...
- pour permettre aux participants de mieux s'approprier les effets de l'animation sur leurs connaissances, représentations, habitudes, ...

SESAM
open mij · ouvre moi

Vous trouverez, sur le CD-Rom, des exemples de questionnaires d'évaluation que vous pouvez adapter, simplifier ou compléter selon vos besoins et selon le public auquel vous vous adressez.

En effet, cocher un smiley pour exprimer son avis facilite beaucoup la mise en évidence de ce que l'on pense ou ressent.

Mais il est tout aussi important d'inviter les participants à en dire plus en rédigeant des commentaires, en donnant des exemples, en invitant au témoignage, ... Même si cela pourrait sembler fastidieux, prendre du temps et être moins intéressant qu'un débat ouvert, recueillir ces informations est tout aussi utile pour les participants : ils ont l'occasion de formuler un peu de ce qui s'est passé dans leur tête au cours de l'activité que vous leur avez proposée. Cela fait donc partie de l'activité elle-même et de l'apprentissage. Les participants verront mieux en quoi l'activité a répondu à leurs attentes, saisiront mieux quelles nouvelles questions se présentent à eux et pourront envisager comment poursuivre leur « formation continue ». En pédagogie, c'est ce qu'on appelle « évaluation formative ».

5. RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

a. **L'évaluation formative dans une formation professionnalisante,** Mise en pratique auprès de futurs formateurs-animateurs en alphabétisation, **Nathalie DONNET,** Le GRAIN asbl, 22 novembre 2012 – disponible sur : http://www.legrainasbl.org/index.php?option=com_content&view=article&id=401:levaluation-formative-dans-une-formation-professionnalisante&catid=54:analyses&Itemid=115

b. **Le développement cognitif ou « apprendre à apprendre ».** Un enjeu d'émancipation, **Francis TILMAN & Dominique GROOTAERS,** Le GRAIN asbl, 18 novembre 2009 – disponible sur : *http://www.legrainasbl.org/index.php?option=com_content&view=article&id=183:le-developpement-cognitif-ou-l-apprendre-a-apprendre-r--un-enjeu-demancipation&catid=54:analyses&Itemid=115*

c. **Pouvoir lire et comprendre des énoncés et des consignes,** Pouvoir « négocier » avec eux, **Francis TILMAN & Dominique GROOTAERS,** Le GRAIN asbl, 31 décembre 2009 – disponible sur : *http://www.legrainasbl.org/index.php?option=com_content&view=article&id=266:pouvoir-lire-et-comprendre-des-enonces-et-des-consignes-i-pouvoir-l-negocier-r-avec-elles&catid=54:analyses&Itemid=115*

d. **Méthodes de formation d'adulte et émancipation, Etienne Delvaux & Francis Tilman,** Le GRAIN, 5 mars 2012 – disponible sur : *http://www.legrainasbl.org/index.php?option=com_content&view=article&id=377:methodes-de-formation-dadulte-et-emancipation&catid=54:analyses&Itemid=115*

e. **Les concepts de l'évaluation, Francis TILMAN,** Le GRAIN asbl, 24 octobre 2005 – disponible sur : *http://www.legrainasbl.org/index.php?option=com_content&view=article&id=113:les-concepts-de-levaluation&catid=54:analyses&Itemid=115*

f. **Travail pédagogique et formation d'adultes,** Eléments d'analyse, **Marcel Lesne,** L'Harmattan, 1984

g. *http://www.ciep.be/documents/F.Ped.Esper40.pdf* - sur les 3 MTP de M. Lesne ou sur le CD-Rom ci-joint

h. **L'évaluation formative : pistes bibliographiques,** Centre de documentation du Collectif Alpha, rue de Rome, 12 à 1060 Saint-Gilles - *http://www.collectif-alpha.be/rubrique137.html*

i. **L'évaluation de l'efficacité d'une formation, François-Marie GERARD,** Gestion 2000, Vol.20, n°3, 13-33. / / 2003, BIEF – disponible sur : *http://www.bief.be/index.php?presentation/notre_equipe/francoismarie_gerard&s=2&rs=7&uid=11&lg=fr*

SESAM
open mij · ouvre moi

Contenu du CD-Rom

Présentation

- A_Introduction Sesam
- B_Bibliographie
- C_Mon Sesam
- D_Différents Modes de Travail Pédagogiques
- E_Fiche technique et fiche pédagogique
- F_Evaluation graduée
- G_Evaluation type
- H_Evaluation de contenu d'apprentissage

Module 1: Mes valeurs

- Histoire de Laura
- Grille de classement choix Laura
- Texte "Titanic"
- Texte "Rescapés Wall Street"
- Grille de classement choix Titanic/Wall Street
- Cadre de références
- Définition "valeur"
- Les valeurs: théorie et bibliographie
- Questionnaire « Mon rapport à l'argent »

Module 2: Mon budget

- Grille budgétaire «Checkyourbudget»
- Guide chiffré Galette de blé
- Fiche-mémo joueurs Galette de blé
- Mode d'emploi Galette de blé
- Budget planning annuel
- Théorie Pyramide Maslow
- Récit "La lente chute de Fred et Sonia"

Module 3: Prêts et crédits

- Les 2 dessins Tangram
- 10 Pièces à découper
- Ce que dit la loi
- Ressentis face à la pub
- Grille d'analyse des publicités
- Tableau comparatif crédits
- Formulaire demande carte MM
- Comparaison coût cartes MM
- Pub pour les cartes MM
- Guide pour animateur conditions octroi carte MM
- Variantes Mega Market
- Lexique sur les crédits
- Support théorique
- C'est quoi un prêt à tempérament ?
- Fichier xls simulation de prêts
- Fichier xls variation données prêt à tempérament
- Prêt à tempérament commenté
- Prêt à tempérament sans commentaires
- Pub Carrefour 25 février 2013
- Pub carrefour 26 mars 2012
- Explications mensualités Visa Carrefour
- Simulation achat ouverture de crédit carrefour pub 26 mars 2012
- Graphique ouverture de crédit
- SECCI chez Media Markt
- SECCI modèle Moniteur belge
- Conditions générales carte Visa Carrefour
- Conditions générales carte Visa Cover
- Exemple contrat prêt tempérament Silver Finance
- Centrale Crédits aux Particuliers
- Saisie cession
- TAEG 2012
- Assurance Fimaser décès perte emploi
- Assurances avec carte Visa Carrefour
- Conditions générales Finalia
- Demande Assurance La Redoute Protection
- Exemple relevé de compte avec assurance
- Recommandations JSC 2012
- Credit scoring: théorie
- Les différents types de crédit
- La bonne et mauvaise conscience du marketing
- Mémorandum Plateforme JSC 2010-2014

SESAM
open mij · ouvre moi

Module 4: Logement et énergie

- Guide pratique Mon logement
- Répertoire SLRB 2011
- SDRB Acquérir un logement à Bxl
- BROCHURE primes rénovation
- Certificat PEB
- Exemple de bail pour location Bxl
- Fonds du logement crédit hypothécaire
- Fonds du logement prêt garantie locative
- 100 conseils Energie
- Guide pratique énergie
- Factures gaz élec
- Lire ma facture d'énergie

Module 5: Santé

- Alicaments
- 65 Conseils alimentation
- Consommation et qualité de vie
- Pyramide-alimentaire
- Références utiles pour des animations en matière de santé
- Dépenser moins
- Financement ONSS
- Présentation ONSS avec lien vidéo
- Schéma OMNIO
- Annexe cartes arbre généalogique
- Annexe histoire d'une famille
- Théorie onss

Module 6: Revenus et pouvoir d'achat

- Annexe – Exercice - jeu sur les revenus
- 20 questions sécu sociale
- Sécurité Sociale en bref
- Clés pour le contrat de travail
- Comment interpréter sa fiche de paie?
- Fiche Salaire expliquée
- Montants salariaux moyens selon divers critères
- Quel salaire pour quel travail?
- Réforme des allocations de chômage
- Enquête Le Soir

Conclusion

- Questions Quiz

Le jeu de l'avion

OUTIL	
TITRE	LE JEU DE L'AVION
THÈME	Le besoin de communiquer
ORDRE	Présentation (exemple d'exercice)
PUBLIC	
MINIMUM	2 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel
DURÉE TOTALE	30 minutes
MATERIEL	
ANIMATEUR	Deux chaises
PARTICIPANTS	
SUPPORT	
ANIMATEUR	Texte « Qu'est-ce que la communication non-verbale ? »
PARTICIPANTS	

DESCRIPTION

C'est un petit jeu de rôle destiné à montrer à quel point l'être humain a besoin de communiquer et ne peut rester isolé.

OBJECTIFS

- Prendre conscience de l'importance d'avoir une vie sociale, d'être intégré dans la société tant on a besoin de communiquer.
- Prendre conscience qu'il existe une communication non-verbale.
- Prendre conscience de l'importance de la communication pour se comprendre, éviter de juger, partager ses expériences, s'intégrer.

DEROULEMENT

1ére étape (10 minutes)

L'animateur invite deux volontaires à s'asseoir côte à côte sur deux chaises et donne les instructions :
« Vous êtes tous les deux dans un avion, l'un de vous doit essayer d'entrer en communication, l'autre doit tout faire pour ne pas communiquer avec son voisin ». L'animateur interrompt le jeu après dix minutes. Pendant ce temps, les autres participants observent attentivement.

2ème étape (20 minutes)

L'animateur demande aux deux volontaires comment ils se sont sentis. Au reste du groupe, il demande de relever ce qui a fait que les deux volontaires ont communiqué ou pas : les regards, les paroles, le ton, les gestes, la posture, etc. Il s'agit de montrer que même lorsque l'on ne veut pas communiquer, en fait, on communique que l'on ne veut pas communiquer. L'animateur insistera alors sur la nécessité de ne pas rester enfermé chez soi (voir exercice sur le budget où on supprime souvent les loisirs, les médias, etc.), de rencontrer des gens pour communiquer, d'avoir une vie sociale, de pouvoir parler et partager ses expériences, de s'intégrer par exemple grâce à la culture, le travail.

SESAM
open mij · ouvre moi

POINTS FORTS

Ce petit jeu de rôle permet de détendre l'atmosphère. C'est souvent très drôle et ça amuse beaucoup les participants.

Ce premier outil pédagogique est destiné à montrer aux participants le type d'exercices qui seront proposés par après. Il permet de prendre conscience de la méthode pédagogique utilisée : ludique – interactive – participative.
Il instaure aussi les deux principes de base de tous les exercices : le respect mutuel et l'écoute.

Il démontre par la pratique ce qu'est la communication non-verbale et la difficulté pour l'être humain de ne pas communiquer.

Le but est de montrer qu'il est préférable de ne pas s'isoler si l'on connaît des problèmes (notamment d'argent) mais plutôt de venir en parler dans un groupe.

L'ANIMATEUR

L'animateur doit profiter de ce petit jeu de rôle pour instaurer une bonne cohésion de groupe.

Il n'hésitera pas à « jouer » l'animation en imitant les attitudes des deux volontaires, en grossissant le trait pour faire sourire ou rire.

Il fera prendre conscience aux participants que rien qu'en les observant, on apprend beaucoup de choses d'eux et qu'il faut aussi apprendre à se méfier de tout jugement hâtif. Il vaut mieux communiquer avec une personne pour essayer de la comprendre : **on peut toujours communiquer mais il y a la bonne façon de le faire et le bon moment pour le faire.**

mes valeurs

SESAM
open mij · ouvre moi

CONTENU

Mes richesses
- Mon SESAM: mes richesses

L'histoire de Laura
- Texte "l'histoire de Laura"
- Mon SESAM: mes valeurs
- Grille de classement des choix

Les rescapés du Titanic
- Texte "les rescapés du Titanic"
- Texte : "Les rescapés de Wall Street"
- "Grille de classement des choix"

Mon cadre de références
- Questionnaire "le cadre des références"

Cadre théorique
- Définition du mot 'valeur'
- Les valeurs théorie et bibliographie

= document sur le CD-Rom

Mes richesses

OUTIL	
TITRE	MES RICHESSES
THÈME	Me présenter
ORDRE	Module 1 – Outil 1 (1.1)
PUBLIC	
MINIMUM	5 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire et écrire
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel
DURÉE TOTALE	30 minutes
MATERIEL	
ANIMATEUR	Marqueurs, tableau, 1 feuille A4
PARTICIPANTS	1 feuille A4 et 1 bic par participant
SUPPORT	
ANIMATEUR	Texte sur la communication non verbale
PARTICIPANTS	« Mon SESAM : mes richesses »

DESCRIPTION

A partir d'un questionnaire, découvrir ses propres valeurs, celles des autres membres du groupe et réfléchir sur le rapport à l'argent.

OBJECTIFS

- Exercice introductif destiné à former le groupe.
- Définir ce qu'est une valeur morale.
- Établir que chaque individu fonctionne selon un système de valeurs. personnelles qu'il n'appartient pas aux autres de juger.
- Exercice de communication : distinguer le verbal et le non verbal.
- Permettre à l'animateur d'identifier les dynamiques dont est porteur chaque participant au sein du groupe.

DEROULEMENT

1ére étape (5 minutes)

L'animateur place les participants en cercle, assis sur une chaise et demande à chacun de prendre un bic et une feuille.
Ensuite, il inscrit au tableau trois questions auxquelles chaque participant doit répondre (les questions sont indépendantes les unes des autres) :

1. **Si demain vous gagnez au Lotto, quelle est la première chose que vous faites ?**
2. **Si demain, vous devez partir pour plusieurs années sur une île déserte, qu'emmenez-vous ? (3 choses ou personnes maximum) ?**
3. **Quelle est votre plus grande richesse ?**

Chaque participant, y compris l'animateur, note ses réponses aux trois questions sur sa feuille.

2ème étape (5 minutes)

L'animateur demande à chaque participant (et lui-même le fera aussi) de se lever, de se présenter (son prénom) et de lire ses 3 réponses.
Pendant ce temps, l'animateur aura tracé un cercle sur une feuille A4 où il notera le prénom de chaque participant et très succinctement les réponses et attitudes frappantes de chacun afin de pouvoir les exploiter par la suite.

3ème étape (10 minutes)

S'en suit un débat entre participants initié par l'animateur :

- Que pensez-vous de ces réponses ?
- Avez-vous été étonnés, surpris par certaines réponses ?
- N'y a-t-il que l'argent qui compte ?
- Quelles sont vos valeurs ?
- Comment vivre sur une île déserte si l'on ne tient compte que de ses envies et pas de ses besoins ?
- Etc.

L'animateur conclura que l'argent n'est pas une valeur en soi mais bien un moyen de se réaliser. Mais il est loin d'être le seul moyen. Chacun a ses richesses et tout le monde est riche !

4ème étape (10 minutes)

L'animateur explique que cet exercice est aussi un exercice de communication car le travail en groupe suppose que l'on communique et que l'on se respecte.
Il introduit alors les concepts de communication verbale (les mots que l'ont dit) et de communication non verbale (tout le reste : allure vestimentaire, pose, regard, gestes des mains, façon de se tenir, débit, ton, rythme de la voix...) :
sur 100% de communication, 7% est de la communication verbale et 93% du non verbal (en tenant compte du débit, du ton, du rythme de la voix)

L'animateur cite quelques exemples illustrant que très vite on juge une personne sur le non verbal. Il met en évidence les principes qui prévaudront tout au long des animations :

COMMUNIQUER, C'EST D'ABORD ECOUTER ET SE RESPECTER
IL FAUT SE GARDER DE TOUT JUGEMENT HÂTIF BASE SUR LE NON VERBAL
(le sien et celui de l'autre)

Chaque participant écrit ses réponses dans « MON SESAM », le document de support qu'il a reçu au préalable.
A la fin de l'animation, l'animateur collecte les réponses des participants, il pourra s'en resservir plus tard si nécessaire.

POINTS FORTS

Cette animation simple en apparence est d'une très grande richesse :

- elle permet à l'animateur et aux participants de découvrir les personnalités qui vont constituer le groupe.
- elle crée une dynamique de groupe en conduisant chacun à se dévoiler (mes richesses) voire à en apprendre plus sur lui-même.
- elle pose quelques principes de communication (écouter et non juger) indispensables au bon déroulement de la session.
- elle fait réfléchir chacun sur ses propres valeurs et sur son rapport à l'argent.

SESAM
open mij · ouvre moi

L'ANIMATEUR

Cette première animation est très importante. Elle va insuffler une dynamique dans le groupe qui se reflétera tout au long des autres animations. Il est crucial pour l'animateur d'établir un dynamisme, une énergie positive, une décontraction au sein du groupe et une empathie avec les participants.

L'animateur devra en même temps être très observateur et identifier quelles sont les dynamiques dont sont porteurs les participants, par exemple :

- Qui est un leader positif sur lequel il pourra s'appuyer pour faire avancer le groupe ?
- Qui est un leader négatif qu'il faudra valoriser mais aussi réussir à « retourner » pour qu'il ne casse pas la dynamique de groupe ? (ex : relever quand une même personne dit plus de trois fois « oui mais... » et lui demander si elle a besoin de mieux comprendre, avoir plus de détails ou si elle dit quelque chose mais veut dire autre chose. Le faire remarquer à tout le monde et en parler plutôt que de tomber dans une relation faussée par l'agressivité).
- Quel participant se met plus en retrait et qu'il faudra aller « chercher » pour ne pas le perdre en cours d'animation.
- Quel participant « s'allie » à tel autre participant.
- Etc.

L'animateur devra faire attention à ne porter aucun jugement par rapport aux réponses apportées par les participants. Sa neutralité doit permettre à chacun de s'exprimer librement et ainsi d'apporter sa dynamique au groupe. Il veillera aussi à relever quelques jugements des participants pour montrer à quel point on juge sans s'en rendre compte. Attention il s'agit surtout de ne pas stigmatiser, de faire preuve de doigté et... d'humour, l'une des meilleures façons de faire passer un message.

Pour relever les jugements sans les stigmatiser, vous pouvez employer le truc du « Punching ball » : quand quelqu'un (y compris l'animateur) émet un jugement, on lui donne un petit coup amical sur l'épaule sans rien dire et en souriant.

L'animateur pourra jouer sur les différents sens du mot « valeur » (voir la définition du Grand Robert) pour montrer que si l'argent a bien une valeur monétaire, il n'est pas une valeur morale. De là, il pourra conclure que chaque participant est riche de valeurs morales et les inviter à réfléchir sur leur rapport à l'argent en fonction de leurs valeurs morales.

NOTES

SESAM
open mij · ouvre moi

L'histoire de Laura

OUTIL	
TITRE	L' HISTOIRE DE LAURA
THÈME	Mes valeurs... et celles des autres
ORDRE	Module 1 – Outil 2 (1.2)
PUBLIC	
MINIMUM	10 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupes de 4 à 6 personnes
DURÉE TOTALE	1 heure 30 minutes
MATERIEL	
ANIMATEUR	Marqueurs, tableau, texte « L'histoire de Laura »
PARTICIPANTS	Texte « L'histoire de Laura », 1 feuille A4 et 1 bic par groupe
SUPPORT	
ANIMATEUR	Définition du Grand Robert du mot « valeur »
PARTICIPANTS	« Mon SESAM : Mes valeurs » "Grille de classement des choix"

DESCRIPTION

A la lecture d'un texte projectif, les participants doivent classer les 5 protagonistes de l'histoire selon un ordre qui va du plus sympathique au moins sympathique.

OBJECTIFS

- Apprendre à communiquer dans un groupe.
- Identifier les dynamiques de groupe.
- Prendre conscience de son système de valeurs personnelles et de celui des autres membres du groupe.

DEROULEMENT

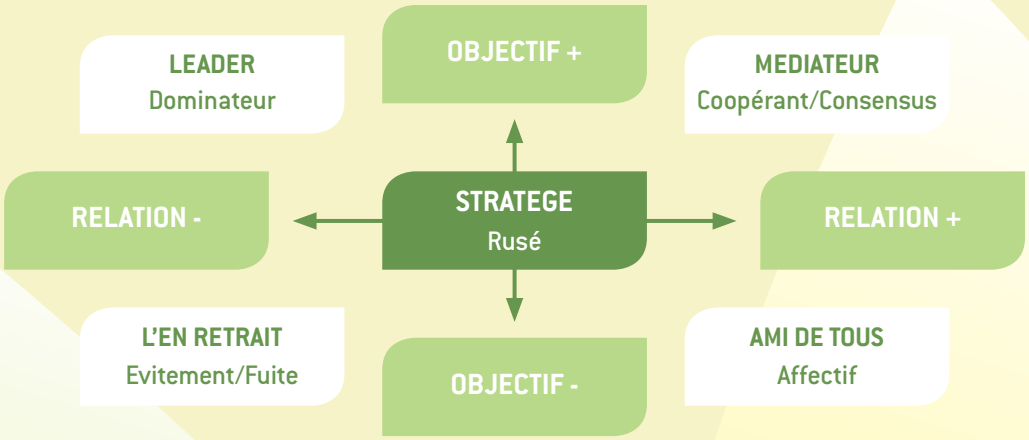
1ére étape : Le classement (Durée 15 min)

L'animateur constitue des sous-groupes de 5 personnes. Ensuite il lit « L'histoire de Laura » et demande à chaque groupe de donner UN SEUL CLASSEMENT des protagonistes de l'histoire, en allant du plus sympathique au moins sympathique.
L'animateur distribue une grille de classement des choix. Chaque groupe l'utilisera pour exposer ses résultats en grand groupe.
Pendant que le groupe travaille, l'animateur doit observer le comportement (verbal en non verbal) des membres du groupe: qui veut obtenir un résultat ? Qui veut imposer son classement ? Qui parle le plus fort ? Qui fait autre chose ? Qui veut que tout le monde s'entende ? Qui n'y prête pas attention? Qui va communiquer les résultats ? Qui prend note ?

2éme étape : Communiquer dans un groupe (30 min)

Avant d'analyser les résultats, l'animateur aide les participants à analyser la dynamique de groupe en posant des questions aux participants:
Comment cela s'est-il passé dans le groupe ?
Qui a pris la parole ? Qui a pris note ?
Sont-ils tous d'accord avec le classement du groupe ? Sinon, pourquoi ?
Comment a-t-on décidé du résultat ?
Ton classement correspond-t-il au classement du groupe ?

L'animateur trace alors au tableau le schéma de la dynamique et de la communication dans un groupe.



L'objectif est de montrer aux participants qu'un travail de groupe se construit autour de deux axes :

- L'axe de l'objectif : obtenir un résultat.
- L'axe du relationnel : entretenir de bonnes relations avec ses comparses.

L'animateur explique alors qu'il n'y a pas de bonnes ou mauvaises attitudes mais plutôt des stratégies de communication et des traits de caractères. Chacun a un trait de personnalité dominant. Cependant, on adapte son comportement et sa façon de communiquer en fonction des autres personnes qui composent le groupe et en fonction des circonstances.
Par exemple, dans son travail, un policier peut tour à tour occuper toutes les positions :

- Leader/dominateur : lorsqu'il met une contravention (le résultat, faire respecter la loi, prime sur le fait que le contrevenant apprécie ou non)
- Médiateur : lorsqu'il doit régler une querelle de voisinage.
- Ami : lorsqu'il reçoit la déposition d'une vieille dame qui s'est fait cambrioler.
- En retrait : lorsqu'il est seul pour arrêter une bagarre entre supporters à la fin d'un match. Il va attendre et appeler des renforts.
- Stratège : lorsqu'il se montre tour à tour leader, médiateur, ami ou en retrait pour faire aboutir son enquête

Derrière les différentes attitudes des participants peuvent aussi se cacher leurs valeurs : la responsabilité (requin, chouette), le sens du devoir (requin), la solidarité (chouette, ourson), le partage (chouette, ourson), l'amitié (ourson) , la sécurité (tortue) etc.
Et finalement, vivre en société n'est rien d'autre qu'une « grande et complexe dynamique de groupe ».

Lorsque l'animateur a expliqué cette théorie, il peut demander à chacun où il se situe sur le tableau « objectif/relationnel » et aux autres membres du groupe, comment ils ont perçu chaque participant.

3éme étape : Le jugement (45 min)

Chaque groupe vient écrire au tableau son classement des protagonistes de l'histoire de Laura. Ensuite l'animateur reforme les groupes et demande d'analyser les résultats des autres.
« Pourquoi selon vous, ont-ils donné ce classement ? » Il lance ensuite un débat avec tous les participants tout en notant les jugements de valeurs de chacun pour conclure qu'il n'y a pas un résultat mais des résultats : chaque participant a ses propres valeurs et il ne nous appartient pas de les juger.

SESAM
open mij · ouvre moi

Le texte projectif (volontairement neutre et manquant d'informations précises) sur un sujet sensible permet de relever les valeurs personnelles de chacun mais aussi les jugements portés sur les valeurs des autres.

L'animateur doit mettre en évidence le fait que l'on projette nos propres valeurs sur l'autre. Nos valeurs personnelles lorsqu'elles s'opposent à celles des autres provoquent des tensions et des conflits.
Il illustre par des exemples personnels que l'on peut faire des concessions sur certaines valeurs mais certainement pas sur toutes. Chacun a sa propre échelle de valeurs.

Il montre aussi la rapidité avec laquelle on porte des jugements sur les autres. Prenons l'exemple d'une personne qui s'assied dans un tram. Aussitôt son voisin change de place. La personne qui vient de s'asseoir pensera facilement « pourquoi il se lève quand j'arrive ? je ne sens pas bon ou quoi ? » alors qu'en fait, ce « voisin » voulait simplement se rapprocher de la sortie car il compte descendre au prochain arrêt.
Grâce au dialogue, on peut essayer de comprendre l'autre et devenir plus tolérant. Pour éviter ou gérer les malentendus, il faut donc apprendre à connaître ses valeurs personnelles mais surtout, il faut aussi les communiquer et savoir écouter celles des autres.

Il est tout aussi important de connaître ses limites : COMPRENDRE NE VEUT PAS DIRE ACCEPTER.
Par exemple : on peut comprendre qu'une personne soit devenue raciste parce qu'elle a été agressée par deux étrangers, l'on ne va pas accepter pour autant son comportement. Connaître ses limites et celles de l'autre, c'est le respecter et se respecter. Cela permet de vivre ensemble même si l'on n'est pas toujours d'accord.

En conclusion, l'animateur propose à chaque participant de noter par ordre d'importance quatre valeurs qu'il considère comme fondamentales dans son carnet « Mon SESAM »

POINTS FORTS

Cet exercice, très dense, permet de travailler sur la communication en groupe, cela servira pour toutes les animations.

Sans y toucher, il véhicule un message de tolérance et de respect.

Il permet aux différents participants de mieux se connaître, ce qui facilite la cohésion du groupe et crée une dynamique positive.

Chaque participant pourra s'interroger sur sa propre échelle de valeurs, mais aussi se découvrir à travers le regard des autres.

L'exercice donne aussi des indications aux participants sur la manière de gérer un conflit.

L'ANIMATEUR

Lorsqu'on travaille avec un groupe, il faut que toutes les dimensions soient représentées et respectées : Si l'on vise avant tout le résultat (par exemple, communiquer la matière à enseigner), les membres du groupe vont vite s'ennuyer ; Si on s'intéresse en priorité au relationnel (par exemple, privilégier une ambiance amicale au détriment de la matière à étudier) : ils vont tout aussi vite s'ennuyer car ils auront l'impression de perdre leur temps. Le secret est de trouver l'équilibre entre ces deux dimensions.

L'animateur se mettra en retrait et jouera un rôle d'observateur lors de la première étape. Lors des deuxième et troisième étapes, il est très important que chacun puisse exprimer ses opinions même si elles paraissent choquantes ou si le débat devient bruyant et très animé. L'animateur se contentera de réguler les échanges et de veiller à ce que chacun se respecte. Il veillera à ne pas émettre de jugement lui-même ou s'il en fait (c'est humain), il les relèvera. Le petit truc du « punching ball » (cfr fiche pédagogique 1.1) peut aussi s'appliquer à l'animateur.

On touche ici à un sujet sensible, les valeurs personnelles. Il est important que chaque membre du groupe se sente suffisamment bien dans le groupe, suffisamment en sécurité pour pouvoir exprimer ses opinions personnelles voire son vécu. C'est à l'animateur d'instaurer un climat de confiance.

Il faut être prudent cependant et ne pas aller trop loin dans la sphère personnelle. L'animateur doit essayer de trouver le bon équilibre et laisser s'exprimer les participants qui veulent partager leur vécu tout en gardant bien à l'esprit que l'on est pas en séance de thérapie.

VARIANTE

On peut ne faire que la troisième étape si l'on veut se focaliser sur les valeurs. Néanmoins, les conflits de valeurs ne pourront se résoudre que par la communication, l'exercice prend donc tout son sens lorsqu'on envisage les deux étapes.

Les rescapés du Titanic

OUTIL	
TITRE	LES RESCAPÉS DU TITANIC
THÈME	Les valeurs collectives
ORDRE	Module 1 – Outil 3 (1.3)
PUBLIC	
MINIMUM	10 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupes de 4 à 6 personnes
DURÉE TOTALE	45 minutes
MATERIEL	
ANIMATEUR	Marqueurs, Tableau, 1 exemplaire du texte « Les rescapés du Titanic »
PARTICIPANTS	2 exemplaires du texte « Les rescapés du Titanic », 1 feuille A4 et 1 bic par groupe La grille de classement des choix Titanic. Variante possible : Les rescapés de Wall Street.
SUPPORT	
ANIMATEUR	Définition du Grand Robert « Les valeurs »
PARTICIPANTS	

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

A partir du texte « Les rescapés du Titanic » mettant en scène douze personnages dont on connaît les caractéristiques sociales, les participants devront en choisir sept à sauver.

OBJECTIFS

- Montrer qu'à côté des valeurs personnelles, il existe aussi des valeurs collectives propres à un groupe ou encore des valeurs sociétales.
- Prendre conscience des conflits ou des problèmes d'intégration qui surviennent lorsque les valeurs personnelles ne répondent pas aux valeurs collectives
- Prendre conscience de la nécessité de faire des choix.
- Analyser la dynamique de groupe.

DEROULEMENT

1ére étape : Le sauvetage (15 minutes)

L'animateur forme des groupes de 4 à 6 personnes. Il lit le texte « Les naufragés du Titanic » et explique que parmi 12 personnages, il va falloir en sauver 7 et que chaque groupe a 5 minutes pour le faire. Ensuite il distribue un exemplaire du texte à chaque groupe et donne 5 minutes (pas plus !) pour sélectionner les 7 personnages que le groupe va sauver.
Pendant ce temps, il note au tableau la liste des personnes. Il distribue aussi la grille de classement des choix pour faciliter la prise de décision dans le groupe. A l'issue des 5 minutes, chaque représentant de son groupe vient faire une croix à côté du nom des personnages choisis pour être sauvés.

2ème étape : L'analyse (30 minutes)

L'animateur relève les personnages qui ont été sauvés et ceux qui ont été sacrifiés. Il demande aux participants les raisons pour lesquelles ils ont sauvé ou sacrifié tel ou tel personnage et note ces raisons au tableau.

L'objectif est de montrer qu'il y a des valeurs communes (collectives) qui se dégagent et que les choix peuvent dépendre de la société dans laquelle on vit. Par exemple au Japon, on préserve les plus âgés (culte des anciens) ou encore en Afrique, les plus âgés sont la mémoire orale : on les garde. Alors qu'en Europe ce sont « Les femmes et les enfants d'abord » car « l'avenir, c'est la jeunesse ! » ou encore parce que la place de la femme est différente dans les sociétés occidentales.

A travers les raisons pour lesquelles on garde ou on sacrifie un personnage, il faut faire ressortir l'existence de valeurs collectives et l'importance qu'on y accorde :

La famille
L'âge
Le sexe
L'utilité sociale
Le rôle social
La santé
L'argent

→ **VALEURS COLLECTIVES DE LA SOCIETE**

POINTS FORTS

- Façon très ludique d'identifier les valeurs exprimées par les membres d'un groupe et celles qui prédominent.
- Met l'accent sur le problème qui apparait lorsque l'on ne partage pas les mêmes valeurs que la société dans laquelle on vit : on risque d'être marginalisé, de constituer une minorité et de rencontrer des problèmes d'exclusion sociale.
- Permet d'aborder les richesses et les inconvénients des différences culturelles (origine, religion, éducation...) au sein du groupe mais aussi au sein de la société.

L'ANIMATEUR

Il est important de donner beaucoup de rythme à la première étape. Lire rapidement la description des personnages, laisser peu de temps de réflexion, le choix doit se faire dans l'urgence.
Ne pas hésiter à « jouer » la scène du naufrage du Titanic pour dynamiser le groupe.
Relever les jugements des participants notamment vis-à-vis des autres cultures, etc.

VARIANTE

Il existe une variante de cette animation (conçue par les médiateurs du Service de médiation de dettes du CPAS de Watermael-Boitsfort) qui modifie le contexte du naufrage par une situation de braquage de banque. En effet, la réalité traumatisante des réfugiés venant d'Afrique après avoir traversé la mer peut être difficile à aborder et à proposer comme thème d'un «jeu». C'est pourquoi une variante a été inventée tout en maintenant les mêmes conditions et objectifs.

Mon cadre de références

OUTIL	
TITRE	MON CADRE DE REFERENCE
THÈME	Ce qui conditionne notre système de valeurs
ORDRE	Module 1 – Outil 3 (1.4)
PUBLIC	
MINIMUM	8 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel
DURÉE TOTALE	50 minutes
MATERIEL	
ANIMATEUR	Marqueurs, Tableau, 1 exemplaire du questionnaire « Mon cadre de références »
PARTICIPANTS	1 exemplaire du questionnaire « Mon cadre de références » et 1 bic par participant.
SUPPORT	
ANIMATEUR	Définition du mot « valeur » par le Grand Robert
PARTICIPANTS	

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

Répondre « instinctivement » à une liste de questions. Le groupe et l'animateur analysent les réponses pour arriver à la constatation qu'il existe un cadre de références.

OBJECTIFS

- Mieux connaître les autres membres du groupe.
- Prendre conscience de ce qui conditionne « mes valeurs ».
- Prendre conscience qu'un cadre de référence est indispensable au bon fonctionnement d'une société.
- Prendre conscience que ma réalité, n'est pas « LA » réalité, elle n'est pas forcément celle des autres.

DEROULEMENT

1ére étape : Les questions (durée 5 minutes)

L'animateur distribue la liste des questions sans la montrer aux participants avec pour consigne de ne pas la retourner pour voir les questions. Il explique qu'il va falloir répondre à chaque question par un chiffre sauf la question 4 où il s'agit d'un mot. Il faut le faire en silence et sans réfléchir, le plus rapidement possible comme dans le cas de « l'écriture automatique ».

2éme étape : Les réponses (durée 15 minutes)

Au signal du formateur, les participants retournent la feuille. L'animateur lit la question rapidement et les participants répondent « instinctivement » et ainsi de suite jusqu'à la fin du questionnaire.
Au tableau, le formateur note la question et puis relève et écrit les réponses de chaque participant.

SESAM
open mij · ouvre moi

3éme étape : L'analyse (durée 30 minutes)

Pour la première question, le formateur relève les chiffres que l'on rencontre le plus souvent, puis les extrêmes. Il fait de même pour chaque question. Il note au fur et à mesure les références inconscientes qui guident les réponses.
A partir des réponses des participants, l'animateur fait ressortir l'origine de ces références inconscientes et les note au tableau.
Ces items constitueront le cadre de référence :

- l'époque
- le lieu
- la personne (l'humain ex : l'âge que l'on a ; le patrimoine génétique ex : être petit ou grand etc.)
- les expériences personnelles
- l'éducation
- la religion
- la technologie
- la culture

Exemple d'exploitation des réponses :

Rouler vite : tout le monde prend comme référence la voiture sur autoroute, personne ne pense à un vélo ou au tram ou à la vitesse d'une voiture en ville... Il s'agit d'un conditionnement dû à la publicité mais aussi à l'époque et au lieu (Au début du 20éme siècle, lorsque l'on roulait vite, on ne dépassait pas les 30 kmh ou encore dans un pays où il y a peu de routes goudronnées, il est difficile de dépasser les 50 km/h) ;
Etre vieux : on répond en fonction de son âge : pour un enfant de 5 ans, on est vieux à 20 ans, pour un sénior de 60 ans, on est vieux à 80 ans. On répond en fonction de l'âge que l'on a au moment de la question donc en fonction de sa personne.
Se lever tôt : on pense travail ou école, très peu pensent au week-end. Là aussi on tombe dans la sphère personnelle qui sera différente pour chacun.
Partir loin en vacances : souvent un lieu ensoleillé et sur un autre continent. De nouveau, on est influencé inconsciemment par l'époque technologique à laquelle on vit (les billets d'avions sont devenus abordables pour tous) mais aussi par le climat dans lequel on vit.
Etre grand : Cela dépendra beaucoup du lieu où l'on vit : pour un japonais, 1,80 m c'est grand, pour un Hollandais, c'est petit. C'est donc très lié à son patrimoine génétique, on donne une réponse en fonction de sa propre taille.
Etc.

Si le lieu et l'époque à laquelle on vit vont définir des références communes, nombre de références sont personnelles, culturelles, religieuses, éducationnelles si bien que chacun a un cadre de référence différent. C'est notamment sur ce cadre de référence que se bâtissent nos valeurs. Les références communes à un groupe vont alors définir une collectivité qui sera régie par des lois.

Ces lois constituent le cadre de références de la collectivité dans laquelle on vit. Si les lois mettent des limites à la liberté individuelle, elles sont là avant tout pour protéger. Ainsi par exemple, la loi sur le crédit a été créée pour protéger les consommateurs des dangers du crédit (voir module 3).

POINTS FORTS

Cet outil pédagogique permet aux participants d'apprendre à mieux se connaître et intégrer le groupe.

Il permet aussi de constater à quel point nous sommes « conditionnés » et comment ça peut générer des conflits car les personnes se parlent mais n'ont pas un « code » commun du fait de l'existence de cadres de références différents.

Enfin, on voit aussi qu'il convient de ne pas juger des valeurs de l'autre. Ce qui ne veut pas dire non plus que l'on doit être d'accord avec tout le monde. Chacun a ses limites basées sur ses valeurs et le mieux est d'expliquer ces limites et de tenter de les comprendre sans pour autant les accepter, plutôt que de rester dans une situation de conflit.

Cet exercice favorisera la tolérance, la communication et la compréhension au sein du groupe. Il faut se garder de tout jugement. Un système de valeur est propre et personnel à chacun. Il s'établit selon un cadre de référence qui dépend de l'époque, du lieu où on vit ou dont on vient, de la culture, de la religion, de l'éducation que l'on a reçue, du vécu personnel...

En conclusion :
MA REALITE N'EST PAS « LA REALITE », N'EST PAS FORCEMENT CELLE DES AUTRES

L'ANIMATEUR

Il est important de faire respecter la consigne de départ (ne retourner la feuille que lorsqu'on le dit et répondre en silence) et d'aller vite lorsqu'on pose les questions pour éviter que les participants ne réfléchissent à leurs réponses.

L'animateur peut lui aussi répondre aux questions, voire apporter une réponse décalée qui provoquera l'étonnement ou même les jugements. Il pourra ensuite faire remarquer à l'ensemble du groupe combien on juge vite les valeurs des autres.

Lors du débat qui suit la mise en commun des réponses, il ne faut pas hésiter à illustrer le propos par des petites histoires et anecdotes.

NOTES

SESAM
open mij · ouvre moi

mon budget

SESAM
open mij · ouvre moi

CONTENU

La roue de la fortune

- Mon SESAM: mon portrait
- Cartes à jouer 'La roue de la fortune'

Mon budget

- Fichier Excel de checkyourbudget.be
- Mon SESAM: mon budget
- Planning annuel

La galette de blé

- Fiche memo participants
- Guide de l'animateur
- Mode d'emploi galette de blé
- Argent fictif
- Cartes à jouer 'La galette de blé'
- Plateau de jeu 'La galette de blé'

Cadre théorique

- La pyramide de Maslow

= document sur le CD-Rom

= document dans la farde

La roue de la fortune

OUTIL	
TITRE	LA ROUE DE LA FORTUNE
THÈME	Ma valeur dans la société
ORDRE	Module 2 – Outil 1 (2.1)
PUBLIC	
MINIMUM	8 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire et calculer
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel (maximum 8 personnes) ou par groupe de 4 à 5 personnes
DURÉE TOTALE	1 heure
MATERIEL	
ANIMATEUR	Marqueurs, Tableau, 10 cartes « familles », 14 cartes « mon revenu », 8 cartes « chance », aimants ou papier collant
PARTICIPANTS	1 feuille A4 et 1 bic par groupe ou par personne si individuel
SUPPORT	
ANIMATEUR	Tableau « Ma valeur dans la société »
PARTICIPANTS	« Mon SESAM » - Mon portrait

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

A l'aide d'un jeu de cartes, les participants vont construire un personnage. Ils devront ensuite situer sa « valeur » dans la société belge selon qu'il a de bonnes ou mauvaises « cartes de vie » en main.

OBJECTIFS

- Prendre conscience du déterminisme social et déculpabiliser les personnes qui n'arrivent pas à gérer leur budget
- Le déterminisme social n'est pas une fatalité, il est possible de changer la place que l'on occupe dans la société

DEROULEMENT

1ére étape : la situation (30 minutes)

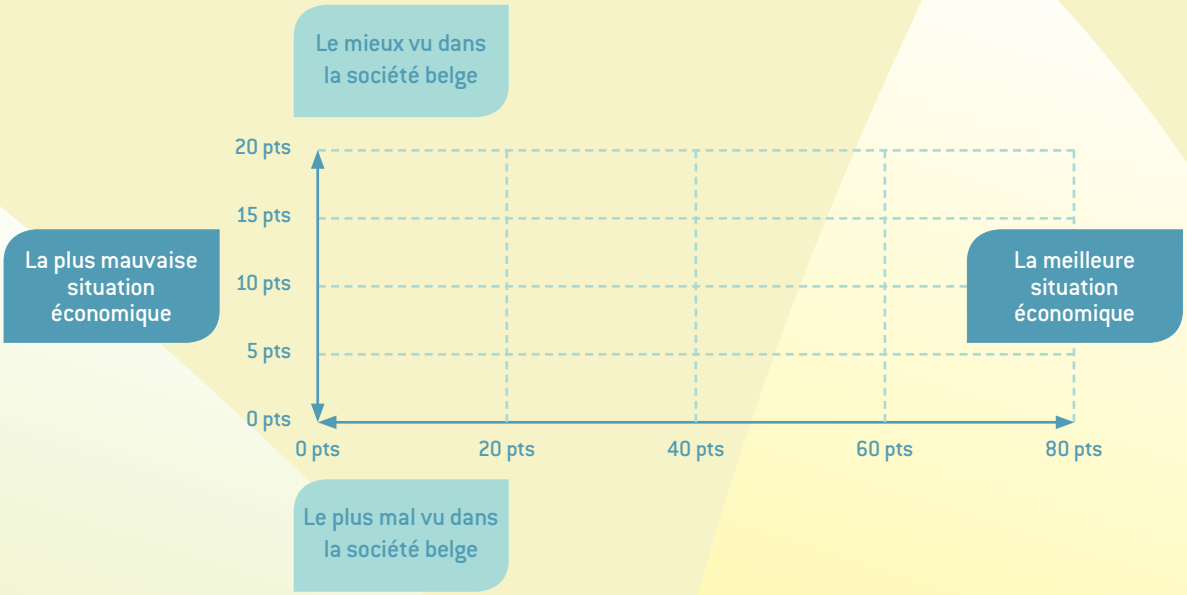
S'il y a 8 participants maximum, l'animateur peut travailler en individuel. Au-delà de 8 participants, l'animateur forme des groupes de 3 à 5 personnes maximum. Chaque participant (individuel) ou groupe (collectif) tire une carte du paquet « famille », puis une carte du paquet « mes revenus ». Attention, si l'on a tiré une carte famille où il s'agit d'un couple, il faut tirer deux cartes « revenus » sauf si le contraire est indiqué sur la carte.
Pour terminer, chaque participant (individuel) ou groupe (collectif) tire une carte « chance ».
Ensuite, l'animateur trace un tableau à 2 axes (voir ci-dessous) et demande à chaque participant (individuel) ou groupe (collectif) de réfléchir où placer les cartes qu'il a reçues selon les 2 axes du tableau.

2éme étape : le débat (30 minutes)

Un représentant de chaque groupe ou chaque participant si on travaille en individuel, vient placer chaque carte reçue sur le tableau en expliquant pourquoi aux autres participants. Il doit placer la carte, non pas en tenant compte de son avis (pas évident ici de mettre ses valeurs entre parenthèse) mais en tenant compte de l'avis de la société dans laquelle il vit. L'avis de la société, c'est ce que l'on entend dans les médias, dans les conversations sur le marché, dans le métro, avec des amis, etc.

Ensuite ceux qui ne sont pas d'accord avec l'endroit où la carte a été placée, peuvent s'exprimer et argumenter. Après le débat, les participants votent (processus démocratique). S'il y a majorité pour bouger la carte de place, l'animateur déplace la carte selon les indications des participants, sinon elle reste au même endroit. Quand toutes les cartes d'un groupe ou d'un participant (en individuel) sont placées, on fait le total des « points de vie » qu'il a obtenus (l'axe situation économique va d'une échelle de un à 80 et l'axe de l'intégration dans la société va de 0 à 20) en additionnant les points de chaque carte. On fait de même pour chaque participant (individuel) ou groupe (collectif).

SESAM
open mij · ouvre moi



L'animateur doit insister sur l'existence d'une réelle mobilité dans la société. Quelqu'un peut partir avec de mauvaises cartes de vie mais grâce à son éducation, à son courage, au travail, à la famille, au processus démocratique, à la solidarité, ... (eh oui, ce sont bien des valeurs), il pourra changer sa position : s'élever sur l'échelle sociale de la valorisation et sur l'échelle économique. Inversement, quelqu'un peut avoir toutes les bonnes cartes en main et à cause d'un accident de vie, de la perte d'un travail, ... descendre sur l'échelle sociale de la valorisation et sur l'échelle économique.
En étant mieux (ou moins bien) reconnu par la société, on peut recevoir (ou perdre) la possibilité d'améliorer son niveau économique.
Par exemple en Belgique francophone: au début du siècle, le maître d'école, avait un statut enviable et un bon salaire. Aujourd'hui, l'enseignant est fortement dévalorisé. On entend dire qu'il a trop de congés ; les parents s'en prennent aux professeurs si leurs enfants n'ont pas de bons points. Malgré les grandes grèves de l'enseignement, les salaires on été très peu valorisés, etc. Finalement beaucoup d'enseignants préfèrent travailler dans le privé où ils ont un meilleur salaire que dans l'enseignement qui se retrouve en pénurie de professeurs.

POINTS FORTS

- Les participants prennent conscience qu'il existe une notion de chance dans la vie : on a de bonnes ou mauvaises cartes au départ.
- L'animation permet aussi de montrer qu'aucune situation n'est définitive. Tout est en mouvement et on peut s'élever comme l'on peut descendre sur les échelles sociales et économiques. Et si la chance ou la malchance jouent un rôle et que ça prend du temps, chacun peut aussi influer sur sa situation ou celle de ses enfants.
- L'animation peut déboucher sur un vrai débat de société enrichissant où chaque participant pourra confronter ses valeurs à celles des autres participants et à celles de la société dans laquelle il vit.
- L'animation permettra une mise en évidence du processus démocratique (argumenter dans un débat et voter) et de la responsabilité citoyenne des participants.

SESAM
open mij · ouvre moi

L'ANIMATEUR

Cet exercice est la première étape de l'ensemble du module consacré au budget.
Vous pouvez le faire et en rester là mais vous pouvez aussi enchaîner sur « Mes Richesses » et « La galette de blé », chaque outil prenant d'autant plus de sens qu'il est une partie de l'ensemble du module (voir fiches pédagogiques des outils précités).

L'animateur mettra particulièrement l'accent sur l'argumentation. Lorsque le participant place ses cartes sur le tableau, les autres doivent se taire. Il peut placer ses cartes où il veut, il n'y a pas de « bonnes réponses », le plus important est d'argumenter son choix auprès des autres. De même dans le débat qui suit, chacun doit argumenter sa position pour convaincre l'autre. Ensuite seulement, on passe au vote en prévenant bien que seule la majorité l'emportera.

L'animateur montrera que l'on aura plus de mal à gérer son budget, non pas parce que l'on s'y prend mal, mais parce que l'on part avec moins de chances d'y arriver (« points de vie »).
On se sent souvent coupable de mal gérer mais on n'y peut rien lorsque l'on part d'une situation plus difficile. Tout le monde n'est pas à égalité dans la vie .

L'animateur devra faire attention à ne porter aucun jugement, par rapport aux réponses apportées par les participants. Sa neutralité doit permettre à chacun de s'exprimer librement et ainsi d'apporter sa dynamique au groupe.

VARIANTE

Lorsqu'un groupe ou un participant (individuel) a tiré ses différentes cartes, on peut lui demander d'imaginer le portrait de son personnage (écrire son histoire, le dessiner, le peindre, à partir d'un collage...).
Il peut lui donner un prénom, imaginer son histoire et sa vie en incluant les éléments donnés par les cartes. L'animateur pourra reprendre ce(s) personnage(s) tout au long des autres animations. Cela permet d'amener une distanciation nécessaire par rapport à la réalité, souvent difficile à vivre, des participants.

NOTES

SESAM
open mij · ouvre moi

Mon budget

OUTIL	
TITRE	MON BUDGET
THÈME	Les postes du budget
ORDRE	Module 2 – Outil 2 (2.2)
PUBLIC	
MINIMUM	5 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire, écrire et calculer
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel (maximum 6 personnes) ou par groupe de 3 à 5 personnes
DURÉE TOTALE	1 heure
MATERIEL	
ANIMATEUR	Marqueurs, Tableau, 10 cartes « famille », 14 cartes « mon revenu », 8 cartes « chance », aimants ou papier collant
PARTICIPANTS	1 feuille A4 et 1 bic par groupe ou par personne si individuel
SUPPORT	
ANIMATEUR	La pyramide de Maslow ; Fichier Excel « checkyourbudget »
PARTICIPANTS	« Mon SESAM » - Mon budget

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

Jeu de cartes qui permet de construire son budget à partir d'une situation socio-économique donnée en identifiant et évaluant tous les postes qui le constituent.

OBJECTIFS

- Construire et évaluer un budget
- Etre informé des obligations, des besoins fondamentaux, des choix qu'il est nécessaire de faire en fonction de ses valeurs personnelles
- Prendre conscience des stratégies à mettre en place pour faire face aux réalités économiques du coût de la vie.

DEROULEMENT

1ére étape (30 minutes)

S'il y a 6 participants maximum, l'animateur peut travailler en individuel. Au-delà, l'animateur forme des groupes de 3 à 5 personnes. Chaque participant (individuel) ou groupe (collectif) tire une carte du paquet « famille », puis une carte du paquet « mes revenus ». Attention si l'on a tiré une carte famille où il s'agit d'un couple, vous avez droit à deux revenus (sauf si la carte indique le contraire) et donc vous devez tirer deux cartes « revenus ». Et pour terminer, chaque participant (individuel) ou groupe (collectif) tire une carte « chance ».

Chaque groupe ou participant doit établir la liste de tous les postes d'un budget mensuel en tenant compte de son personnage (les meubles etc ont déjà été achetés, les factures annuelles ou autres comme les taxes sont inclues dans le mois. Lorsqu'on chiffrera les postes à la seconde étape, on les divisera pour obtenir le montant pour un mois).

Pour le moment, ils ne doivent encore rien chiffrer.

Si c'est nécessaire, l'animateur passe de groupe en groupe pour aider un peu à trouver tous les postes. Le groupe désigne un porte parole qui donnera les réponses.

L'animateur demande à chaque groupe ou participant, chacun à leur tour, de citer l'un des postes qu'ils ont listés. Il le note ensuite au tableau et établit ainsi un budget mensuel à partir de l'expérience des participants. S'il manque des postes, il essaye de les faire deviner. Il informe sur les postes qui sont obligatoires (ex : assurance incendie) ou sur le fonctionnement d'autres (ex : gaz et électricité où l'on rembourse ou doit payer en fin d'année) et répond aux questions des participants en faisant participer l'ensemble du groupe. L'objectif est de retrouver le maximum de postes du budget qui figurent dans le « Checyourbudget » (voir fichier Excel « Checyourbudget » sur le CD-Rom).

SESAM
open mij · ouvre moi

2éme étape (30 minutes)

L'animateur demande à chaque groupe de chiffrer les postes de son budget en tenant compte de la situation de son personnage. L'animateur demande à nouveau à chaque groupe ou participant, les montants estimés pour chaque poste. Il les note au tableau (faire une moyenne quand il y a plusieurs réponses différentes, corriger quand c'est vraiment trop à côté de la réalité) et à la fin, il calcule le total mensuel.

S'ensuit un débat où l'animateur pose les questions suivantes :
Quels postes diminueriez-vous ? Quelles sont les postes indispensables ? (Introduire la notion de besoins fondamentaux et en calculer le total dans le budget). Pouvez-vous identifier vos réels besoins et vos envies ?
Faire le calcul d'un budget avec ou sans tabac, mettre l'accent sur le coût d'une voiture. Faire remarquer que diminuer ou supprimer tout ce qui est loisir, communication n'est pas une bonne idée car l'être humain a besoin de communiquer et s'il s'enferme chez lui, il risque fort de voir ses dépenses de santé augmenter (déprime)... (faire référence à la pyramide des besoins de Maslow et expliquer sa logique) Repérer les gros postes du budget (loyer, nourriture, énergie, crédits...). Voir sur une année les mois difficiles et les mois plus faciles.

POINTS FORTS

- Aide à construire le budget d'un personnage (en tirant les cartes de vie) permet d'apporter une distanciation nécessaire et évite de confronter directement les participants à leurs réalités.
- Ce sont les participants qui construisent un budget en s'échangeant des informations pratiques et utiles.
- Favorise la prise de conscience de la nécessité de faire des choix selon ses valeurs personnelles pour bien gérer son budget.
- L'animation permet d'identifier les besoins fondamentaux à privilégier dans un budget : se loger, se nourrir, se chauffer, éduquer les enfants. L'animateur peut introduire la notion de besoins selon la pyramide de Maslow et mettre l'accent sur les besoins physiologiques (se nourrir, se laver) et sécuritaires (se loger, se chauffer) qu'il faut satisfaire en premier.
- Permet d'instaurer un débat sur les notions de besoins et d'envie.

L'ANIMATEUR

L'animateur mettra l'accent sur les besoins primaires ou fondamentaux (se nourrir, se loger, se chauffer, s'habiller, se soigner, éduquer les enfants) en les entourant et en chiffrant leur part dans un budget total.
Ne pas oublier aussi de montrer qu'il faut de temps en temps se faire plaisir sinon les besoins secondaires risquent bien de se transformer en besoins primaires (notions de besoin et d'envie : lorsqu'une envie n'est jamais satisfaite, elle risque de se transformer en un besoin de plus en plus impérieux. Tenir compte de ses envies, même très partiellement, est important).

L'énumération des postes du budget peut prendre du temps, les noter au tableau aussi. L'animateur devra veiller à bien rythmer l'animation. Il faut rapidement dresser le budget type au tableau, éviter les temps morts pendant les calculs, dynamiser les groupes.

L'animateur devra faire attention à ne porter aucun jugement par rapport aux réponses apportées par les participants. Sa neutralité doit permettre à chacun de s'exprimer librement et ainsi d'apporter sa dynamique au groupe.

VARIANTE

Nous vous recommandons de faire cet exercice dans la foulée de « Ma « valeur » dans la société ». Il peut aussi être complété par « La Galette de blé » qui est une application de la gestion d'un budget pendant un mois et conclura le module « Mon budget ».

Si vous voulez aller plus loin, vous trouverez le fichier Excel "Checkyourbudget" sur le CD-ROM. Ce fichier Excel vous permet de facilement calculer le budget d'un participant en encodant ses montants correspondants aux différents postes. Vous pourrez alors lui donner une vue d'ensemble de sa situation budgétaire comprenant un bilan budgétaire sous forme de planning annuel - (voir CD-Rom).

NOTES

SESAM
open mij · ouvre moi

La galette de blé

OUTIL	
TITRE	LA GALETTE DE BLÉ
THÈME	Gérer mon budget au quotidien
ORDRE	Module 2 – Outil 3 (2.3)
PUBLIC	
MINIMUM	5 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire, écrire et calculer
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Par groupe de 3 à 5 personnes
DURÉE TOTALE	2 heures
MATERIEL	
ANIMATEUR	1 plateau de jeu 1 fiche du formateur 3 pions de jeu 10 cartes « famille » 14 cartes « revenu » 8 cartes « chance » 50 cartes à tirer sur les différentes cases billets de banque 1 fiche memo participants
PARTICIPANTS	Fiche memo
SUPPORT	
ANIMATEUR	La pyramide de Maslow ; Le guide de l'animateur.
PARTICIPANTS	« Mon SESAM » - Mon budget

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

Selon le modèle du jeu de l'oie, ce jeu amène les participants à gérer le budget d'un personnage sur une période d'un mois et à débattre de la manière de faire face aux dépenses quotidiennes et factures imprévues. Tout au long du jeu, les commentaires et décisions prises par chaque « ménage » seront notés. Le jeu se termine à la case 36 par un bilan financier. Chaque groupe fait le point sur le solde de la « caisse ménage » et décide éventuellement de ce qu'il fait avec les charges impayées. Un porte-parole est élu et représentera son groupe lors du débat qui suit.

OBJECTIFS

- Vivre « de l'intérieur » la gestion d'un budget pour une famille, un couple, une personne seule, au CPAS, au chômage ou qui travaille, etc.
- Mettre l'accent sur les ressources personnelles des participants (se renseigner sur les aides que l'on peut avoir, épargner pour les grosses factures à venir, choisir de privilégier certains postes plutôt que d'autres, reporter un paiement, demander de l'aide etc.).
- Donner toute une série d'informations pratiques qui aideront les personnes à s'en sortir (les aides dont ils peuvent bénéficier, le pourquoi du coût de tel poste ou tel autre poste etc.)
- Montrer qu'il ne faut pas se culpabiliser si l'on a des problèmes d'argent. Ce n'est pas forcément dû à une mauvaise gestion mais au fait que le déterminisme social joue aussi un rôle important car tout le monde ne part pas avec les mêmes chances dans la vie).

DEROULEMENT

1ére étape (15 minutes)

En fonction de leur nombre, les participants se répartissent en 2 et 3 groupes de cinq personnes au maximum.

Chaque groupe tire une carte du paquet « famille », puis une carte du paquet « mes revenus ». Attention si l'on a tiré une carte famille où il s'agit d'un couple, vous avez droit à deux revenus et donc vous devez tirer deux cartes « revenus » sauf si la carte « famille » stipule que le couple n'a qu'un seul revenu. Et pour terminer, chaque groupe tire une carte « chance/malchance ». Le groupe est ainsi mis dans une situation familiale et financière déterminée.

Au sein de chaque groupe, une personne est désignée pour tirer une carte et avancer le pion, une autre pour gérer « le portefeuille » du ménage, et surtout on désigne « un secrétaire » qui va prendre note des réflexions et décisions concernant chaque case sur la fiche commentaires distribuée à chaque groupe.

SESAM
open mij · ouvre moi

2éme étape (45 minutes)

L'animateur possède une grille reprenant toutes les cartes du jeu et le montant maximal à payer par carte mais aussi les revenus dont disposent les participants en fonction de la situation qui a été déterminée par le tirage au sort des cartes.

- A la case 1 : l'animateur paye les revenus (voir grille)
- A la case 2 : le groupe ou le participant paye son budget alimentaire.
- A la case 5 : le groupe ou le participant paye son loyer (voir grille)
- A la case 10 : le groupe ou participant reçoit ses allocations familiales s'il a des enfants (voir grille)
- A la case 15 : le groupe ou le participant paye ses charges d'eau, de gaz ou de mazout et d'électricité (voir grille).
- A la case 32 : le groupe ou le participant reçoit ses revenus du mois suivant (voir grille)

Pour toutes les autres cases, le groupe ou le participant doit tirer une carte (une lettre quotidienne dans la boîte aux lettres) dans le paquet.

Les cartes ne comportent pas de montants. C'est aux participants de déterminer le montant sauf pour les cartes «frais fixes » (de couleur rouge) où il s'agit de montant fixés par l'animateur. L'animateur dispose d'une grille proposant un montant pour chaque carte. Il peut ainsi fixer le montant des « frais fixes » mais aussi intervenir dans le débat lorsque les montants estimés par les participants sont vraiment trop bas ou trop hauts et ainsi donner une idée juste des réalités économiques de la vie. Cela permet une comparaison avec l'idée que s'en font les participants et alimente le débat sur le coût de la vie.

Les participants ont un choix à effectuer devant une situation de paiement: estimer le montant, payer directement, postposer, échelonner, refuser,... Chaque décision prise en fonction de l'indication de la carte tirée est notée sur la fiche « commentaires ». Les cartes figurant un soleil représentent une journée de repos (sans notion d'argent).

Les participants doivent aussi tenir compte de la situation de leurs(s) personnages.
Par exemple, si un groupe a tiré les cartes d'un couple sans enfants, il ne devra pas payer les cartes « éducation – frais scolaires ». Ou encore lorsqu'un groupe a tiré un personnage paralysé suite à un accident, il devra prévoir des frais de santé plus élevés, etc. Les montants doivent être estimés en fonction des cartes « famille », « revenus » et « chance » qui ont été tirées au début du jeu.

A la case 32, le groupe compte l'argent qui lui reste avant de percevoir à nouveau son revenu.
La case 36 est prévue pour un bilan financier. A ce moment, le groupe fait le point sur le solde de la « caisse-ménage » et décide des perspectives pour les frais impayés.
Quand le jeu est terminé, une mini-évaluation est réalisée au sein du groupe.

3éme étape (60 minutes)

Pour le débat, les différents groupes ou participants se réunissent en un seul groupe.
Par le biais d'un tour de table, l'animateur relève les impressions des participants. Il relève ensuite les stratégies qui ont été mises en place par le groupe (épargner, reporter une facture, se renseigner avant de payer, demander de l'aide, s'informer auprès du CPAS etc.).
Les commentaires et les questions soulevés durant le jeu sont alors discutés. Des réponses aux questions pratiques sont apportées par l'animateur.

POINTS FORTS

- Par le biais du jeu, les personnes sont amenées à participer activement, prennent spontanément la parole, s'interpellent, débattent en cas de désaccord, questionnent l'animateur, etc.
- le processus interactif assure une meilleure compréhension et mémorisation des différentes informations qui seront abordées.
- Le jeu de rôle (on construit un personnage en tirant les cartes au début du jeu), permet aux participants de se distancier de leur réalité (souvent déjà bien difficile à vivre) et de se vivre dans une autre situation (bonne ou mauvaise).
- La galette de blé permet de prendre conscience du rôle joué par le déterminisme social : les problèmes d'argent ne sont pas uniquement dus à une mauvaise gestion, ils peuvent être la conséquence d'un accident de vie. D'autre part, tout le monde ne part pas à égalité dans la vie. Il est d'ailleurs intéressant de comparer, à la fin du jeu, combien d'argent a été dépensé pour chaque personnage plutôt que de se concentrer uniquement sur « qui a terminé avec un budget en positif ou en négatif ? ».
- L'animateur a l'occasion de communiquer de façon ludique, de nombreuses informations pratiques qui aideront les participants à boucler leur budget.
- L'animateur responsabilise les participants en les laissant fixer le montant qu'ils vont payer, mais aussi décider ce qu'ils vont payer en premier ou reporter etc.
- L'animateur peut introduire la notion de besoins selon la pyramide de Maslow et mettre l'accent sur les besoins physiologiques (se nourrir, se laver) et sécuritaires (se loger, se chauffer) qu'il faut satisfaire en premier.
- L'animateur peut introduire le planning annuel pour montrer l'importance d'anticiper par rapport aux grosses factures, aux relevés annuels, aux mois plus chargés en dépenses, aux projets de vacances et autres, ...

L'ANIMATEUR

L'animateur doit être attentif aux discussions au sein du groupe en limitant le temps de parole et en relevant les questions soulevées dans le groupe. Celles-ci sont débattues par la suite avec l'ensemble des participants.

L'animateur doit favoriser les échanges de « trucs et astuces » que les participants avancent pour s'en sortir. Il complètera et/ou corrigera les informations si cela s'avère nécessaire mais il est important de mettre en valeur les initiatives des participants pour favoriser leur autonomie et essayer de s'éloigner du rapport « Assisté/Aidant ». Les participants doivent devenir des « consom'acteurs » responsables des choix qu'ils ont à effectuer pour gérer leur budget.

Outre informer sur les aides que l'on peut recevoir, il faut faire prendre conscience des ressources personnelles dont disposent les participants : faire des choix, épargner, reporter une facture, se renseigner avant de payer, demander de l'aide, s'adresser et s'informer auprès des bons organismes, etc.

VARIANTE

« La Galette de blé », « Ma valeur dans la société » et « Mon budget » peuvent très bien être combinés et former un seul et même outil pédagogique :

Dans l'exercice « Ma valeur dans la société », les participants placent les cartes de leur(s) personnage(s) sur le tableau « situation économique/inclusion dans la société ». A la fin, l'animateur additionne les points obtenus pour chaque carte pour obtenir les « points de vie ». Vous pouvez alors multiplier ces « points de vie » par 100 et les transformer en euros. Ce sera le montant des revenus que reçoit le personnage au début de l'animation « La Galette de blé ». Par exemple : une personne seule avec un enfant, un petit salaire et ayant gagné une voiture à la tombola a recueilli 120 points. Cela lui fait des revenus de 1200 € pour commencer la Galette de blé.
L'intérêt réside dans le fait que ce sont les participants qui estiment « leur propre valeur » à travers leur personnage. De là peut naître un débat sur la façon dont je me perçois, la valeur que je me donne, etc. Le plus important n'est peut-être pas les revenus que l'on a (l'argent que l'on reçoit) mais bien les valeurs que l'on a (voir le module 1 sur les valeurs : Mes richesses). Avoir une meilleure opinion de soi-même, de ses richesses et de ses capacités peut permettre d'affronter plus sereinement ses problèmes financiers.

Dans l'animation « Mon budget », le(s) participant(s) évalue(nt) le budget de leur(s) personnage(s). Ce budget peut être utilisé lorsqu'on joue à la « Galette de blé » et que le(s) participant(s) doivent estimer le montant de la carte qu'ils ont tirée. Par exemple, ils ont prévu un budget mensuel de 80 € pour leurs frais de santé. S'ils tirent une carte « frais médicaux à payer » ils choisiront de payer 45 € sur les 80 € budgétisés. Si par après ils tirent la carte « frais d'hospitalisation », ils pourront se rendre compte qu'il ne leur reste que 35 € ce qui est insuffisant pour payer l'hôpital. Ainsi ils se rendent compte qu'ils n'avaient pas tout prévu ou pas pensé à garder un peu d'agent de côté (si possible) en cas de gros problèmes de santé. L'animateur peut insister sur l'importance de prévoir ses dépenses et par exemple, construire un plan de paiement annuel (ce que je dois payer chaque mois, ce que l'on me paye chaque mois) qui évitera au maximum les mauvaises surprises.

« La Galette de blé » est un jeu qui a été créé par le Groupe Prévention du Centre d'appui aux Services de médiation de dettes. Vous pouvez vous procurer la version originale au Centre d'appui aux Services de médiation de dettes. Dans cette version, plutôt qu'un personnage, chaque groupe de participants choisis une situation familiale (couple ou isolé avec ou sans enfants) et un type de revenus : chômage, salaire, CPAS, mutuelle. Lorsque le groupe tire une carte, le montant à payer est indiqué.
A noter que une version « argent de poche » est aussi en cours de développement. Elle s'adresse aux personnes qui se trouvent en maison d'accueil et/ou dont les biens sont gérés par un administrateur de biens.

prêts et crédits

SESAM
open mij · ouvre moi

CONTENU

Le jeu du tangram

- Mon SESAM: le jeu du tangram
- Les deux dessins
- 10 pièces géométriques

Ma pub

- Ce que dit la loi sur le crédit à la consommation
- Nos ressentis face à la publicité
- Grille d'analyse des publicités

J'achète

- Tableau comparatif crédits
- Photo-langage

MegaMarket

- Logo MegaMarket
- Formulaire demande de carte Mega-Market
- Comparaison du coût cartes MegaMar-ket
- Pub pour les cartes MegaMarket
- Guide pour animateur « condition d'octroi de la carte MM »
- Variantes d'animation MegaMarket

Crédit : je signe ou pas ?

Contrats :

- Exemple contrat Silver Finance
- Conditions générales Carte Visa Carrefour
- Conditions générales Carte Visa Cover
- Centrale Crédits aux Particuliers
- TAEG 2012
- Saisie – cession

Assurances

- Demande assurance La Redoute Protection
- Conditions générales Finalia La Redoute
- Assurance Carte Visa Carrefour
- Assurance Fimaser décès – perte emploi
- Exemple de relevé de compte avec assurance

Docs pédagogiques :

- Lexique des crédits
- C'est quoi un prêt à tempérament ?
- Support théorique explicatif
- Fichier xls simulation de prêt
- Fichier xls variation données de prêt à tempérament
- Prêt à tempérament sans commentaires
- Prêt à tempérament avec commentaires
- Pub Carrefour 26 mars 2012
- Pub carte Carrefour 25 fév 2013
- Pub Cofidis
- Explications mensualités Visa Carrefour
- Simulation achat ouverture crédit Carrefour
- Graphique ouverture de crédit
- SECCI modèle du Moniteur belge
- SECCI chez MediaMarkt

Cadre théorique

- Bonne et mauvaise conscience du marketing
- Les différents types de crédit
- Texte sur le « credit scoring »
- Recommandations Journée sans crédit 2012
- Mémorandum Plate-forme JSC 2010-2014

= document sur le CD-Rom = document dans la farde

Le jeu du tangram

OUTIL	
TITRE	LE JEU DU TANGRAM
THÈME	Lire un contrat, affirmer ses droits
ORDRE	Module 3 – Outil 1 (3.1)
PUBLIC	
MINIMUM	5 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel
DURÉE TOTALE	90 minutes
MATERIEL	
ANIMATEUR	2 feuilles A4 avec les deux dessins, 10 pièces de forme géométrique par participant
PARTICIPANTS	1 enveloppe par participant avec 10 formes
SUPPORT	
ANIMATEUR	Les deux dessins 1 enveloppe comprenant 10 pièces de forme géométrique par participant Résumé de la loi sur le crédit
PARTICIPANTS	Mon SESAM : le jeu du TANGRAM

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

A l'aide de petites pièces géométriques, les participants doivent reproduire un dessin d'après les explications qui sont données par l'un de leur compère.

OBJECTIFS

Prendre conscience de l'importance des codes dans la communication.
Insister sur la nécessité de bien lire un contrat et de bien s'informer avant de le signer.
Oser affirmer ses droits et poser des questions lors de la signature d'un contrat de crédit.

DEROULEMENT

1ére étape (15 minutes)

L'animateur place le dos d'une chaise un peu à l'écart du groupe et demande un volontaire. Il distribue à chaque membre du groupe, une enveloppe et demande de vérifier s'il y a bien 10 pièces dans l'enveloppe.
Pendant ce temps, l'animateur explique au volontaire qu'il va lui donner le premier dessin à réaliser et lui dit de bien écouter la consigne.
L'animateur demande le silence et énonce alors clairement les consignes de l'exercice aux participants : « Sous la seule dictée du volontaire, vous devez reproduire UN dessin, vous ne pouvez pas regarder le volontaire et vous ne pouvez pas parler !! Vous avez 5 minutes maximum. Bon travail !! »

2éme étape (30 minutes)

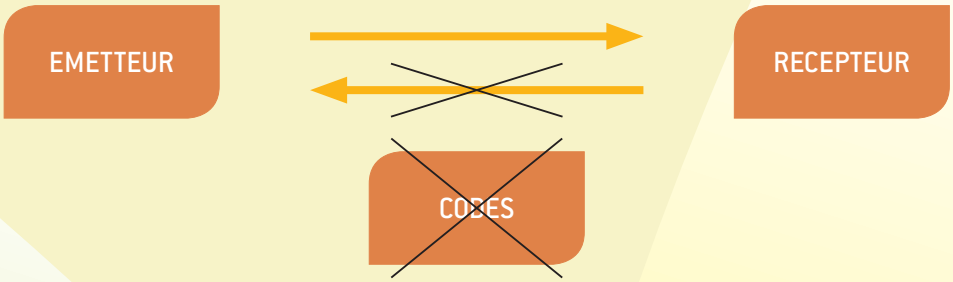
A la fin des 5 minutes, l'animateur demande aux participants d'abandonner leur travail et de se mettre en rond. Il leur pose alors 3 questions à chacun :

1. **As-tu Aimé l'exercice ?**
2. **As-tu été jusqu'au bout ?**
3. **As-tu triché ? Et si oui, comment ?**

Attention, les participants ne peuvent répondre que par OUI ou NON sauf si l'animateur leur demande plus d'explications. Si le participant n'est pas arrivé au bout de l'exercice, l'animateur demande de désigner qui en est la cause (généralement le groupe désigne le volontaire qui s'est mal exprimé etc.).

SESAM
open mij · ouvre moi

L'animateur explique alors pourquoi il était impossible de réussir cet exercice car le schéma de la communication était faussé. Il dessine un schéma simplifié de la communication au tableau :



Pour que la communication soit possible, il faut que le message passe dans les deux sens entre l'émetteur et le récepteur. Or ici les participants ne pouvaient pas poser de questions (consigne de ne pas parler : absence de communication verbale) et ne pouvaient pas regarder le volontaire (absence de communication non-verbale). En outre, le « code » était erroné : en distribuant des pièces de formes géométriques, certaines évidentes (carré, rond..) mais d'autres de formes complexes (mélange de carré et de triangle par exemple), le « langage géométrique » utilisé logiquement par le volontaire, ne pouvait pas fonctionner. Donc il était impossible pour le volontaire de s'exprimer dans un langage clair. Ce n'est pas lui le fautif. Si les participants ne sont pas arrivés au bout de l'exercice, c'est plutôt de la faute de l'animateur qui a rendu la communication impossible en interdisant l'usage de la parole, de regarder le volontaire et en induisant un code erroné.

L'animateur fait alors l'analogie avec les contrats de crédit. Ils sont rédigés dans un langage juridique difficile à comprendre si l'on n'est pas initié (nécessité d'avoir un code commun pour bien comprendre) et en plus c'est écrit tout petit et sur plusieurs pages. Souvent le vendeur ne laisse pas beaucoup le temps au preneur de lire le contrat. Tout cela conduit à signer un contrat en 5 minutes sans savoir vraiment à quoi l'on s'engage.

IL NE FAUT PAS SIGNER SANS CONNAÎTRE ET COMPRENDRE LE CONTENU DE CE A QUOI ON S'ENGAGE

3éme étape (15 minutes)

L'animateur revient sur la 3éme question et sur la notion de « tricher ».
L'animateur peut titiller l'un ou l'autre des participants, lui demander s'il en est bien certain ? Comment il a triché ?... La plupart du temps, le participant dira avoir triché car il a regardé sur son voisin.

L'animateur revient alors sur la notion de « tricher » : « Qu'est ce que tricher ? A partir de quand peut-on parler de tricherie ? ...»
On triche à partir du moment où l'on ne respecte pas les consignes.
Or ici l'animateur n'a jamais dit que les participants ne pouvaient pas regarder sur leurs voisins. Ce « conditionnement » vient du fait que chaque participant a reçu une enveloppe. L'exercice a donc été considéré d'office comme individuel et non collectif. Mais il s'agit aussi d'un conditionnement qui vient de l'école où l'on triche lorsque l'on copie sur son voisin (en effet, l'école a pour but premier d'évaluer les connaissances d'un individu et non d'un groupe, le travail doit donc rester individuel). Dans notre exercice, si les participants ont parlé ou regardé le volontaire, alors ils ont « triché », mais regarder sur le voisin, c'était s'entraider, faire preuve d'initiative. Le groupe était aussi face à quelqu'un qui « savait » (le volontaire voit et donc connait le dessin). Cette connaissance lui confère une forme de pouvoir sur les autres participants.

SESAM
open mij · ouvre moi

Il peut en aller de même lorsque l'on signe un contrat de crédit pour faire un achat par exemple : le vendeur met l'acheteur dans les meilleures conditions en lui facilitant la tâche (« vous n'avez qu'à signer là ») en le rassurant (« vous pouvez me faire confiance, vous faites une bonne affaire et le crédit que je vous propose est très avantageux. Mais vous devez signer maintenant car je ne pourrai pas vous offrir les mêmes conditions dans un ou deux jours. »).
Or si l'acheteur connaît ses droits, il acquiert lui aussi « un pouvoir ». Les règles sont définies par la loi qui si elle est contraignante est aussi là pour protéger.
Ainsi, ce que l'on peut faire ou ne pas faire en matière de crédit est décrit dans la loi sur le crédit à la consommation dont voici quelques points importants (voir la brochure « Recommandations Journée sans crédit 2012 + Mémorandum recommandations JSC 2010-2014 ») :
Le prêteur a un devoir de conseil : il est obligé de rechercher le type et le montant de crédit les mieux adaptés
Le prêteur doit s'informer sur la solvabilité du consommateur en consultant le fichier de la Centrale des crédits aux particuliers (c'est-à-dire vérifier s'il y a d'autres crédits en cours et leurs montants) et normalement en s'informant également sur ses revenus, ses dépenses etc.
Le prêteur a l'obligation de remettre un prospectus (ET PAS UNE PUBLICITE !) détaillant clairement les conditions d'octroi et le coût du crédit. (il s'agit du SECCI - voir sur le CD-ROM)
Le preneur a un délai de réflexion de 14 jours ouvrables pendant lequel il peut encore, moyennant un courrier envoyé en recommandé, renoncer au contrat de crédit.

4éme étape (30 minutes)

L'animateur demande un nouveau volontaire, les autres participants retournent aux formes qu'ils avaient laissées à la fin de la première étape. L'animateur donne un second dessin au volontaire et l'on procède comme lors de la première étape.
Cette fois la consigne est : « Sous la seule dictée du volontaire, vous devez reproduire UN dessin. Vous ne pouvez pas regarder la feuille du volontaire et lui ne peut pas vous la montrer. Vous avez 5 minutes. »

Ensuite, l'animateur pose rapidement les 3 mêmes questions aux participants, ils ne peuvent toujours répondre que par OUI ou NON sauf si l'animateur demande des précisions :

1. **AS-TU AIME L'EXERCICE ?**
2. **AS-TU TERMINE L'EXERCICE ?**
3. **AS-TU TRICHE ?**

Généralement les participants ont beaucoup plus apprécié (on apprécie beaucoup plus quand on comprend le sens de ce que l'on fait) et sont allés jusqu'au bout et sans « tricher ».
L'animateur demande alors au groupe « Quand s'est terminé cet exercice ? » Il rappelle alors la consigne de départ : « Il fallait reproduire UN dessin et pas CHACUN son dessin ». Rien ne vous empêchait de vous mettre ensemble pour reproduire un seul dessin ou que le volontaire le dessine au tableau et l'exercice était fini.

L'animateur conclut alors en expliquant que tout ce que l'on peut faire est écrit dans le contrat mais que tout ce qui n'y est pas interdit, est autorisé.

Avant de signer un contrat, il ne vous est pas interdit de prendre le temps de bien le lire, de poser autant de questions que vous voulez au vendeur ou au prêteur, de comparer avec d'autres organismes, de faire jouer la concurrence, de vous renseigner auprès de services de défense des consommateurs, d'amis, etc. Il ne faut pas avoir peur de prendre des initiatives et ne pas vous laisser avoir par « les trucs », les conditionnements qu'utilisent les vendeurs et/ou prêteurs pour vous faire signer un contrat.

POINTS FORTS

Cette animation met les participants en situation et leur permet de prendre conscience des conditionnements qu'on essaye de leur imposer mais aussi de leurs comportements face à ces conditionnements.

Au début, les participants ne voient pas où l'animateur veut en venir avec cet exercice et petit à petit, ils comprennent que rien n'a été laissé au hasard et que l'animateur « a tout calculé » pour tromper leur vigilance. Il est ensuite facile de faire le parallèle avec la dynamique qui se joue entre un vendeur et un acheteur.

De façon ludique, l'animateur peut communiquer les points essentiels de la loi sur le crédit.

L'ANIMATEUR

L'animateur fera très attention de ne pas se tromper dans les consignes (tout l'exercice est basé dessus) et de les donner clairement pour ensuite pouvoir insister sur les conditionnements que subissent les participants (malgré les consignes claires, « ils se font avoir ») et faire un parallèle avec les informations parfois volontairement confuses, floues ou illisibles, qui sont données dans le cadre de la signature d'un contrat de crédits.

N'hésitez pas à mettre la pression sur le groupe lorsque le volontaire doit décrire le dessin qu'il a en main en décomptant le temps par exemple etc. Vous exploiterez ceci en évoquant en fin d'exercice le vendeur ou le prêteur qui met la pression sur le client pour qu'il signe.

Nous vous conseillons de bien lire la brochure « Recommandations Journée sans crédits 2012 » (en annexe sur le CD) afin de pouvoir informer au mieux sur la loi sur le crédit à la consommation, les attrapes de l'ouverture de crédit, son coût, ses conséquences pour les « avals », les recours possibles (services d'aide au consommateur, médiation de dettes) etc.

Il est utile de faire parler les participants de leurs expériences personnelles lorsqu'ils ont dû signer des contrats, prendre un crédit ... En partageant leurs histoires, les participants donnent du poids à votre propos.

VARIANTE

En appui à cet exercice, vous pouvez apporter des exemplaires de prospectus d'information sur l'ouverture de crédit (à comparer aux publicités et formulaires. Voir outils pédagogiques 3.2 et 3.4), un formulaire d'ouverture de crédit, un contrat de crédit et apprendre à les déchiffrer avec les participants. (voir doc sur le CD-Rom)

Vous pouvez aussi choisir de vous rendre dans un magasin et d'expérimenter sur le terrain

Pour stimuler la créativité de vos participants, vous pouvez aussi leur faire découvrir le jeu du TANGRAM : extrait du site web : **http://le-tangram.com**

« Le Tangram se compose de sept pièces qui peuvent se juxtaposer pour former un carré: 5 triangles, de trois tailles différentes, 1 carré et 1 parallélogramme, le but du jeu est de reproduire une forme donnée en utilisant toujours la totalité des pièces, celles-ci étant posées à plat et ne pouvant pas se superposer. Il existe un nombre incalculable de possibilités, certaines très faciles (car les pièces, détachées, se distinguent aisément) et d'autres bien plus compliquées. On peut les classer en deux catégories : les modèles géométriques et les modèles figuratifs. »

Ma pub

OUTIL	
TITRE	Ma PUB
THÈME	La publicité pour les crédits
ORDRE	Module 3 – Outil 3 (3.2)
PUBLIC	
MINIMUM	5 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire, écrire et calculer
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel ou en groupe
DURÉE TOTALE	
MATERIEL	
ANIMATEUR	Revues diverses + publicités pour les organismes de crédit
PARTICIPANTS	Revues diverses + publicités pour les organismes de crédit + 1 feuille A4
SUPPORT	
ANIMATEUR	Nos ressentis face à la publicité La bonne et mauvaise conscience du marketing Ce que dit la loi sur le crédit à la consommation
PARTICIPANTS	Nos ressentis face à la publicité Ce que dit la loi sur le crédit à la consommation

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

Sur base de publicités trouvées dans des revues, les participants vont décoder les valeurs véhiculées dans les publicités et plus particulièrement les messages sous-jacents aux images publicitaires, utilisés massivement dans la publicité pour le crédit.

OBJECTIFS

- Amener les participants à prendre conscience des mécanismes utilisés dans la publicité en général
- Analyser comment ces « stratégies marketing » influencent notre mode de consommation
- Distinguer ce qui est légal et illégal dans les messages véhiculés par les publicités pour le crédit

DEROULEMENT

1ère étape : La publicité et moi (20 minutes)

L'animateur distribue l'annexe « Nos ressentis face à la publicité » à chacun des participants.
Il montre aux participants des publicités dont le texte a été au préalable entièrement masqué. Chaque participant ou groupe de participants choisit une publicité.

Dans un premier temps, chaque personne ou chaque groupe est invité à répondre aux questions de « Nos ressentis face à la publicité » en fonction de l'image publicitaire choisie.

Dans un second temps, chaque personne ou chaque groupe, suite à un tour de table, transmet et explique ses réponses aux autres participants.

2éme étape : Apports théoriques (20 minutes)

L'animateur s'appuie sur l'annexe « La bonne et mauvaise conscience du marketing » pour mettre en évidence les valeurs véhiculées dans les messages publicitaires. Il fait le lien avec celles prônées par la société de consommation. Il en fait une synthèse orale. L'objectif est d'acquérir une vision critique de la publicité et d'en être moins tributaire.

L'animateur pose des questions pour amener la réflexion au sein du groupe :

- Quelle stratégie puis-je développer pour, en fonction de mes moyens, me sentir « dans le coup » sans céder à la surconsommation ?
- Le bonheur s'obtient-il avec la possession matérielle ?
- Comment puis-je identifier un besoin réel et un besoin « induit » par la publicité ?
- Etc.

SESAM
open mij · ouvre moi

3éme étape : Analyse d'une publicité (20 minutes)

L'animateur distribue des publicités pour le crédit ou utilise celles apportées par les participants.
Il demande ensuite à chacun d'expliquer ce qui le choque dans ces publicités.
Ensuite, il répartit les participants en groupe de 2 à 4 personnes.
Il distribue une ou deux publicités à chaque groupe et dessine une grille de classement au tableau (voir ci-dessous)

	Permis	Illégal
Acceptable		
Choquant		

Il invite chaque groupe à reproduire le schéma sur une feuille A4. Chaque groupe replace alors les publicités reçues dans sa grille de classement. Les groupes ordonnent ainsi les publicités selon ce qu'ils estiment être acceptable, choquant, permis ou / et illégal.

4éme étape : Ce que dit la loi (30 minutes)

L'animateur distribue à chaque participant, le texte « Ce que dit la loi sur le crédit à la consommation ». Il lit avec eux les informations contenues dans les tableaux et donne une explication sur les obligations et interdictions en matière de publicité pour le crédit. Il répond aux éventuelles questions des participants.

Les participants se mettent en groupe de 2 à 4 personnes et sur base des informations reçues, corrigent ce qu'ils ont noté précédemment dans leur tableau.
Chaque groupe désigne alors un porte parole qui ira reporter ses publicités dans la case correspondante de la grille dessinée au tableau en expliquant pourquoi.
L'animateur complète et corrige le cas échéant. Les participants décident de la publicité la plus interpellante et expliquent pourquoi. Il peut s'agir d'une publicité manifestement illégale ou aussi d'une publicité choquante mais (à première vue) légale.

POINTS FORTS

Les participants prennent connaissance de façon interactive de la législation en matière de publicité et plus précisément de celle qui régit la publicité sur le crédit à la consommation.
Ils prennent ainsi connaissance de leurs droits et apprennent que tout n'est pas permis.

Les participants apprennent à décrypter la publicité et à identifier les valeurs qu'elles véhiculent.

L'ANIMATEUR

L'objectif recherché n'est bien sûr pas d'aboutir à un consensus général mais au contraire, de relever les différents ressentis et les diverses opinions à partir d'une même image. L'animateur soutient le groupe en distribuant équitablement la parole à tous les membres du groupe et en veillant au respect dans l'échange de points de vue différents.

Il est important que l'animateur ait bien intégré le texte législatif. Son rôle sera de vulgariser le jargon employé dans le texte de loi auprès des participants et de leur faire assimiler les points les plus essentiels de la loi.

SESAM
open mij · ouvre moi

VARIANTE

Si vous ne disposez pas d'assez de temps, vous pouvez faire soit les deux premières étapes soit les deux dernières.

Imaginer et créer (dessin, collage, texte, scénette) une pub en se basant sur ses valeurs personnelles.

L'animateur informe les participants qu'il est possible d'agir concrètement et de lutter contre les abus rencontrés, notamment en remplissant un formulaire de plainte à envoyer à l'administration (SPF Economie).
http://economie.fgov.be/fr/litiges/plaintes/quelles_matieres_plainte_aupres_ADCB/
Les sanctions administratives prévues par la loi sont très graves et peuvent même aboutir pour le professionnel du crédit à la perte (temporaire ou définitive) de son agrément ou de son inscription sans laquelle il ne peut exercer ses activités et offrir du crédit.
Si les participants trouvent des publicités illégales, l'animateur peut les accompagner dans les démarches nécessaires pour remplir le formulaire de plainte à renvoyer à l'administration.

Cette animation est tirée de la farde pédagogique consacrée à la publicité sur le crédit éditée par la plate-forme « Journée sans crédit ». Vous y trouverez d'autres développements et idées d'animation sur la publicité. Cette farde, ainsi que d'autres outils pédagogiques, textes de réflexion etc. sont disponibles et consultables au centre de documentation du Centre d'Appui.

NOTES

SESAM
open mij · ouvre moi

J'achète !!!

OUTIL	
TITRE	J'ACHETE !!!
THÈME	Les types de contrat de crédit
ORDRE	Module 3 – Outil 3 (3.3)
PUBLIC	
MINIMUM	5 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire et calculer
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel
DURÉE TOTALE	60 minutes
MATERIEL	
ANIMATEUR	1 jeu de photo-langage Dépliants contrat crédit Tableau comparatif crédit Calculette
PARTICIPANTS	1 feuille A4 + bic + calculette
SUPPORT	
ANIMATEUR	Tableau comparatif crédit Tableau comparatif "les différents types de crédits" - voir sur CD
PARTICIPANTS	

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

Sur base d'un photo-langage, les participants choisissent un objet et ensuite le type de crédit qu'ils vont souscrire pour l'acheter.

OBJECTIFS

- Distinguer les différents types de crédit
- Choisir un crédit approprié à ses besoins
- Comprendre les mécanismes du crédit

DEROULEMENT

1ère étape : Brainstorming sur le crédit (15 minutes)

L'animateur demande aux participants « Qu'est-ce que le crédit ? A quoi sert-il ? Pourquoi achète-t-on à crédit ? ».
Il note au tableau tout ce qui est dit par les participants. L'objectif est d'obtenir le maximum de données, de réactions ou de représentations sur le crédit.
L'animateur organise ensuite les données selon les axes suivants :

- La définition : on explique ce qu'est un crédit (ex. c'est un mode de paiement, c'est un prêt, ...).
- Les exemples ou types de crédit
- Les conséquences négatives du crédit
- Les avantages du crédit
- Les données inclassables

2éme étape : Le photo-langage (15 minutes)

L'animateur dispose le photo-langage sur une table et demande à chaque participant de choisir une photo qui lui « parle ».
Il demande ensuite à chaque participant d'expliquer son choix.
L'animateur instaure un petit débat sur les valeurs (voir module 1) qui se cachent derrière l'achat d'un objet. Par exemple, la sécurité pour sa famille (achat d'une maison), l'image que l'on donne de soi (achat d'une belle voiture), etc...

3éme étape : Choisir (15 minutes)

L'animateur dispose sur la table des publicités et formulaires pour différents types de crédits. Il demande à chaque participant de choisir un type de crédit pour s'acheter l'objet qu'il a choisi. Chaque participant dresse un tableau sur une feuille avec les avantages et les inconvénients du type de crédit pour lequel il a opté. S'ensuit un tour de table au cours duquel l'animateur demande à chaque participant pourquoi il a choisi ce type de crédit. Quels sont pour lui les avantages et inconvénients de ce type de crédit ?

SESAM
open mij · ouvre moi

4éme étape : Les types de crédit (15 minutes)

L'animateur dresse un tableau comparatif entre les différents types de crédits où il reprend ce qui a été relevé par les participants afin de mettre en évidence les caractéristiques de chaque type de crédit (voir tableau). Il explique ensuite le fonctionnement du crédit (durée et taux d'intérêt) et les pièges du crédit et enfin, calcule avec les participants le coût total du crédit que chacun a choisi.

POINTS FORTS

L'animateur peut mettre en évidence ce qui motive un achat et faire le rapport avec les valeurs véhiculées par l'objet et les valeurs auxquelles les participants accordent de l'importance.

Cet exercice permet d'aborder de façon ludique, la matière très technique de la législation sur les crédits à la consommation.

L'ANIMATEUR

L'animateur veillera à ce que chaque participant puisse s'exprimer sur les raisons qui l'ont poussé à choisir telle ou telle photo dans le photo-langage.

Il sera aussi attentif à ne pas intervenir dans les choix du type de crédit que doivent faire les participants.

Ensuite, c'est à l'animateur de donner les outils aux participants pour qu'ils comprennent les mécanismes du crédit mais il laissera chaque participant calculer lui-même le coût de son crédit.

VARIANTE

Au lieu de s'aider du photo-langage, l'animateur peut demander aux participants de citer l'objet qu'ils rêvent d'acheter. Il est également possible de partir de publicités pour les banques et les organismes de crédit que l'on aura collectées dans des journaux ou des revues.
Il est dans ce cas possible d'analyser les publicités à l'aide de l'outil pédagogique sur la publicité.

SESAM
open mij · ouvre moi

Megamarket

OUTIL	
TITRE	MEGAMARKET
THÈME	Les ouvertures de crédit
ORDRE	Module 3 – Outil 4 (3.4)
PUBLIC	
MINIMUM	5 personnes
IDÉALEMENT	15 personnes
MAXIMUM	20 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire et calculer
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Individuel et groupe
DURÉE TOTALE	120 minutes
MATERIEL	
ANIMATEUR	Cartes de crédit Formulaire de demande d'un crédit Logo Megamarket
PARTICIPANTS	1 feuille A4 + bic
SUPPORT	
ANIMATEUR	Texte sur le "crédit scoring" Mémorandum de la Plate-forme Journée Sans crédit (voir CD-Rom)
PARTICIPANTS	Le tableau comparatif des cartes MegaMarket

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

Jeu de rôle où les participants se retrouvent les uns dans la peau des vendeurs d'un supermarché et les autres dans la peau des clients qui veulent acheter l'objet de leurs rêves.

OBJECTIFS

- Aborder la consommation sous ses différents aspects : économique, environnemental, production
- Lutter contre la démesure
- Donner la priorité à la valeur ETRE au niveau personnel et collectif
- Permettre aux personnes d'acquérir des concepts clairs relatifs à notre condition de consommateur, notre mode de fonctionnement dans la société de consommation.

DEROULEMENT

1ére étape : Désir et besoin (30 minutes)

L'animateur commence par planter le décor et présenter le giga store :
Le logo, le slogan géant du magasin sont affichés au tableau.
« MégaMarket, accélérateur de Bonheur. Tout se vend. Tout s'achète»
Le MégaMarket est le plus grand magasin du monde entier.
Tout ce qui est fabriqué dans le monde entier se vend et s'achète là.

L'animateur explique que tout ce qui est mis en rayon sera vendu et tout ce qui est vendable sera mis en rayon. Tout s'achète ».

L'animateur trace un tableau avec d'un côté, ce qui s'achète et de l'autre côté, ce qui ne s'achète pas.

S'achète	Ne s'achète pas

L'animateur laisse chaque participant réfléchir 3 minutes à quelque chose qui s'achète et quelque chose qui ne s'achète pas.
Ensuite les participants viennent chacun à leur tour noter ce à quoi ils ont pensé au bon endroit. Lorsque tout est écrit, l'animateur demande à chaque participant d'expliquer les raisons de son choix. Il instaure ensuite une discussion avec le groupe où chacun argumente pour placer les items au bon endroit. Suite au débat, s'il apparait qu'un item est mal placé et qu'une majorité du groupe veut le déplacer (la moitié + 1 voix), l'animateur le replace selon les désirs du groupe.
Ce premier débat permet de faire apparaître les valeurs personnelles que chacun place derrière un type d'achat. La grande difficulté de trouver quelque chose qui ne s'achète pas montre aussi qu'il est difficile de se défaire du « réflexe ARGENT/CONSOMMATION = BONHEUR » et qu'il y a pourtant des valeurs qui ne se monnaient pas.

SESAM
open mij · ouvre moi

2éme étape : Consommateur et bonheur (30 minutes)

L'animateur propose à chaque participant de choisir un objet dans le jeu de photo langage (voir 3.2. les différents types de crédit). L'objet choisi sera celui qu'il va acheter au Mégamarket.

Pour avoir accès à ce magasin exceptionnel, il faut introduire une demande de membre auprès du magasin. Le magasin propose 4 cartes : gold, silver, platinium et joker.

Sur ces cartes sont mentionnés : le logo du giga store, le nom et prénom du demandeur. Chaque participant prend connaissance de la publicité qui vante les mérites de chaque type de carte. Il remplit alors un formulaire où il coche la carte qu'il désire obtenir et le donne à l'animateur.

L'animateur joue le rôle du patron du magasin. Il examine les demandes et attribue les cartes selon des critères établis (âge, situation familiale, revenus etc. voir document « Le crédit scoring »).

Lorsque chaque participant a reçu sa carte, l'animateur fait un tour de table et demande à chacun s'il a obtenu la carte qu'il désirait, les raisons qui l'ont poussé à demander tel type de carte. Il demande à chaque participant, à son avis, quels critères ont été retenus pour l'octroi de sa carte, s'il est satisfait des services de Megamarket.

L'animateur relève les raisons pour lesquelles les participants ont choisi tel type de carte et les critères d'attribution des cartes qui selon eux ont été appliqués. Il les note au tableau. Il explique ensuite le principe du crédit scoring (voir document annexe « Le crédit scoring ») en ajoutant une 3éme colonne où il note le score obtenu pour chaque critère.

Raisons du choix de la carte	Critères d'attribution de la carte	Crédit scoring

3éme étape : L'achat à crédit (30 minutes)

L'animateur crée deux groupes sur base volontaire :

- Les vendeurs
- Les clients

Dans chaque groupe, un ou deux volontaires joueront le(s) rôle(s) du (des) vendeur(s) et le(s) rôle(s) du (des) acheteur(s). Les autres membres du groupe joueront le rôle de coach. C'est-à-dire que les participants (les vendeurs et acheteurs) peuvent suspendre le jeu de rôle à tout moment et demander des conseils à leur équipe puis reprendre le jeu. Une personne au sein du groupe prend des notes.

L'animateur donne les consignes à chaque groupe sans que l'autre groupe ne puisse entendre et puis lance le jeu :

Les vendeurs touchent 10% de ce qu'ils ont vendu. Ils doivent essayer de vendre un maximum pour gagner un maximum quitte à ce que les acheteurs prennent des crédits. Le groupe doit réfléchir à des techniques qui vont permettre de vendre plus en s'inspirant de la publicité Megamarket sur les cartes de crédit (ex : donner un cadeau à l'achat d'une valeur d'autant, proposer une ouverture de crédit pour un remboursement de seulement 50€/mois, proposer un crédit à 0% (en réalité c'est 0% pour les 3 premiers mois), offrir des avantages comme la place de parking réservée, une réduction sur le deuxième achat, des « options » gratuites, etc.)

Les acheteurs utilisent la carte qu'ils ont obtenue mais doivent essayer de ne pas trop dépenser. Le groupe des acheteurs réfléchit à des astuces pour ne pas trop dépenser (ex : venir avec un budget défini, faire jouer la concurrence, demander un délai de réflexion, négocier à la baisse, ne pas signer sans savoir à quoi ils s'engagent etc.)

SESAM
open mij · ouvre moi

4éme étape : Faire les comptes (30 minutes)

Après 15 minutes environ, l'animateur arrête le jeu de rôle et tous les participants font les comptes. A l'aide d'un tableau, les vendeurs calculent ce qu'ils ont gagné (pour rappel, 10% de ce qu'ils ont vendu), les acheteurs calculent le montant de leurs achats. L'animateur, enfin, explique comment on calcule les crédits (TAEG, durée) et calcule le coût des crédits qui ont été pris.

Acheteurs	Vendeurs (10% de la vente)	Crédits

L'animateur lance ensuite un débat en suscitant des réactions face aux données du tableau. S'attendaient-ils à un tel coût du crédit ? Qu'ont-ils pensé des techniques de vente utilisées ? Quand était-il difficile de dire non ? Comment résister à l'envie d'acheter ?

S'ensuit un débat animé sur le crédit :

- Le crédit nous permet d'avoir ce qui ne serait pas possible d'obtenir autrement
- Le crédit permet d'avoir un coup de pouce financier en cas de coup dur
- Le crédit ne devrait pas exister
- Le crédit est un piège
- Le crédit est nécessaire
- Le crédit est une bonne chose

L'occasion se présente alors de communiquer sur les pièges de l'ouverture du crédit, sur la loi sur le crédit (comment le consommateur est protégé, voir le document « Recommandations Journée sans crédit 2007 »)...

Enfin, l'animateur établit avec les participants la liste de ce qui a été acheté. Il classe les données en achats indispensables, achats utiles, achats inutiles. Il interroge alors les participants : quelles sont les raisons qui vous ont poussés à acheter des « choses inutiles » ou du moins non indispensables ? Il relève les items et les note au tableau et suscite les réactions du groupe.

- En pouvant s'acheter tout ce que l'on désire, on est plus heureux.
- Ce n'est pas parce que l'on peut acheter tout ce que l'on désire que l'on est plus heureux.
- Tout avoir (ce qu'on achète) ne procure qu'un court moment de bonheur.
- Ce n'est pas parce que l'on n'a pas d'argent que l'on ne peut pas se permettre de s'acheter ce qui nous ferait plaisir.
- Le manque d'argent nous empêche de nous faire plaisir.
- Il est important de faire attention constamment à ses dépenses quand on a peu d'argent.
- On ne pourra jamais tout acheter.

POINTS FORTS

Cet outil pédagogique, basé sur un jeu de rôle ludique, permet de mettre les participants en situation et notamment, de les mettre « dans la peau du vendeur » pour leur faire comprendre les logiques opposées qui animent le vendeur et l'acheteur, ceci sans porter de jugements de valeur sur l'un ou l'autre.

Les différentes étapes permettent d'aborder de manière pratique le phénomène de l'ouverture de crédit. Cela permet aussi une réflexion sur les motivations qui interviennent lors d'un achat. L'animation aborde aussi le problème du rapport à la consommation, les notions de besoin/envie, d'achats utiles, inutiles ou indispensables.

L'ANIMATEUR

L'animateur devra veiller à donner des directives très claires et laisser jouer le jeu de rôle. Ce n'est qu'après qu'il stigmatisera les comportements et qu'il initiera le débat. Il est très important de laisser faire les participants pendant le jeu de rôle.

L'animateur évitera de porter tout jugement de valeur. Chacun fait ce qu'il veut avec son argent.

VARIANTE

1. Vous pouvez faire réaliser, les cartes, la publicité, l'affiche « Mega Market » par les apprenants lors d'un atelier créatif. En favorisant la créativité, on (re)valorise l'apprenant. Cela lui permet de mieux prendre conscience de « sa valeur » et de lui montrer que l'argent n'est pas la seule chose qui apporte une satisfaction et surtout que chacun est plein de ressources.
2. Vous pouvez aussi favoriser un débat sur les représentations de chacun, grâce à la variante d'animation intitulée "Comment susciter un débat", à partir d'expressions toutes faites par rapport auxquelles l'animateur demande aux participants d'exprimer leur accord-désaccord. Ce qui va permettre de confronter différents avis et d'engager la réflexion sur le rôle de la société de consommation, sur les pièges que les magasins utilisent pour maintenir l'envie d'acheter, ...

Crédit : je signe ou pas ?

OUTIL	
TITRE	Crédit : je signe ou pas ?
THÈME	Décoder les informations publicitaires sur des crédits Poser les questions utiles avant de signer un contrat de prêt
ORDRE	Module 3 – Outil 5 (3.5)
PUBLIC	
MINIMUM	5 personnes
IDÉALEMENT	12 personnes
MAXIMUM	15 personnes
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire, écrire et calculer
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	Par équipes de 2 ou 3
DURÉE TOTALE	90 minutes en plusieurs étapes (environ – variable selon les situations)
MATERIEL	
ANIMATEUR	1 calculatrice / 1 tableau avec feuilles / Marqueurs / PC avec Excel et projecteur
PARTICIPANTS	1 calculatrice, marqueurs, de quoi écrire (papier + bic)
SUPPORT	
ANIMATEUR	Support théorique Les publicités Carrefour et Cofidis Le contrat de prêt (version vierge et version commentée) Ce que dit la loi Tableau comparatif des crédits Contrats d'assurance SECCI – modèle Moniteur et exemple Media Markt Les docs xls – voir CD-Rom
PARTICIPANTS	1 publicité Carrefour ou Cofidis (voir sur CD-Rom)

DESCRIPTION DE L'ANIMATION

Animation intégrative des différentes activités sur les crédits : permet d'apprendre à poser les bonnes questions, à comparer différentes formules de crédit, à comprendre les logiques de différents crédits et d'apprendre à anticiper avant de choisir et de s'engager dans un contrat de prêt.
Un lien doit être établi par l'animateur avec le budget (voir l'animation « Galette de blé », notamment) avec le tableau d'amortissement pour intégrer les mensualités du prêt dans la grille budgétaire.

OBJECTIFS

- Se familiariser avec les situations de demande de prêt (dans une banque, à un guichet, dans un stand de magasin, ...) et être capable de faire usage de ses droits de consommateur pour bien comprendre l'offre de prêt et à quoi on s'engage,
- anticiper sur les conséquences d'un contrat de prêt (saisie, cession, intérêts de retard, ...)
- et choisir le type de prêt approprié à ses besoins et à sa situation budgétaire.

DEROULEMENT

1ére étape (30 minutes)

Des petits groupes de participants vont jouer le rôle de prêteur (vendeur de crédits) et d'autres le rôle de consommateur.
L'animateur constitue des petits groupes de 2 à 3 personnes à qui il confie de jouer le rôle d'employés de Cofidis et d'autres seront des employés de Carrefour. Ensuite il confie le rôle de consommateurs à d'autres participants.
Chaque équipe de vendeurs et chaque consommateur reçoit un même exemple de publicité (voir sur CD-Rom) qu'il doit lire et qu'il utilisera dans la rencontre et la discussion.
Ceux qui ne jouent pas ont la consigne d'observer comment se passe la discussion entre vendeurs et consommateurs (sur les plans verbal et non-verbal) et de formuler des conseils pour améliorer l'interaction.

Consignes aux employés de Cofidis ou Carrefour :
« Vous recevez un client et vous l'informez de vos conditions d'octroi d'un prêt. Vous faites en sorte qu'il soit convaincu et satisfait au point de signer un contrat tout de suite. »

Consignes au(x) consommateur(s) :
« Vous avez besoin d'argent pour un projet (Cofidis) ou vous voulez acheter un appareil multi-médias avec l'offre 0% (Carrefour). Vous vous adressez aux guichets des prêteurs et vous posez les questions utiles avant de vous décider. »

SESAM
open mij · ouvre moi

L'animateur donne des consignes aux observateurs et il distingue ceux qui observent les vendeurs et ceux qui observent les clients. En fonction du nombre total de participants, l'animateur peut aussi distinguer ceux qui observent le niveau verbal et ceux qui observent le niveau non-verbal.

Consignes aux observateurs :
« Vous observez soit les vendeurs, soit les clients et vous notez différents éléments :
- Ce qui est dit (les formules, les questions, les mots utilisés, ...)
- Ce qui est exprimé non-verbalement (les expressions corporelles, les mimiques du visage, le ton de la voix, ...)

L'animateur va proposer à plusieurs participants de jouer à leur tour le rôle du client et/ou de vendeur en se basant sur les essais des autres joueurs et en apportant des modifications, améliorations à la situation de vente et de communication.
L'important est d'apprendre quelque chose des essais précédents et de progresser petit à petit vers une situation de communication et d'information la plus satisfaisante possible.

2éme étape (30 à 45 minutes)

Après que l'exercice ait été expérimenté par plusieurs participants jouant le rôle du client (ou de vendeurs – selon les résultats produits dans l'animation), l'animateur demande aux « comédiens » de s'exprimer sur la manière dont l'exercice s'est passé pour eux :
- Ce qu'ils ont ressenti,
- Les difficultés rencontrées,
- Les questions qu'ils se sont posées,
- Quels genres d'arguments ils ont utilisés,
- ...

Ensuite, il demande aux observateurs de partager leurs observations pour chaque catégorie de « comédiens » (les vendeurs et les clients). Il s'agit de mettre en évidence, petit à petit, les conditions optimales qui permettent de s'engager en connaissance de cause. A partir des observations et des expériences de chaque participant, l'animateur aide à élaborer le « guide des questions utiles avant de s'engager dans un contrat de crédit ».

L'animateur va organiser l'échange d'informations entre participants, structurer les idées exprimées et élaborer des catégories qui faciliteront la mise en évidence des logiques de chaque crédit (prêt à tempérament et ouverture de crédit).
Il insistera pour vérifier dans quelle mesure les « comédiens » maîtrisaient ou non ce qui se passait dans l'échange entre vendeurs et clients.

Une transposition des remarques, questions, avis, étonnements, à la situation réelle d'inconfort d'un client en magasin ou au téléphone avec un prêteur permettra de s'orienter vers la 3è étape de l'animation.

3éme étape (60 minutes ou + : variable en fonction des objectifs que l'on vise et des besoins des participants)

Sur base des éléments récoltés lors du jeu de rôle, l'animateur va confronter les participants aux éléments-clé de fonctionnement des crédits. Il s'agit de faire des liens entre le jeu de rôles et les informations découvertes et produites dans cette 3è étape.

Selon les besoins, l'animateur abordera :

a) Caractéristiques d'un contrat de crédit : découvrir un contrat, repérer les données-types, traduire les termes techniques/juridiques et comparer avec le même contrat commenté (voir annexes sur CD-Rom) ;

b) L'importance du TAEG : qu'est-ce que c'est ? à quoi sert-il ? Où trouver les montants mis à jour ? En fonction de quoi varie-t-il ? (voir sur CD-Rom : Tableau comparatif des crédits + Tableau des TAEG + exercices de calcul avec le simulateur + les tableaux xls avec variations de montants) ;

c) Les données légales : « Ce que dit la loi » = vérifier si les mentions légales sont reprises ou non dans le contrat de prêt vu en a) ;

d) Le calcul du coût du crédit : lister les éléments indispensables pour le calcul du coût d'un crédit (TAEG, montant demandé, durée, types d'assurances à choisir, taux d'intérêt de retard, taux de rachat, type de crédit, ...) et utiliser les tableaux xls (voir CD-Rom) pour montrer les résultats ou pour s'exercer à faire des simulations (si l'animateur dispose de PC à l'usage des participants) en faisant varier les montants. L'animateur insistera particulièrement sur la grande différence entre "ouverture de crédit" et "prêt à tempérament" en ce que chaque formule a un effet différent sur la gestion d'un budget.

e) Les différentes assurances et leurs conditions restrictives : découverte d'un contrat d'assurance avec ses clauses (vocabulaire, avantages/inconvénients, coût et impact sur le coût total, ...) et lecture commentée d'un relevé de compte avec assurance (voir sur Cd-Rom le document Support théorique sur les assurances qui est un explicatif pour l'animateur);

f) Les grandes différences entre crédits : retour sur le fonctionnement d'une ouverture de crédit, d'un crédit 0%, d'un prêt à tempérament avec comparaison de leurs caractéristiques respectives (voir Tableau comparatif des crédits + Différents types de crédits sur CD-Rom) avec lecture et analyse des tableaux xls : simulations et graphiques avec chiffres et couleurs + Support théorique à l'attention de l'animateur et des participants) ;

g) Les conséquences d'une signature de contrat : préciser et expliquer les différents aspects et conséquences de ce type d'engagement, notamment en cas de problème de remboursement :

- les notions de « cession » et « saisie sur salaire » en faisant référence au document ad hoc prévu dans le contrat + les maxima saisissables selon la loi (voir CD-Rom > Crédits et prêts > Contrat > Saisie cession),
- le fichage à la Centrale des Crédits aux Particuliers (Banque Nationale de Belgique) (voir CD-Rom > Crédits et prêts > Contrat > CCP)
- les intérêts de retard,
- la responsabilité de l'aval ou caution,
- le délai de réflexion et d'annulation (14 jours selon la loi en 2013),

AVANTAGES – POINTS FORTS

Cette animation permet de récapituler toutes les informations importantes à propos des crédits. Elle part de la réalité des informations publicitaires rencontrées quotidiennement et construit petit à petit les informations pertinentes en utilisant des fichiers xls qui facilitent la lisibilité grâce aux chiffres et la comparaison entre différentes formules de crédits.

L'ANIMATEUR

L'animateur doit se préparer, avant l'animation, en lisant les documents et en utilisant le simulateur de calcul. Il doit veiller à mettre à jour les informations concernant la réglementation, le montant des TAEG, les délais et autres procédures. Son rôle est de favoriser l'expérimentation en toute confiance, par le jeu de rôles. Ensuite, il repart des productions du jeu pour les confronter aux données légales et construire, avec les participants, des grilles de lecture et de compréhension du fonctionnement des différents crédits, en faisant les liens utiles avec le budget.

SESAM
open mij · ouvre moi

Grande action d'épargne !

Épargnez à partir du 13 février
jusqu'au 4 mai 2013 pour minimum

70%* de réduction

sur la gamme Guy Laroche**

* Avec 1 carte d'épargne remplie (= 8 ou 12 timbres). Par tranche d'achat de 10 € vous recevez un timbre. ** Dans la limite des stocks disponibles

~~24,~~ € 6,99*

1 serviette et 1 gant de toilette
(*) + **8** timbres d'épargne

~~30,~~ € 8,99*

1 drap de bain
(*) + **8** timbres d'épargne

~~30,~~ € 8,99*

1 plaid ultra-doux
(*) + **8** timbres d'épargne

1 housse de couette réversible 2 personnes + 2 taies d'oreiller
(*) + **12** timbres d'épargne

~~20,~~ € 5,99*

1 coussin élégant
(*) + **8** timbres d'épargne

~~50,~~ € 14,99*

1 peignoir
(*) + **8** timbres d'épargne

~~44,~~ € 12,99*

1 drap housse 2 personnes
(*) + **8** timbres d'épargne

brun/bleu

gris

violet/prune

Réversible 2 dessins

~~100,~~ € 29,99*

Voir les conditions au magasin ou sur www.carrefour.eu

La carte Visa de Carrefour[1], en toute transparence:

[1] Les cartes VISA de Carrefour, permettant d'obtenir des avantages et utilisables au comptant et/ou à crédit, sont des ouvertures de crédit (taux débiteur variable) à durée indéterminée accordées sous réserve d'acceptation de votre contrat de crédit par Fimaser s.a.,[a]. La mensualité minimum est de 5,60% du capital restant dû et des intérêts débiteurs avec un minimum de 25 euros augmenté des frais de carte. Si le capital restant dû et les intérêts débiteurs sont inférieurs à 25 euros, c'est ce montant augmenté des frais de carte qui sera prélevé.
Les prélèvements du compte du client de ces seuls montants minimum se feront automatiquement le 1er du mois. Le client peut effectuer un paiement complémentaire à tout moment. S'il choisit « le paiement fin de mois sans intérêt », il devra payer la totalité du solde de la transaction pour le 6 du mois suivant cette transaction. S'il choisit le paiement « comptant », le montant sera prélevé directement de son compte bancaire. Aucun intérêt ne sera dû si le compte est assez provisionné. Frais de carte 2,40% par an, calculés mensuellement sur une base journalière sur le solde restant dû. Pour les seuls achats, les intérêts et frais sont décomptés à l'échéance du 1er relevé mensuel, le TAEG sur base d'autres utilisations de la carte est donc plus élevé.
Pour une utilisation unique et immédiate de la totalité du montant du crédit de € 1.500 le 19/01/2013 lors d'un achat de € 1.500 chez Carrefour, le TAEG en vigueur à partir du 01/12/2012 est de 12,11 % (soit un premier délai de paiement sans intérêts de 12 jours, l'hypothèse de l'invariabilité du taux débiteur de 9,44%, une durée hypothétique de 44 mois) : le 1er février 2013 prélèvement de la 1ère des 44 mensualités : € 84; 2ème mens. : € 82,46; 3ème mens. : € 78,74 et dernière mens. : € 11,96 le 1er septembre 2016, le montant total dû par le client est de € 1.741,55

[2] Modalité particulière d'utilisation de la carte Visa de Carrefour[1] pour cet achat : taux débiteur promotionnel fixe 0% et pas de frais. Pas d'acompte à payer. Ce taux promotionnel s'applique du 01/11/2012 au 01/04/2013. Dans le cadre d'un 3X sans frais un client achète le 2 mars une télévision au prix comptant de € 666 chez Carrefour. Il paiera € 222 le 1er avril, le 1er mai et le 1er juin, le montant total dû par le client est de € 666. Cette promotion est aussi accessible par Vente à tempérament (renseignements en magasin). TAEG de l'ouverture de crédit (hors promotion) voir note (1) . Sous réserve d'acceptation de votre contrat par Fimaser s.a.(a).

[3] Modalité particulière d'utilisation de la carte Visa de Carrefour[1] pour cet achat : taux débiteur promotionnel fixe 7,08% et 2,40% par an de frais de carte. Ce taux promotionnel s'applique du 01/11/2012 au 01/04/2013. Pas d'acompte à payer. Dans le cadre d'un 24X payant, un client achète le 29 février 2012 un PC portable au prix comptant de € 1000 chez Carrefour. Il paiera € 45,90 le 1er avril 2012, le 1er mai 2012 et tous les 1er du mois jusqu'au 1er mars 2014 inclus, le montant total dû par le client est de € 1.101,60. Cette promotion est aussi accessible par Vente à tempérament (renseignements en magasin). TAEG de l'ouverture de crédit (hors promotion) voir note (1) . Sous réserve d'acceptation de votre contrat par Fimaser s.a.(a).

[a] prêteur, av des Olympiades 20, 1140 Bruxelles. Carrefour Belgium s.a., intermédiaire de crédit- agent délégué, av des Olympiades 20, 1140 Bruxelles. Fimaser s.a., prêteur - Siège Social: Av. des Olympiades, 20, 1140 Bruxelles. Siège Commercial: Bvd Anspach 1 B13 - 1000 Bruxelles - fimaser.sav@fimaser.be. RPM Bruxelles - BCE BE 0434.818.930 - Agent en assurances inscrit sous le n°FSMA 020137A, agent de Cardif et Inter Partner Assurance.

2 produits achetés = 1 offert

SAMSUNG

LED UE40D5003

Réf. 5132119

€ par mois **41,58**

12 mois / TDP 0%(2)

OPPORTUNITÉ

499€

Le téléviseur LED

=

PHILIPS

Infrarouge

Casque sans fil SHC 2000

(valeur: 39,90€)

Réf. 4441002

GRATIS**

+

SAMSUNG

Lecteur Blu-ray BD-D5100

Réf. 5136290

- BD Live 2.0
- DVD Upscaling 1080p
- 1 x HDMI
- 1 x USB

1080 FULL HD

Blu-ray Disc

OPPORTUNITÉ

99€

Le lecteur Blu-ray

La carte Visa de Carrefour[1], en toute transparence:

(1)Les cartes VISA de Carrefour, permettant d'obtenir des avantages et utilisables au comptant et/ou à crédit, sont des ouvertures de crédit (taux débiteur variable) à durée indéterminée accordées sous réserve d'acceptation de votre contrat de crédit par Fimaser s.a.,(a). La mens. minimum est de 4,20% du capital restant dû et des intérêts avec un minimum de € 25, augmentée des frais de carte. Si le capital restant dû et les intérêts débiteurs sont < € 25, c'est ce montant augmenté des frais de carte qui sera prélevé. Les prélèvements du compte du client de ces seuls montants minimum se feront automatiquement le 1er du mois. Le client peut effectuer un paiement complémentaire à tout moment. S'il choisit « le paiement fin de mois sans intérêt », il devra payer la totalité du solde de la transaction pour le 6 du mois suivant cette transaction. S'il choisit le paiement « comptant », le montant sera prélevé directement de son compte bancaire. Aucun intérêt ne sera dû si le compte est assez provisionné. Frais de carte 2,40% par an, calculés mensuellement sur une base journalière sur le solde restant dû. Pour les seuls achats, les intérêts et frais sont décomptés à l'échéance du 1er relevé mensuel, le TAEG sur base d'autres utilisations de la carte est donc plus élevé. Pour une utilisation unique et immédiate de la totalité du montant du crédit de € 1.500 le 19/01/2012 lors d'un achat de € 1.500 chez Carrefour, le TAEG est de 13,63% (soit un premier délai de paiement sans intérêts de 12 jours, l'hypothèse de l'invariabilité du taux débiteur de 10,77%, une durée hypothétique de 54 mois) : le 1er février 2012 prélèvement de la 1ère des 54 mensualités : € 63; 2ème mens. : € 63,59; 3ème mens. : € 61,66 et dernière mens. : € 20,52 le 1er juillet 2016, le montant total dû par le client est de € 1.869,91.

(2)Modalité particulière d'utilisation de la carte Visa de Carrefour(1) pour cet achat : taux débiteur promotionnel fixe 0% et pas de frais. Pas d'acompte à payer. Ce taux promotionnel s'applique du 01/12/2011 au 01/04/2012. Dans le cadre d'un 3X sans frais un client achète le 2 mars une télévision au prix comptant de € 666 chez Carrefour. Il paiera € 222 le 1er avril, le 1er mai et le 1er juin, le montant total dû par le client est de € 666. Cette promotion est aussi accessible par Vente à tempérament (renseignements en magasin).

(3)Modalité particulière d'utilisation de la carte Visa de Carrefour(1) pour cet achat: taux débiteur promotionnel fixe 7,08% et 2,40% par an de frais de carte. Ce taux promotionnel s'applique du 01/12/2011 au 01/04/2012. Pas d'acompte à payer. Dans le cadre d'un 24X payant, un client achète le 29 février 2012 un PC portable au prix comptant de € 1000 chez Carrefour. Il paiera € 45,90 le 1er avril 2012, le 1er mai 2012 et tous les 1er du mois jusqu'au 1er mars 2014 inclus, le montant total dû par le client est de € 1.101,60. Cette promotion est aussi accessible par Vente à tempérament (renseignements en magasin).

(a)prêteur, av des Olympiades 20, 1140 Bruxelles. C.B.F.A. 020137A. Carrefour Belgium s.a., intermédiaire de crédit-agent délégué, av des Olympiades 20, 1140 Bruxelles.

* voir conditions en magasin, ** déduit à la caisse

COFIDIS

Petits travaux ou grande déco, Cofidis donne vie à vos projets.

Demandez une offre personnalisée:

0800/15.656

Votre code avantage PFT11C
Appel gratuit du lundi au vendredi de 8h à 20h,
le samedi de 9h à 17h.

www.cofidis.be

COFIDIS

Donnons du crédit à vos projets.

Offre de Prêt à tempérament, non affecté et non déductible, valable du 22/08/2011 au 28/10/2011.
Sous réserve d'acceptation de votre demande et après signature de votre contrat, le montant emprunté sera versé sur votre compte. Taux Annuel Effectif Global (TAEG): à partir de 5,7% pour un prêt pouvant aller de 10.001€ à 50.000 € pour une durée de 12, 24, 30, 36 ou 42 mois. Exemple représentatif de financement moyen: pour 5.400€, la durée de remboursement est de 36 mois, à raison d'un remboursement mensuel de 175,47€, le Taux Annuel Effectif Global (TAEG) appliqué au prêt à tempérament est de 11,00% et le montant total à rembourser est de 6.316,78€. Taux en vigueur au 01/06/2011. E.R.: COFIDIS S.A. - Prêteur - Rue du Glategnies 4 - 7500 TOURNAI.

Logement/énergie

SESAM
open mij · ouvre moi

CONTENU

L'annonce

Mon logement
- Guide pratique Mon logement
- Répertoire sur site SLRB
- Fonds du logement - prêt hypothécaire
- Fonds du logement - prêt garantie locative
- SDRB - acquérir un logement

Economiser l'énergie
- 100 conseils énergie
- Guide pratique énergie

Ma facture énergétique
- Facture gaz et électricité
- Lire ma facture d'énergie

= document sur le CD-Rom

L'annonce

OUTIL	
TITRE	L'annonce
THÈME	Le logement
ORDRE	Module 4 - Outil 1 (4.1)
PUBLIC	
MINIMUM	5
IDÉALEMENT	15
MAXIMUM	20
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Compréhension du français
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupe
DURÉE TOTALE	2 h 30
MATERIEL	
ANIMATEUR	Tableau, marqueurs, 4 paniers ou sacs
PARTICIPANTS	Bic, papier et ciseaux
SUPPORT	
ANIMATEUR	Exemples d'annonces sur www.immo.vlan.be et infos PEB sur Cd-Rom
PARTICIPANTS	

DEFINITION DE L'ANIMATION

Les participants vont rédiger une annonce pour la location du bien immobilier de leurs rêves, ensuite les mettre en commun sur le mode du « cadavre exquis ».

OBJECTIFS

- Identifier les composants d'une annonce immobilière
- Rêver au logement de ses rêves, découvrir les valeurs personnelles que l'on y associe et voir comment, dans sa situation actuelle, on peut essayer de répondre à ses valeurs personnelles.

DEROULEMENT

1ére étape : La rédaction de l'annonce

L'animateur demande à chaque participant de rédiger la petite annonce de location du logement (appartement, maison...) de ses rêves. Lui-même rédige aussi son annonce.
Ensuite chaque participant lit à haute voix son annonce à l'ensemble du groupe et explique pourquoi il a rédigé cette annonce.
Au fur et à mesure, l'animateur écrit ces raisons au tableau en essayant d'en dégager des valeurs personnelles. Il explique qu'il est souvent difficile de réaliser ses rêves mais que l'on peut au moins y tendre et que ça apportera aussi beaucoup de satisfactions.

L'animateur demande à chaque participant de trouver une idée qui lui permettrait de répondre, même partiellement, à ses valeurs personnelles.
Par exemple, quelqu'un qui rêve d'avoir une maison avec un grand jardin car il aime la nature, s'il vit en appartement, peut aller régulièrement au parc.

2ème étape : « Le cadavre exquis »

Au tableau, l'animateur écrit les différentes parties qui doivent composer une annonce et auxquels les participants doivent prendre attention lorsqu'ils veulent louer :

1. La description :
   - Type de logement
   - Adresse
   - Surface habitable
   - Nombre et description des pièces de vie
   - Situation (facilités dans le quartier)
2. La disponibilité (libre à partir de)
3. La garantie (nombre de mois de garantie)
4. Le contact (téléphone, adresse mail)

L'animateur demande à chaque participant de découper son annonce en isolant chaque partie de l'annonce (voir ci-dessus) et en pliant le papier de telle façon qu'on ne puisse le lire.
Les papiers « description » sont versés dans un panier « description » et ainsi de suite pour les autres catégories disponibilités, garantie, contact.

L'animateur forme des groupes de 4 à 5 participants et chaque groupe tire au sort un papier de chaque panier.
Ensuite chaque groupe devra reconstituer une annonce avec les papiers tirés ; S'il manque l'une des parties de l'annonce (voir plus haut), le groupe devra la rédiger de sorte à obtenir une annonce complète.
Pour finir, chaque groupe lit son annonce devant l'ensemble des participants.

AVANTAGES – POINTS FORTS

Permet au participant d'apprendre à faire attention aux éléments qui doivent composer une annonce de location immobilière tout en lui permettant de s'échapper de la réalité en mobilisant sa créativité.

Cette animation est une bonne introduction pour développer le thème du logement.

L'ANIMATEUR

Vous pouvez aussi proposer aux participants de dessiner ou de prendre en photo (avec un gsm, un appareil numérique) la maison de leurs rêves. Travailler sur la créativité des participants permet de valoriser leurs compétences, leurs savoirs et donc de leur donner confiance en leurs moyens et de leur montrer qu'il y a d'autres richesses que l'argent.

Mon Logement

OUTIL	
TITRE	Mon logement
THÈME	Le logement
ORDRE	Module 4 - Outil 2 (4.2)
PUBLIC	
MINIMUM	5
IDÉALEMENT	15
MAXIMUM	20
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Compréhension du français
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupe
DURÉE TOTALE	3 h
MATERIEL	
ANIMATEUR	Tableau, marqueurs, photos de logement découpées dans des revues ou trouvées sur internet, cartes « logement » « Mon logement : guide pratique ».
PARTICIPANTS	
SUPPORT	
ANIMATEUR	
PARTICIPANTS	

DEFINITION DE L'ANIMATION

Les participants vont apprendre les différents types de logement (privé, communal, social etc.) existants, les avantages et inconvénients de chacun et les conditions pour y accéder.

OBJECTIFS

- Informer sur les différents types de logement auxquels les participants peuvent avoir accès.

DEROULEMENT

1. Les différents types de location

L'animateur propose plusieurs photographies d'appartement et maisons qu'il aura préalablement découpées dans des revues ou photos qu'il aura prises.

Sur le tableau, l'animateur explique que chaque photo correspond à un type de location :

- 1 photo d'un logement social
- 1 photo d'un logement du CPAS
- 1 photo d'un logement communal
- 1 photo d'un logement via Agence Immobilière Sociale (AIS)
- 1 photo d'un logement privé via agence

Il demande aux participants s'ils ont entendu parler de ces différents types de logement. Si pas il explique sommairement à quoi correspond chaque type de logement.
Il trace 6 colonnes sur le tableau correspondant à chaque type de logement.
Il explique en quelques mots quels sont les différents types de logement :

Logement privé : Dans le journal ou sur Internet. Grande possibilité de choix.

Logement AIS : S'adresser à une des Agences Immobilières sociales qui fournira un listing de location répondant aux critères recherchés. Choix limité.

Logement communal : S'inscrire dans la commune (plusieurs si on veut, soit à la Régie foncière, soit chez l'échevin des propriétés communales) pour avoir accès au listing des locations. Choix limité avec souvent une prédominance de logement pour les familles.
Tout le monde peut y accéder.

Logement CPAS : être inscrit dans le CPAS de sa commune, listing des biens en location du CPAS. Le choix dépend souvent de la taille du CPAS et donc de son parc immobilier (certains CPAS n'en ont tout simplement pas.)

SESAM
open mij · ouvre moi

Logement social : être inscrit à la Société du Logement de la Région de Bruxelles (SLRB). Il y en a généralement une au minimum par commune (foyer etc.. voir liste). On peut s'inscrire dans plusieurs sociétés. Choix limités aux biens de la SLRB.

L'animateur demande à chaque participant de venir placer sa photo dans la colonne de son choix en expliquant pourquoi il l'a placée là.
Une photo ne peut pas être placée 2 X dans la même colonne.
On va ensuite comparer chaque type de location :

Chacun à son tour, chaque participant recevra une carte. Il la lira puis viendra la placer sur le tableau en expliquant pourquoi il l'a placée dans telle ou telle colonne.
Les autres participants pourront intervenir s'ils pensent que la carte est mal placée en expliquant pourquoi et en échangeant leurs connaissances concernant les différents types de logement.
Enfin, l'animateur corrigera la place de la carte si nécessaire et donnera des informations complémentaires à la carte.

Chaque couleur de carte correspond à un type de logement

- Logement privé
- Agence Immobilière Sociale
- Logement communal
- Logement CPAS
- Logement social

Le sujet de la carte se trouve souligné en haut de la carte (ex : Conditions d'accessibilité).

L'animateur peut trouver plus de détails sur les différentes cartes dans le document en annexe sur le CD-Rom, « Mon logement : guide pratique » afin de compléter les informations et de répondre aux questions des participants.

AVANTAGES – POINTS FORTS

L'animateur peut créer ses propres cartes selon la législation en cours dans sa région et actualiser les cartes ci-jointes ou en ajouter.

L'animation permet aux participants de comparer les différents types de logements et ainsi de saisir plus facilement les avantages et inconvénients de chaque type de logement.

Les participants peuvent s'échanger leurs connaissances sur le sujet et ainsi s'en trouver valorisés.

L'ANIMATEUR

Nous conseillons à l'animateur de bien lire le « Guide pratique « Mon Logement » qui se trouve en annexe sur le CD-Rom afin de connaître la législation concernant le logement à Bruxelles.

Pour aller plus loin, l'animateur peut aussi proposer aux participants de dessiner ou de découper eux-mêmes la photo du logement de leurs rêves.

Economiser l'énergie

OUTIL	
TITRE	Economiser l'énergie
THÈME	Logement - Energie
ORDRE	Module 4 - Outil 3 (4.3)
PUBLIC	
MINIMUM	5
IDÉALEMENT	15
MAXIMUM	20
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Compréhension du français
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupe
DURÉE TOTALE	3 h
MATERIEL	
ANIMATEUR	Tableau, marqueurs, «Guide pratique Energie», «100 conseils énergie». Catalogue de dégradé de couleurs que l'on trouve dans les magasins de bricolage etc.
PARTICIPANTS	
SUPPORT	
ANIMATEUR	
PARTICIPANTS	

DEFINITION DE L'ANIMATION

Les participants vont s'échanger et découvrir des trucs et astuces pour faire des économies d'énergie.

OBJECTIFS

- Découvrir comment réduire sa facture de gaz et d'électricité.
- Prendre conscience de ses connaissances en matière d'économie d'énergie et ainsi s'en trouver valorisé.
- Prendre conscience que des jugements de valeurs sont déconseillés car nous ne sommes pas tous égaux face à la sensation de chaleur, à la perception de lumière...et donc face au besoin en énergie !

DEROULEMENT

1ére étape : Des goûts et des couleurs...

L'animateur propose un dégradé de couleurs et demande à chaque participant de choisir la couleur qu'il voudrait mettre dans son salon, dans sa cuisine et dans la chambre de son enfant.
Il demande ensuite à chacun quelle est la couleur qu'il a choisie et s'il peut la décrire par 2 mots.
Le but est de faire prendre conscience que chacun peut avoir une perception différente des couleurs directement liée à son système de référence (voir partie 1 sur les Valeurs). Un tel trouvera cette couleur « chaude » ou alors elle lui rappellera son pays ou son enfance, etc.
L'animateur demande alors aux participants quelles sont leurs habitudes en matière de chauffage, d'éclairage chez eux afin de montrer que nous ne sommes pas tous égaux face à la sensation de chaleur, à la perception de lumière...et donc face au besoin en énergie !

2ème étape : La chasse aux économies d'énergie

L'animateur forme des groupes de 4 à 6 participants.
Chaque groupe désignera « un secrétaire » et « un rapporteur ».
Pendant 20 minutes, chaque groupe est chargé d'inspecter le bâtiment dans lequel a lieu l'animation et de noter ce qu'il serait possible de faire pour réaliser des économies d'énergie. Si le bâtiment est suffisamment vaste, les groupes peuvent se le partager.
Par exemple, un groupe va inspecter la cuisine, l'autre s'occupe de la pièce où a lieu l'animation.
Chaque groupe doit revenir au minimum avec 5 trucs et astuces pour réaliser des économies d'énergie.

3ème étape : Mise en commun

Les groupes se rassemblent, l'animateur interroge chaque rapporteur et note au tableau les trucs et astuces pour économiser l'énergie trouvés par les groupes.
Les participants échangent sur ce qu'ils ont trouvé et sur ce qu'ils font déjà pour économiser l'énergie.
L'animateur les informe d'autres trucs et astuces pour diminuer leur facture de gaz et électricité.
En fin d'animation, l'animateur distribue la brochure « 101 idées pour économiser l'énergie ».

AVANTAGES – POINTS FORTS

Les participants prennent une part active dans la découverte des trucs et astuces pour économiser l'énergie, ils sont « mis en situation » et leurs savoirs sont mis en évidence.

L'ANIMATEUR

L'animateur a un rôle de « coach » : il doit sans cesse encourager les participants, mettre en valeur leurs résultats, les soutenir lorsqu'ils ont des difficultés à trouver les trucs et astuces pour économiser l'énergie et qu'ils s'épuisent voire même leur donner un petit coup de pouce en leur fournissant quelques indices **mais surtout pas leur donner les réponses.**
Il peut mettre les groupes d'apprenants en concurrence pour les inciter et les motiver à aller plus loin dans leurs recherches.
Il a ici un rôle de facilitateur et non de « professeur ».

VARIANTES

Plutôt qu'un « dégradé de couleurs », vous pouvez fabriquer un photo-langage sur base de photos d'intérieurs trouvées dans les magazines de décoration.

Ma facture énergétique

OUTIL	
TITRE	Ma facture énergétique
THÈME	Logement - Energie
ORDRE	Module 4 - Outil 4 (4.4)
PUBLIC	
MINIMUM	5
IDÉALEMENT	15
MAXIMUM	20
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Savoir lire
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou idéalement en co-animation
PARTICIPANTS	
DURÉE TOTALE	1h30
MATERIEL	
ANIMATEUR	Lire ma facture d'énergie Factures énergétiques «Vignette » de départ
PARTICIPANTS	Les participants peuvent apporter leur propre facture énergétique s'ils le souhaitent
SUPPORT	
ANIMATEUR	Lire ma facture d'énergie
PARTICIPANTS	Lire ma facture d'énergie

DEFINITION DE L'ANIMATION

Les participants vont apprendre en groupe à décrypter leurs factures de gaz et d'électricité.

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du calcul du gaz et d'électricité et savoir lire ses factures mensuelles, sa facture de régularisation et ses notes de crédit.
- Classer ses factures d'énergie.
- Pouvoir choisir son fournisseur de gaz et d'électricité.

DEROULEMENT

1ére étape : Lire sa facture (45 minutes)

L'animateur forme des groupes de 4 personnes et distribue à chaque groupe les modèles de facture suivant :

- Facture d'électricité
- Facture de gaz

Pendant 15 min, les participants vont essayer de comprendre la facture :
Comment classer ses factures ?

- Y a-t-il différents types de factures ?
- Quels indices permettent de classer les factures ?
- A quoi correspondent les termes utilisés ?
- Comment on calcule la consommation ?

L'animateur encourage le groupe, le félicite de ses progrès, rend compte de son avancement par rapport aux autres groupes, soutient le groupe dans ses recherches MAIS sans donner les réponses !!!
Au moment où le groupe commence à avoir des difficultés pour continuer à avancer, l'animateur leur demande de quoi ils auraient besoin qui pourrait les aider.
S'ils trouvent qu'ils auraient besoin d'un lexique, l'animateur leur distribue le lexique.
Un porte-parole dans chaque groupe vient présenter les résultats.
Le groupe dans son ensemble complète les informations manquantes.
L'animateur donne les dernières informations, explique, précise et distribue aux participants le PDF « Lire ma facture d'énergie ».

AVANTAGES – POINTS FORTS

Cette animation utilise la pédagogie appropriative : « apprendre à apprendre ».

En apprenant à déchiffrer les factures de gaz et d'électricité, l'apprenant doit faire appel à des connaissances qu'il a déjà, ce qui le valorise.

A partir du moment où l'apprenant réussit à déchiffrer sa facture de gaz et d'électricité, il pourra ensuite déchiffrer toutes sortes de factures.

L'ANIMATEUR

L'animateur a un rôle de « coach » : il doit sans cesse encourager les participants, mettre en valeur leurs résultats, les soutenir lorsqu'ils ont des difficultés à trouver et qu'ils s'épuisent voire même leur donner un petit coup de pouce en leur fournissant une aide (exemple le glossaire) mais surtout pas leur donner les réponses.
Il peut mettre les groupes d'apprenants en concurrence pour les inciter et les motiver à aller plus loin dans leurs recherches.
Il a ici un rôle de facilitateur et non de « professeur ».
L'animateur peut inviter les participants à faire le lien entre les données de la facture et les chiffres repérés sur leur compteur électrique. Ceci les encouragera à s'occuper directement du suivi de leur consommation.
L'animateur peut développer une animation sur les gestes quotidiens qui favorisent les économies d'énergie. Il invitera également les participants à faire le lien entre le relevé régulier et/ou annuel de leur(s) compteur(s) et les chiffres qu'ils vont lire sur leur facture de gaz, d'eau et d'électricité.

VARIANTES

Vous pouvez demander aux participants d'apporter leurs factures de gaz et électricité plutôt que de partir des modèles se trouvant sur le CD-Rom.

Vous pouvez aussi varier le type de factures : facture mensuelle, facture annuelle, note de crédit, facture de clôture.

Conditions d’accessibilité

Aucune condition d’accessibilité théoriquement mais souvent le propriétaire demandera une fiche de salaire pour s’assurer que le locataire a des revenus.

Toelatingsvoorwaarden

Theoretisch geen enkele toelatingsvoorwaarde maar de eigenaar vraagt vaak een loonfiche op om zich ervan te verzekeren dat de huurder inkomsten heeft.

Conditions d'accessibilité

Réservé aux personnes défavorisées ou ayant peu de revenus. Il faut s'inscrire en fournissant les renseignements suivants :

- papiers d'identité
- relevé des revenus

Les logements sont attribués en priorité aux personnes étant le plus en difficultés

Toelatingsvoorwaarden

Voorbehouden voor kansarmen of mensen met weinig inkomsten. Als je je inschrijft moet je volgende inlichtingen geven:

- Identiteitspapieren
- Overzicht van de inkomsten.

De woningen worden met voorrang toegekend aan de mensen met de meeste moeilijkheden.

Conditions d'accessibilité

Inscription dans la commune en fournissant les renseignements suivants :

- Documents d'identité
- Certificat de bonne vie et mœurs
- Composition de ménage
- Preuve de revenus

Pas de système de priorité, cela dépend de chaque commune.

Toelatingsvoorwaarden

Je schrijft je in in de gemeente en geeft daarvoor volgende inlichtingen:

- Identiteitsdocumenten
- Bewijs van Goed Gedrag en Zeden
- Gezinssamenstelling
- Bewijs van inkomsten

Geen voorrangssysteem, het hangt af van elke gemeente.

Conditions d'accessibilité

Il faut être inscrit au CPAS.
Le CPAS propose des logements aux plus nécessiteux en fonction des situations et des disponibilités.

Pas de systèmes de points de priorité.

Toelatingsvoorwaarden

Je moet in het OCMW zijn ingeschreven.
Het OCMW stelt woningen voor aan de mensen die er het meeste nood aan hebben volgens de situatie en de beschikbaarheid.

Geen voorrangspuntensysteem.

Conditions d'accessibilité

S'inscrire tous les ans à la SLRB.
Une seule inscription est valable pour plusieurs communes.

Conditions à remplir :

- Ne pas être propriétaire
- Ne pas dépasser un revenu maximum
- Condition de séjour
- Pas de contentieux avec la SLRB

Système d'attribution de points de priorité

Toelatingsvoorwaarden

Zich ieder jaar inschrijven in de BGHM. Een enkele inschrijving is geldig voor meerdere gemeenten.

Te vervullen voorwaarden:

- Geen huiseigenaar zijn.
- Een bepaald maximuminkomen niet overschrijden
- Verblijfsvoorwaarde
- Geen geschillen met de BGHM

Voorrangspuntensysteem

Le loyer

En moyenne, à Bruxelles, les loyers sont pour un :

- Studio : 400 € €
- Appartement 1 ch. : 600 € €
- Appartement de 2/3 ch. : 700 > 900 € €
- Maison 2/3 ch : 900 > 1500 € €

Indexation du loyer 1X/an.

De huurprijs

Gemiddeld bedragen de huurprijzen te Brussel voor een:

- Studio : 400 € €
- Appartement met 1 kamer : 600 € €
- Appartement met 2/3 kamers: 700 > 900 € €
- Huis met 2/3 kamers : 900 > 1500 € €

De huurprijs wordt 1 keer per jaar geïndexeerd.

Le loyer

Le loyer y est inférieur, avec les maxima suivants :

- Studio : 320 € €
- Appartement 1 ch. : 360 € €
- Appartement 2/3 ch. : 430 > 510 € €
- Maison 4 ch. : 760 € €

Indexation des loyers 1X/an.

De huurprijs

De huurprijs ligt er lager, met maxima:

- Studio : 320 € €
- Appartement met 1 kamer : 360 € €
- Appartement met 2/3 kamers : 430 > 510 € €
- Huis met 4 kamers : 760 € €

De huurprijs wordt 1 keer per jaar geïndexeerd.

Le loyer

Les loyers ne sont pas calculés exactement sur base du revenu mais gérés dans un esprit social avec des loyers moins élevés en moyenne de 10 à 20 %:

- Studio : 340 € €
- Appartement 1 ch. : 500 €
- Appartement de 2/3 ch : 595 > 750 €
- Maison 4 ch. : 850 €

Indexation des loyers 1X/an.

De huurprijs

De huurprijzen worden niet berekend op basis van het inkomen maar worden op een sociale manier beheerd en de huurprijzen liggen gemiddeld 10 tot 20 % lager:

- Studio : 340 € €
- Appartement met 1 kamer : 500 €
- Appartement met 2/3 kamers : 595 > 750 €
- Huis met 4 kamers : 850 €

De huurprijs wordt 1 keer per jaar geïndexeerd.

Le loyer

Les loyers sont calculés en fonction des revenus du locataire. Ils sont soit équivalents ou inférieurs aux loyers proposés par les AIS et les communes.

Indexation des loyers, revue annuellement en fonction de l'évolution des revenus du locataire.
Il peut s'agir de logements d'urgence.

De huurprijs

De huurprijzen worden berekend volgens de inkomsten van de huurders. Ze liggen even hoog als of lager dan de huurprijzen bij de BGHM of de gemeenten.

De huurprijzen worden jaarlijks herzien naargelang de evolutie van de inkomsten van de huurder. Het kunnen noodwoningen zijn.

Le loyer

Les loyers sont calculés exactement en fonction du revenu et sont donc moins chers que pour des logement AIS ou communaux.

Indexation des loyers, situation revue annuellement en fonction de l'évolution des revenus du locataire.

De huurprijs

De huurprijzen worden berekend naargelang het inkomen en liggen dus lager dan die van de BGHM of gemeenten.
De huurprijzen worden jaarlijks herzien naargelang de evolutie van de inkomsten van de huurder.

Libre le :

Disponible immédiatement ou dans les 3 mois qui viennent tout au plus.

Vrij op:

Onmiddellijk beschikbaar of ten laatste binnen de drie komende maanden.

Libre le :

Disponible immédiatement ou dans les 3 mois qui viennent tout au plus mais il y a trop peu de logements sur le marché et donc l'attente peut varier en fonction du type de logement demandé (nombre de chambres). Elle est souvent de minimum 6 mois.

Vrij op:

Onmiddellijk beschikbaar of ten laatste binnen de drie komende maanden maar er zijn te weinig woningen op de markt en dus kan de wachttijd variëren naargelang het gezochte type woning (aantal kamers). Ze bedraagt vaak minimum 6 maanden.

Libre le :

Liste d'attente à la commune dépend du nombre de logements disponibles ou de l'avancement de l'état de rénovation des bâtiments. L'attente peut varier fortement en fonction du type de logement demandé (nombre de chambres) mais aussi de la commune.

Vrij op:

De wachtlijst bij de gemeente hangt af van het aantal beschikbare woningen of van de voortgang van de renovatie van de gebouwen.
De wachttijd kan sterk verschillen volgens het gezochte type woning (aantal kamers) maar ook volgens gemeente.

Libre le :

Liste d'attente avec des délais qui peuvent être importants. Cela dépendra aussi de l'urgence de la situation du locataire.
L'attente peut varier en fonction du type de logement demandé (nombre de chambres) mais elle est souvent longue.

Vrij op:

Wachtlijst met wachttijden die lang kunnen zijn. Dat hangt ook af van de noodsituatie van de huurder.
De wachttijd kan verschillen volgens het gezochte type woning (aantal kamers) maar ze is meestal lang.

Libre le :

Liste d'attente très longue (souvent plusieurs années) car pas assez d'offre par rapport à la demande. L'attente peut varier en fonction du type de logement demandé (nombre de chambres) et le logement est attribué en fonction du système de points de priorité.

Vrij op:

Zeer lange wachtlijst (meestal meerdere jaren) want er is niet genoeg aanbod voor de grote vraag. De wachttijd kan verschillen volgens het gezochte type woning (aantal kamers) en de woning wordt toegekend volgens een voorrangspuntensysteem.

Garantie

Pas obligatoire si pas stipulée dans le bail. Sinon, 3 possibilités:

- **2 mois de loyer maximum** (hors charges) déposés sur un compte.
- **Garantie bancaire de 3 mois max. La banque avance** directement les 3 mois de loyer et le locataire rembourse régulièrement par mensualité pendant la durée du bail (max. 3 ans).
- **Garantie bancaire de 3 mois max. selon un accord entre le CPAS** et la banque. Le CPAS se porte garant et le locataire doit lui rembourser tous les mois une somme forfaitaire.

Waarborg

Niet verplicht indien niet vermeld in het contract. Indien er een waarborg is, 3 mogelijkheden:

- **Maximum 2 maanden huur** (zonder kosten) op een rekening gezet.
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden. De bank schiet 3 maanden huurprijs voor** en de huurder betaalt nauwgezet maandelijks terug gedurende de duurtijd van het huurcontract (max. 3 jaar).
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden volgens een akkoord tussen het OCMW en de bank.** Het OCMW stelt zich borg en de huurder moet hem maandelijks een forfaitaire som terugbetalen.

Garantie

- Ne peut être inférieure à **355,81 €** ni supérieure à **1.067,44 € €**
- **2 mois de loyer maximum.**
- **Garantie bancaire de 3 mois max. La banque avance** directement les 3 mois de loyer et le locataire rembourse régulièrement par mensualité pendant la durée du bail (max. 3 ans).
- **Garantie bancaire de 3 mois max. selon un accord entre le CPAS** et la banque. Le CPAS se porte garant et le locataire doit lui rembourser tous les mois une somme forfaitaire.

Waarborg

- Kan niet minder bedragen dan **355,81 €** en niet meer dan **1.067,44 € €**
- **Maximum 2 maanden huur**
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden. De bank schiet 3 maanden huurprijs voor** en de huurder betaalt nauwgezet maandelijks terug gedurende de duurtijd van het huurcontract (max. 3 jaar).
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden volgens een akkoord tussen het OCMW en de bank.** Het OCMW stelt zich borg en de huurder moet hem maandelijks een forfaitaire som terugbetalen.

Garantie

- **2 mois de loyer maximum**
- **Garantie bancaire de 3 mois max. La banque avance** directement les 3 mois de loyer et le locataire rembourse régulièrement par mensualité pendant la durée du bail (max. 3 ans).
- **Garantie bancaire de 3 mois max. selon un accord entre le CPAS** et la banque. Le CPAS se porte garant et le locataire doit lui rembourser tous les mois une somme forfaitaire.

Waarborg

- **Maximum 2 maanden huur**
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden. De bank schiet 3 maanden huurprijs voor** en de huurder betaalt nauwgezet maandelijks terug gedurende de duurtijd van het huurcontract (max. 3 jaar).
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden volgens een akkoord tussen het OCMW en de bank.** Het OCMW stelt zich borg en de huurder moet hem maandelijks een forfaitaire som terugbetalen.

Garantie

- Ne peut être inférieure à **355,81 €** ni supérieure à **1.067,44 € €**
- **2 mois de loyer maximum**
- **Garantie bancaire de 3 mois max. La banque avance** directement les 3 mois de loyer et le locataire rembourse régulièrement par mensualité pendant la durée du bail (max. 3 ans).
- **Garantie bancaire de 3 mois max. selon un accord entre le CPAS** et la banque. Le CPAS se porte garant et le locataire doit lui rembourser tous les mois une somme forfaitaire.

Waarborg

- Kan niet minder bedragen dan **355,81 €** en niet meer dan **1.067,44 € €**
- **Maximum 2 maanden huur**
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden. De bank schiet 3 maanden huurprijs voor** en de huurder betaalt nauwgezet maandelijks terug gedurende de duurtijd van het huurcontract (max. 3 jaar).
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden volgens een akkoord tussen het OCMW en de bank.** Het OCMW stelt zich borg en de huurder moet hem maandelijks een forfaitaire som terugbetalen.

Garantie

- Ne peut être inférieure à **355,81 €** ni supérieure à **1.067,44 € €**
- **2 mois de loyer maximum**
- **Garantie bancaire de 3 mois max. La banque avance** directement les 3 mois de loyer et le locataire rembourse régulièrement par mensualité pendant la durée du bail (max. 3 ans).
- **Garantie bancaire de 3 mois max. selon un accord entre le CPAS** et la banque. Le CPAS se porte garant et le locataire doit lui rembourser tous les mois une somme forfaitaire.

Waarborg

- Kan niet minder bedragen dan **355,81 €** en niet meer dan **1.067,44 € €**
- **Maximum 2 maanden huur**
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden. De bank schiet 3 maanden huurprijs voor** en de huurder betaalt nauwgezet maandelijks terug gedurende de duurtijd van het huurcontract (max. 3 jaar).
- **Bankwaarborg van max. 3 maanden volgens een akkoord tussen het OCMW en de bank.** Het OCMW stelt zich borg en de huurder moet hem maandelijks een forfaitaire som terugbetalen.

santé

santé

SESAM
open mij · ouvre moi

CONTENU

Mes recettes

- 65 conseils alimentation
- Consommation et qualité de vie?
- Pyramide alimentaire
- Santé et pub : les alicaments
- Références pédagogiques utiles
- Schéma OMNIO
- Dépenser moins
- Financement ONSS
- Fiche pédagogique : Objectifs évaluation

L'arbre généalogique

- Cartes arbre généalogique
- Histoire d'une famille
- Théorie et histoire ONSS
- Présentation ONSS + lien vidéo

= document sur le CD-Rom

Mes recettes

OUTIL	
TITRE	Mes recettes
THÈME	Santé - Alimentation
ORDRE	Module 5 - Outil 1 (5.1)
PUBLIC	
MINIMUM	5
IDÉALEMENT	15
MAXIMUM	20
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Compréhension du français
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupe
DURÉE TOTALE	3 h
MATERIEL	
ANIMATEUR	Aliments en plastique (voir pyramide alimentaire) Une pyramide en carton ou en bois.
PARTICIPANTS	
SUPPORT	
ANIMATEUR	Théorie sur la pyramide alimentaire
PARTICIPANTS	Schéma de la pyramide alimentaire

DEFINITION DE L'ANIMATION

Les participants vont s'échanger et découvrir des recettes de cuisine. Ils prendront conscience que pour économiser sur ses frais de santé, la meilleure recette est la prévention. Dans ce cas-ci, une alimentation saine contribue à la bonne santé.

OBJECTIFS

- Prendre conscience que faire attention à sa santé peut faire économiser beaucoup d'argent.
- Se faire plaisir en mangeant sainement dans un budget raisonnable.
- A travers les recettes de son pays, partager et accepter ses différences culturelles.

DEROULEMENT

1ére étape : Partager ses recettes

L'animateur dispose les participants en cercle et pose à chacun la question suivante :
Quel est ton plat préféré et/ou quel est le plat que tu cuisines le mieux ? Pourquoi ?
Il note les réponses de chacun.

2éme étape : La pyramide alimentaire

L'animateur explique que s'alimenter sainement peut éviter des problèmes de santé et donc permettre de réaliser des économies sur les soins de santé.
L'animateur distribue à chaque participant un aliment en plastique et lui demande de le placer dans la pyramide alimentaire puis d'expliquer pourquoi il l'a placé à cet endroit là. Ensuite les autres participants peuvent réagir et argumenter s'ils veulent déplacer l'aliment. L'animateur assure le débat.

SESAM
open mij · ouvre moi

Ensuite l'animateur distribue le document décrivant la pyramide (voir annexe sur le cd-rom) alimentaire et en explique le fonctionnement.
Les participants sont invités à replacer les aliments à leur bonne place dans la pyramide alimentaire. L'animateur explique aussi l'influence de chaque type d'aliments sur la santé.

3éme étape : Un budget pour manger

Les participants et l'animateur vont définir ensemble 1 menu complet (entrée, potage, plat principal, dessert) et sain en se basant sur ce qu'ils ont appris sur la pyramide alimentaire.
Dans un premier temps, l'animateur donne un budget limité : par exemple, le menu ne devra pas excéder entre 10 et 15 €/personne.
Ensuite les participants dressent une liste d'achats en fonction du budget et composent leurs menus.

AVANTAGES – POINTS FORTS

Cette animation est modulable. Vous pouvez vous en tenir à la partie sur la pyramide alimentaire. Mais vous pouvez aussi enchainer avec la partie sur le budget et même aller jusqu'à organiser de cuisiner les menus qui on été composés et organiser un repas entre les participants.

SESAM
open mij · ouvre moi

L'arbre généalogique

OUTIL	
TITRE	L'arbre généalogique
THÈME	La sécurité sociale
ORDRE	Module 5 - Outil 2 (5.2)
PUBLIC	
MINIMUM	5
IDÉALEMENT	15
MAXIMUM	20
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Compréhension du français
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupe
DURÉE TOTALE	3 h 30
MATERIEL	
ANIMATEUR	Arbre Généalogique – Cartes scratchs – Tableau et marqueurs
PARTICIPANTS	
SUPPORT	
ANIMATEUR	Histoire d'une famille
PARTICIPANTS	

DEFINITION DE L'ANIMATION

Après leur avoir présenté l'arbre généalogique d'une famille, les participants doivent classer les membres de cette famille selon qu'ils bénéficient ou contribuent à la sécurité sociale.

OBJECTIFS

Expliquer le fonctionnement de la sécurité sociale en Belgique et comparaison avec d'autres systèmes plus ou moins protecteurs.

Prendre conscience de sa responsabilité dans le système de la sécurité sociale.

DEROULEMENT

1ére étape : L'arbre généalogique (45 minutes)

L'animateur raconte l'histoire de la famille GREPA (voir Histoire d'une famille) en plaçant au fur et à mesure les différents membres de la famille sur les branches de l'arbre généalogique.
Ensuite il rappelle les 5 caisses principales de la sécurité sociale en Belgique (soins de santé – pensions – chômage – congés payés – allocations familiales) et trace un tableau

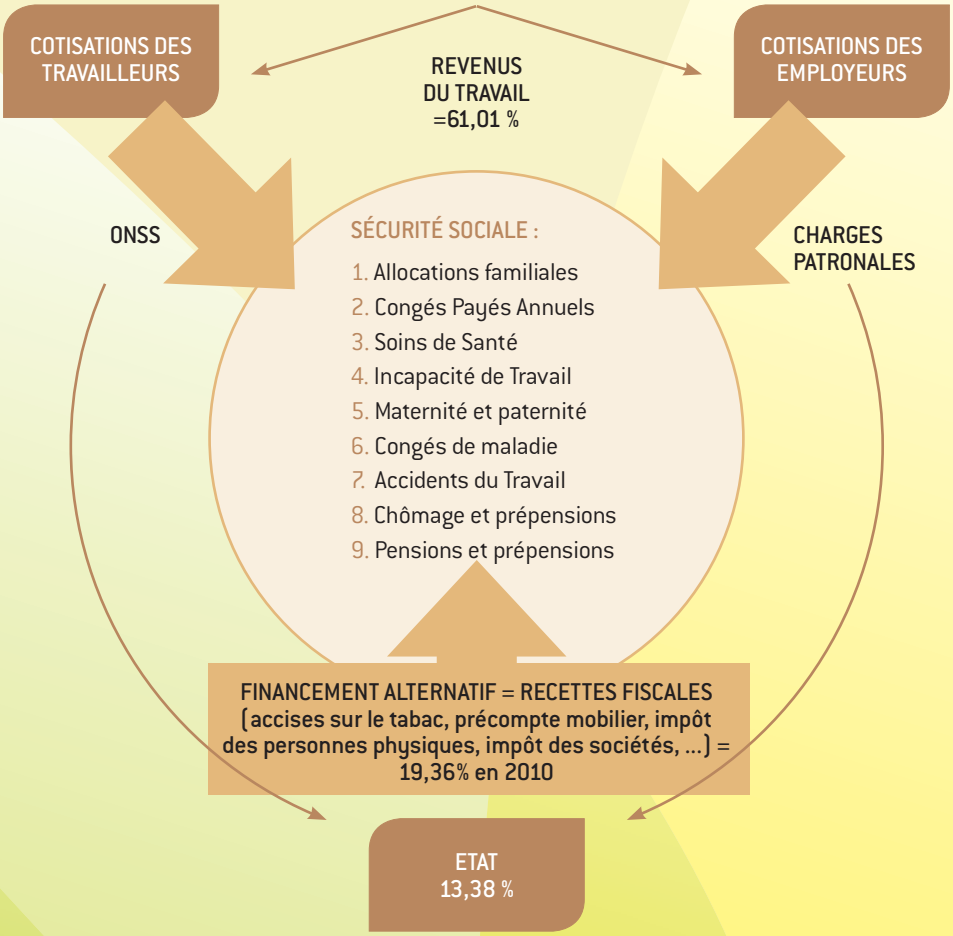
Bénéficie de la sécurité sociale	Contribue à la sécurité sociale

Il demande à chaque participant de choisir un membre de la famille de son choix et de le placer sur le tableau en expliquant son choix.

SESAM
open mij · ouvre moi

2ème étape : Les explications

L'animateur explique le fonctionnement de la sécurité sociale en Belgique en traçant le schéma suivant au tableau :



- Les travailleurs participent à la sécurité sociale : les 13,01% d'ONSS sont prélevés du salaire brut.
- Les employeurs payent des charges patronales (24,77%) pour financer la sécurité sociale.
- Toute personne imposée contribue via une cotisation spéciale comprise dans ses impôts.
- L'état contribue à la sécurité sociale via une partie des impôts, une partie de la TVA payée par tous les consommateurs
- L'Etat développe, depuis plusieurs années, des formules alternatives de financement de la Sécurité Sociale avec le financement alternatif.

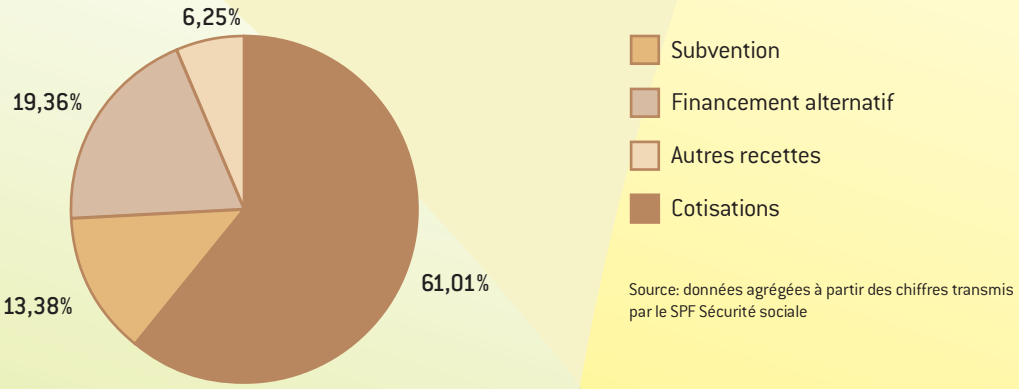
SESAM
open mij · ouvre moi

Financement de la sécurité sociale (en euros)

Evolution des montants de subvention de la sécurité sociale

	2008		2009		2010	
Cotisations	42.427,4	64,14%	43.535,8	64,27%	43.901,5	61,01%
Subventions de l'Etat	6.993,8	10,57%	7.120,9	10,51%	9.627,5	13,38%
Financement alternatif	12.422,5	18,78%	12.556,4	18,54%	13.930,9	19,36%
Autres recettes	4.305,2	6,51%	4.525,9	6,68%	4.499,6	6,25%
Total	66.148,9	100,00%	67.739,0	100,00%	71.959,50	100,00%

Répartition des recettes de la Sécurité sociale en % (2010)



Source: données agrégées à partir des chiffres transmis par le SPF Sécurité sociale

Evolution des montants de subvention de la Sécurité sociale

Recettes issues de:	2007	2008	2009	2010
Cotisations	46.396.903.119	49.386.371.252	50.627.686.061	51.470.252.586
Subventions de l'Etat	16.474.310.698	17.417.704.000	18.273.400.000	21.119.631.238
Financement alternatif	11.292.017.760	12.589.889.669	12.655.462.727	14.066.203.407
TVA	9.751.401.968	10.997.591.980	10.998.347.995	12.422.427.880
Précompte mobilier	486.123.503	494.213.352	457.668.362	464.538.872
Accises sur le tabac	740.519.105	775.125.000	808.090.526	788.487.423
Autres sources de financement alternatif	313.973.184	322.959.337	391.355.846	390.749.232
Recettes affectées	2.408.816.970	2.427.680.533	2.610.374.746	2.519.944.712
Recettes diverses	1.417.957.213	1.689.506.396	2.100.666.303	2.454.702.891
Recettes diverses	77.990.005.760	83.511.151.850	86.267.589.837	91.630.734.834
Recettes totales				

Source: SPF Sécurité sociale

Commentaire :

Il est important que l'animateur fasse remarquer la diversité des sources de financement de la sécurité sociale. Evidemment, c'est toujours l'impôt sur le travail qui assure la principale proportion de financement. Mais on trouve aussi des formes de financement alternatif qui montrent que TOUS les citoyens contribuent au maintien de la sécurité sociale. Cette lecture doit permettre de relativiser et de neutraliser les discours discriminatoires qui tendent à dire que « les chômeurs sont de profiteurs » ou encore « les travailleurs paient pour les chômeurs », puisque la TVA, les accises sur le tabac, le précompte mobilier alimentent aussi cette caisse de solidarité.

SESAM
open mij · ouvre moi

Finalement, tout un chacun bénéficie de la sécurité sociale et y contribue. Tous les membres de la famille devraient se trouver à l'intersection du tableau tracé précédemment sauf la personne sans-papiers qui est la seule à consommer donc à contribuer à la sécurité sociale sans en bénéficier.
Plutôt que de sécurité sociale, on devrait parler de SOLIDARITE SOCIALE.

Le coût réel (sans intervention de l'Etat)

Sans financement public, le coût réel de six années d'enseignement primaire s'élèverait à environ 20.500 euros, celui de six années d'enseignement secondaire à environ 36.000 euros.
Le coût d'un parcours complet dans l'enseignement, du prégardiennat à l'université, d'une personne qui obtient son master (sans jamais avoir doublé) serait supérieur à 100.000 euros.
Une formation de langue intensive de trois semaines coûterait 1.850 euros à un chômeur s'il devait la payer lui-même.
Un accouchement (sans complications) coûte aujourd'hui environ 370 euros. Sans la sécurité sociale, son prix serait d'environ 2.500 euros.
Une prothèse du genou (dans une chambre commune à l'hôpital) coûte aujourd'hui 1.430 euros contre 9.370 euros sans intervention de la sécurité sociale.

En Belgique, 96% de la population est couverte par la sécurité sociale. C'est un système solidaire. Mais dans de nombreux pays, notamment les pays anglo-saxons (USA, Angleterre...), cette couverture est beaucoup moins importante. Libre à chacun de souscrire des assurances privées pour couvrir ses soins de santé ou d'emprunter pour faire des études par exemple. Il s'agit d'un système libéral. Au contraire, les pays scandinaves ont choisi une couverture sociale encore plus étendue.

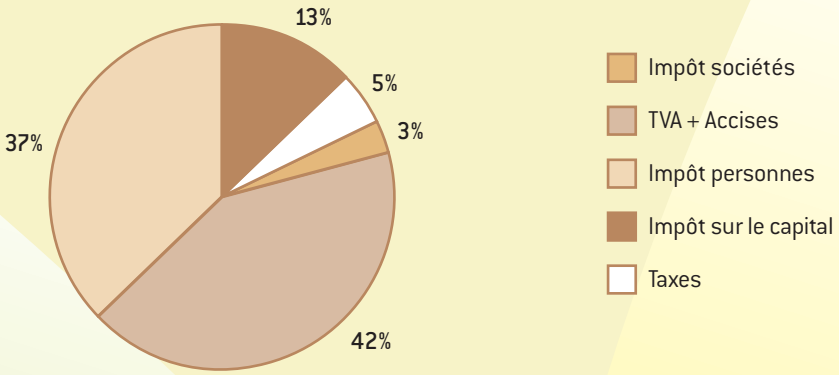
Le problème en Belgique, c'est que la sécurité sociale repose principalement sur les revenus du travail or il y a de moins en moins d'actifs car la population vieillit (grâce aussi à la bonne qualité des soins de santé, une retombée positive de notre bonne couverture sociale) et aussi parce qu'il y a moins de travail et du travail en noir (c'est-à-dire sans payer les lois sociales. Dès lors le travailleur « en noir » ne cotise pas pour la sécurité sociale mais en cas d'accident de travail, il n'est pas couvert non plus, ce qui peut lui coûter très cher !).

Ainsi, c'est la caisse des soins de santé qui coûte le plus cher, c'est pourquoi l'Etat mène de nombreuses campagnes pour une meilleure santé. Dans un proche avenir va se poser un sérieux problème pour les pensions. D'où aussi une politique « d'activation » des chômeurs. En remettant des personnes au travail, on apporte de nouveaux moyens à la sécurité sociale mais la caisse « chômage » est aussi celle sur laquelle l'Etat a le plus de latitude pour agir. Difficile en effet de diminuer ou supprimer les allocations familiales, les pensions, les congés payés.

L'Etat belge est donc amené à combler le « trou » de la sécurité sociale en prélevant de l'argent sur une partie des impôts qu'il perçoit. De plus, lors de ces dernières années, l'Etat a diminué la part des employeurs dans le financement de la Sécurité Sociale. Cette diminution de 7 milliards a été compensée par une partie de la TVA qui sert maintenant aussi à financer la Sécurité sociale.

SESAM
open mij · ouvre moi

Les revenus de l'Etat belge



Référence :
http://www.abvv.be/CODE/fr/Documents/2009/impots/c15_01e0104.htm

Néanmoins, des études ont aussi prouvé que le modèle belge de sécurité sociale permet « d'amortir » les conséquences néfastes d'une crise financière. Raison pour laquelle des pays comme les USA s'intéressent à notre système de sécurité sociale.

AVANTAGES – POINTS FORTS

Cet outil pédagogique permet d'expliquer le fonctionnement de la sécurité sociale belge en partant d'une situation familiale proche des participants.

En comparant notre système à ceux d'autres pays, l'animateur peut initier un débat sur la solidarité, l'une des valeurs défendue par notre système de sécurité sociale.

L'ANIMATEUR

Nous conseillons à l'animateur de créer sa propre histoire de famille, avec ses propres cartes scratchs voire son propre arbre généalogique pour s'approprier l'animation et mieux la faire correspondre à son public.

Nous vous encourageons aussi à développer toute une animation sur la création de cet arbre généalogique et de l'histoire de famille en y impliquant les participants.

Il sera important de retrouver des membres de la famille de tous les âges, bénéficiant d'allocation (handicap, pension, allocations familiales), de travailleurs aux niveaux de salaire différents et d'une personne sans papiers.

Vous pouvez symboliser les caisses de la sécurité sociale par des caisses en cartons, cela facilitera la compréhension.
La taille des cartons sera proportionnelle à la taille de la caisse sociale (exemple : pour les soins de santé, la plus grande caisse en carton). De même, les revenus de la sécurité sociale seront aussi représentés par des caisses en carton (voir les répartitions dans le schéma de la partie « les explications »).

NOTES

SESAM
open mij · ouvre moi

revenus et pouvoir d'achat

SESAM
open mij · ouvre moi

revenus et pouvoir d'achat

CONTENU

Les revenus

- Annexe 'les revenus'
- Enquête salaire (Le Soir)
- Montants salariaux moyens (2011-2012)
- Fiche de salaire expliquée
- Comment interpréter sa fiche de paie ?
- 20 questions sur la Sécurité Sociale
- Clés pour le contrat de travail
- Sécurité sociale en bref
- Réforme des allocations de chômage en bref
- Le RIS SPP intégration sociale

= document sur le CD-Rom

Les revenus

OUTIL	
TITRE	Salaires et allocations
THÈME	Les revenus
ORDRE	Module 6 - Outil 1 (6.1)
PUBLIC	
MINIMUM	5
IDÉALEMENT	15
MAXIMUM	20
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Compréhension du français
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupe
DURÉE TOTALE	3 h 30
MATERIEL	
ANIMATEUR	Tableau et marqueurs Fiche Salaire – Fiche emploi – Fiche correction Fiche de paie + fiche de paie expliquée (voir CD-Rom)
PARTICIPANTS	Fiche Salaire – Fiche emploi marqueurs fluo Fiche de paie + fiche de paie expliquée
SUPPORT	
ANIMATEUR	Enquête du journal « Le Soir » sur les salaires (voir CD-rom)
PARTICIPANTS	

DEFINITION DE L'ANIMATION

Classer les salaires et allocations selon l'emploi ou la situation que l'on occupe.

OBJECTIFS

Expliquer la différence entre salaire brut et salaire net, les différences entre salaires et allocations.
Montrer ce qui fait varier un salaire (formation, secteur d'activité, responsabilité, ancienneté, pénibilité etc.)
Apprendre à repérer les différents secteurs d'activités et les critères qui influencent le montant d'un salaire.

DEROULEMENT

1ére étape : Salaires et statuts (30 minutes)

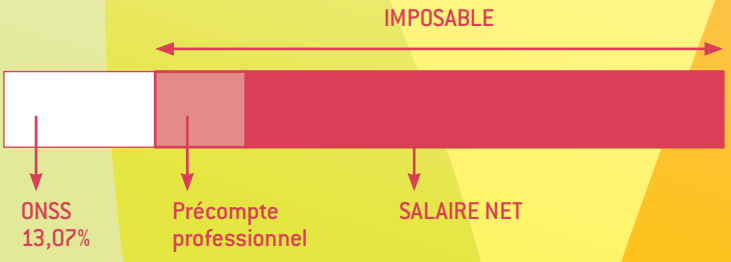
L'animateur forme des groupes de 4 personnes au minimum. A chaque groupe, il distribue la feuille reprenant la liste des montants perçus et la feuille reprenant les salaires et statuts (voir fiche salaire et fiche emploi en annexe). Il demande au groupe de faire correspondre le salaire ou le statut avec les montants perçus en n'oubliant pas de préciser que les montants des salaires sont des salaires bruts et ceux des allocations, des montants nets.

Pendant que les groupes cherchent les réponses, l'animateur trace un tableau où les représentants de chaque groupe viendront indiquer leurs réponses (voir la feuille de réponse en annexe).

2éme étape : Les réponses

Noter les résultats au fur et à mesure au tableau : les comparer aux réponses des groupes et donner les bonnes réponses en partant du mieux payé (salaire brut) vers le moins bien payé (allocation net) tout en construisant le schéma du salaire.

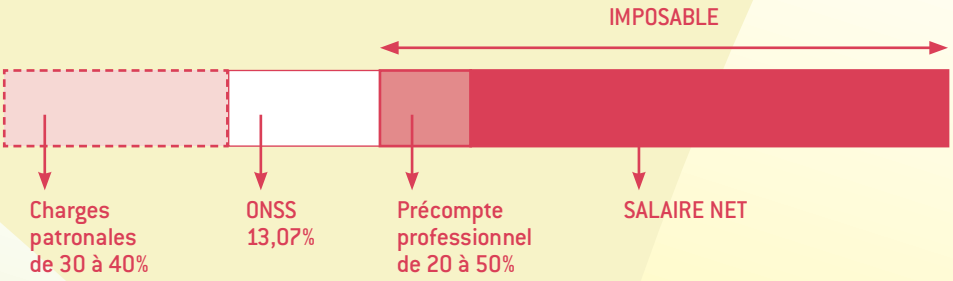
Le salaire brut du directeur permet de construire le schéma salaire brut/salaire net



ONSS (sécurité sociale) = 13,07 % pour tout le monde.
C'est donc proportionnel au salaire.

Précompte professionnel = Provision pour le paiement des impôts rééquilibrée au moment du paiement. Le pourcentage varie par paliers selon le montant imposable et le nombre de personnes à charge.

Le salaire du carrossier indépendant permet d'introduire la théorie sur les charges patronales.



Le schéma permet de comprendre pourquoi les indépendants ont l'impression de payer : étant patron, il paye l'ONSS, le précompte professionnel et les charges patronales là où un employé ou un ouvrier voit seulement sur sa fiche de salaire, les prélèvements pour l'ONSS et le précompte professionnel.

Bien sûr, un indépendant n'est imposé que sur ce qu'il déclare. Il n'est donc pas évident de savoir exactement combien il gagne.
A noter qu'une personne engageant quelqu'un en noir devra payer de sévères amendes. Un employé ou un ouvrier se faisant prendre à travailler en noir devra rembourser toutes les allocations qu'il a perçues et sera exclu du chômage pendant une durée plus ou moins longue.

Continuer le tableau pour les professions en faisant ressortir les critères :

- Secteur socioprofessionnel (porteur ou ancien : construction/piqueuse)
- Différence homme/femme (surtout dans le privé + changements d'appellation : secrétaire/assistant de direction ; nettoyeuse/technicien de surface)
- Niveau de diplôme (A2 = fin secondaire : encodeur Belgacom – payé qu'électricien Belgacom) = clé nécessaire pour accéder à certains postes mais pas une garantie de salaire !
- Ancienneté
- Pénibilité (chauffeur de bus et horaires coupés)

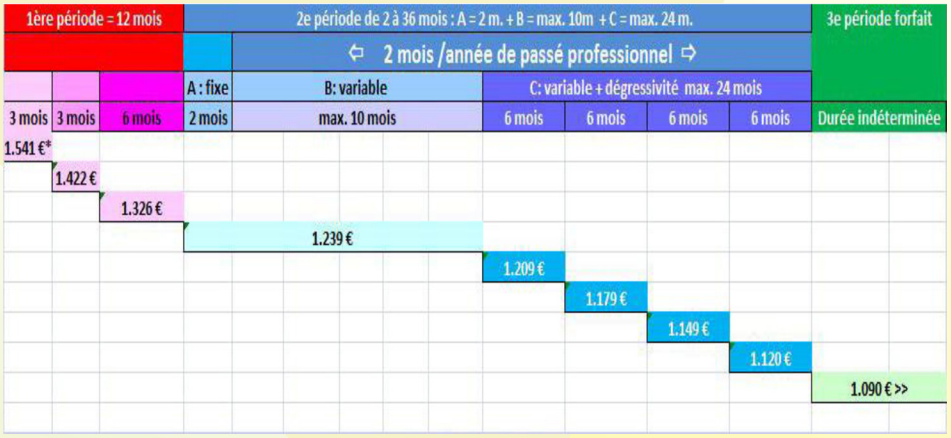
Continuer le tableau : allocations

Attention, à partir de novembre 2012, la législation sur l'assurance-chômage a subi une profonde modification. Elle se présente sous forme de dégressivité dans le temps du montant perçu (pour les nouveaux demandeurs) et sous forme d'une diminution du montant perçu (pour les anciens demandeurs). Il faut donc veiller à mettre à jour les informations concernant les règles et les montants. De même pour le montant légal du RIS.

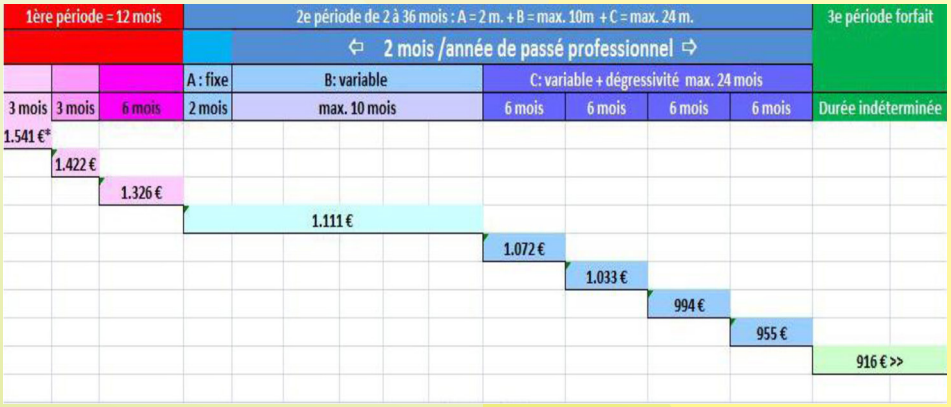
SESAM
open mij · ouvre moi

Les nouveaux montants des allocations sociales
En vigueur : au 1er novembre 2012 [1]

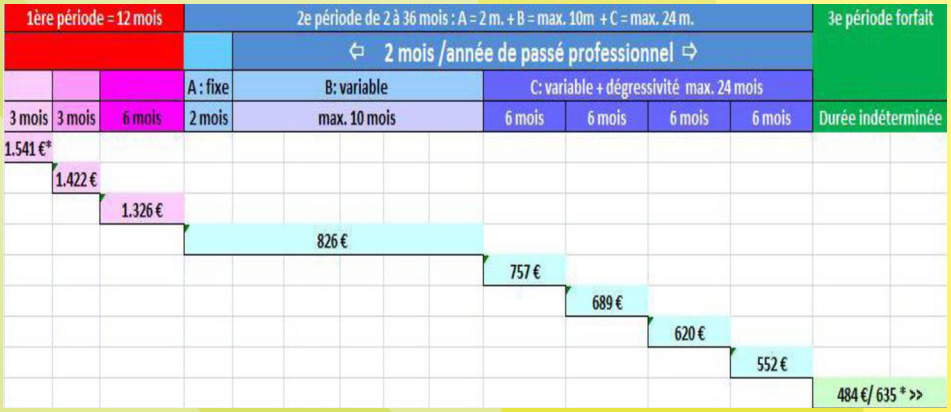
• Chef de ménage



• Les isolés



• Les cohabitants



[1] mise à jour des montants disponible sur : https://www.socialsecurity.be/

Sont exclus de la dégressivité :

- les chômeurs qui ont travaillé au moins 20 ans comme salariés
- les chômeurs qui ont une incapacité de travail permanente d'au moins 33 %
- les chômeurs de 55 ans et plus
- les chômeurs qui reçoivent déjà l'allocation minimum

Pour les jeunes qui terminent les études :

- Stage d'insertion professionnelle de 310 jours avant l'ouverture au droit des allocations de chômage
- Maintien des allocations familiales durant la période d'attente

Revenu d'Intégration Sociale

Nouveaux montants du RIS au 1er décembre 2012: [2]

	Base annuelle	Base mensuelle
Personne cohabitante	6.410,70 EUR	534,23 EUR
Personne isolée	9.616,05 EUR	801,34 EUR
Personne qui cohabite avec une famille à sa charge	12.821,41 EUR	1.068,45 EUR

Il existe diverses formes d'allocations de remplacement d'un revenu ou d'une pension. On peut citer : l'allocation d'intégration sociale (RIS) , la GRAPA comme pension pour les personnes âgées (entre 661 et 991€ en 2013), l'allocation de handicap, ...
Pour s'informer utilement, voir sur le CD-Rom les docs sur la réforme de l'allocation de chômage et sur le fonctionnement de la Sécurité Sociale.

3éme étape : La fiche de paie (30-40 minutes)

L'animateur distribue une copie de la fiche de paie (voir modèle sur Cd-Rom) et demande aux participants (en petits groupes de 3 à 4) de repérer quelles sont les informations importantes. Il distribue des marqueurs fluo pour faciliter le repérage. Ensuite, il confronte les réponses de chaque groupe aux infos de base qu'il a à sa disposition sur la «Fiche de paie expliquée» (voir CD-Rom). Ce document peut être projeté sur écran, distribué aux participants, ... pour faciliter le corrigé des réponses. Cet exercice permet un récapitulatif des informations partagées tout au long de la séquence.

AVANTAGES – POINTS FORTS

Cette animation permet d'expliquer de façon ludique une matière assez ardue et intéresse les participants qui aiment comprendre comment fonctionne le calcul des salaires, qui gagne quoi etc.

Dégager les raisons qui font qu'un salaire est plus ou moins élevé (pénibilité, responsabilités, secteur, diplôme, historique etc.) donne aussi des perspectives aux participants.

L'animation permet aussi de clarifier à quoi servent le précompte professionnel et l'impôt des personnes physiques. En insistant sur l'importance de la solidarité via la Sécurité Sociale, l'animateur apporte une explication très importante sur le fonctionnement de la société et la manière dont chacun participe plus ou moins au financement des services publics.

[2] mise à jour des montants disponible sur : http://www.mi-is.be/be-fr/cpas/lequivalent-du-revenu-dintegration-sociale

L'ANIMATEUR

Nous vous conseillons de régulièrement mettre à jour les chiffres de salaire et d'allocations.

L'animateur s'informera utilement via les sites des syndicats et le site d'Actiris ou de l'Onem : www.fgtb.be > dossiers> réforme des allocations de chômage ou sur http://www.csc-en-ligne.be/droit_social/chomage/chomage.asp et encore de voir le site : http://www.onem.be/home/MenuFR.html

Comme pour l'animation sur la Sécurité sociale (l'Arbre généalogique), pour un public faible en français, vous pouvez visualiser les différentes composantes par des cubes par exemple.

Vous pouvez aussi choisir d'autres professions et les salaires qui vont avec, selon le public avec lequel vous travaillez.

Il est important que l'animateur maîtrise bien la théorie. Vous trouverez des informations complémentaires dans l'enquête du journal « Le Soir » qui se trouve sur le CD-Rom et des statistiques sur le site http://statbel.fgov.be/fr/modules/publications/statistiques - rubrique : marche du travail et conditions de vie puis : salaires mensuels bruts moyens. Sur le CD-Rom, nous joignons un tableau des salaires mensuels bruts par catégorie professionnelle.

L'animateur trouvera des renseignements utiles et mis à jour sur les sites des syndicats (www.csc-en-ligne.be, www.fgtb.be), sur : www.references.be, www.jobat.be, http://economie.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/travailvie/salaires/.
Sur le site de la CAPAC, les différentes formes d'allocation de chômage sont décrites, notamment l'allocation d'attente pour les jeunes qui est remplacée par un stage d'insertion professionnelle de 310 jours, voir sur :
http://www.hvw.fgov.be/FR/Alloc/chomage.htm
Pour la GRAPA : http://www.onprvp.fgov.be/FR/profes/benefits/igo/Pages/default.aspx. Il est important de s'informer régulièrement sur les changements et de mettre à jour les chiffres moyens. Voir les documents déjà annexés sur le CD-Rom.

NOTES

SESAM
open mij · ouvre moi

conclusion

SESAM
open mij · ouvre moi

CONTENU

Trivial Pursuit
Questions Quiz

= document sur le CD-Rom

Quiz Trivial Pursuit

OUTIL	
TITRE	Quiz Trivial Pursuit
THÈME	Divers
ORDRE	
PUBLIC	
MINIMUM	5
IDÉALEMENT	15
MAXIMUM	20
NIVEAU DE CONNAISSANCES	Lire et écrire le français Connaissance d'Internet
AGE	A partir de 16 ans
DÉROULEMENT	
ANIMATEUR	Seul ou en co-animation
PARTICIPANTS	En groupe
DURÉE TOTALE	4x3h
MATERIEL	
ANIMATEUR	Un dé à 6 faces Pièces de Trivial pursuit (« camembert » et quartier de couleurs). Papier, ciseaux, colle, marqueur. Ordinateur et connexion Internet.
PARTICIPANTS	Possibilité d'effectuer des recherches sur Internet
SUPPORT	
ANIMATEUR	Le contenu théorique de « Sesam, ouvre-moi »
PARTICIPANTS	Le contenu théorique de « Sesam, ouvre-moi »

DEFINITION DE L'ANIMATION

Les participants vont créer un quiz/Trivial Pursuit sur les thèmes contenus dans « Sesam, ouvre-moi » à partir de documentation trouvée dans des revues, sur internet ou encore dans les supports théoriques de « Sesam, ouvre-moi ».
Ensuite ils animeront une séance entre eux ou avec d'autres participants, où l'on jouera avec le jeu qu'ils ont créé.

OBJECTIFS

- Plutôt que de répondre soi-même aux questions, en créant eux-mêmes ces questions, les participants vont apprendre à apprendre. Plus tard ils pourront appliquer les mêmes démarches à d'autres domaines et ainsi devenir plus autonomes.
- Valoriser les participants en leur faisant créer un outil pédagogique qu'ils animeront ensuite.

DEROULEMENT

1ére étape : le projet

L'animateur commence par proposer le projet aux participants : Créer un outil pédagogique sous la forme d'un quiz autour des thèmes de la valise « Sesam, ouvre-moi » :

- L'argent et ses valeurs
- Le budget
- Les crédits
- Le logement et les économies d'énergie
- Les frais de santé et la sécurité sociale
- Les revenus

Ensemble animateur et participants définissent les objectifs (par exemple, le nombre de questions à créer, les connaissances à acquérir..), le matériel nécessaire et comment l'on va procéder.
On fait aussi l'inventaire des connaissances des participants : pour rédiger les questions, chercher de la documentation, manier internet ou plus simplement leurs connaissances sur chaque thème proposé.
Le tout est noté sur une grande feuille.

SESAM
open mij · ouvre moi

2ème étape : l'organisation du groupe

L'animateur compose les groupes de travail, par exemple, un groupe par thème, les participants choisissent le groupe en fonction du thème qu'ils préfèrent.

Chaque groupe désigne un secrétaire, un rapporteur, des « chercheurs ».

A chaque groupe alors de créer par exemple 10 questions et leurs réponses ainsi qu'une explication succincte de ses réponses.

Pour cela, les participants ont à leur disposition la documentation théorique comprise dans « Sesam, ouvre-moi » mais aussi idéalement, des revues, des encyclopédies et surtout Internet.

Il sera plus difficile de trouver des questions sur des thèmes comme « L'argent et ses valeurs », « Les revenus », vous pouvez alors diminuer le nombre de questions à trouver.

A titre d'exemple, vous pouvez trouver quelques questions dans le fichier « Questions quiz » qui se trouve sur le cd-rom.

Grâce à leurs recherches les groupes créent leurs questions. Il est important qu'ils notent aussi la réponse mais surtout qu'ils comprennent et inscrivent aussi l'explication.

3ème étape : La réalisation du jeu

Lorsque chaque groupe a fini de créer ses questions, à l'aide du papier, des marqueurs, de la colle, il va créer des cartes sur lesquelles il inscrira lisiblement la question et au dos, sa réponse et son explication.

La répartition des rôles est décidée au sein du groupe.

Vous pouvez décider de créer un plateau de jeu géant. Dans ce cas, tous les participants participeront à sa réalisation.

4ème étape : Le jeu

Lorsque le jeu est prêt, chaque groupe désigne un animateur.
Son rôle sera de poser les questions, de donner la réponse et son explication. Les autres participants jouent.

Vous avez le choix de jouer selon le mode Trivial Pursuit en utilisant le plateau de jeu qui se trouve dans la valise pédagogique.

Dans ce cas, l'animateur définit à quel thème correspond quelle couleur et vous jouez selon les règles du Trivial Pursuit : http://www.jeuxundone.com/Jeux+De+Societe+Regles+Du+Jeu+Trivial+Pursuit.aspx

Vous pouvez aussi utiliser le jeu sous la forme d'un quiz : on pose les questions aléatoirement et le joueur ayant bien répondu au plus de questions est celui qui gagne.

AVANTAGES – POINTS FORTS

Il est vraiment important que ce soit les participants qui créent eux-mêmes les questions car ça leur permet d'acquérir réellement les connaissances.

Alors que s'ils se contentent juste de répondre aux questions, ils vont très rapidement oublier ce qu'ils auront appris.

De plus, apprendre à rechercher des informations, à rédiger des questions sont des connaissances qu'ils pourront facilement transposer à d'autres domaines tout comme l'apprentissage de la communication et de l'organisation du travail au sein d'un groupe.

La réalisation et l'animation de ce Quiz/Trivial Pursuit par les participants permettent leur valorisation, la prise de conscience de leurs savoirs innés, de leur capacité à acquérir de nouvelles connaissances. Tout cela (re)donne confiance à un public souvent fragile car précarisé.

L'ANIMATEUR

L'animateur a un rôle très important à jouer : il doit encourager, soutenir, rassurer, conseiller, réconforter les participants afin qu'ils ne baissent pas les bras.

Son rôle est celui d'un coach et son objectif est d'amener les participants **à réaliser eux-mêmes** ce Quiz/Trivial Pursuit.

Il est important aussi de bien préparer l'animation en prévoyant toute la documentation dont les participants auront besoin ou du moins où et comment la chercher et la trouver.

Attention aussi de ne pas céder à la tentation de donner les réponses ou de faire soi-même les recherches pour « aider » les participants ou aller plus vite.

POUR ALLER PLUS LOIN

N'hésitez pas à créer un jeu de plateau géant (y compris les pions et les dés) afin de pouvoir jouer en grand groupe.

Vous pouvez aussi créer un jeu de rapidité en utilisant des « buzz » (une sonnette de vélo peut faire l'affaire) : le plus rapide à répondre à la question remporte le point. Le joueur qui a le plus de point à l'issue d'un temps déterminé, gagne la partie.

NOTES

SESAM
open mij · ouvre moi