

Bienvenue au module Prendre des décisions financières

Dans le module suivant, les élèves auront l'occasion de représenter une entreprise et de prendre des décisions financières ! Ils planifieront un événement scolaire, réserveront des vendeurs, décideront si un service ou des biens sont à un prix raisonnable et plus encore ! À l'aide de jeux, dont des jeux de rôle, les élèves auront l'occasion de choisir des options de produits en faisant des comparaisons, en calculant le coût des transactions et en apprenant à être des consommateurs avertis.

Liens avec le programme cadre de mathématiques - littératie financière :

3e année : F1.1

4e année : F1.2, F1.5

Ce guide pour le personnel enseignant aidera les enseignants à planifier les leçons et les activités associées au module d'apprentissage. Il a été créé et révisé en collaboration avec l'équipe éducative d'Unearth Education Éveillée qui comprend des enseignants certifiés par l'Ordre des enseignantes et des enseignants de l'Ontario.

Avec le soutien du ministère de l'Éducation de l'Ontario, les élèves de la 3e à la 8e année acquièrent des compétences transférables en matière de littératie financière en participant aux nouveaux modules JA L'argent ça compte. Cette formation aide à préparer les jeunes à un avenir financièrement sain. Le succès commence ici.

Table des matières

1. Préparatifs	Page 2
2. Pour commencer	Page 3
3. Guide de planification	Page 3
4. Activités	Page 4





JA Canada cherche à créer des partenariats éducatifs entre les écoles, les bénévoles, les chefs d'entreprise et les donateurs, en offrant aux élèves la possibilité de se façonner un avenir couronné de succès. En offrant un apprentissage expérientiel de pointe en matière d'éducation financière, de préparation au monde du travail et d'entrepreneuriat, JA Canada permet aux jeunes de s'engager dans leur propre développement économique et de contribuer à la force de leur famille, de leur communauté et de l'économie canadienne.

Structure du programme

'Prendre des décisions financières' est un module dirigé par l'enseignant qui comprend une vidéo interactive de 15 minutes accompagnée d'environ 15 minutes de discussions et d'activités en salle de classe. Chaque élève aura également son propre cahier pour enrichir son apprentissage !

Matériel :

- Guide pour le personnel enseignant
- Cahiers de l'élève (à imprimer)
- Outils pour écrire
- Descriptions des fournisseurs - En annexe dans le guide pour le personnel enseignant (pour l'activité de présentation des fournisseurs)



Pour commencer



Toutes les ressources et les activités sont disponibles **JA pour insérer des instructions**. Vous pouvez télécharger et partager le cahier de l'élève avec vos élèves.

- Prenez votre temps pour explorer pleinement le contenu et assurez-vous que les
- élèves sont à l'aise avec le concept présenté :
- Lisez le Guide pour le personnel enseignant et visionnez le module d'apprentissage.
- Passez en revue les ressources et les activités. Déterminez s'il est nécessaire de faire des adaptations pour vos élèves.
- Sélectionnez les activités que vous souhaitez faire avec vos élèves.
- Déterminez si et comment vous souhaitez évaluer le progrès et/ou le rendement de vos élèves.
- Déterminez le montant de temps alloué aux élèves pour compléter les activités.
- Imprimez et distribuez un cahier à chaque élève. Certaines activités seront complétées dans le cahier, d'autres feront l'objet de discussions en salle de classe.

Guide de planification



Le minutage présenté ci-dessous pour les discussions en salle de classe et les activités est d'une durée approximative puisque le niveau d'apprentissage et la vitesse de traitement de chaque élève diffèrent. La durée indiquée est destinée à des fins de planification générale.

Activité	Type	Durée approximative
Glossaire	Discussion en classe	5-7 minutes
Activité 1 : Jeu de présentation et persuasion	Activité en petit groupe	10-12 minutes
Activité 2 : Choisir son vendeur	Activité en petit groupe	2-5 minutes
Activité 3 : Comment allez-vous dépenser votre argent ?	Activité en petit groupe et jeu	5-8 minutes
Activité 4 : Réflexion sur les présentations d'argument de vente	Discussion en classe	2-5 minutes
Qu'est-ce que tu as appris ?	Discussion en classe	2-5 minutes





Glossaire

Vous trouverez ci-dessous une liste du vocabulaire qui sera abordé dans le module. Au fur et à mesure que les mots de vocabulaire apparaissent dans le module d'apprentissage, nous vous encourageons à demander aux élèves s'ils en connaissent la définition et à discuter d'exemples de la manière dont ce mot s'applique à eux. Cela peut se faire dans le cadre d'une discussion de groupe ou les élèves peuvent travailler par deux ou en petits groupes.

Un glossaire se trouve également à la fin du cahier de l'élève.

Mots de vocabulaire	Notes
Entreprise	Une entreprise est une organisation où les gens travaillent ensemble. Dans une entreprise, les gens travaillent à fabriquer et à vendre des produits ou des services et les clients achètent ces produits et services.
Entrepreneur	Un entrepreneur est quelqu'un qui décide de créer ou de diriger une entreprise. Les entrepreneurs sont souvent des gens créatifs et audacieux, et les entreprises qu'ils exploitent peuvent être particulièrement importantes pour la communauté. Les entrepreneurs peuvent faire bien des choses. Parfois, un entrepreneur peut vendre un produit ou un service. Ils pourraient alors être connus comme un vendeur.
Vendeur ou fournisseur	Un vendeur est une personne qui vend un produit ou un service.
Client	Un client est une personne qui achète des services d'une entreprise et qui les utilise.
Argument de vente	Un argument de vente est lorsqu'on tente de convaincre un client de choisir son entreprise. Le message doit être bref, bien réfléchi et persuade le client potentiel qu'il devrait choisir notre entreprise plutôt qu'une autre.



Activité 1 - Jeu de présentation et persuasion



10-12 minutes

Pour cette activité, répartissez votre classe en petits groupes de 5 élèves par équipe. Lors de la création des groupes, veuillez envisager des équipes où les élèves travailleront bien ensemble.

Dans le scénario, l'équipe de planification (chaque groupe d'élèves) a reçu 300 dollars de l'école pour planifier la fête de fin d'année pour les élèves et leurs familles ! Le barbecue a déjà été planifié par le conseil des parents, qui prévoit la présence d'environ 100 personnes. En tant qu'équipe de planification, les élèves (dans leurs petits groupes) doivent décider du reste du divertissement et des collations tout en respectant le budget de 300 \$. Les fournisseurs parmi lesquels ils devront choisir sont les suivants: barbe à papa, limonade, magicien, château gonflable et peinture faciale.

Au sein de leurs petits groupes, vous attribuerez à chaque élève une (1) carte de vendeur (annexe A).

Pour la première partie de ce jeu, chaque membre du petit groupe représentera l'un des vendeurs. Ils devront présenter l'entreprise qu'ils représentent et essayer de convaincre leurs coéquipiers que leur entreprise devrait être choisie pour participer à l'événement. Le groupe aura ensuite l'occasion de poser des questions et de décider quels vendeurs engager !

Téléchargez, imprimez, découpez et distribuez aux élèves les cartes de vendeurs de l'annexe A (à la fin de ce document). Donnez aux élèves quelques minutes pour préparer leur présentation.



Activité 2 - Choisir son vendeur



2-5 minutes

Après les présentations, donnez aux élèves quelques minutes pour réfléchir aux questions suivantes, et d'évaluez chaque fournisseur à l'aide des cartes de pointage.

Questions de discussion après le lancement :

- Quels éléments faut-il prendre en considération pour décider quel vendeur choisir?
- Comment pouvez-vous être sûr de faire un bon achat?
- Pouvez-vous penser à des questions que vous pourriez poser aux vendeurs avant de prendre votre décision finale ?

Carte de pointage des vendeurs

Les élèves vont noter les vendeurs sur 5 points possibles, 1 étant le plus bas et 5 le plus haut.

Discutez de chaque catégorie qu'ils vont noter (meilleur rapport qualité-prix, plus amusant, adapté à l'âge) pour vous assurer de leur compréhension.

Une fois que chaque élève a rempli sa carte de pointage, passez à l'activité suivante.

Activité 3 - Comment allez-vous dépenser votre argent ?



5-8 minutes

Avant que les élèves ne prennent leur décision finale, il est temps de jouer à Décisions d'argent !

Les questions et les réponses seront affichées pendant la vidéo. Posez la question d'argent à la classe, mettez la vidéo en pause pour qu'ils puissent répondre et revenez à la vidéo lorsque vous êtes prêt à leur montrer la réponse.



Questions et réponses :

1. Un client aimerait acheter deux barbes à papa; chaque barbes à papa coûte 3 \$. Le client vous remet 10 dollars, combien de monnaie devriez-vous lui remettre?

Donnez quelques minutes aux élèves pour répondre, puis poursuivez la vidéo pour voir la réponse.

La monnaie est de 4 dollars

$$10 - 6 = 4\$$$

2. Un client aimerait acheter 8 limonades. Chaque limonade coûte 2 dollars. Le client vous donne 20 dollars. Combien de monnaie devriez-vous remettre au client?

Donnez quelques minutes aux élèves pour répondre, puis poursuivez la vidéo pour voir la réponse.

Le coût est de 16 dollars, 8×2 dollars donc la monnaie est de 4 dollars.

$$20 - 16 = 4\$$$

3. Votre équipe a décidé que le maquilleur et le château gonflable étaient des incontournables pour votre événement scolaire ! Le maquilleur coûte 50 dollars et le château gonflable coûte 150 dollars. Lorsque vous aurez payé les deux vendeurs, combien d'argent vous restera-t-il sur vos 300 \$?

Donnez quelques minutes aux élèves pour répondre, puis poursuivez la vidéo pour voir la réponse.

Il vous restera 100 dollars.

$$50 + 150 = 200 \text{ et } 300 - 200 = 100\$$$

4. La magicienne a fait un si beau travail! L'un des parents aimerait donner un pourboire à la magicienne pour son bon travail. Le parent voudrait lui donner 5 \$, mais il n'a qu'un billet de 20 \$. Combien d'argent le magicien devrait-il rendre au parent?

Donnez quelques minutes aux élèves pour répondre, puis poursuivez la vidéo pour voir la réponse.

A: Le magicien devrait rendre 15 dollars

$$20 - 5 = 15\$$$



Après le jeu, les élèves peuvent partager leurs réflexions et leurs scores avec leur petit groupe afin de prendre une décision finale sur les vendeurs qu'ils choisiront pour l'événement.

Une fois les décisions prises, ils devront s'assurer que les fournisseurs choisis ne dépassent pas le montant alloué de 300 \$ (veuillez leur rappeler ce point très important).

Les élèves remplissent un tableau de calcul dans le cahier d'exercices de l'élève pour s'assurer qu'ils ne dépassent pas 300 \$. Lorsque les groupes ont terminé leur sélection et leur plan financier, ils peuvent partager leurs décisions finales avec la classe !

Activité 4 - Réflexion sur les présentations d'argument de vente



2-5 minutes

Après le processus de présentation d'argument de vente et de sélections des vendeurs, encouragez les élèves à partager leurs réflexions sur l'activité et ce qu'ils ont appris en utilisant les questions suivantes pour lancer les discussions. Cette activité peut être réalisée en classe ou en petits groupes.

- Avez-vous trouvé difficile de présenter votre entreprise et de faire preuve de persuasion ?
- Qu'est-ce qui pourrait influencer votre décision lors du choix des vendeurs ?
- Avez-vous remarqué que certains vendeurs étaient prêts à ajuster leurs prix ?
- Certains vendeurs avaient-ils des coûts supplémentaires qui n'étaient pas communiqués, à moins que vous ne posiez les bonnes questions ?

Qu'est-ce que tu as appris?



2-5 minutes

Donnez à vos élèves l'occasion de réfléchir aux questions suivantes, individuellement ou en groupe, et prenez des notes dans leur cahier d'exercices.

- Est-il facile de prendre des décisions lorsque vous êtes limité par un montant fixe que vous pouvez dépenser ?
- Y a-t-il eu des surprises pendant que vous deviez faire vos sélections de vendeurs ?



Annexe A

Imprimez, découpez et distribuez une carte de fournisseur à chaque élève. Donnez aux élèves quelques minutes pour préparer leur présentation.



Le magicien

Tu es un magicien ou une magicienne professionnel(le) depuis 10 ans ; tu es le meilleur magicien de toute la ville ! Ton spectacle de magie dure 30 minutes et tout le monde semble l'aimer !

Le coût de ton spectacle est de 200 \$. Tu ne veut pas négocier ce prix parce que tu es le ou la meilleur(e) dans votre domaine.

La limonade

Tu vends des limonades entièrement naturelles, rafraîchissantes et délicieuses. Tu peux aussi vendre des limonades aux framboises et aux bleuets.

Tu vends des limonades entièrement naturelles, rafraîchissantes et délicieuses. Tu peux aussi vendre des limonades aux framboises et aux bleuets.

le château gonflable

Tu es le propriétaire du château gonflable. Ton château gonflable est très populaire, vos clients adorent la taille et les rebondissements. Ils aiment aussi qu'il y a deux glissades attachées au château!

Pour l'événement, tu demandes 150 \$. S'il y a des négociations, tu peux leur offrir 125 \$, mais ne le dis pas, si on ne te le demande pas.

la barbe à papa

Tu fais la meilleure barbe à papa du quartier et tout le monde sait que tu fais de très gros cornets de barbe à papa.

Tu facture 50 \$ pour un événement, pour 50 barbes à papa. Si les clients veulent 50 barbes à papa de plus, ils devront payer 25 \$ de plus. Donc, 50 \$ pour 50 barbes à papa ou 75 \$ pour 100 barbes à papa.

la peinture faciale

Tu es un maquilleur ou une maquilleuse avec plein de talent et tu aimes travailler lors des événements communautaire comme les fêtes scolaires. Tu fais de la peinture sur les figures d'enfants en tant que passe-temps amusant. Tu as de nombreuses années d'expérience et beaucoup de clients satisfaits.

Pour les événements scolaires, tu proposes 10 modèles différents de maquillage parmi lesquels les clients peuvent choisir ; tu peux modifier certains de ces modèles si les clients le demandent. Tu facture 50 \$ pour un nombre illimité de maquillages ; tu ne peux pas négocier ce prix.