

# **LES JEUNES ET L'ARGENT**

## **Guide de l'enseignant**

par Gary Rabbior, Fondation canadienne d'éducation économique, et  
Bill Jennings, Frontenac Secondary School



**Le droit d'auteur © Fondation canadienne d'éducation économique 1997**

**110, avenue Eglinton ouest, Bureau 201**

**Toronto (Ontario) M4R 1A3**

**Tél. : (416) 968-2236 ; Téléc. : (416) 968-0488 ; Sans frais interurbain : 1-888-570-7610**

**Courrier-É. : mail@cfee.org ; Site web : www.cfee.org**

# ***Table des matières***

	Page
I. Introduction	1
II. Quelques façons d'utiliser <i>Les jeunes et l'argent</i>	2
III. Notes pédagogiques	5
IV. Activités complémentaires	33
V. Collaboration avec des représentants locaux du Groupe Investors	34
VI. Transparents et feuilles de travail	44



# ***I. Introduction***

Ce guide est un auxiliaire pédagogique destiné aux enseignants qui se servent du livre *Les jeunes et l'argent* dans leur classe. N'hésitez pas à le développer et à l'adapter à vos besoins et à vos préférences.

L'important, c'est qu'il s'agit de votre guide ; faites-le vôtre. Si vous avez des idées nouvelles, si vous essayez des techniques, ou si vous inventez une méthode ou une activité qui s'y rapporte, nous aimerions vous aider à les transmettre à d'autres. Vous pouvez le faire en utilisant notre adresse électronique (mail@cfee.org), notre télécopieur (416-968-0488), ou notre adresse postale (110, avenue Eglinton ouest, bureau 201, Toronto, ON M4R 1A3).

Le but du livre *Les jeunes et l'argent* est de permettre aux jeunes de mieux comprendre les rouages de l'économie pour acquérir les connaissances et les compétences grâce auxquelles ils pourront prendre, en matière de finances, des décisions judicieuses. Nous espérons que ce guide vous y aidera. Si nous pouvons vous être utile en quoi que ce soit d'autre, n'hésitez pas à prendre contact avec nous.

Nous aimerions également attirer votre attention sur le généreux soutien et sur les connaissances que nous a apportés le Groupe Investors pour la publication de cet ouvrage. Grâce à notre partenariat avec ce groupe, nous avons pu procéder à une mise à jour de la version antérieure, qui a été traduite et imprimée avant d'être distribuée - accompagnée de ce guide - par dizaines de milliers d'exemplaires à des enseignants et à des élèves. À une époque où les ressources se font rares, ce soutien était le bienvenu ; il a permis à la FCEE et aux professeurs de faire davantage pour aider les jeunes à bâtir leur avenir. Nous remercions ici le Groupe Investors pour son appui.



## **II. Quelques façons d'utiliser *Les jeunes et l'argent***

[Note : Nous autorisons les éducateurs à reproduire des pages de l'ouvrage s'ils veulent s'en servir avec leurs élèves.]

Partout au Canada, le livre *Les jeunes et l'argent* constituera un complément à de nombreux cours. Étant donné la pertinence du sujet, de nombreux enseignants souhaiteront peut-être en utiliser le contenu, en totalité ou en partie, avec leurs élèves pour leur inculquer des notions indispensables dans la vie quotidienne - même s'il ne correspond pas exactement au programme. Il existe donc de nombreuses façons de l'utiliser.

### **1. Ouvrage didactique à utiliser en classe**

Vous pouvez utiliser l'ouvrage, en totalité ou en partie, pour accompagner votre enseignement, si vous enseignez l'un des sujets suivants :

- l'économie
- l'étude des consommateurs
- les sciences sociales
- les rudiments à posséder dans la vie
- l'orientation psychologique
- certains cours de commerce
- les études familiales
- l'entrepreneuriat
- la planification financière personnelle et l'établissement d'un budget
- la gestion d'une maison
- le crédit
- la prise de décisions
- l'orientation professionnelle
- l'établissement d'objectifs
- les valeurs personnelles
- le marché du travail
- la préparation d'un curriculum vitae
- les techniques de recherche de travail.

Les chapitres 1 à 4 vous seront extrêmement utiles si vous souhaitez pousser vos élèves à se fixer des objectifs, à discerner leurs préférences et leurs ambitions dans la vie.

Les chapitres 5 à 8 seront extrêmement utiles aux jeunes qui se préparent à entrer sur le marché du travail, soit pour le compte d'un employeur, soit à leur compte.

Le chapitre 9 vous sera utile pour apprendre aux élèves comment faire de la planification financière.



Si vous enseignez un cours sur le crédit, le chapitre 10 sera un auxiliaire précieux.

Les dépenses importantes auxquelles beaucoup d'entre nous devront faire face au cours de leur existence - études, voiture, maison et enfants - préoccupent de nombreux élèves. Le chapitre 11 les aidera à aborder les décisions et à faire des choix judicieux.

Les jeunes élèves s'intéressent généralement peu à l'assurance et aux placements. Il est cependant important qu'ils en comprennent bien tous les rouages, dès leur jeune âge, pour pouvoir en tirer des avantages appréciables par la suite. Nous ne traitons en profondeur ni l'un ni l'autre. Nous nous sommes cependant efforcés d'en exposer les rudiments aux chapitres 12 et 13 afin de stimuler l'intérêt des élèves.

C'est à vous de décider quelles parties du livre offrent le plus grand intérêt pour vous et pour vos élèves. Servez-vous en comme complément à votre enseignement. Nous vous suggérons un certain nombre d'activités ; à vous de choisir les plus pertinentes pour vos élèves... ou d'en inventer d'autres.

## **2. Lecture obligatoire en dehors de la classe**

Si vous estimez que le contenu du livre serait utile à vos élèves, mais qu'il ne correspond pas à votre programme, vous pourrez le donner comme lecture en dehors de la classe. Cette lecture pourra être facultative ou entrer dans le cadre d'un travail particulier. Vous pourrez, par exemple, demander à vos élèves de s'y référer lorsqu'ils auront à :

- se fixer des objectifs, à court, à moyen et à long terme ;
- discuter de ce qu'ils pensent faire après leurs études secondaires.
- préparer un curriculum vitae.
- établir un budget personnel.
- aborder la question de savoir s'ils sont d'éventuels entrepreneurs.
- relever cinq carrières qui les intéressent.
- échanger sur le thème : « Le crédit est-il un ami ou un ennemi ? ».

## **3. Intérêt personnel**

Vous pourrez recommander cet ouvrage aux élèves qui manifestent un grand intérêt pour ces questions, bien qu'il soit parfois difficile d'évaluer cet intérêt. Il faudra d'ailleurs peut-être attendre que les élèves expriment eux-mêmes le désir d'en avoir un exemplaire. Ainsi, vous pourriez demander aux intéressés de :

- se présenter après l'école,



- rédiger en une page une demande expliquant pourquoi ils souhaitent en obtenir un exemplaire, ou
- faire un court devoir supplémentaire facultatif.

Tout ceci dans le but de s'assurer que ceux et celles qui en auront un exemplaire s'en servent à bon escient.

#### **4. Une référence pour les parents**

Vous pourrez faire connaître ce livre aux parents lors de la soirée qui leur est réservée et voir si certains souhaitent s'en procurer un exemplaire pour leur(s) enfant(s). Il arrive souvent que les parents des élèves du secondaire ne voient pas le travail de leurs enfants ni les documents qui leur sont remis à l'école. Or, il nous apparaît que bien des adultes s'intéressent également au contenu de cet ouvrage ; ceci peut donc donner aux parents l'occasion de l'étudier eux-mêmes avant de le donner à leur(s) enfant(s).

#### **5. Documentation pour des ateliers scolaires**

Il se peut que vous souhaitiez inculquer aux élèves des compétences d'ordre pratique, avant ou après l'école ou à l'heure du repas de midi. *Les jeunes et l'argent* peut alors faire l'objet d'une série de cinq à dix sessions pour préparer les jeunes au rôle qu'ils auront à jouer et aux décisions qu'ils auront à prendre sur le plan économique et financier.

#### **6. Documentation pour établir des partenariats dans le cadre de la collectivité**

Le contenu de *Les jeunes et l'argent* peut fournir de merveilleuses occasions de faire venir des conférenciers pour traiter des sujets suivants :

- les carrières ;
- l'entrepreneuriat ;
- la banque ;
- la planification de ses propres finances ;
- les techniques de recherche d'emploi ;
- le crédit et l'obtention d'un prêt.

Vous souhaitez peut-être attribuer un chapitre particulier à un élève et demander à un invité d'animer les échanges sur le sujet.

Nous sommes convaincus que vous trouverez d'autres moyens d'utiliser ce livre de façon judicieuse. Dans ce cas, faites-nous part de vos découvertes, pour que nous puissions en faire profiter les autres.



### **III. Notes pédagogiques**

Cette partie du Guide de l'enseignant accompagnant *Les jeunes et l'argent* donne des pistes pour discuter le sujet traité dans chaque chapitre, apporte un complément d'informations et propose d'autres activités à faire avec les élèves. L'un des grands atouts du livre est d'intéresser les élèves à la gestion de leurs propres finances grâce à des activités qui les obligent à exprimer leurs opinions, à faire des évaluations et des calculs, à partir de leur propre expérience. Ces activités complémentaires proposées ici illustrent bien l'adage de Confucius : *De la pratique naît la compréhension.*

#### **Chapitre 1 : Qui décide de vos objectifs ?**

Le meilleur moyen d'amener les élèves à réfléchir sur certains principes de gestion financière est de partir de ce qu'ils considèrent comme important. Quelles sont les choses qui leur importent le plus ? Quel avenir envisagent-ils ? S'ils ne l'imaginent pas, il y a peu de chances qu'ils le réalisent. Les deux activités de ce premier chapitre permettent aux élèves de réfléchir sur ce qu'il leur est possible de faire. Se fixer des objectifs, c'est s'orienter et se motiver de façon à entreprendre les tâches quotidiennes, parfois difficiles, nécessaires à tout progrès. C'est aussi un moyen d'évaluer les choix actuels par rapport à des objectifs à long terme qui donnent à nos actions stabilité et cohérence.

##### **Activités 1.1. et 1.2**

Les jeunes vivant surtout dans le présent, il sera peut-être souhaitable de leur proposer un cadre temporel plus restreint que celui des activités présentées. Vous pourrez, par exemple, leur poser ce type de questions.

- Que comptez-vous faire aujourd'hui ?
- Que voulez-vous avoir réalisé d'ici la fin de cette semaine ?

Les micro-objectifs peuvent également déboucher sur une activité ou un projet particulier :

- Quels sont vos objectifs pour le match de ce soir ?
- Quels sont vos objectifs pour l'équipe durant cette saison ?
- Quels sont vos objectifs personnels pour cette saison ?
- Quel est votre objectif pour le prochain examen ou quelle note finale vous fixez-vous pour ce cours ?
- Quelle leçon espérez-vous tirer de cette expérience ?
- Qui comptez-vous emmener à la prochaine soirée-danse ?



Plus les jeunes auront à se fixer des objectifs, plus ils s'habitueront à se faire leur propre itinéraire. Cela les aidera à abandonner peu à peu les repères extérieurs au profit de repères intérieurs, à développer leur confiance en eux et à se prendre en charge.

On peut aussi étendre ces activités au très long terme et leur faire envisager l'avenir comme un cheminement permanent. Demandez-leur, par exemple, d'écrire leur propre éloge funèbre dans lequel ils pourront exprimer le souvenir qu'ils voudraient laisser, leurs réalisations et les valeurs qui leur tenaient le plus à coeur.

Les élèves trouveront peut-être intéressant de se livrer à un exercice d'analogie qui leur permettra de réfléchir à leur conception de la vie et à leur capacité d'influer sur son cours. Demandez-leur d'étudier les quatre métaphores qui suivent et de choisir celle qui leur paraît la plus appropriée.

- A. Les montagnes russes. La vie est un peu comme un parcours de montagnes russes. Au départ, on vous met une ceinture de sécurité puis vous vous trouvez propulsé par une force invisible. Il y a beaucoup de virages, de montées et de descentes, des périodes de calme relatif alternant avec des moments de frénésie. Vous passez de l'effroi à l'excitation, mais vous finissez par vous retrouver au point de départ sans que rien n'ait vraiment changé. De votre véhicule, vous avez bien aperçu, de temps en temps, d'autres horizons, mais ils vous étaient inaccessibles. Vous avez tout simplement fait un tour de manège.
  
- B. La rivière. La vie est un peu comme une descente de rivière. Un courant impétueux vous entraîne. Il y a des rochers et des dangers, souvent cachés, qu'il faudra éviter, et même des prédateurs et des effluents nocifs. Mais il y a aussi des panoramas splendides et des coins à découvrir, des invitations au voyage et bien des expériences à vivre en cours de route. En dépit du courant, on a une petite marge de manoeuvre et on peut emprunter un bras de la rivière ou un autre, ou même éviter les écueils.
  
- C. L'océan. La vie, c'est un peu comme être sur un radeau au milieu de l'océan. Au départ, on est dépassé par la situation, car il n'y a aucun repère. On risque donc de tourner en rond. Aucune carte, aucune signalisation. Cependant, chacun peut fixer son propre cap, et bien que l'on soit à la merci de tempêtes qui en éloigneront ou qui mettront la vie en danger, on pourra faire face, découvrir et, finalement, atteindre la destination que l'on s'était fixée.



D. La loterie. La vie n'est jamais qu'une loterie. On a de la chance ou on n'en a pas. On est un peu comme la boule d'ivoire de la roulette, lancée au hasard, qui ricoche d'un côté et d'un autre, avant de s'immobiliser. Si elle s'arrête sur votre chiffre, c'est gagné, sinon, c'est perdu. On peut essayer d'améliorer ses chances (ce qui peut entraîner de meilleurs résultats), mais la plupart du temps, les événements suivent leur cours de façon aléatoire. De temps en temps, les gens récoltent ce qu'ils méritent, mais l'inverse est vrai aussi. La vie est affaire de chance : son cours n'est pas déterminé et ne comporte aucun enchaînement discernable de causes et d'effets.

Une fois que les élèves auront choisi une métaphore, demandez-leur quelle possibilité ils ont d'influencer leur destin. Dans quel scénario est-il le plus indiqué de se fixer des objectifs ? Si l'on estime que la vie ressemble à des montagnes russes ou à une loterie, comment la vivra-t-on et quelles satisfactions en tirera-t-on ? Vous pourrez introduire l'idée que, si l'on s'attend à ce qu'une chose arrive, on fera tout pour qu'elle arrive effectivement. Il existe bien des moyens de modifier l'influence que les conjectures négatives peuvent avoir sur une personne. Il faut, pour commencer, apprendre à planifier et à prendre ses responsabilités en refusant d'être victime des circonstances, et se fixer des objectifs positifs.

L'argent, sans être une fin en soi, est utile à bien des égards pour réaliser ses objectifs. Il peut permettre de peser les différentes solutions, ce qui est très important lorsqu'on veut prendre une situation en main. L'argent, selon la façon dont on le gagne ou le dépense, peut être source d'asservissement ou de libération. Apprendre à le gagner et à l'utiliser à bon escient fait partie du voyage de la vie - qui peut ainsi être plus agréable - tout en facilitant l'arrivée à destination.

## **Chapitre 2 : Vos objectifs et vos valeurs**

Le chapitre 2 incite les élèves à analyser leurs valeurs et les facteurs qui influent sur ces valeurs. Attendu que ce sont elles qui déterminent leur vision du monde et les objectifs qu'ils se fixent, il est important que les élèves aient l'occasion de préciser ce à quoi ils croient, de se rendre compte que les autres peuvent penser différemment, et de comprendre pourquoi.

L'activité 2.1 encourage les élèves à établir le palmarès de leurs valeurs. Pour élargir cette activité et les amener à voir les valeurs des autres comme différentes sans être menaçantes, demandez-leur de vous remettre un exemplaire anonyme de leur palmarès. Faites un tableau dans lequel vous cocherez les valeurs qu'ils ont choisies, calculez le nombre total de points que chacune a remportés ; faites ensuite, pour l'ensemble de la classe, une liste des dix valeurs qui ont obtenu le plus de points. Chacun pourra ainsi comparer ses résultats à ceux de ses camarades et se demander pourquoi



certaines de ses valeurs ne sont pas partagées. Si l'on veut aller plus loin, on pourra reprendre cette liste des dix valeurs et demander aux élèves de dégager : a) celles que l'on pourrait « acheter » avec de l'argent (par exemple, être à la mode) ; b) celles pour lesquelles l'argent joue un certain rôle (par exemple, le bonheur) ; c) celles avec lesquelles l'argent n'a aucun rapport. Cet exercice pourrait amener les élèves à voir que l'argent n'est pas une fin en soi (à moins qu'ils n'aient opté pour la richesse), mais un moyen qui, s'il est utilisé intelligemment, peut servir d'autres fins qui leur paraissent désirables.

### **Activité 2.8**

Si vous souhaitez adopter une démarche différente vis-à-vis de la publicité, qui insiste sur (et conteste) son intérêt économique, le chapitre intitulé « L'effet de dépendance » dans le livre de John Kenneth Galbraith, *L'ère de l'opulence* (Almann-Lévy), reste très enrichissant bien qu'il ait été écrit il y a quarante ans. Pour élargir l'activité 2.8, faites un sondage auprès de vos élèves pour voir comment ils classent les différentes techniques énumérées, relativement à l'importance qu'ils y attachent. Vous pouvez aussi leur demander s'ils pensent qu'ils seraient arrivés au même résultat s'ils avaient été plus âgées (40 ans ou 70 ans, par exemple) ou si cette publicité s'adressant à des groupes sociaux particuliers (les enfants, les hommes, les femmes, les riches, etc.). L'objectif est de leur montrer que les publicitaires adaptent leur message de façon qu'il ait le maximum d'impact sur le groupe cible qu'ils cherchent à influencer.

### **Activité 2.9**

Cette activité est utile pour découvrir ce qui plaît ou déplaît aux élèves dans une publicité. Ils pourront étendre leurs recherches à des publicités radio- ou télédiffusées, auquel cas il faudra les enregistrer pour pouvoir en discuter en classe. C'est une méthode inductive qui permet de discuter des méthodes mises en oeuvre par les différents médias et de trouver des exemples de ce qui attirent vos élèves. Ils choisiront certaines publicités parce qu'ils les trouvent humoristiques ou que les gens ou les situations y sont agréablement présentés, ou encore pour des raisons techniques : utilisation de la couleur, style... La plupart des publicités qu'ils auront choisies vous donneront l'occasion de leur poser d'autres questions pour les aider à énoncer et à mieux discerner les raisons de leurs réactions qui peuvent être inconscientes ou affectives.

Avec les exemples choisis, vous pourrez aller plus loin et voir si une publicité véhicule des informations utiles et précises permettant au consommateur de prendre une bonne décision. Nous avons tous besoin d'apprendre à mieux lire les annonces publicitaires de façon à mieux comprendre les réactions affectives qu'elles déclenchent, réactions suscitées par la couleur, l'utilisation de personnages et de situations symboliques, ou d'expressions qui jouent sur les émotions (sans parler



des messages cachés, dont beaucoup estiment qu'ils sont dissimulés dans les glaçons qui flottent à la surface des verres). Les élèves apprendront que les publicitaires dépensent des millions de dollars pour « viser juste ». Rien, dans une annonce, n'est laissé au hasard, et le consommateur averti doit comprendre comment les publicités s'efforcent de nous faire acheter.

Une activité poussant les élèves à s'interroger sur la place de l'information et de la manipulation dans la publicité pourrait commencer en demandant aux élèves de choisir une publicité qui leur semble bien informer le consommateur, puis une seconde qui leur paraît plus douteuse à cet égard, enfin une troisième qui est totalement mensongère. Vous pourrez également choisir vous-mêmes les publicités et demander aux élèves de les faire passer et de les juger. Dans tous les cas, l'important est d'amener les élèves à poser les bonnes questions pour déterminer si une publicité aide ou non à faire des choix. En voici quelques-unes.

- Cette publicité contient-elle des informations factuelles quant à la qualité, à la valeur ou à la performance du produit ?
- Avez-vous la possibilité d'essayer le produit avant de l'acheter pour vérifier ce que l'on prétend qu'il fera ?
- Cette publicité fait-elle des comparaisons directes et quantifiables avec des produits concurrents, en les nommant ?
- Évite-t-elle l'exagération ou toute suggestion que ce produit peut offrir davantage que ce qu'on peut légitimement en attendre ?

Si la réponse à ces questions est positive, la publicité offre probablement des informations utiles au consommateur. Par ailleurs, une réponse positive à l'une quelconque des questions suivantes peut révéler l'utilisation de techniques qui, si elles sont efficaces pour influencer le comportement, ne favorisent guère une prise de décision rationnelle.

- La publicité répète-t-elle constamment un slogan ou un nom de marque ?
- Fait-elle appel à votre sens de l'humour ou des responsabilités, ou encore à un sentiment d'obligation ?
- Fait-elle vibrer la corde sensible ou fait-elle appel à votre désir d'être recherché(e), sur le plan physique ou social, d'être accepté(e) par les autres, ou de réussir ?
- Utilise-t-elle une personnalité bien connue pour vendre le produit ?



Il existe enfin des publicités franchement manipulatrices. Ce sont celles qui jouent sur le mode de vie. Elles sont souvent pleines de messages subliminaux qui ne sont pas perçus par la conscience mais qui nous poussent malgré tout à acheter. Ces publicités laissent penser que vous pourrez réaliser vos rêves si vous achetez le produit, mais elles vous présentent rarement les véritables résultats de son utilisation. Si vous répondez « oui » aux questions suivantes, vous aurez vraisemblablement trouvé une publicité manipulatrice, de peu d'intérêt pour le consommateur avisé.

- La publicité utilise-t-elle des couleurs, des symboles, des mots, des sons, ou des situations qui suscitent chez vous une forte réaction affective ?
- La présentation du produit fait-elle appel à des personnes, à des lieux ou à des choses qui vous attirent, mais qui ont peu de choses à voir avec son utilisation normale ?
- La publicité promet-elle quelque chose de plus que ce que le produit vanté peut raisonnablement offrir ?

Cet exercice d'évaluation peut se faire tout simplement en classe, par petits groupes dans lesquels les élèves échangeront leurs points de vue ; il peut également se faire sous forme de récapitulation, auquel cas les élèves inscriront leurs commentaires qui pourront être évalués en fonction de leur intérêt.

### **Chapitre 3 : Vos objectifs : autres considérations**

Le chapitre 3 est consacré aux facteurs qui influencent les décisions d'ordre financier. Ces notes pédagogiques proposent d'autres moyens de reprendre les activités, d'autres exercices pratiques pour que les élèves travaillent l'interprétation et la communication ; elles proposent aussi une documentation spécifique et actuelle facilitant la mise à jour des statistiques citées dans les exemples. Le chapitre présente plusieurs notions d'économie et certaines méthodes d'analyse permettant de mieux comprendre les liens entre l'économie et les décisions de cet ordre.

#### **Activité 3.3**

Cette activité peut être élargie pour présenter la notion de « coût d'opportunité ». On entend par là le manque à gagner, ou encore ce que l'on sacrifie, lorsqu'on prend une décision. Or, c'est un facteur que l'on oublie souvent, car on ne pense qu'aux coûts directs qui sont habituellement évidents et qui se traduisent par un transfert d'espèces lorsqu'on paie. On oublie généralement ce que l'on sacrifie. Si on y avait pensé, on aurait peut-être pris une autre décision, surtout lorsque celle-ci a des répercussions à long terme. Cette notion sera appliquée au modèle décisionnel abordé au chapitre suivant.



Au lieu de suivre les instructions données pour l'activité 3.3, demandez aux élèves de classer par ordre de préférence les loisirs proposés, quitte à en rajouter d'autres. Demandez-leur d'attribuer une valeur (en dollars) à chaque loisir de leur liste. Ils donneront 0 à tous ceux qui ne les intéressent pas du tout et qui se trouveront, de ce fait, éliminés. Par ailleurs, ils donneront 50 à celui qu'ils ont classé en premier, puis en diminuant la valeur par incrément de 5, passeront en revue toute la liste. Arrivés à 5, ils attribueront cette valeur à tous les loisirs restants. Ainsi, ils pourront avoir :

aller au cinéma (50 \$), aller au concert (45 \$), faire les magasins (40 \$), participer à des manifestations sportives (35 \$), lire (30 \$), aller au restaurant (20 \$), feuilleter des revues (15 \$), acheter et écouter des disques (10 \$), pratiquer un sport (5 \$), aller à des fêtes (5 \$).

L'étape suivante consiste à demander aux élèves de choisir leur combinaison optimale s'ils n'avaient que 100 \$. Dans ce cas de figure, le choix serait : cinéma (50 \$), concerts (45 \$), sport (5 \$). Ce choix ne tient compte que des coûts directs.

Vous pourrez alors leur demander quel est le coût d'opportunité de leur décision, à savoir la valeur de ce qu'ils ont sacrifié lorsqu'ils ont choisi le cinéma, les concerts et le sport. Beaucoup estimeront que ce sont tous les loisirs qu'ils n'ont pas choisis. Ceci est faux, attendu qu'ils n'avaient pas l'argent nécessaire pour s'offrir toutes les options : c'est le principe de la pénurie. Pour calculer le véritable coût d'opportunité de toute décision, il ne faut prendre en compte que les loisirs que l'on aurait pu s'offrir avec les ressources dont on disposait. Dans notre exemple, cela aurait donc été : le magasinage (40 \$), les manifestations sportives (35 \$), les restaurants (20 \$) et les fêtes (5 \$). Lorsqu'on prend en compte le coût d'opportunité, on peut être amené à choisir différemment. Cette activité sera approfondie au chapitre suivant.

### **Activité 3.5**

Il est souvent difficile de comprendre combien le monde a changé. Nous avons tous tendance à croire que les choses sont comme elles ont toujours été. Pour aider les élèves à saisir les grands changements qui se sont opérés simplement en deux générations, demandez-leur d'interroger un parent (ou quelqu'un qui a vingt ou vingt-cinq ans de plus qu'eux) et un grand-parent (ou quelqu'un qui a au moins quarante-cinq ans de plus qu'eux) ; ils leur poseront des questions sur leurs goûts, leurs préférences et leur mode de vie, sur les conditions économiques dans lesquelles ils vivaient, sur les facteurs sociaux et politiques, et sur l'évolution technologique. Les élèves pourront se référer aux changements qu'ils auront notés pour dresser une liste des différences à étudier.



### Activité 3.6

La plupart des élèves ne se rendent pas compte de la place que joue, dans notre économie, le gouvernement pour ce qui est de la prestation de biens et surtout de services. En fait, le gouvernement est, de loin, la plus grande source d'emplois et d'activités économiques. Ceci se confirme lorsqu'on étudie les statistiques des Comptes nationaux. Nous en donnons ci-dessous un exemple qui pourra s'avérer utile si cette activité s'inscrit dans le cadre d'un cours d'économie. Elle révélera également comment on peut user et abuser des statistiques à sa convenance.

En gros, le gouvernement dépense l'argent qu'il touche (et qui provient surtout des impôts) de deux façons : pour produire des biens et des services publics, ou pour effectuer des transferts au commerce et à l'industrie (sous forme de subventions) ainsi qu'aux particuliers (sous forme de paiements de transfert). Dans le cas des subventions et des paiements de transfert, ce N'est PAS le gouvernement qui décide comment l'argent sera effectivement dépensé, mais l'entreprise ou le particulier qui les reçoit. Il s'agit en fait d'une redistribution de l'argent, et ceci ne devrait pas faire partie des dépenses du gouvernement. Partant des données ci-dessous, demandez-vous quels sont les véritables chiffres et comment on peut les utiliser. Ces données sont faciles à mettre à jour, attendu qu'on les trouve dans bien des bibliothèques dans *L'Observateur économique canadien* publié chaque mois par Statistique Canada, ou qu'elles peuvent être téléchargées à partir du site web de Statistique Canada : <[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)>.

Dépenses totales du gouvernement (tous niveaux), 1995	353,819 milliards de dollars
Paiements de transfert aux particuliers (tous niveaux), 1995	113,058 milliards de dollars
Subventions aux entreprises (tous niveaux), 1995	9,883 milliards de dollars

Question : À partir de ces données, calculez le pourcentage des dépenses totales du gouvernement qui se présentent sous la forme de transferts à des particuliers.

Une autre méthode consiste à prendre l'exemple d'un bien ou d'un service important pour les élèves et dont le gouvernement est largement prestataire. Les droits d'inscription dans un établissement postsecondaire constitueraient un excellent exemple. Demandez aux élèves d'étudier l'évolution du montant de ces droits et les raisons de cette évolution. Quelle est actuellement la part du gouvernement et la part des particuliers dans le coût de l'éducation ? Faites une analyse des coûts par rapport aux avantages 1) si l'on demandait aux étudiants de payer davantage, et 2) si l'on envisageait d'autres cas de figure, tels que les prêts indexés sur les revenus, solution qui pourrait être adoptée pour diminuer l'effet négatif de l'augmentation de ces droits. (Nous développerons ceci plus loin.)



### Activité 3.7

Si vous souhaitez que les élèves poursuivent cette activité ou l'utilisent comme point de départ d'un projet de recherche, vous pourrez leur demander de comparer les points de vue de différents économistes relativement au rôle du gouvernement dans l'économie. Chaque élève serait chargé d'étudier un économiste pris dans une liste qui pourrait comprendre Adam Smith, Karl Max, John Maynard Keynes, John Kenneth Galbraith et Milton Friedman. Les élèves plus avancés pourraient analyser les idées de deux écoles : celle de Keynes et Galbraith (qui préconisent la participation du gouvernement et une politique fiscale libérale) et celle des néo-conservateurs inspirés par Adam Smith et Milton Friedman (qui estiment qu'il faut laisser faire le marché et que c'est la politique monétaire qui doit régler l'économie). Le rôle du gouvernement dans une économie moderne mixte est probablement le débat économique le plus important de notre époque.

Ce chapitre se termine par une analyse des aptitudes en langue et en communication et montre l'importance des nouvelles techniques de l'ère de l'information, qu'il faut savoir maîtriser. On y parle en particulier de l'Internet. Les élèves devraient avoir toutes les occasions possibles d'apprendre à faire des recherches sur l'Internet et d'analyser ce qu'ils y trouvent. C'est une mine d'informations sur bon nombre de sujets abordés dans ce livre. Si vous voulez insister sur la communication, évaluez leurs progrès en leur faisant imprimer les pages d'accueil des sites qui leur paraissent adaptés à leur recherche, et expliquez pourquoi ils les trouvent utiles.

## Chapitre 4 : La prise de décisions

Le chapitre 4 donne aux élèves la possibilité de réfléchir sur la pensée et la prise de décisions. Au cours des dix dernières années, on a beaucoup fait pour nous aider à mieux résoudre les problèmes, et certaines des techniques proposées conviennent tout autant aux jeunes qu'aux gestionnaires. Parmi les sources possibles, on notera les ouvrages qui suivent.

- *Six Thinking Hats*, d'Edward de Bono (Penguin Books Canada). M. de Bono définit les modes de pensée selon six couleurs qui peuvent être celles de six chapeaux. Lorsqu'on porte le chapeau jaune, on recherche tout ce qui est positif, alors que lorsqu'on porte le chapeau noir, on recherche tout ce qui est négatif. Le chapeau blanc ne se préoccupe que des faits, alors que le chapeau rouge prend les sentiments en compte. Le chapeau vert met en jeu la créativité et recherche de nouvelles méthodes et de nouvelles options. Quant au chapeau bleu, c'est le chef d'orchestre : il dirige tous les autres chapeaux.



- Roger von Oech, dans ses ouvrages intitulés *A Whack on the Side of the Head* (Warner Books) et *A Kick in the Seat of the Pants* (Harper Collins), décrit de façon très intéressante quatre modes de pensée qui visent à améliorer la pensée créatrice. L'auteur définit ces modes comme l'Explorateur, l'Artiste, le Juge et le Guerrier. L'Explorateur note les faits ; l'Artiste voit les difficultés comme des occasions et trouve des moyens originaux d'utiliser les ressources pour répondre à ses besoins ; le Juge sert d'évaluateur qui pèse le négatif et le positif avant de prendre une décision ; enfin le Guerrier passe à l'attaque et s'assure que la décision se traduit effectivement par une action.
- Les préférences dégagées par l'indicateur de type Myers-Briggs. Il s'agit d'une méthode très utilisée dans les entreprises pour aider les personnes à analyser leur façon de penser, d'agir et de se comporter avec autrui. Il existe beaucoup d'ouvrages sur l'application de cette méthode ; notons en particulier : *People Types & Tiger Stripes*, de G. Lawrence (publié par le *Centre for Applications of Psychological Type*), qui est un guide pratique des types d'apprentissage écrit pour aider les professeurs à bien comprendre les élèves et à pouvoir travailler avec eux ; *WORKTypes*, de Jean Kummerow, Linda Kirby et Nancy Barger (Warner Books), qui présente essentiellement les préférences telles qu'elles sont appliquées pour mieux comprendre certains domaines de la gestion, tels que la communication et le conflit, la gestion du temps, le leadership, la création d'équipes, le changement et le stress.

Les livres mentionnés plus haut sont rédigés dans des termes et dans un style accessibles aux jeunes, sauf peut-être les ouvrages de Myers-Briggs, qui nécessitent des connaissances plus poussées. Ils proposent différentes possibilités d'étudier nos modes de pensée et de les améliorer. Il existe d'autres ouvrages sur la pensée intuitive et la pensée systématique, ainsi que sur le rôle des deux hémisphères du cerveau. L'exercice proposé dans ce chapitre est efficace parce qu'il combine plusieurs modes de pensée en un seul processus décisionnel.

- La première étape est de bien définir un problème ; cela oblige à porter le chapeau blanc et le chapeau rouge, et à jouer le rôle de l'Explorateur. Elle intègre les préférences de Myers-Briggs pour la Sensation (capacité de voir les faits) et pour l'Intuition (qui révèle le long terme, l'ensemble du tableau).
- La deuxième étape est l'établissement des critères les plus importants pour le décideur sur lesquels devra reposer la décision finale ; cela exige les mêmes qualités plus une préférence pour le Sentiment, que d'aucuns qualifient de « viscéral », car les critères utilisés doivent intégrer le coeur et la tête, les émotions et la pensée.
- La troisième étape, c'est l'Artiste portant le chapeau vert ou jouant le rôle de l'Explorateur. Bien que l'Explorateur puisse trouver les solutions les plus évidentes, l'Artiste, lui, est nécessaire pour



proposer des solutions originales auxquelles on n'avait pas pensé ou qui n'étaient pas apparues d'emblée.

- La quatrième étape fait appel au Juge qui doit porter les chapeaux noirs et jaunes pour compléter l'analyse de chaque option en procédant à une évaluation selon les critères établis.
- La cinquième étape, c'est la décision finale et le passage à l'action ; ils exigent le courage et les qualités du Guerrier qui, à partir de ce moment-là, doit être prêt à porter le chapeau bleu lui permettant de gérer l'utilisation de tous les autres modes de pensée, de façon à évaluer, à revoir et à modifier constamment la décision première, si c'est nécessaire.

Ceci peut sembler un peu trop théorique pour être utile. Si la métacognition - c'est-à-dire la réflexion sur la pensée - est quelque peu abstraite, ces démarches peuvent rendre la pensée plus concrète et aider les personnes à les mettre en pratique, grâce à des analogies qu'elles peuvent comprendre. Cela prend du temps, mais le jeu en vaut la chandelle.

Il existe un moyen plus rapide de faire comprendre aux élèves le modèle décisionnel présenté ici, c'est de leur donner un travail de recherche les obligeant à choisir une chose qu'ils souhaitent acheter. (Il sera peut-être préférable de parler de la voiture, de l'ordinateur, ou de la platine laser, plutôt que de leur demander ce qu'ils « voudraient faire après l'école secondaire ».) Prenez des exemples d'analyses coûts-avantages dans des revues telles que *Protégez-vous*, ou d'autres qui testent différents produits. L'Internet contient également de nombreux sites que les élèves pourront visiter de façon à obtenir des informations qu'ils mettront à profit pour décider en connaissance de cause quelle marque acheter. Ils devront préparer chacun leur rapport en suivant les cinq premières étapes du modèle. Il leur faudra aussi préciser les critères les plus importants pris en compte dans leur décision, énumérer toutes les solutions envisagées et les renseignements qui leur ont permis de juger de chaque option, bien peser le pour et le contre par rapport aux critères qu'ils s'étaient fixés, et enfin, indiquer la décision qu'ils ont prise en fonction des conclusions de leurs recherches.

## **Chapitre 5 : Sources de revenus**

Dans le chapitre 5, les statistiques donnent au moins une perspective importante, ce qui familiarisera les élèves avec l'interprétation de ce type de données. Les activités complémentaires font appel à des données faciles à se procurer. On y suggère aussi des exercices structurés permettant aux élèves de manipuler ces données. Que vous choisissiez les exercices proposés ou d'autres, l'intérêt est de faire manipuler aux élèves les dernières données publiées.



Dans la plupart des cas, on se les procurera au site de Statistique Canada <[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)>, ou dans sa publication mensuelle - *L'Observateur économique canadien* - que l'on peut facilement trouver en bibliothèque. Les élèves pourront également trouver dans les journaux d'autres données et d'autres interprétations. Ce chapitre et ces activités supplémentaires trouveront leur place dans tout cours d'économie qui aborde les revenus des Comptes nationaux ou la provenance des revenus des Canadiens.

### **Exercice 1**

Demandez aux élèves de trouver, dans *L'Observateur économique canadien*, les dernières données sur les sources de revenus personnels : rémunération des salariés, production agricole, entreprises individuelles, intérêts et placements, transferts courants.

On notera que les revenus tirés de la production agricole et des entreprises individuelles peuvent apparaître comme des bénéfices de petits producteurs, ce qui correspond le mieux aux revenus tirés du travail à son compte mentionné dans le chapitre.

Question : Calculez le pourcentage des revenus personnels totaux touchés :

- a) rémunération des salariés (émoluments et salaires),
- b) travail à son compte (production agricole + entreprises individuelles)
- c) intérêts et placements,
- d) transferts courants.

(Cette question révélera l'importance relative de chacune des sources de revenus mentionnées ici. Les données d'années antérieures permettront de dégager des tendances. Assurez-vous de toujours utiliser des données dont les chiffres sont exprimés en dollars à valeur constante.)

### **Exercice 2**

Le chapitre note également que les transferts du gouvernement constituent une source importante de revenus. Le site web de Statistique Canada donne des détails sur la forme et l'importance relative des paiements de transfert aux particuliers.

Remarque : Les élèves auront probablement besoin d'aide pour interpréter le tableau. Par exemple, la catégorie Fédéral (de même que la catégorie Provincial, Local, RPC, RPQ) ventilent la première catégorie intitulée Tous niveaux de gouvernement. Les postes de la catégorie Fédéral sont des sous-catégories qui, lorsqu'elles sont toutes additionnées, doivent équivaloir à la catégorie Fédéral.



Questions :

1. Trouvez le pourcentage des paiements de transfert totaux effectués par chaque niveau de gouvernement (compter le RPC dans le Fédéral, et le RPQ dans le Provincial).
2. Énumérez par ordre d'importance, les cinq types de paiements de transfert les plus importants. (Vous pourrez constituer cinq groupes d'élèves qui en étudieront chacun un.)
3. Dressez une liste des paiements de transfert actuellement reçus par les membres de votre famille immédiate ou élargie.

Ce chapitre se termine sur les loteries comme sources de revenus. Bien que ce type de jeu de hasard ne mérite guère plus que le souhait formulé, il s'agit là d'un sujet intéressant si on considère les loteries comme une forme d'imposition volontaire (c'est-à-dire comme une dépense et non un revenu).

## **Chapitre 6 : Carrière en construction - investissez en vous**

Le chapitre 6 porte bien son nom. Lorsqu'on pense placements, on pense immédiatement actions, obligations, voire immobilier. En réalité, il n'est pas de placement plus important que celui que l'on fait en soi-même. Investir en soi-même, cela veut dire que ce que je fais maintenant « paiera » à l'avenir. C'est malheureusement plus facile à dire qu'à faire ! L'une des difficultés, c'est que nous sommes, pour la plupart, et pour des raisons variées, très orientés sur le présent. Ce type d'investissement exige habituellement une vision à plus long terme ou au moins un plan et des objectifs à long terme. Cela implique généralement des sacrifices à court terme, une bonne dose d'optimisme, et la conviction que les efforts d'aujourd'hui contribueront à réaliser l'avenir que l'on souhaite. L'investissement en soi-même repose sur l'espoir (non sur les attentes) et sur la confiance en soi (non sur le désespoir).

L'activité suivante pourra aider les jeunes à considérer ce qu'ils font comme relevant de la consommation ou de l'investissement, pour reprendre le vocabulaire des économistes.

Demandez à vos élèves de tenir, durant les vingt-quatre prochaines heures, un journal dans lequel ils consigneront, par demi-heure, tout ce qu'ils font. Prévoyez quatre colonnes. La première contiendra quarante-huit périodes (une par demi-heure). Dans la deuxième, ils inscriront ce qu'ils feront durant ce temps, et dans la troisième, ce qu'ils en pensent (amusant, difficile, fastidieux, passionnant, reposant, frustrant...). Si vous travaillez avec un groupe d'élèves, faites-leur préciser leurs propres



descripteurs. Il est sans doute préférable de ne faire aucune déclaration quant au but de cet exercice ni même d'introduire la notion d'investissement en soi avant la fin de l'exercice.

Une fois la liste établie, demandez aux élèves s'ils mettraient dans la catégorie CONSOMMATION chacune des activités qu'ils ont énumérées (ce qui, à court terme, entraîne surtout des bénéfices - ou des pertes), ou bien dans la catégorie des INVESTISSEMENTS (ce qui entraîne des bénéfices pour l'avenir, en éliminant l'idée que personne ne souhaite s'infliger volontairement des souffrances à long terme, idée qui en elle-même vaudrait néanmoins la peine d'être discutée). Dans cet exercice, ce que l'on consomme ou ce que l'on investit, c'est le temps. Vous pourrez aussi ajouter la catégorie NI L'UN NI L'AUTRE pour les activités qui ne correspondent ni à la consommation ni à l'investissement.

Voyez comment les différentes activités ont été classées. Jouer à un jeu que l'on aime bien peut être considéré comme un acte de consommation pour le plaisir immédiat qu'il a procuré. Mais peut-on également le considérer comme un investissement ? En y jouant, avez-vous appris quelque chose d'utile, amélioré votre santé, etc. ? Si tel est le cas, c'est aussi un investissement en vous-même. Peut-être alors n'est-il pas suffisant de classer ces activités dans une catégorie ou dans une autre. Il serait sans doute préférable de dire qu'elle relevait à 80 p. 100 de la consommation, et à 20 p. 100 de l'investissement. Demandez aux élèves de préciser l'intention qui se cachait derrière l'activité en question. Si elle a été entreprise purement pour le plaisir, elle relève surtout de la consommation. Par contre, si elle a été entreprise dans le cadre d'un programme visant à produire un résultat dans l'avenir, elle relève aussi de l'investissement. Les élèves se demanderont également si les avantages tirés de cette activité sont des avantages à court ou à long terme. Plus ces avantages touchent le long terme, plus il faut les considérer comme un investissement.

Que dire d'activités telles que dormir ou manger ? Manger mal peut relever de la pure consommation, mais veiller à un régime alimentaire équilibré, c'est investir dans sa santé. Dormir ne peut être considéré comme un investissement que si l'on dort suffisamment ou que l'on ne passe pas trop de temps au lit. Vous déciderez peut-être de ne pas considérer ces facteurs et d'allouer tout simplement huit heures par jour au sommeil et une heure aux repas, auquel cas la journée n'aura plus que quinze heures. Prenez ces décisions avec vos élèves. Cela les fera réfléchir aux objectifs et aux conséquences de leurs actes et à considérer le temps - pas simplement l'argent - comme l'une des plus importantes ressources dont ils disposent. C'est aussi un moyen de découvrir que mêmes les activités quotidiennes nécessaires relèvent à la fois de la consommation et de l'investissement.



Une fois que chaque activité s'est vu attribuer une valeur, multipliez cette valeur par le temps qui y a été consacré. Si, par exemple, vous avez passé deux heures au basket - préparation et match -, et que vous considérez cela comme relevant à 80 p. 100 de la consommation et à 20 p. 100 de l'investissement, cela donnerait quatre-vingt-seize minutes de consommation et vingt-quatre minutes d'investissement. Faites les totaux et comparez-les, ce qui donnera une idée du temps consacré, dans une journée, à la consommation et à l'investissement. On peut élargir le cadre temporel à une semaine, à un mois ou à une année, et demander aux élèves de donner des événements importants, puis de voir dans quelle mesure ils relèvent de la consommation ou de l'investissement.

Cette activité vise à faire réfléchir les élèves sur leur utilisation du temps. Il n'y a pas de bonne réponse ni d'équilibre à réaliser. Il n'est pas mieux de consacrer plus de temps à l'investissement ou à la consommation. Nous vivons tous dans le présent, donc la plupart de nos activités ont un objectif à court terme et pèsent lourd dans la balance de la consommation, tant par nécessité que par choix. Reste qu'il faut consacrer un peu de temps à la préparation de l'avenir, à investir en nous-même, parce que cela implique que l'on perde à court terme pour gagner à long terme.

La question est donc de savoir comment investir en soi-même, de façon à accroître son potentiel de bonheur et de prospérité à long terme. En conséquence, nous devons faire ce qu'il faut pour nous développer sur le plan physique, affectif et intellectuel, et contribuer à la vie de la société tout en retirant certains avantages. Les activités proposées dans ce chapitre vont dans ce sens.

Ce chapitre aborde également la planification de la carrière. Une carrière, c'est un peu comme un voyage qui dure toute la vie. Un emploi, c'est une escale où l'on décide de rester quelque temps. Chaque emploi est une occasion d'apprendre tout en gagnant sa vie, et de découvrir de nouvelles possibilités ; c'est en cela qu'il est important. De nos jours, le déroulement d'une carrière ne ressemble pas celui des générations précédentes où l'on était engagé à vie par une entreprise que l'on quittait rarement de son plein gré.

À l'heure actuelle, les travailleurs ne doivent pas s'attendre à trouver la sécurité de l'emploi chez un seul employeur. Ils pourront cependant adopter une certaine attitude et acquérir les compétences qui leur permettront, durant toute leur vie, de travailler pour eux-mêmes. Cela ne veut pas nécessairement dire qu'ils travailleront à leur compte - ceci reste une option -, mais avec une expérience et des compétences diversifiées, on peut aussi intéresser toute une gamme d'employeurs.

De nos jours, pour un jeune, l'éducation est l'un des meilleurs placements. Il suffit, pour convaincre les sceptiques, de regarder les chiffres du chômage de Statistique Canada ou n'importe quel rapport



publié par le gouvernement ou par des associations, telles que le Centre canadien de politiques alternatives. On y trouvera la preuve qu'il est important de poursuivre des études bien après le secondaire. Il n'est pas nécessaire que ce soit des études à temps plein. La meilleure formule consiste probablement à équilibrer étude et travail connexe ; d'ailleurs, de nombreux établissements proposent maintenant des programmes en alternance.

Les élèves devront bien comprendre qu'investir en eux-mêmes s'accompagne d'un manque à gagner à court terme. Ceci est d'autant plus vrai qu'avec la diminution des subventions gouvernementales dans le domaine de l'éducation, les élèves doivent assumer une part de plus en plus importante du financement de leurs études. Demandez aux élèves du secondaire d'estimer le coût d'une année d'études. Cette estimation devra inclure non seulement les coûts directs (inscription, manuels, repas et logement) mais aussi les coûts d'opportunité cachés, c'est-à-dire ce qu'ils ont sacrifié en choisissant de poursuivre leurs études. Ceci comprend les revenus perdus, de même que toutes les autres expériences qui auraient pu leur apporter, à long terme, des avantages supérieurs à la poursuite d'études.

À la fin de leurs études secondaires, bien des élèves, poussés par leurs parents et par leurs congénères, se trouvent enfermés dans un système qui les oblige à poursuivre leurs études dans un établissement reconnu. Selon leur maturité, leurs « passions » et les occasions qui se présentent, on devrait les inciter à tirer parti du modèle décisionnel proposé au chapitre 4, de façon à voir si la poursuite immédiate d'études à temps plein est la meilleure solution compte tenu du coût et des avantages des autres possibilités. Les activités 6.1 à 6.6 permettront aux élèves d'envisager leur avenir selon une perspective plus large. Qu'adorent-ils faire ? Quels sont leurs atouts ? De quelles expériences peuvent-ils partir ? Quels seront les débouchés ? À qui pourront-ils parler de leurs idées ?

L'activité 6.4 demande au lecteur de relever les tendances qui pourraient engendrer d'autres possibilités de carrière. On a beaucoup écrit sur le travail (*The End of Work*, de Jeremy Rifkin Putnam), sur les carrières (*Excelerate*, de Nuala Beck, Harper Collins), et sur les tendances générales (*Shakedown* d'Angus Reid, Doubleday). L'ouvrage le plus utile, intéressant et facile à lire est le bestseller *Boom, Bust & Echo* de David Foot (Macfarlane Walter & Ross). Les deux premiers chapitres de cet ouvrage sont consacrés à la démographie qui, d'après l'auteur, représente deux tiers du problème. L'un des avantages des études démographiques, c'est la certitude que les gens prennent chaque année un an de plus et que, dans la mesure où les gens d'un certain âge continuent à se comporter d'une certaine façon, il est possible de faire des prévisions assez justes. Les dix derniers chapitres, indépendants les uns des autres, touchent à tout, de l'immobilier au



commerce de détail en passant par la santé ; ils sont rédigés dans une langue accessible aux élèves des classes terminales du secondaire, qui veulent poursuivre leurs études. Attribuez un chapitre à un(e) élève et demandez-lui de faire un exposé sur les tendances suscitées par l'évolution démographique ; vous pourrez ensuite faire un remue-méninges sur les débouchés qu'elles entraînent.

On pourra aussi consulter l'Internet pour analyser les tendances qui se dessinent. Recherchez les sites des instituts de sondage, tels que Environics ou Angus Reid, ou ceux qui sont associés à des marchés ou à des produits précis, pour trouver des rapports sur les tendances qui peuvent modifier l'avenir. Emploi Canada publie également des études sur le marché de l'emploi ainsi que des sondages utiles pour déterminer les domaines recherchés.

Ceci dit, il faut cependant ne pas ignorer que les tendances sont elles-même fluctuantes. S'il est bon de savoir que la technologie a réduit la demande de certains métiers et accru celle d'autres, il ne faut oublier qu'elle connaît elle-même une période de transition et qu'elle ne constitue que l'un des nombreux facteurs qui influenceront les carrières de demain. Il est donc plus important d'essayer de définir les aptitudes et les connaissances générales essentielles que d'essayer de trouver un emploi bien précis. Ce qui importe, c'est moins ce que l'on sait que ce que l'on sait sur la façon d'apprendre.

On pouvait naguère considérer la vie comme un enchaînement : il y avait une période initiale d'apprentissage jusqu'à la trentaine, venait ensuite la période où l'on gagnait sa vie, les années les plus fastes étant comprises entre 45 et 55 ans ; venait ensuite, après 65 ans, la période des regrets, surtout si l'on n'avait pas accumulé suffisamment pour sa retraite.

Ce schéma est beaucoup moins vrai aujourd'hui pour les jeunes et le sera encore moins demain. En raison de la vitesse des changements, il faut maintenant apprendre tout au long de l'existence. Davantage de jeunes peuvent gagner leur vie plus rapidement et à un plus jeune âge s'ils ont les compétences voulues. Avec la restructuration des entreprises, les personnes de 45 à 55 ans perdent maintenant l'emploi qu'elles avaient depuis longtemps, et ces années-là ne seront plus nécessairement leurs « meilleures » années. On prend sa retraite plus tôt, mais on travaille plus longtemps que jamais. D'ailleurs, les nouvelles techniques de l'information font que la distinction entre vie et travail est de plus en plus floue, et l'avenir est difficile à prévoir. Vous pourrez présenter à vos élèves le schéma traditionnel de vie indiqué plus haut et leur demander s'il correspond au plan de carrière qu'ils envisagent, ou s'ils peuvent en proposer un autre plus conforme à leurs attentes.



Nous approfondirons au chapitre 8 (La carrière dans une conjoncture évolutive) les observations faites ici. Il sera peut-être préférable de traiter le chapitre 7 (Possibilités de carrière - Avez-vous une âme d'entrepreneur ?) une fois que les élèves auront eu l'occasion d'étudier le chapitre 8).

## **Chapitre 7 : Possibilités de carrière - Avez-vous une âme d'entrepreneur ?**

Les activités 7.2 et 7.3 incitent les élèves à déceler les besoins, les lacunes ou les problèmes de leur collectivité, et à s'en inspirer pour trouver des opportunités. Il est toujours préférable de commencer par ce qui nous est le plus familier, c'est-à-dire nous-même. Inspirez-vous en premier lieu de vos propres besoins, de vos activités et de vos expériences. Qui dit « collectivité » ne dit d'ailleurs pas nécessairement le village, la ville ou le pays où l'on vit. Ce que l'on connaît le mieux, c'est sa famille, ses amis, son quartier. Si l'on a un travail à temps partiel, celui-ci peut être un tremplin pour l'avenir. Il en est de même des activités sportives ou bénévoles auxquelles on participe dans la collectivité, car elles peuvent donner des idées. Ne cherchez pas une idée qui changera le monde ; si vous en trouvez une susceptible d'améliorer votre vie ou de vous aider à surmonter un problème, il y a des chances pour qu'elle soit généralisable et, partant, devienne une opportunité.

Si vous travaillez avec une classe, attirez l'attention de vos élèves sur leur école ou même sur la classe. C'est un élément qui leur est commun. Demandez-leur de faire une liste de tout ce qui les dérange ou qu'ils aimeraient améliorer. On pourra regrouper les élèves par deux pour les faire réfléchir à ce sujet, et terminer la session par une mise en commun. La règle du remue-méninges permettra de faire jaillir des idées ou des suggestions spontanément sans les soumettre au jugement (autrement dit, c'est le moment de faire intervenir l'« Explorateur » avec son chapeau blanc et l'« Artiste » avec son chapeau vert). Après la mise en commun - qui permettra d'avoir une longue liste de possibilités -, on ne retiendra que les meilleures (en faisant intervenir le « Juge » qui évaluera chacune d'elles en portant successivement son chapeau noir, jaune et rouge). On pourra, à ce moment-là, demander aux élèves de donner leurs cinq premiers choix après avoir discuté les autres. Reprenez ce classement pour choisir les cinq ou six meilleurs projets que les élèves ordonneront ensuite selon leurs préférences. Reprenez ce même classement et attribuez un projet à chaque groupe en leur demandant d'établir un mini-plan de l'entreprise qu'ils envisagent. Le plan sera rédigé avant d'être présenté à la classe.

C'est là que commence le processus de création d'un plan d'entreprise. Pour chacun des groupes, la première étape consistera à rédiger une brève description de ce que fera l'entreprise, de ceux et celles qui en bénéficieront, de son démarrage, des personnes qui la feront tourner, et de l'originalité du bien ou du service.



La deuxième étape est l'analyse de marché qui permettra de savoir si cette idée intéresse les autres et répond à un besoin généralisé. Les élèves décriront les caractéristiques de leur marché (c'est-à-dire les personnes qui achèteront leur produit) en fonction de leur sexe, de leur âge, de l'emplacement, etc. Ils devront aussi estimer le nombre de personnes qui achèteront ledit produit à un prix donné, et les revenus ainsi créés - autrement dit, faire des prévisions de vente.

La troisième étape est ce qu'on appelle l'analyse des ressources. Les élèves feront l'inventaire des ressources dont ils auront besoin pour produire le bien ou le service (personnes, biens d'équipement, fournitures, locaux et entrepôts, etc.) et détermineront ce qu'elles coûteront. Certains coûts ne seront encourus qu'une seule fois, alors que d'autres le seront régulièrement. Ils essaieront d'estimer le coût unitaire en fonction de la quantité produite.

Vient ensuite la stratégie opérationnelle, étape au cours de laquelle ils planifieront l'utilisation rationnelle des ressources de façon à assurer la qualité, à respecter l'échéance et à arriver à un coût minimum. Cette étape comprend également l'acquisition des ressources nécessaires, leur organisation, la promotion, la production et la livraison.

Ils finiront par la stratégie financière qui consiste à tout traduire en chiffres. En fonction des prévisions, ils se demanderont combien d'unités seront vendues, et à quel prix, ce qu'il en coûtera de lancer la production et de continuer à produire, quand aura-t-on besoin d'argent et de combien. Tout ceci devra figurer dans un budget prévisionnel qui leur indiquera si le projet est financièrement viable. Les projets ne doivent pas nécessairement entraîner d'énormes bénéfices, mais tous doivent être rentables.

Pour plus de détails sur la façon d'aider les élèves à établir un plan d'entreprise, on consultera avec profit un texte, parmi d'autres, *L'entrepreneuriat : la création d'une entreprise*, de Lilly Kretchman, Bill Jennings et Lori Cranson (Guérin Éditeur). Les organismes gouvernementaux (au niveau du fédéral ou du provincial), les banques et de nombreux sites en direct constituent également de bonnes sources.

Si un plan d'entreprise suscite dans la classe un grand enthousiasme, les élèves pourront même s'organiser pour le concrétiser. Ils auront ainsi une expérience directe de l'entrepreneuriat, puisqu'ils auront lancé une entreprise qui répond à un besoin ou résoud un problème.



## Chapitre 8 : La carrière dans une conjoncture évolutive

Le chapitre 8 présente quelques-uns des changements fondamentaux qui s'opèrent dans le monde du travail et qui ne cesseront d'influer sur la capacité des personnes à gagner leur vie. Les élèves qui aimeraient approfondir ces questions pourront consulter un index de périodiques, ou un CD-ROM d'actualités.

## Chapitre 9 : Les instruments d'une bonne gestion financière : budget et prévisions

Un budget est l'élément essentiel d'une bonne gestion financière ; il faut donc apprendre à en faire un. L'établissement d'un budget repose sur les rentrées et les sorties d'argent. En conséquence, il faut savoir quels seront les revenus dans un laps de temps donné, prévoir les dépenses et organiser les ressources de telle sorte que, lorsque les dépenses sont déduites des revenus, la différence soit nulle ou positive.

La période sur laquelle porte un budget (qu'on appelle *exercice*) peut varier pour correspondre à une situation particulière : une semaine pour un voyage de huit jours, huit mois pour deux « semestres » dans un établissement postsecondaire. Les exercices les plus courants sont d'un mois ou d'un an. Un exercice d'un mois est suffisant pour faire apparaître la plupart des dépenses et des revenus récurrents, et pas trop courte pour qu'on soit toujours en train de faire un budget. Établir un budget annuel est une bonne idée si l'on veut tenir compte des dépenses non récurrentes mais prévisibles qui ne se règlent pas mensuellement, ou de sources de revenus occasionnelles (impôts, cadeaux, assurances, contrats, rentrées inattendues, etc.).

On peut aussi envisager un budget portant sur toute la vie, qui tiendrait compte des responsabilités et des dépenses liées à différentes périodes de la vie et à différents types de rémunération. Ceci est particulièrement important lorsqu'il s'agit de prévoir sa retraite, ce dont nous parlerons dans un chapitre ultérieur.

Avec les élèves du secondaire, commençons à partir de leur expérience. Présentez la notion de budget en leur demandant de noter leurs dépenses courantes par semaine, ou encore ce qu'ils ont effectivement dépensé et pour quoi. Élargissez-la ensuite au mois écoulé. Demandez-leur de classer leurs dépenses selon quelques grandes catégories. Le budget de la page 77 en propose quelques-unes, mais les élèves préféreront peut-être en définir d'autres qui reflètent mieux leurs dépenses. Il est important également que les élèves voient noir sur blanc les dépenses qu'ils ne font



pas, et c'est là qu'un budget type peut s'avérer utile. Qu'est-ce qu'ils oublient de considérer ? Qu'est-ce qui est payé par quelqu'un d'autre ?

L'étape suivante consiste à demander aux élèves d'estimer leurs revenus hebdomadaires ou mensuels, de toutes provenances (non seulement d'un éventuel emploi). Soustrayez les dépenses des revenus pour obtenir le solde net. Qu'entend-on par solde net ? Bien des gens pensent que c'est ce qu'ils ont économisé. Dans ce cas, les économies seraient ce qui reste lorsqu'on a dépensé tout ce qui était nécessaire pour subvenir à ses besoins. Le problème c'est que, la plupart du temps, les besoins augmentent au point d'absorber tous les revenus disponibles (et même davantage). Si l'on pense que les économies sont ce qui reste, il n'y a souvent pas d'économies. C'est pourquoi, il vaut mieux les considérer comme une dépense et en faire un poste budgétaire comme pour toutes les autres dépenses. Le montant économisé dépendrait de ce qu'on avait l'intention d'acheter avec ce montant. S'il s'agit d'une nouvelle chaîne stéréo, il faudra peut-être économiser quelques centaines de dollars seulement. S'il s'agit d'études universitaires, on parlera alors de plusieurs milliers de dollars.

David Chilton, auteur de Un barbier riche (Éditions du Trécarré), aborde la question des budgets et des économies par un autre biais. Il estime qu'il n'est pas utile de faire figurer les économies au budget des dépenses. Les gens dépensent l'argent qu'ils ont, et n'ont pas la discipline nécessaire pour ne pas dépenser les économies mensuelles. Il propose, au contraire, le « *Paie-toi en premier* ». Il entend par là que l'on s'engage à réserver une certaine somme pour un instrument de placement (il suggère les fonds mutuels), avant de déposer le reste dans un compte en banque. De cette façon, les économies sont mises de côté avant même de commencer à dépenser son argent, et la somme ainsi économisée, n'ayant jamais été reçue de façon tangible, ne fait pas défaut.

Sur le plan financier, les jeunes sont (comme tout le monde à tous les stades de la vie) à la fois avantagés et désavantagés. Leur plus gros handicap - l'absence de revenus - est assez évident pour eux. Ils n'ont, par contre, ni responsabilités ni obligations, ce dont ils se rendent moins compte.

La plupart d'entre eux n'ont pas à se préoccuper des dépenses essentielles qui sont prises en charge par leurs parents ou par l'État. Vous pourrez demander à vos élèves de se reporter aux postes du budget type, d'y relever ceux qui correspondent aux dépenses ou obligations essentielles, et de voir qui les prend en charge aujourd'hui. On pourra aussi diviser les élèves en petits groupes chargés chacun de dresser une liste des dépenses mensuelles et annuelles correspondant à différentes étapes de leur vie. Voici quelques suggestions : un(e) élève célibataire poursuivant des études postsecondaires et ne vivant pas chez ses parents, un jeune couple sans enfant, un couple avec deux



enfants entre 1 et 3 ans, un couple avec trois adolescents entre 14 et 18 ans, un parent célibataire avec deux jeunes enfants et ayant un emploi, un couple âgé touchant deux retraites. Vous voudrez peut-être ajouter des précisions, mais le but de l'exercice est de faire découvrir aux élèves les dépenses et les besoins associés aux différentes étapes de la vie. Certains découvriront peut-être qu'ils jouissent maintenant d'une liberté financière qu'ils n'auront probablement plus jamais. Il faudrait arriver à leur faire découvrir que s'ils ne mettent pas d'ordre dans leurs finances, ce sont elles qui leur donneront des ordres.

On pourra élargir cette dernière activité en demandant aux élèves d'établir un budget pour toute la vie. Ceci les obligera à envisager leur vie telle qu'ils la souhaitent, à estimer leurs dépenses pour chaque étape importante (sans tenir compte de l'inflation, pour simplifier les choses), et à voir quels revenus (après impôts) leur seront nécessaires pour couvrir leurs dépenses. Ceci permettra d'introduire une notion importante : le taux d'imposition. Vous pourrez leur demander de voir comment les impôts actuels affectent les revenus. Rappelez-leur qu'il faut penser à la fois aux impôts directs (impôts sur le revenu) et aux impôts indirects (taxes de toutes sortes). Ils pourront comparer les revenus totaux des personnes avec leurs revenus disponibles, afin de se rendre compte de l'effet des impôts directs. Ils pourront aussi reprendre les chiffres des revenus totaux du gouvernement tirés des impôts, et ceux des revenus totaux personnels (Comptes nationaux) pour établir un pourcentage.

## **Chapitre 10 : Les dettes et le crédit, une question d'intérêt**

Il existe toutes sortes de ressources pédagogiques pour aider les élèves à comprendre la gestion financière en général, et l'utilisation du crédit en particulier.

L'Association des banquiers canadiens a publié *Le crédit à bon escient - Guide du crédit aux particuliers*. Cette publication en deux volets est accessible par Internet au site [strategis.ic.gc.ca/cgi-bin/basic/frn/ftsearch](http://strategis.ic.gc.ca/cgi-bin/basic/frn/ftsearch).

On peut également se documenter sur le crédit auprès d'organismes gouvernementaux. Le questionnaire suivant a été préparé par le ministère de la Consommation et du Commerce de l'Ontario.

Répondez aux questions suivantes par Vrai ou Faux.

1. Il est recommandé de faire tous vos petits achats à crédit, car pour les gros achats, le crédit revient trop cher.



2. Vous pouvez connaître votre cote de solvabilité en vous adressant au *Credit Counselling Service* (Service de consultation en matière de crédit).
3. Si vous ne pouvez pas régler entièrement le solde de votre carte de crédit en quelques mois, il vaut mieux faire un emprunt auprès d'une institution financière.
4. Les créanciers permettent parfois aux particuliers qui connaissent des difficultés financières de différer leurs paiements.
5. Les banques peuvent, quand elles le souhaitent, consulter les dossiers des particuliers auprès d'une agence d'évaluation du crédit.
6. Vous pouvez donner, au téléphone, le numéro de votre carte de crédit si vous êtes bien sûr(e) de vouloir l'article que vous commandez.
7. Si un établissement commence par refuser de vous délivrer une carte de crédit, il peut ultérieurement revenir sur sa décision.
8. Il est normal de consacrer environ la moitié de ses revenus nets à payer ses achats à crédit.
9. Pour un particulier, déclarer faillite est un bon moyen de se débarrasser de toutes ses dettes.

Réponses :

1. Faux. Il n'est pas recommandé d'acheter à crédit des articles peu chers. Le coût de ce crédit risque d'être très élevé relativement au prix de l'article. Il est préférable de réserver le crédit à de grosses dépenses que le consommateur aurait de la difficulté à payer d'une traite, comme une automobile ou une maison.
2. Faux. Le Service de consultation en matière de crédit aide les gens qui sont criblés de dettes. Ce sont les agences d'évaluation du crédit qui détiennent les dossiers des transactions des particuliers et leur cote de solvabilité. Quiconque souhaite consulter son dossier de crédit est en droit de le faire. Pour connaître l'agence qui détient le vôtre, appelez Equifax au 1-800-465-7166 ou Trans Union au 1-800-663-9980.
3. Vrai. Les taux d'intérêt consentis par les banques et les caisses populaires pour les emprunts sont habituellement plus bas que ceux des cartes de crédit.
4. Vrai. De nombreux établissements financiers et autres créanciers sont prêts à renégocier un plan de remboursement des dettes. Les modalités de ces remboursements varient considérablement selon les circonstances de chacun.
5. Faux. Les banques et autres institutions financières n'ont le droit de vérifier les dossiers que si l'intéressé(e) a été averti(e) ou a fait une demande de crédit.
6. Faux. Les consommateurs ne doivent donner par téléphone un numéro de carte de crédit et une date d'expiration, ou tout autre information relative à leurs finances personnelles, que lorsque ce sont eux qui ont placé l'appel. Même dans ce cas, il vaut mieux ne traiter qu'avec des sociétés que l'on connaît ou prendre des renseignements avant de faire une commande.



7. Vrai. Les critères des institutions qui accordent le crédit peuvent avoir changé. Peuvent avoir changé également les facteurs qui avaient empêché le particulier d'obtenir le crédit.
8. Faux. Les consommateurs qui consacrent plus de 40 p. 100 des revenus bruts du ménage à des paiements mensuels, y compris tous les frais de logement, les prêts et les paiements de cartes de crédit, doivent réexaminer leur situation financière. S'ils ont de graves problèmes d'argent, ils doivent s'adresser à une agence de consultation.
9. Absolument faux. En dépit des bruits qui courent, les particuliers qui croient que le fait de déclarer faillite les débarrasse de leurs dettes et leur permet de se procurer de nouvelles cartes un mois plus tard se font illusion. D'après les spécialistes, la faillite ne garantit pas aux consommateurs une remise de dettes que le tribunal estime avoir été contractées pour des dépenses essentielles (vêtements, alimentation, meubles). Il existe d'autres solutions que la déclaration de faillite, qu'une agence de consultation responsable saura suggérer.

## **Chapitre 11 : Les dépenses importantes**

### **Le financement des études ou de la formation**

Pour les élèves et jeunes adultes parvenus à la fin du secondaire, le problème le plus important est sans doute le financement d'études supérieures qui leur permettront d'acquérir les compétences nécessaires pour entrer sur le marché du travail. Cette préoccupation est exacerbée par le fait que, dans le contexte des restrictions budgétaires globales, le gouvernement a réduit ses subventions à l'enseignement supérieur.

On pourra aborder le sujet en regardant d'abord l'augmentation des droits d'inscription et en demandant aux élèves de faire une analyse des coûts par rapport aux avantages. Les premiers leur apparaîtront évidents. En effet, le coût direct de l'éducation dépasse maintenant 10 000 \$ par an. Certain(e)s élèves doté(e)s des capacités nécessaires pour poursuivre des études n'en auront peut-être pas la possibilité, pour des raisons financières. Ceux ou celles qui y parviennent, se trouveront peut-être, une fois diplômé(e)s, endetté(e)s de 20 ou 30 000 \$ avant même d'avoir trouvé un travail suffisamment rémunérateur pour rembourser leur dette.

Est-il juste qu'au Canada, certain(e)s élèves ayant les qualifications n'aient pas cette possibilité ? Est-il juste que l'éducation supérieure soit l'apanage des riches ? L'éducation n'est-elle pas l'un des piliers d'une société égalitaire ? Sachant qu'une population instruite est un gros atout pour la collectivité, cette dernière ne devrait-elle pas prendre à sa charge une plus grande partie des coûts ? D'autre part, si l'on n'augmente pas les subventions à l'éducation, attendu que la participation du



gouvernement diminue, la qualité des locaux, des programmes et de la recherche se trouvera menacée. Certains programmes devront disparaître ; certains établissements risqueront même de fermer. D'où viendront les fonds si les élèves ne sont pas en mesure de payer ? Du commerce et de l'industrie ? Mais alors ne seront-ils pas affectés uniquement à certains programmes ou départements ? Dans ce cas-là, la formation professionnelle ne l'emportera-t-elle pas sur l'éducation ? Serait-ce une mauvaise chose ? Autant de questions à aborder en classe.

Les élèves pourront également évaluer le programme actuel d'aide aux étudiants ainsi que d'autres possibilités, telles que les prêts indexés sur les revenus. Pour ce faire, la meilleure source d'information est un index de périodiques ou un CD-ROM d'actualités de 1993 à aujourd'hui, ou encore un discours du chef de l'opposition, Preston Manning. Voir pour cela le site : [http://www.parl.gc.ca/hansard/previous/111\\_94-10-21/111PB1F.html](http://www.parl.gc.ca/hansard/previous/111_94-10-21/111PB1F.html).

## **Chapitre 12 : Le placement, ou comment faire fructifier votre argent**

De tous les sujets abordés dans *Les jeunes et l'argent*, le placement est le mieux documenté. C'est un sujet qui intéresse pratiquement tous les élèves ; il suffit qu'il soit bien présenté. En effet, parler de placement avec des élèves de tous âges et de toutes provenances, c'est développer chez eux des capacités importantes. Autrement dit, pour le professeur, c'est un sujet en or. Le présent Guide ne propose cependant que quelques pistes, objectifs pédagogiques et méthodes. C'est à vous de les insérer, à votre convenance, dans une unité sur les placements.

### **Objectifs pédagogiques**

#### (a) Contenu

Enseigner les principes du placement, c'est un peu comme enseigner le droit : le contenu même le justifie. On sait que nul n'est censé ignorer la loi. De même, personne ne devrait ignorer les principes de l'investissement (ou, pour parler comme les économistes, connaître les différents types d'épargne) afin d'avoir le plus d'indépendance financière possible. *Les jeunes et l'argent* présente très bien l'essentiel des notions relatives au placement. On pourra en approfondir certains aspects.

- Quelles sont les bases d'un plan financier pour la vie ?
- Que dire des actions et comment fonctionne la bourse ?
- Que dois-je faire pour devenir millionnaire à 40 ans, à 65 ans, ou à un autre âge ?
- Que peut faire aujourd'hui un jeune ayant un travail à temps partiel de façon à investir pour l'avenir ?
- Comment fonctionne le marché obligataire et la bourse de commerce ?



- Quel est l'avantage des intérêts composés ?
- En quoi l'imposition influence-t-elle les différents types de placement ?
- Qu'est-ce qui détermine l'augmentation de la valeur d'un placement ?

#### (b) Capacités

Le sujet des placements permet d'enseigner tout un éventail de compétences essentielles.

L'interprétation et la manipulation de données, l'utilisation de notions mathématiques fondamentales, peuvent ainsi être appliquées dans un contexte intéressant et pertinent pour les jeunes. L'Internet propose tellement d'informations sur les placements que ces derniers constituent un excellent sujet pour familiariser les élèves avec l'utilisation des moteurs de recherche, et avec les avantages de certains sites. Les élèves disposent des renseignements les plus à jour - quasiment à la minute -, et ce gratuitement. Suivre l'évolution d'un placement ou se constituer un portefeuille permet de développer des techniques d'analyse et d'évaluation. Pour des cours précis, tel que l'économie, cela permet aux élèves d'appliquer des notions fondamentales (l'offre et la demande, l'analyse coûts-avantages), de voir les rapports entre les marchés, et entre les taux d'intérêt et les prix ; cela permet également de constater que les événements du monde ont des conséquences sur l'économie canadienne, par le biais du marché mondial des placements.

#### Sources et méthodes

Les informations contenues dans *Les jeunes et l'argent* permettront aux élèves de faire leur propre analyse coûts-avantages de différents types de placement (comptes d'épargne à la bourse), en se référant au modèle décisionnel proposé au chapitre 4. On trouvera aux pages 110 à 114 les critères pour évaluer les différentes options. On pourra répartir la classe en petits groupes, chacun étudiant une option. Les élèves pourront aller voir des banques, des courtiers, des sociétés de placement - telles que le Groupe Investors - pour se documenter sur les produits actuels. Pour compléter leurs recherches, ils pourront aussi consulter l'Internet.

Inutile d'aller plus loin que la librairie la plus proche pour trouver une mine de renseignements sur la façon d'investir. Toutes les bibliothèques ont également des documents sur le sujet. Il existe même des livres écrits spécialement pour les jeunes sur l'épargne et les placements. À cet égard, il y a au moins autant de sites web que de livres, sites facilement accessibles grâce aux moteurs de recherche. Par ailleurs, les banques, les sociétés de placement, les maisons de courtage, les différents marchés boursiers, fournissent tous des renseignements en direct ou par écrit. Vous pourrez aussi demander à un investisseur professionnel de venir parler à vos élèves d'un sujet particulier, ou les aider à créer un club d'investissement. Le Groupe Investors, commanditaire du



présent ouvrage, cherche à éduquer les publics de tous âges et à faire passer le message, sans pour autant essayer de placer ses produits ; il vous fournira des documents complémentaires que les élèves trouveront utiles. Le plus difficile n'est donc pas de trouver les informations, mais bien de choisir celles qui correspondent le mieux aux objectifs poursuivis.

Suit une liste de documents susceptibles d'élargir vos échanges concernant les placements.

L'un des ouvrages les plus populaires, bien écrit, facile à lire et plein de bons conseils est Un barbier riche, de David Chilton (Éditions du Trécarré). L'auteur insiste sur l'importance de l'épargne (qu'il appelle « *Paie-toi en premier* »), sur l'importance de commencer tôt, sur l'avantage des intérêts composés et de l'accumulation par achats périodiques, ainsi que sur l'importance d'investir dans des instruments de croissance à long terme (il préconise les fonds mutuels). Si vous voulez vous en tenir à une seule source pour votre gestion financière, Un barbier riche en est une bonne. Son auteur a également préparé une bande vidéo du style conférence. C'est un bon présentateur qui émaille son message de commentaires humoristiques et qui l'accompagne d'auxiliaires visuels.

Le journal quotidien reste l'une des meilleures sources d'informations actuelles sur les différents marchés. Les journaux financiers sont ceux qui couvrent le mieux ce sujet, mais les grands journaux de toutes les grandes villes y consacrent au moins une section. Les articles sur les placements présentent souvent des études de cas qui en illustrent les principes. On y trouve le cours des actions, des obligations, des fonds mutuels, et, dans les sections financières, ceux de la bourse. Autant d'occasions, pour les élèves, d'apprendre à interpréter des données financières, à lire et à utiliser des tableaux, et à mettre en pratique leurs connaissances mathématiques. Vous pourrez, si vous le souhaitez, préparer des exercices qui les aideront à comprendre et à utiliser un indice des prix, ou à calculer le rendement de différents types de placements.

## **Chapitre 13 : Protéger son actif - une « assurance » que vous comprendrez**

Il faut que les jeunes comprennent qu'ils sont leur meilleur atout et que le mieux, pour eux, est d'investir en eux-mêmes. Il est vrai également que tout le monde rencontre, un jour ou l'autre, des problèmes, suite à un mauvais choix ou à une catastrophe naturelle tout à fait aléatoire. Quelle qu'en soit la cause, ces événements peuvent cependant être envisagés dans le cadre d'un plan établi pour en minimiser les effets.

La mort peut apparaître comme le pire désastre contre lequel il faut se protéger. Côté financier, c'en est certainement un si l'on a des personnes à charge. L'assurance-vie est, à cet égard, le meilleur



moyen de se protéger ; si l'on n'a pas de personnes à charge, le problème ne revêt pas la même urgence. Le seul avantage d'une assurance-vie est la tranquillité d'esprit, car elle ne rapporte jamais un sou à son titulaire. Pourquoi donc en contracter une ? Parce qu'elle peut assurer revenus et sécurité aux personnes à charge. En l'absence de personnes à charge, elle représente aussi un moyen de protéger la valeur de sa succession contre les effets de l'imposition : ceci est particulièrement important si la succession va à quelqu'un qui n'est pas un proche.

Il existe une assurance plus importante encore pour le particulier : c'est l'assurance-invalidité qui protège contre la perte de sa capacité à gagner sa vie en cas de maladie ou d'accident. Elle peut être touchée tant par son titulaire que par les personnes à charge. Au lieu d'assurer la vie, elle assure la capacité de produire un revenu et permet de conserver le niveau de vie auquel la personne est habituée.

Un autre type d'assurance protège les biens et la santé, et peut constituer une protection contre sa propre négligence qui entraîne un sinistre. Entrent dans cette catégorie l'assurance d'une habitation et celle d'un véhicule automobile, ainsi qu'une assurance-maladie complémentaire qui dépasse le minimum prévu par le régime universel proposé par le gouvernement.

On peut demander aux élèves d'étudier un type d'assurance dont ils noteront les avantages et le coût, et le nombre de Canadiens couverts par cette assurance. Cela leur donnera l'occasion d'interroger des compagnies sur les différents types d'assurance qu'elles proposent. C'est l'assurance auto qui les intéressera sans doute le plus. Pour de plus amples renseignements, consulter l'annuaire téléphonique pour connaître l'adresse de compagnies locales, ou essayer l'Internet. Voir le site du Bureau d'assurance du Canada <[www.ibc.ca](http://www.ibc.ca)> pour les assurances habitation, auto et affaires, ou celui d'*Insurance Canada* <[www.insurance-canada.ca/insurcan/](http://www.insurance-canada.ca/insurcan/)>.

Pour des renseignements sur les produits offerts par les compagnies d'assurance-vie, il est préférable de recourir à un moteur de recherche et de chercher « assurance-vie ». Le nombre de sites obtenus sera sans aucun doute très élevé ; le mieux sera de commencer par une compagnie importante (Canada Vie, par exemple).



## IV. Activités complémentaires

Nous vous proposons ici quelques suggestions et idées utiles, en relation avec *Les jeunes et l'argent*.

- Dites à vos élèves de se mettre dans la situation de quelqu'un qui demande un prêt. Vous pourriez inviter le conseiller financier d'une succursale bancaire ou d'une société de fiducie de votre quartier qui leur accordera ou leur refusera le prêt - en donnant les raisons - et leur expliquera également toute la question de la cote de crédit.
- Demandez à vos élèves de préparer un « plan de carrière » tout comme ils établiraient un « plan commercial ».
- Engagez vos élèves à relever les débouchés que leur offre la collectivité, à les évaluer et à choisir le meilleur.
- Pensez cinéma. Demandez à vos élèves de nommer quelques grands films qui traitent des questions d'argent ou en illustrent quelques-unes. Passez-en, si possible, quelques extraits et discutez du rôle du cinéma et de la télévision dans la formation de l'opinion des gens sur l'argent et les questions monétaires.
- Proposer une recherche sur le thème de la pauvreté. Comment la définit-on ? Qui est « pauvre » ? Quelles sont les causes de la pauvreté ? Quelles en sont les conséquences ? Que fait-on pour la soulager ? Quels sont les obstacles que rencontrent ceux qui tentent d'y échapper ?
- Comme activité de classe, suivez les cours de la bourse pendant une semaine, plusieurs semaines, ou un mois. Voyez quels changements interviennent et expliquez-les. Demandez aux élèves d'apporter des articles pertinents et d'actualité, de soulever les questions qu'ils se posent, de façon à parler d'entreprises ou de questions précises, etc.
- Choisissez quelques élèves pour jouer le rôle d'un candidat à un emploi et organisez quelques « entrevues ».
- Demandez à vos élèves de rédiger un rapport intitulé « Mon potentiel en matière d'entrepreneuriat » dans lequel ils diront leurs intérêts et leurs aptitudes dans ce domaine.
- Engagez les élèves à évaluer leur école en préparant un rapport intitulé « Évaluation de mon établissement scolaire du point de vue de l'entrepreneuriat ».
- Faites venir plusieurs employeurs locaux pour parler des changements qui s'opèrent dans la nature même du lieu de travail.



## **V. Collaboration avec les représentants locaux du Groupe Investors**

Comme nous l'avons déjà dit, la publication du livre *Les jeunes et l'argent* est le résultat d'un partenariat entre le Groupe Investors et la FCEE qui a permis d'en réviser et d'en traduire une version antérieure et d'en distribuer des exemplaires gratuits. Le Groupe Investors compte, à l'échelle du Canada, plus de 3 400 représentants qui offrent des services financiers personnalisés (planification financière, placements tels que fonds mutuels) ainsi que d'autres services (assurances, CIG et hypothèques). Ces représentants vont souvent voir leurs clients à domicile ou au travail.

Ils peuvent donc se libérer pour vous aider à utiliser l'ouvrage avec vos élèves. Ils sont « mobiles » et ont l'habitude de se déplacer. Ils connaissent également quelques-uns des domaines traités, notamment les budgets, la planification financière, l'établissement d'objectifs, les placements et les assurances.

La plupart auront déjà pris connaissance du livre puisque dès le début de 1998, nombre d'entre eux auront reçu, à titre gracieux, des documents de référence préparés par la FCEE, susceptibles de les aider lorsqu'ils seront amenés à faire dans les écoles une présentation suivie d'échanges.

Il est évident que certains connaîtront mieux le livre que d'autres ; d'autres encore seront plus libres. Néanmoins, si vous souhaitez faire appel aux spécialistes de votre localité pour promouvoir *Les jeunes et l'argent*, vous envisagerez peut-être de faire participer un représentant du Groupe Investors à vos activités.

Tous les directeurs régionaux du groupe auront reçu un dossier d'information sur le livre et sauront quels représentants aimeraient participer à des présentations et à des échanges dans les écoles. Certains de ces représentants risquent même de prendre contact directement avec vous pour vous dire que l'idée les intéresse.

Nous avons également joint une liste des bureaux canadiens du Groupe Investors qui vous permettra de prendre contact directement avec le bureau local ou régional pour savoir si un représentant aimerait vous aider. Il se peut que votre région compte plus d'un bureau Investors, auquel cas vous préférerez sans doute vous adresser à celui qui est le plus proche de votre établissement.



Il est évident qu'il existe dans votre localité bien d'autres personnes susceptibles de vous aider que vous ne devriez pas craindre de rencontrer. Comme toujours, si vous estimez que la FCEE peut vous être utile, n'hésitez pas à prendre contact avec nous.



## Centres de planification financière du Groupe Investors

Nom	Adresse	Téléphone
<b><u>COLOMBIE-BRITANNIQUE</u></b>		
B.C. North	696 Brunswick St. Prince George, B.C. V2L 2C1	250-564-2310
Burnaby Mountain	Main Floor 4211 Kingsway Burnaby, B.C. V5H 1Z6	604-431-0117
Campbell River	1046 Cedar St. Campbell River, B.C. V9W 7E2	250-287-4739
Chilliwack	Suite 3 45780 Yale Rd. W. Chilliwack, B.C. V2P 2N4	604-792-7943
Courtenay	100 - 2885 Cliffe Ave. Courtenay, B.C. V9N 2L8	250-338-7811
Fraser Valley	101 - 2001 McCallum Rd. Abbotsford, B.C. V2S 3N5	604-853-8111
Island Pacific	Suite 200, 256 Wallace St. Nanaimo, B.C. V9R 5B3	250-754-8223
Kamloops	370 - 1210 Summit Dr. Kamloops, B.C. V2C 6M1	250-372-2955
Kootenay	330 - 1500 Cranbrook St. N. Cranbrook, B.C. V1C 3SB	250-489-6100
Nelson	515 Vernon St. Nelson, B.C. V1L 4E9	250-352-7777
Nelson - Fort Nelson	Box 504 Fort Nelson, B.C. V0C 1R0	250-774-7526
New Westminster	205 - 960 Quayside Dr. New Westminster, B.C. V3M 6G2	604-526-3725
Okanagan North	Unit 118, Fruit Union Plaza 3101 Hwy. 6 Vernon, B.C. V1T 9H6	250-545-9188



Okanagan/Similkameen	Unit 3, 1890 Cooper Rd. Kelowna, B.C. V1Y 8B7	250-762-3329
Penticton	201-1301 Main St. Penticton, B.C. V2A 5E9	250-492-8806
Richmond	Suite 207 5811 Cooney Rd. Richmond, B.C. V6X 3M1	604-270-7700
Surrey	Suite 201 7350 King George Hwy. Surrey, B.C. V3W 5A5	604-572-5176
Terrace	3846 DeJong Cres. Terrace, B.C. V8G 4W6	800-764-1777
Vancouver	Suite 1010, Park Place 666 Burrard St. Vancouver, B.C. V6C 2X8	604-682-5431
Victoria – Downtown	6th Floor, 737 Yates St. Victoria, B.C. V8W 1L6	250-388-4234
Victoria – Metro	101 - 4400 Chatterton Way Victoria, B.C. V8X 5J2	250-727-9191
Williams Lake	180 Yorston St. Williams Lake, BC V2G 3Z1	800-881-4828

### **ALBERTA**

Alberta – South	216 - 905 1st Ave. S. Lethbridge Towne Square Lethbridge, Alta. T1J 4M7	403-328-2600
Calgary – Centre	Dorchester Square, Suite 100 1333 8th St. S.W. Calgary, Alta. T2R 1M6	403-229-0555
Calgary – Chinook	5920 Macleod Trail SW Suite 500 Calgary, Alta. T2H 0K2	403-253-4840
Calgary - North Hill	1816 Crowchild Trail N.W. Calgary, Alta. T2M 3Y7	403-284-0494
Calgary – South	Suite 1450, Southland Tower 10655 Southport Rd. S.W. Calgary, Alta. T2W 4Y1	403-278-9750



Edmonton – Glenora	Main Floor 12315 Stony Plain Rd. Edmonton, Alta. T5N 3Y8	403-488-3828
Edmonton – Mayfield	100 - 17010 - 103rd Ave. Edmonton, Alta. T5S 1K7	403-486-5000
Edmonton – Metro	Main Floor 10201 Jasper Ave. Edmonton, Alta. T5J 3N7	403-448-1988
Edmonton – Southside	102 - 8905 51 Ave. Edmonton, Alta. T6E 5J3	403-468-1658
Red Deer	Suite D, 3617 - 50 Ave. Red Deer, Alta. T4N 3Y5	403-343-7030

### **SASKATCHEWAN**

Southern Saskatchewan	100 - 2365 Albert St. Regina, Sask. S4P 4K1	306-757-3511
Saskatoon – East	302 Second Ave. N. Saskatoon, Sask. S7K 2B9	306-653-3207
Saskatoon – Preston	1414 - 8th St. E. Saskatoon, Sask. S7H 0T1	306-955-9190

### **MANITOBA**

Brandon	857 - 18th St. Brandon, Man. R7A 5B8	204-729-2000
Winnipeg – Downtown	9th Floor, 444 St. Mary Ave. Winnipeg, Man. R3C 3T1	204-943-6828
Winnipeg – Regent	Suite 200 1605 Regent Ave. W. Winnipeg, Man. R2C 3B3	204-669-7777
Winnipeg – South	100 - 1345 Waverly St. Winnipeg, Man. R3T 5Y6	204-489-4640
Winnipeg – West	9th Floor, 1661 Portage Ave. Winnipeg, Man. R3J 3I7	204-786-2708



## ONTARIO

Barrie	103 - 128 Wellington St. W. Barrie, Ont. L4N 8J6	705-726-7836
Belleville	144 North Front St. Belleville, Ont. K8P 3B6	613-962-7777
Brampton	208 Country Court Blvd. Brampton, Ont. L6W 3W8	905-450-1500
Brantford	105 - 265 King George Rd. Brantford, Ont. N3R 6Y1	519-756-5834
Burlington	600 - 390 Brant St. Burlington, Ont. L7R 4J4	905-333-3335
Chatham	245 St. Clair St. Chatham, Ont. N7L 3J8	519-358-1115
Cornwall	3rd Floor 55 Water St. W. Cornwall, Ont. K6J 1A1	613-933-7777
Grimsby	Suite 207 155 Main St. E. Grimsby, Ont. L3M 1P2	905-945-4554
Guelph	103 - 649 Scottsdale Drive Guelph, Ont. N1G 4S6	519-836-6320
Hamilton	Suite 105, 25 Main St. W. Hamilton, Ont. L8P 1H1	905-529-7165
Kingston	301 - 863 Princess St. Kingston, Ont. K7L 5N4	613-542-4941
K-W Guelph	Suite 201 80 King St. S. Waterloo, Ont. N2J 1P5	519-886-2360
Lindsay	Suite 3, 232 Kent St. W. Lindsay, Ont. K9V 6A4	705-878-3863
London	Suite 300, 256 Pall Mall St. London, Ont. N6A 5P6	519-679-8993
London – West	1695 Wonderland Rd. N. London, Ont. N6G 4W3	519-641-8998



Markham	3rd Floor, East Tower 675 Cochrane Drive Markham, Ont. L3R 0B8	905-415-2440
Mississauga	Suite 1020 1 City Centre Dr. Mississauga, Ont. L5B 1M2	905-306-0031
Newmarket	10A, 17310 Yonge St. Newmarket, Ont. L3Y 7R9	905-895-6718
Niagara Falls	6251 O'Neil St. Niagara Falls, Ont. L2J 1M6	905-374-2842
North Bay	205 Main St. E. North Bay, Ont. P1B 1B2	705-472-4731
North Eastern Ontario (Sudbury)	144 Pine St. Sudbury, Ont. P3C 1X3	705-674-4551
Oakville	Suite 100 1275 North Service Rd. W. Oakville, Ont. L6M 3G4	905-847-7776
Ontario Northwest	100 - 1113 Jade Court Thunder Bay, Ont. P7B 6M7	807-345-6363
Oshawa (Whitby)	111 - 1614 Dundas St. E. Whitby, Ont. L1N 8Y8	905-434-8400
Ottawa - East (Gloucester)	8th Floor 1595 Telesat Court Gloucester, Ont. K1B 5R3	613-742-8018
Ottawa – Nepean	500 - 2 Gurdwara Rd. Nepean, Ont. K2E 1A2	613-723-7200
Ottawa – West	Suite 200 1525 Carling Ave. Ottawa, Ont. K1Z 8R9	613-798-7700
Owen Sound	Unit 1 733 - 9th Ave. East Owen Sound, Ont. N4K 3E6	519-372-1177
Peterborough	Main Floor 311 George St. N. Peterborough, Ont. K9J 3H3	705-876-1282



Pickering	Suite 313 1550 Kingston Rd. Pickering, Ont. L1V 1C3	905-831-0034
Sarnia	775 Exmouth St. Sarnia, Ont. N7T 5P7	519-336-4262
Sault Ste. Marie	Suite 100 855 Queen Street E. Sault Ste. Marie, Ont. P6A 2B3	705-759-0220
St. Catharines	Main Floor 63 Church St. St. Catharines, Ont. L2R 3C4	905-682-7292
Toronto Central	21st Floor 4950 Yonge St. Toronto, Ont. M2N 6K1	416-733-4722
Toronto Downtown	Main Floor 33 Yonge St. Toronto, Ont. M5E 1G4	416-860-1668
Toronto East (Scarborough)	105 - 305 Milner Ave. Scarborough, Ont. M1B 3V4	416-292-7229
Toronto Fairview (North York)	3rd Floor, 200 Yorkland Blvd North York, Ont. M2J 5C1	416-491-7400
Toronto West	7th Floor, 295 The West Mall Etobicoke, Ont. M9C 4Z4	416-695-8600
Windsor	2520 Ouellette Ave. Windsor, Ont. N8X 1L7	519-969-7526

### **QUÉBEC**

Abitibi-Temiscamingue (Val D'Or)	Suite 200, 640 3e Ave. Val D'Or, P.Q. J9P 1S5	819-825-8533
Anjou	Main Floor 7101 Jean Talon St. E. Ville D'Anjou, P.Q. H1M 3M7	514-493-1669
Boucherville	101 - 1550 Rue Ampère Boucherville, P.Q. J4B 7L4	450-641-1515
La Beauce Amiante (St-Georges)	Suite 300, 300 118th St. St-Georges, P.Q. G5Y 3E3	418-227-8631



Hull-Gatineau	Suite 205 160 boul. de l'Hôpital Gatineau, P.Q. J8T 8J1	819-243-6497
Laval	Suite 663 3100 boul. Le Carrefour Laval, P.Q. H7T 2K7	450-973-2333
Mauricie (Trois Rivières)	Suite 215 4450 boul. Des Forges Trois Rivières, P.Q. G8Y 1W5	819-378-2371
Montreal – Decarie	Suite 200 8250 boul. Decarie Montreal, P.Q. H4P 2P5	514-733-1796
Montreal - Rive-Sud	Suite 400 5811 Taschereau Blvd. Brossard, P.Q. J4Z 1A5	450-443-6496
Montreal - West Island (PointeClaire)	1 Holiday St. East Tower, Level 4 Pointe Claire, P.Q. H9R 5N3	514-426-0886
Montreal – Westmount	Suite 250, 4 Westmount Sq. Westmount, P.Q. H4Z 2S6	514-935-3520
Quebec (Sillery)	1122 chemin St. Louis Sillery, P.Q. G1S 1E5	418-681-0990
Saguenay (Chicoutimi)	Suite 300 Place Du Fjord 901 boulevard Talbot Chicoutimi, P.Q. G7H 6N7	418-696-1331
Sherbrooke	Suite 140 3425 King St. W. Sherbrooke, P.Q. J1L 1P8	819-566-0666
Ste-Foy	Suite 104 3075 chemin Des Quatre-Bourgeois Sainte-Foy, P.Q. G1W 4Y5	418-654-1411

#### **NOUVEAU BRUNSWICK**

Fredericton	Suite 101, 1133 Regent St. Fredericton, N.B. E3B 3Z2	506-458-9930
-------------	--	--------------



Moncton	1255 Main St. P.O. Box 308 Moncton, N.B. E1C 8L4	506-857-8055
Northern New Brunswick	Suite 7, 3 Renaud Street Unit 5 Miramichi, NB E1V 6T2	506-622-1750
Saint John	55 Union St. Saint John, N.B. E2L 5B7	506-632-8930

### **NOUVELLE ÉCOSSE**

Dartmouth	Suite 104 238 Brownlow Ave. Dartmouth, N.S. B3B 1Y2	902-468-3444
Halifax	Suite 107 7001 Mumford Rd. Tower #1 Halifax, N.S. B3L 4N9	902-423-8294
Nova North	Suite 102 14 Court St. Truro, N.S. B2N 3H7	902-893-1306
Sydney	325 Prince St. Sydney, N.S. B1P 5K6	902-562-5000

### **NEWFOUNDLAND**

Corner Brook	2 Herald St. Millbrook Mall Corner Brook, Nfld. A2H 4B5	709-634-3126
St. John's	4th Floor 33 Pippy Place St. John's, Nfld. A1B 3X2	709-753-4300

### **L'ÎLE PRINCE-ÉDOUARD**

Charlottetown	Main Floor 18 Queen St. Charlottetown, P.E.I. C1A 4A1	902-566-4661
---------------	--	--------------



## ***VI. Transparents et feuilles de travail***

Tout au long de l'ouvrage *Les jeunes et l'argent*, des activités, des feuilles de travail et autres documents fournissent aux élèves des références et des idées d'utilisation. Dans certains cas, vous voudrez peut-être proposer une feuille de travail plus grande ou discuter des activités et des travaux à faire à partir d'un transparent.

Dans ce but, nous vous fournissons des documents agrandis que vous pourrez imprimer et utiliser comme bon vous semble. Nous espérons que ces agrandissements vous seront utiles.



## **Activité 1.1 : Lignes de vie**

**Essayez de répondre à ces questions en moins de deux minutes.**

- **Quelles sont les cinq choses qui vous importent le plus actuellement ?**
- **Cela fait, quelles sont les cinq autres choses qui vous tiennent le plus à cœur pour l'avenir ?**



## ***Activité 1.2 : Visons juste***

- **Définissez vos trois principaux objectifs pour l'année.**
- **Définissez vos trois principaux objectifs pour les trois prochaines années.**
- **Définissez vos trois principaux objectifs pour les dix prochaines années.**



## **Activité 2.1 : Le palmarès des valeurs**

**D'emblée, soyons francs. Suit une liste de choses qui peuvent vous paraître importantes ; soit que vous les désiriez pour vous-même, soit qu'elles traduisent ce que vous cherchez à être, ce que vous espérez ou ce que vous respectez chez les autres. La liste est probablement incomplète, alors ajoutez-y les choses qui vous manquent. Choisissez ensuite les dix qui sont pour vous les plus importantes et classez-les par ordre d'importance croissante (de 1 à 10).**

**Ce qui est important pour vous :**

<b>Bonheur</b>	<b>Plaisir</b>	<b>Enthousiasme</b>
<b>Travail</b>	<b>Responsabilité</b>	<b>Aider autrui</b>
<b>Famille</b>	<b>Beauté</b>	<b>Bonne santé</b>
<b>Empathie</b>	<b>Engagement</b>	<b>Liberté</b>
<b>Fiabilité</b>	<b>Indépendance</b>	<b>Compassion</b>
<b>Patriotisme</b>	<b>Risque</b>	<b>Honnêteté</b>
<b>Sentiment de sécurité</b>	<b>Maturité</b>	<b>Acceptation</b>
<b>Foi</b>	<b>Études</b>	<b>Sens de l'humour</b>
<b>Acquisition de compétences</b>	<b>Amour</b>	<b>Sûreté</b>
<b>Amitié</b>	<b>Bonne condition physique</b>	<b>Mode</b>
<b>Loisir et voyages</b>	<b>Richesse</b>	<b>Influence</b>
<b>Position sociale</b>	<b>Respect</b>	<b>Participation à la vie</b>
<b>Tolérance</b>	<b>Honneur</b>	<b>de la collectivité</b>
<b>Fidélité</b>	<b>Religion</b>	<b>Autres :</b>



## **Activité 2.2 : À la source ?**

L'activité 2.1 vous a permis de trouver ce qui vous importait le plus dans la vie. Mais en fonction de quelles valeurs ? Qu'est-ce qui les a suscitées ? Qu'est-ce qui les influence aujourd'hui ? Vous trouverez ci-dessous une liste d'influences possibles. Parmi celles-ci, ou d'autres que vous pourrez y ajouter, notez les sept qui ont été les plus déterminantes pour vos valeurs. Reportez-vous à votre palmarès des valeurs et essayez de voir pourquoi vous les avez choisies. Savez-vous ce qui vous a influencé dans le passé, et ce qui vous influence aujourd'hui ? À moins que ces valeurs ne se soient imposées d'elles-mêmes ?

### **Influences possibles**

**Père et mère**

**Autres parents**

**Votre enfance**

**Vos amis d'enfance**

**Vos amis actuels**

**Vos professeurs**

**Autres personnes**

**Télévision**

**Personnalités du monde du spectacle**

**Personnalités sportives**

**Radio**

**Musique**

**Livres**

**Revue**

**Voyages**

**Événements particuliers**

**Activités communautaires**

**Camps d'été**

**Bénévolat**

**Travail**

**Maladie ou blessure**

**Autres :**



## ***Activité 2.3 : Hep ! Par ici !***

**Quelqu'un a-t-il, récemment, essayé d'influencer une de vos décisions ? Pourquoi ? Cela vous arrive-t-il souvent ?**



## ***Activité 2.4 : Remettre en perspective***

**Envisagez les questions suivantes selon deux perspectives qui peuvent toutes deux être justes, dans une certaine mesure.**

- . Les essais nucléaires**
- . L'enseignement supérieur**
- . La recherche spatiale**
- . La régulation des naissances**
- . Dieu**
- . L'ordinateur et l'éducation**



## **Activité 2.5**

**Discutez en groupe les questions suivantes.**

- **Où la pression exercée par les camarades est-elle la plus forte (par exemple, quand vous décidez de fumer ou de ne pas fumer, de vous habiller d'une certaine façon, d'écouter une certaine musique, de boire, de fréquenter certaines personnes, d'acheter certaines choses, etc.) ?**
- **Quels sont les meilleurs moyens de ne pas vous laisser influencer lorsque vous n'êtes pas d'accord ?**



## ***Activité 2.6 : L'envie et vous***

**Êtes-vous envieux ? Quelle est la place de l'envie dans vos objectifs, vos décisions, vos actions ? Sur une échelle de 1 à 10, indiquez l'influence de l'envie dans les décisions d'ordre économique que vous prenez.**

**À l'heure actuelle, est-ce que l'envie tient une grande place dans votre vie ? Est-ce que vous envie quelqu'un ? Est-ce qu'il y a en ce moment quelque chose que l'envie vous fait désirer ? Avez-vous récemment pris une décision ou fait un achat simplement par envie ?**



## ***Activité 2.7 : Qu'est-ce qui se fait ?***

**Regardez vos camarades autour de vous. À votre avis, qu'ont-ils acheté dans le seul but de ne pas être en reste ou de suivre ce qui se fait ?**



## **Activité 2.8 : La publicité et vous**

Étudiez les techniques publicitaires indiquées ci-dessous. Voyez si vous avez récemment remarqué des publicités utilisant ces techniques. Sur une échelle de 1 à 10, classez ces techniques en fonction de leur influence sur vos décisions d'achat (le 1 représentant la plus forte influence, le 10, la plus faible).

- **La répétition**

Vous avez déjà entendu dire que si on vous répète toujours la même chose, vous finirez par y croire. Certains publicitaires utilisent cette technique et répètent inlassablement leurs messages.

[Mangez chez Jojo !... Mangez chez Jojo !... Mangez chez Jojo !...  
Mangez chez Jojo !...]

- **Le conformisme**

Cet objectif consiste à vous « récupérer », à vous faire faire comme tout le monde. [« Soyez de la génération Pepsi »]

- **L'imitation**

C'est ce que recherchent les publicitaires lorsqu'ils associent une personnalité à un produit ou à un service. Ils espèrent que ceux et celles qui aiment cette personnalité imiteront son comportement en achetant le produit.

[« L'année dernière, j'ai gagné la course d'Indianapolis... mais je n'y serais jamais arrivé sans... »]

(suite page suivante)



## **Activité 2.8** (suite)

- **La corde sensible**

**Le publicitaire cherche à la faire vibrer chez le consommateur pour influencer sa décision.**

**[« Jamais je ne t'oublierai »]**

- **La bonne volonté**

**On vous offre quelque chose de gratuit — un échantillon, un numéro de revue. Le problème, c'est que rien n'est gratuit ; il y a toujours quelqu'un qui paie. Reste à savoir qui, et pourquoi.**

**[« Quatre CD gratuits ! Il suffit de vous inscrire pour acheter un CD par mois, et vous pourrez avoir quatre CD gratuits !]**

- **La peur**

**Sans susciter exactement la peur, les publicitaires tentent en tout cas de vous inquiéter quant aux conséquences de la mauvaise haleine, d'une peau boutonneuse ou d'une odeur de transpiration, surtout en en affichant les effets catastrophiques.**

**[« Nicolas et Lorraine étaient sur le point de s'embrasser quand, soudain, Lorraine remarqua les dents de Nicolas. Si seulement Nicolas avait utilisé... »]**

- **Le snobisme**

**Ce type de publicité s'adresse aux personnes qui veulent réussir, être remarquées, ou qui sont arrivées et veulent que cela se sache. On y insiste sur le fait que si vous avez le produit, c'est que vous avez réussi et que vous faites à coup sûr partie de l'élite.**

**[« Si vous ne savez pas combien ça coûte, vous n'êtes pas intéressé. »]**

(suite page suivante)



## **Activité 2.8** (suite)

- **L'argument de l'économie**

**Ce type de publicité propose « la bonne occasion » : pas d'acompte, pas d'intérêt, etc. Soyez sur vos gardes et sachez distinguer la bonne de la mauvaise affaire qui, par exemple, inclura les intérêts de retard dans le prix total.**

**[« Aucun paiement avant 1999 ! Oui, c'est bien ça : c'est à vous dès maintenant et vous n'avez rien à payer avant 1999 ! »]**

- **Le bien-être et la satisfaction**

**Certains publicitaires tenteront de présenter leur produit par rapport à quelque chose qui, bien qu'agréable, n'a pas grand chose à voir avec lui.**

**Vous est-il jamais arrivé, par exemple, de regarder une publicité à la télévision et de vous demander vraiment pour quel produit — pour être en fin de compte surpris ?**

- **L'humour**

**Pour vous influencer, on peut aussi présenter le produit ou le service de façon humoristique et espérer que vous irez, tout en riant, jusqu'à la caisse.**



## **Activité 3.2 : Vos objectifs aux différentes étapes de la vie**

Suit une liste d'éventuels objectifs (y compris financiers) ; ajoutez-y ceux qui vous semblent importants.

### **Objectifs ou préoccupations qui ont une incidence financière**

- Devenir propriétaire
- Faire de solides études
- Acquérir une formation spécifique
- Écrire
- Se présenter sur une scène
- Pratiquer un sport
- Épargner et investir pour profiter de la retraite
- Voyager
- Trouver un emploi qui nous convienne
- Ouvrir sa propre affaire
- Avoir un chalet
- Avoir une voiture
- Se marier
- Défrayer partiellement les études des petits-enfants
- S'occuper de ses parents
- Se soucier de sa santé et de sa condition physique
- Avoir des enfants
- Avoir un violon d'Ingres
- Faire des dons à des organismes de bienfaisance
- Avoir du temps pour le bénévolat
- Travailler à temps partiel plutôt qu'à temps complet
- Devenir membre d'un club
- Faire une collection
- Rénover un logement
- Cultiver un talent particulier
- Autres :

Il vous faudra peut-être, à différentes époques de la vie, rajuster vos priorités. Choisissez dans la liste qui précède les objectifs vous sembleront le plus important aux différentes étapes de votre vie :

- entre 14 et 17 ans
- entre 18 et 24 ans
- entre 25 et 34 ans
- entre 35 et 50 ans
- entre 50 et 65 ans
- après 65 ans



## ***Les six étapes d'une bonne décision***

**Première étape : Définissez bien le problème**

**Deuxième étape : Fixez vos critères (ce qui est important pour vous)**

**Troisième étape : Précisez les différentes possibilités**

**Quatrième étape : Étudiez les autres options à la lumière de vos critères**

**Cinquième étape : Prenez une décision**

**Sixième étape : Évaluez votre décision**



## **Activité 4.1 : L'école, et ensuite ?**

Voyons comment ce modèle décisionnel peut s'appliquer à un problème type.

- 1. Problème/décision : *Que faire après l'école secondaire ?***
- 2. Dégagez les facteurs importants pour prendre une telle décision (c'est-à-dire des critères qui pourraient influencer votre décision).**

**De nombreux critères pourraient être pris en considération, y compris le désir de :**

- **faire de nouvelles connaissances**
  - **poursuivre vos études**
  - **acquérir de l'expérience**
  - **voir quelles carrières sont possibles ou intéressantes**
  - **bien vous amuser**
  - **commencer une carrière**
  - **prendre votre indépendance**
  - **cultiver un talent**
  - **gagner un revenu honnête**
  - **améliorer votre confiance en vous**
  - **fréquenter vos amis.**
- 3. Trouvez d'autres options envisageables après l'école secondaire : université, collège communautaire, travail, voyages, formation professionnelle, stages, bénévolat, lancement d'une entreprise, etc.**

(suite page suivante)



## **Activité 4.1** (suite)

- 4. Indiquez, horizontalement, en haut d'un tableau tel que celui qui figure ci-dessous, les cinq critères les plus importants pour vous (ceux que nous proposons ne sont donnés qu'à titre d'exemple). Indiquez ensuite, verticalement, dans chacune des cases sur la gauche du tableau, les quatre options qui vous intéressent le plus. Évaluez ensuite chaque option en lui attribuant une valeur de -2 à +2 selon le degré de correspondance avec vos critères.**

Tableau type

<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>CRITÈRES</span> <span>OPTIONS POSSIBLES</span> </div>	Cultiver un talent	Faire de nouvelles connaissances	Bien vous amuser	Envisager différentes carrières	Vous faire connaître	TOTAL DES POINTS
1. Travail						
2. Collège communautaire						
3. Stages						
4. Université						

- 5. Prenez une décision. Faites le total pour chaque option. Celle qui obtient le total le plus élevé correspond-elle à vos attentes ? Avez-vous des surprises ? À votre avis, quelle décision serait la meilleure pour vous ?**



## ***Facteurs modifiant le revenu provenant de l'emploi***

- **Le niveau d'études, de formation et l'expérience exigés pour un travail particulier.**
- **La demande qui existe pour le type de travail pour lequel vous êtes formé(e) ou spécialisé(e).**
- **Le nombre de personnes ayant des compétences semblables ou supérieures et qui peuvent vous concurrencer.**
- **La façon dont vous faites votre travail.**
- **Depuis combien de temps vous travaillez — votre expérience, votre ancienneté.**
- **Vos habitudes de travail, votre fiabilité.**
- **La situation économique.**
- **La législation du travail, notamment les lois sur le salaire, tel que le salaire minimum.**
- **L'influence des syndicats sur la négociation des salaires.**
- **La région dans laquelle vous travaillez et la situation du marché du travail dans cette région.**
- **La rentabilité et la réussite de l'entreprise pour laquelle vous travaillez.**
- **Le hasard — se trouver au bon endroit au bon moment, ou au mauvais endroit au mauvais moment.**



## ***Activité 6.1 : Jusqu'où vous mènera votre enthousiasme ?***

**Quelles sont les deux choses que vous aimez le mieux dans la vie ? Quelles sont les possibilités de carrière offertes dans ces deux secteurs ?**



## ***Activité 6.2 : Vos atouts***

**Qu'est-ce que vous savez le mieux faire ? Quelles sont les possibilités de carrière qui y correspondent ?**



## ***Activité 6.3 : Les jalons du succès***

**L'an dernier, quelles erreurs avez-vous commises, quels échecs avez-vous subis ? (N'hésitez pas à remonter davantage dans le temps, le cas échéant.)  
Quel principal enseignement en avez-vous tiré ?**



## ***Activité 6.7 : Vos propres méthodes pour trouver du travail***

**Supposons que vous commenciez à rechercher du travail pour l'été prochain. Faites une liste des démarches que vous pourriez faire pour vous aider. Notez à qui vous allez vous adresser, à quel bureau, à quelle entreprise, à qui vous allez demander conseil, à qui vous allez écrire pour vous renseigner, etc.**



## ***Activité 6.8 : La rédaction du CV et de la lettre d'accompagnement***

**Supposez que vous posiez votre candidature comme monitrice au camp L'ORIGINAL. Ce camp s'adresse principalement aux enfants qui ont des problèmes de comportement. Rédigez une lettre d'accompagnement en soulignant pourquoi ce travail vous intéresse et en quoi vous avez les compétences requises. Préparez ensuite le CV correspondant. Si vous connaissez un conseiller à l'emploi dans votre localité, demandez-lui de lire votre lettre et votre CV. Si vous n'en connaissez pas, adressez-vous à un de vos professeurs ou à un membre de votre famille susceptible d'en juger.**



## **Activité 6.9 : Merci d'être venue !**

Imaginez que vous ayez réussi à avoir un entretien pour le poste de monitrice au camp L'ORIGINAL. Que répondriez-vous aux questions suivantes.

- **Qu'est-ce qui vous fait penser que vous sauriez vous y prendre avec ces enfants-là ?**
- **À votre avis, quels sont vos principaux atouts ?**
- **Pouvez-vous imaginer des situations qui vous poseraient des problèmes ?**
- **Quelle expérience antérieure avez-vous avec des enfants ?**
- **Si on vous donne la possibilité de préparer des activités pour ces enfants-là, donnez un exemple de ce que vous proposeriez ?**
- **Que ferez-vous si un enfant refuse de faire ce que vous lui dites ?**
- **Estimez-vous que votre formation vous a préparée à assumer ce poste ?**
- **Quelles seraient, à votre avis, vos principales responsabilités à ce poste ?**
- **Acceptez-vous bien les critiques ?**
- **Dans quelles situations êtes-vous « votre meilleure amie » ? Dans quelles situations êtes-vous « votre pire ennemie » ?**



# ***Un entrepreneur, c'est quoi ?\****

- 1. Face à un problème, l'entrepreneur :**
  - a) ira voir un bon ami pour se faire aider ;**
  - b) se fera aider par une personne étrangère reconnue comme spécialiste ;**
  - c) essaiera de résoudre le problème tout seul.**
  
- 2. L'entrepreneur est un peu comme le coureur de fond qui court principalement pour :**
  - a) dépenser son énergie et rester en bonne forme physique ;**
  - b) avoir la satisfaction de battre les autres concurrents ;**
  - c) essayer d'améliorer son précédent record.**
  
- 3. L'entrepreneur est principalement motivé par le besoin :**
  - a) d'atteindre un objectif qui a beaucoup d'importance sur le plan personnel ;**
  - b) de se faire connaître et d'être reconnu ;**
  - c) d'avoir la haute main sur l'argent et sur les autres.**
  
- 4. L'entrepreneur pense que la réussite ou l'échec d'une entreprise dépend d'abord :**
  - a) de la chance ou du destin ;**
  - b) du soutien ou de l'approbation des autres ;**
  - c) de ses propres atouts et capacités.**

(suite page suivante)

\* Source: D'après *L'entrepreneurship*, de William E. Jennings, Toronto: Fondation canadienne d'éducation économique, 1985.



## ***Un entrepreneur, c'est quoi ?*** (suite)

5. **En présence d'une occasion de gagner gros, l'entrepreneur :**
  - a) **jettera les dés sachant qu'il a une chance sur trois de gagner ;**
  - b) **réfléchira au problème sachant qu'il a une chance sur trois de le résoudre dans le temps imparti ;**
  - c) **ne fera ni a) ni b) parce que les chances de succès sont trop minces.**
  
6. **L'entrepreneur choisira plutôt une tâche :**
  - a) **qui comporte quelques risques mais reste stimulante ;**
  - b) **où les risques sont grands tout comme les gains financiers ;**
  - c) **qui est relativement facile et qui comporte peu de risques.**
  
7. **Pour l'entrepreneur, l'argent est important parce que :**
  - a) **il lui permet d'exploiter d'autres idées et de tirer parti d'autres occasions ;**
  - b) **il représente une mesure objective de sa réussite ;**
  - c) **il a accepté les risques inhérents que comporte une nouvelle entreprise dans le but de s'enrichir.**



## ***Les douze attributs de l'entrepreneur***

Que fait un entrepreneur ? Voici douze possibilités reprenant les douze lettres du terme.

**E** xaminer les besoins, les lacunes et les problèmes pour lesquels il estime qu'une solution existe.

**N** ombrer les débouchés et les réduire à un seul.

**T** irer parti d'une idée novatrice.

**R** evoir attentivement les débouchés et les idées.

**E** ngager les meilleurs conseillers.

**P** lanifier et anticiper les problèmes.

**R** épertorier les risques et les retombées.

**E** valuer les risques et les retombées et prendre une décision.

**N** e jamais s'accrocher à une idée, si attaché qu'on y puisse être, si elle s'est déjà avérée irréalisable.

**E** ngager les ressources nécessaires si l'on décide d'aller de l'avant.

**U** ser de patience sachant que toute entreprise exigera de longues heures de travail.

**R** econnaître ses réussites et tirer des leçons de ses échecs afin d'aller vers de nouveaux succès.



## ***Trouver les bons créneaux***

- Conseil n°1**      **Savoir reconnaître les tendances et les courants qui se dessinent. L'entrepreneur aura, en effet, une longueur d'avance s'il peut les détecter avant tout le monde — voire les anticiper.**
- Conseil n°2**      **Ne pas délaissier les petites choses. Les meilleures possibilités résident souvent dans ce qu'on a négligé.**
- Conseil n°3**      **Ne pas éliminer les choses évidentes. On dit en effet qu'il faut qu'une souris soit bien sotte pour aller se cacher dans l'oreille d'un chat, mais qu'un chat serait tout aussi sot de ne pas aller l'y chercher.**
- Conseil n°4**      **Rechercher les bonnes idées qui sont mal appliquées. Certains trouvent des possibilités mais sont incapables d'en tirer parti. Peut-être saurez-vous le faire.**
- Conseil n°5**      **Associer deux ou plusieurs idées. Ainsi, quelqu'un a-t-il eu l'idée d'installer un bar dans une laverie automatique. Un autre a pensé à un café-librairie. Des possibilités peuvent se présenter lorsqu'on associe deux choses et qu'on y réfléchit.**
- Conseil n°6**      **Rechercher les toutes dernières informations, généralement méconnues. Les meilleures informations sont celles qui viennent de sortir ou qui sont mal connues.**

(suite page suivante)



## ***Trouver les bons créneaux*** (suite)

- Conseil n°7** Parler aux gens. Le meilleur moyen de déceler les besoins, les lacunes et les problèmes, c'est de parler à tout le monde et d'écouter ce que les gens ont à dire.
- Conseil n°8** Lire les revues spécialisées pour se tenir au courant et conserver les informations qui peuvent donner des idées.
- Conseil n°9** Essayer de voir ce qui marche ailleurs.
- Conseil n°10** Trouver des moyens inédits de répondre à des besoins existants.
- Conseil n°11** Trouver des moyens de surmonter les difficultés qui ont, dans le passé, empêché une bonne idée de se concrétiser. La nature humaine résiste au changement et il est possible qu'un autre entrepreneur ait été incapable de vaincre cette résistance à l'égard d'une idée nouvelle.
- Conseil n°12** Se concentrer sur des marchés qui ont été négligés : les véhicules qui utilisent de l'essence avec plomb, les vieux ordinateurs, les magnétophones à huit pistes, les Coccinelles de Volkswagen. Tant qu'on continue à utiliser certaines choses, il faut assurer le service nécessaire.

(suite page suivante)



## ***Trouver les bons créneaux*** (suite)

- Conseil n°13** Chercher de bonnes idées qui peuvent être améliorées.
- Conseil n°14** Chercher à savoir *pourquoi* les gens achètent plutôt que *ce qu'ils* achètent. Il faut, en effet, trouver ce qui motive les gens — ce qui les pousse à acheter — c'est-à-dire leurs besoins cachés. C'est là que se cachent les possibilités.
- Conseil n°15** Trouver de nouveaux moyens d'utiliser de vieux produits (pneus, chutes de bois, tourne-disques, disques).
- Conseil n°16** Repérer tout ce qui ne marche pas bien.
- Conseil n°17** Repérer les gens malheureux et insatisfaits ; leurs manques et leur insatisfaction vous donneront des idées.
- Conseil n°18** Repérer les gens heureux et satisfaits : vous découvrirez ainsi ce qui marche et ce qui pourrait être amélioré.
- Conseil n°19** Respecter la vieille consigne « œil ouvert, oreille au guet ». C'est la plus importante de toutes.



# ***Évaluation***

<b>Est-ce vraiment un créneau possible ?</b>	<b>Réalisme</b>
<b>D'autres l'ont-ils déjà relevé ?</b>	<b>Originalité</b>
<b>Si oui, l'ont-ils déjà concrétisé ?</b>	<b>Concrétisation</b>
<b>Combien de temps sera-t-il valable ?</b>	<b>Longévité</b>
<b>Êtes-vous convaincu que l'information dont vous disposez est exacte et suffisante ?</b>	<b>Exactitude</b>
<b>Avez-vous clairement défini le créneau en question ?</b>	<b>Précision</b>
<b>Est-ce que ce créneau intéresse ou intéressera beaucoup de monde ?</b>	<b>Portée</b>
<b>Vous y connaissez-vous bien dans ce domaine ?</b>	<b>Expérience</b>
<b>Est-ce la meilleure occasion à saisir ?</b>	<b>Excellence</b>
<b>Trouverez-vous une bonne idée d'affaires ?</b>	<b>Remue-méninges</b>



# Budget type

## I. VOS REVENUS (CHIFFRES ESTIMATIFS)

### A. Votre revenu mensuel (fixe)

Salaire/argent de poche	_____
Intérêts	_____
Autres	_____
<b>Total</b>	_____ (M)

### B. Revenu irrégulier

Remboursement d'impôts	_____
Cadeaux	_____
Prime	_____
Autres	_____
<b>Total</b>	_____
 Divisez le total ci-dessus par 12	_____ (N)

**Revenu total mensuel moyen (M + N)** \_\_\_\_\_ (O)

## II. VOS DÉPENSES (CHIFFRES ESTIMATIFS)

### A. Dépenses mensuelles courantes

Alimentation	_____
Transports	_____
Loisirs	_____
Économies	_____
Remboursement de prêt	_____
Fonds en cas d'urgence	_____
Logement (y compris gaz et électricité)	_____
Frais médicaux et dentaires	_____
Autres	_____
<b>Total</b>	_____ (X)

(suite page suivante)



## ***Budget type*** (suite)

### **B. Dépenses irrégulières**

Assurance	_____
Cadeaux	_____
Frais de scolarité	_____
Vêtements/dons à des œuvres	_____
Vacances	_____
Autres	_____
Total	_____

Divisez le total ci-dessus par 12 \_\_\_\_\_ (Y)

Dépenses totales mensuelles moyennes (X + Y) \_\_\_\_\_ (Z)

**III. SOLDE (REVENU TOTAL MENSUEL – DÉPENSES TOTALES MENSUELLES) = \_\_\_\_\_ (O – Z)**

**Si le chiffre ci-dessus (O – Z) est positif, vous avez des économies que vous pouvez envisager de placer. S'il est négatif, il vous faut changer certaines choses.**



## **Activité 10.1**

Faites les calculs suivants pour vous familiariser avec le processus.

1. **Quelle est la différence entre un emprunt de 2 000 \$ à 12 % sur deux ans et le même emprunt à 16 %, également sur deux ans ?**
  
2. **Quelle est la différence entre le remboursement d'un emprunt de 3 000 \$ à 14 % sur deux ans et le remboursement du même emprunt sur quatre ans ?**
  
3. **Quelle est la différence entre le coût total d'une automobile de 4 000 \$ moyennant :**
  - a) **un versement de 2 000 \$ et un financement de 2 000 \$ à 15 % sur trois ans ?**
  - b) **le financement des 4 000 \$ à 15 % sur quatre ans ?**



## ***Les avantages du crédit***

- **Vous pouvez profiter de quelque chose (une voiture, une maison, des vacances, des études, des vêtements neufs) alors que vous en reportez le paiement sur vos revenus à venir.**
- **Le crédit vous permet de faire face à des imprévus ou à des dépenses inattendues : maladie, accident, licenciement, panne de voiture, etc.**
- **Le crédit peut vous permettre d'acheter des produits de meilleure qualité qui dureront plus longtemps et seront probablement un meilleur choix.**
- **Vous pouvez tirer parti d'offres spéciales. (Assurez-vous seulement que la somme que vous économisez ainsi dépasse le total des intérêts que vous allez payer).**
- **Le crédit vous permet de garder trace de vos dépenses. En effet, les émetteurs de cartes de crédit vous enverront un relevé mensuel qui donne le détail de toutes les dépenses que vous avez effectuées avec votre carte.**
- **Le crédit peut simplifier le paiement de bien des factures dans la mesure où vous empruntez une somme globale pour les payer toutes ; vous n'avez donc contracté qu'une seule dette et vous n'avez plus qu'un seul paiement mensuel.**



## ***Les inconvénients du crédit***

- **Le crédit vous encourage à vivre au-dessus de vos moyens et risque de vous occasionner des difficultés financières.**
- **Le crédit engage vos revenus à venir dans le paiement de dettes passées, ce qui vous gênera si vous voulez faire de nouvelles dépenses.**
- **Le crédit peut s'avérer cher, attendu qu'il faut ajouter les intérêts au prix d'achat.**
- **Le crédit peut vous conduire à faire des achats impulsifs et, partant, à des choix malavisés.**
- **La carte de crédit d'un magasin donné ne vous pousse pas à faire des comparaisons, étant donné que vous faites vos achats dans le magasin dont vous avez la carte et non dans celui qui pourrait vous offrir les meilleurs prix.**
- **Faire appel au crédit, c'est disposer de moins de réserves pour les imprévus.**



## ***Les signes d'un endettement excessif***

**Vous...**

- **avez des difficultés à économiser quoi que ce soit**
- **êtes continuellement à court d'argent**
- **prenez sur vos économies pour payer les frais de votre dette**
- **atteignez presque votre limite de crédit sur toutes ou presque toutes vos cartes**
- **sautez des paiements mensuels et dépassez la date d'échéance pour presque toutes vos factures**
- **faites systématiquement le paiement minimal pour toutes vos cartes**
- **ne savez plus au juste combien vous devez**
- **vous faites sans arrêt du souci pour des questions d'argent**
- **empruntez de l'argent pour payer vos dettes**
- **devez emprunter de l'argent pour faire face à vos dépenses courantes.**



# Activité 11.1 : Plan de financement des études

## COÛTS

### Dépenses courantes mensuelles

Logement (eau, gaz, électricité compris) \_\_\_\_\_

Alimentation \_\_\_\_\_

Transport public \_\_\_\_\_

Divers : téléphone, soins personnels et médicaux \_\_\_\_\_

Total des dépenses courantes mensuelles  
(sauf vêtements et loisirs) \_\_\_\_\_

Total des dépenses courantes pour l'année scolaire (huit mois) \_\_\_\_\_

### Dépenses liées aux études, par année scolaire

Droits d'inscription \_\_\_\_\_

Livres et fournitures \_\_\_\_\_

Emménagement en chambre d'étudiant, etc. \_\_\_\_\_

Transport pour retour à la maison aux vacances \_\_\_\_\_

Total des dépenses liées aux études pour l'année  
scolaire (huit mois) \_\_\_\_\_

Total général par année scolaire \_\_\_\_\_

## SOURCES DE REVENUS

Participation des parents, par année scolaire \_\_\_\_\_

Participation personnelle, par année scolaire

Revenus du travail d'été après impôts et  
dépenses courantes \_\_\_\_\_

Bourses et prix \_\_\_\_\_

Économies et placements \_\_\_\_\_

Total de votre participation \_\_\_\_\_

Total de vos revenus, par année scolaire \_\_\_\_\_

