

2010

Cet outil est une gracieuseté de la Coalition des associations de consommateurs du Québec (CACQ).

Merci de mentionner la source !



www.cacq.ca

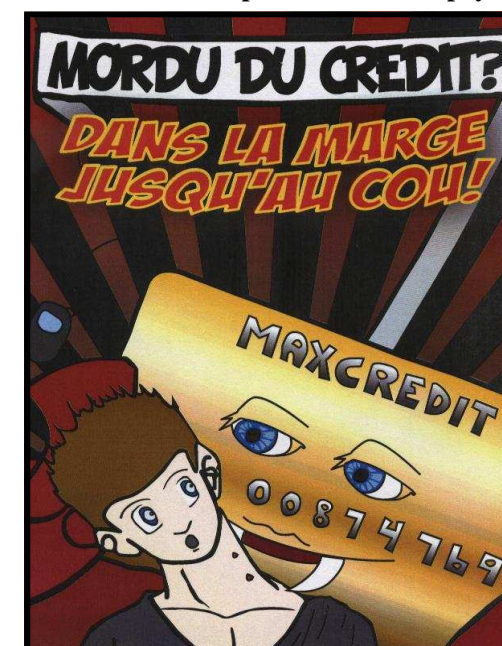
Joignez-vous à notre groupe Facebook « Dans la marge jusqu'au cou ! »



Présente la vidéo
Les choix de Sébastien

Guide d'activité dans le cadre de la Campagne de sensibilisation au crédit et à l'endettement

(Document en format 8 1/2 X14. À imprimer en format paysage, recto-verso)



2010

Cette campagne a été réalisée grâce au soutien financier de



Qui sommes-nous?

La Coalition des associations de consommateurs du Québec (CACQ) est un regroupement d'associations de consommateurs, réparties à travers tout le Québec, qui vise la promotion et la défense des intérêts des consommateurs.

La campagne « Dans la marge jusqu'au cou ! » Qu'est-ce que c'est?

La campagne « Dans la marge jusqu'au cou ! » a été initiée par la CACQ en 2004. Depuis, chaque dernière semaine de novembre, les associations de consommateurs de l'ensemble du Québec unissent leur voix afin de sensibiliser les consommateurs aux dangers du crédit à travers une multitude d'activités dans toutes les régions.

Place aux jeunes !

Cette année, la Campagne vise plus particulièrement les jeunes de 14 à 21 ans. Elle souhaite amener les jeunes ainsi que les adultes et les éducateurs les entourant à se questionner sur leur mode de vie et leurs valeurs face au crédit. Ultimement, la Campagne sert à revendiquer auprès du gouvernement que soit interdit la publicité et de la sollicitation sur le crédit.

Dans le cadre de la campagne « Dans la marge jusqu'au cou », la CACQ vous invite à réaliser une activité de débat sur la consommation et le crédit

Objectifs de l'activité

- Amorcer la réflexion.
- Amener les jeunes à questionner leur comportement.
- Permettre aux jeunes de débattre de leur point de vue.

OUTAOUAIS

- ACEF de l'Outaouais
Gatineau-819-770-4911

ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

- ACEF Abitibi-Témiscamingue
Rouyn-Noranda- (819) 764-3302

CÔTE NORD

- APIC Côte-Nord
Baie-Comeau- (418) 589-7324
- Cric de Port-Cartier
Port-Cartier 418-766-3203

CHAUDIÈRE-APPALACHES

- ACEF Amiante-Beauce-Etchemins
Thetford Mines -(418) 338-4755/1-888-338-4755
- ACEF Rive-Sud de Québec
Lévis -(418) 835-6633
1-877-835-6633

LAVAL

- ACEF de l'île Jésus
Laval- (450) 662-9428

LANAUDIÈRE

- ACEF de Lanaudière
Joliette -(450) 756-1333
1-866-414-1333

LAURENTIDES

- ACEF des Basses-Laurentides
Sainte-Thérèse- (450) 430-2228

MONTÉRÉGIE

- ACEF Montérégie Est
Granby-(450) 375-1443
- ACEF du Haut St-Laurent
Salaberry-de-Valleyfield - (450) 371-3470
1 (877) 371-3470
- ACEF Rive-Sud de Montréal
Longueuil - (450) 677-6394
1-877-677-6394

CENTRE DU QUÉBEC

- ACEF des Bois-Francs
Victoriaville - (819) 752-5855
- Carrefour d'entraide Drummond
Drummondville - (819) 477-8105

N'hésitez pas à contacter l'association de consommateurs de votre région

ASSOCIATIONS PARTICIPANTES

BAS-ST-LAURENT

- Matane-ACEF de la Péninsule (418) 562-7645
- ACEF du Grand Portage Rivière-du-Loup- (418)-867-8545
- ACEF Rimouski-Neigette et Mitis Rimouski- (418) 723-0744

SAGUENAY-LAC-ST-JEAN

- Centre populaire de Roberval Roberval I- (418) 275-4222
- Service budgétaire Lac-Saint-Jean-Est Alma -(418) 668-2148
- SBC de Chicoutimi Chicoutimi- (418) 549-7597
- SBC de Jonquière Jonquière- (418) 542-8904
- SBC de la MRC Maria-Chapdelaine Dolbeau-Mistassini- (418) 544-5611
- SBP de La Baie/Bas Saguenay La Baie - (418) 544-5611
- SBP de Saint-Félicien Saint-Félicien (418) 679-4646

CAPITALE NATIONALE

- ACEF de Québec Québec - (418) 522-1568 Portneuf - (418) 285-2626 poste 4928
- CIRCCO Baie-Saint-Paul - (418) 435-2884
- GRAPE Charlesbourg-(418) 522-7356
- SAAB de Charlevoix Est

La Malbaie-(418) 665-4197

MAURICIE

- CIBES de la Mauricie Trois-Rivières - (819) 378-7888
- Fond Communautaire des Chenaux Sainte-Geneviève-de-Bastiscan - (819) 840-3088
- Service d'aide au consommateur Shawinigan Shawinigan - (819) 537-1414

ESTRIE

- ACEF de l'Estrie Sherbrooke - (819) 563-8144
- SBP des Sources Asbestos - (819) 879-4173
- Solutions Budget Plus Sherbrooke - (819) 563-0535

Montréal

- ACEF de l'est de Montréal Montréal - (514) 257-6622
- ACEF du Nord de Montréal Montréal - (514) 277-7959
- ACEF du Sud-Ouest de Montréal Montréal - (514) 362-1771
- CACQ Montréal - (514) 362-8623 1-877-962-2227
- Option Consommateurs Montréal (514) 514-598-7288 1-888-412-1313

Déroulement suggéré de l'activité

1. Expliquer ce qu'est la campagne *Dans la marge jusqu'au cou !*
2. Expliquer les objectifs de l'activité.
3. Présenter les éléments de réflexion (ci-dessous).
4. Visionner une mise en situation à la fois; arrêter la vidéo au « fond noir » .
5. Demander aux participants d'inscrire leur choix sur la feuille *Réflexion* (la feuille *Réflexion* est aussi téléchargeable).
6. Par main levée, comptabiliser les choix.
7. Demander aux participants de justifier leur choix.
8. Vous pouvez vous inspirer des questions de la page 3 pour amorcer et alimenter le débat.

Quelques éléments de réflexion

Saviez-vous que...

- **49% des jeunes de 16 à 24 ans ont déjà fait un achat en ligne.** (Centre francophone d'information des organisations)
- **19% des jeunes affirment ne pas pouvoir se passer d'Internet pour faire des achats.** (Yahoo! Québec, sondage portant sur les changements provoqués par Internet depuis 1995, août 2010)

Questions pour le débat

- On dit souvent que la publicité, la mode et les amis poussent les jeunes à consommer. Est-ce votre cas ?
- Quels sont les avantages d'avoir une carte de crédit ? Y a-t-il des inconvénients, selon vous ?
- Que peut-on faire pour éviter les achats compulsifs ?
- Connaissez-vous des trucs pour vous gâter sans dépenser ?
- Que feriez-vous avec 500\$?
- Avez-vous une marque de produit préférée ? Si oui, laquelle et pourquoi ? Quelle importance les marques prennent-elles dans votre vie ?

Bon débat !

Et surtout gardez en tête que le but ultime de cette activité est de créer la discussion et susciter la réflexion chez les jeunes sur la consommation et le crédit. Vous trouver ci-dessous de l'information complémentaire pour soutenir votre animation.

Peu importe le choix qui sera privilégié, il est important de bien évaluer les conditions et les conséquences qui viennent avec ce choix et établir nos priorités. Être un consommateur c'est faire des choix, donc on doit en premier lieu bien s'informer.



Scénario 1 Ma première voiture

Faire son budget, pour bien évaluer sa capacité financière, est la première étape avant de prendre une décision. Ainsi, on s'assure que ce beau projet ne devienne pas une source importante d'endettement et d'inquiétude.

- Pour un premier emprunt, souvent, il est demandé d'avoir un endosseur: une autre personne, qui a un bon dossier de crédit, co-responsable en cas de mauvais paiement. Donc, avant de signer un tel contrat, on doit y penser sérieusement.
- Lors d'un emprunt, il y a des intérêts à rembourser. Par exemple: prêt à 12% d'intérêt annuel, un emprunt de 10 000 \$ remboursé sur une période de 4 ans coûtera 2 640,32 \$ en frais d'intérêt.
- Il faut aussi penser aux frais d'utilisation d'une voiture (voir tableau ci-dessous). Entre autres, les frais d'entretien, pour une voiture de plus de 6 ans, il faut prévoir un minimum de 1 500\$/année.

4

Les incitatifs à la surconsommation

La publicité	Orienté nos choix, crée des besoins (des désirs) et transforme la valeur matérielle de l'objet consommé en valeur sociale et affective.
Les pressions sociales	Notre entourage (amis) nous influence.
Le phénomène des modes	On remplace un bien encore adéquat par un autre, équivalent, mais plus actuel.
La désuétude planifiée	Les biens sont fabriqués afin de vieillir prématurément.
Les biens jetables	Maintiennent la demande du consommateur, mais ont un impact catastrophique sur l'environnement.
Le crédit à la consommation	Donne l'illusion d'un accès plus facile aux biens de consommation.

Exemple de frais d'intérêt:

Achat d'un voyage de 1 000\$ avec une carte de crédit

Avec un taux d'intérêt annuel de 19% et en payant le minimum de 3% exigé mensuellement (premier mois = 30\$), il faudra 125 mois pour payer la dette et elle aura coûté 829,28 \$ de frais d'intérêt.

9

Le crédit et ses illusions

Avec le crédit, je suis riche !

Le crédit donne l'illusion qu'on est plus riche, qu'on a un plus grand pouvoir d'achat.

- **Réalité** : le crédit diminue la capacité d'acheter puisque l'argent qu'on dépense en frais d'intérêt réduit le pouvoir d'achat ou d'épargne.

Le crédit fait de moi une personne privilégiée !

Le crédit donne l'illusion qu'il donne un statut social.

- **Réalité** : le crédit crée une fausse image de la valeur qu'un individu se fait de lui-même.

Le crédit me permet de « me faire un nom ! »

Le crédit est souvent associé à la réputation d'un individu. Les institutions financières affirment qu'il est essentiel d'utiliser le crédit.

- **Réalité** : bien souvent, l'illusion est trompeuse puisqu'une réputation, dans le domaine du crédit, peut se dégrader facilement.

Avec le crédit, c'est facile !

Il donne l'illusion que nous pouvons réaliser tous nos rêves immédiatement et sans conséquences. Le crédit, c'est magique !

- **Réalité** : le rêve risque d'être de courte durée et le réveil brutal dans le cauchemar quotidien du surendettement.

Combien coûte une auto?*

Dépenses fixes	Mois	Dépenses variables	Mois
Remboursement de prêt	230 \$	Essence	86 \$
Immatriculation (255\$)	21,25 \$	Entretien (800\$)	67 \$
Permis (86\$)	7,16 \$		
Assurances (900 \$)	75 \$		

Total	486,41 \$
--------------	------------------

* Valeur de 10 000\$ avec un prêt sur une période de 5 ans à 11% d'intérêt

Scénario 2 Omniprésence de la publicité sur le Web

Sur le Web, la publicité est très présente. Elle offre de tout et on peut finir par **tout vouloir**, en oubliant de se demander si on en a vraiment besoin...

- La tentation d'acheter sur Internet est augmentée par la **facilité des moyens**. Pas besoin de me déplacer, je n'ai qu'à fournir mon numéro de carte de crédit et le tour est joué! Si je passe beaucoup de temps sur Internet, je risque d'être tenté régulièrement et de faire des achats impulsifs.
- Ainsi, il serait important de prendre le temps de **faire son budget** afin d'évaluer sa capacité financière. Car, en achetant tout et trop, on peut vite s'endetter.
- Si on décide d'acheter un bien avec sa carte de crédit, il est important de le budgéter. Car utiliser sa carte de crédit pour le **côté pratique** et payer la facture en entier le mois suivant, ce n'est pas un problème. C'est lorsqu'on l'utilise par manque d'argent que ça devient un **piège risqué**. Si on achète avec sa carte de crédit et qu'on sait que nous paierons en plusieurs paiements, il faut être conscient que le bien acheté nous coûtera plus cher à cause des intérêts.

Scénario 3 Un projet de voyage

De nos jours, la carte de crédit est souvent utilisée pour des **achats impulsifs**. Les compagnies de crédit nous bombardent d'offres de crédit qui nous incitent à dépenser.

- Attention, un **dossier de crédit** est long à bâtir mais très rapide à entacher si on a des difficultés à rembourser.
- Il est prudent d'évaluer les offres de crédit pour s'informer du taux d'intérêt et si ce taux est permanent ou temporaire. Accepter une offre de crédit, c'est s'engager dans un contrat et il est important de **bien s'informer**, de lire les conditions d'utilisation et de savoir quelles sont nos responsabilités.
- Remplir une demande de crédit parce qu'on a de la difficulté à payer nos factures est un choix risqué. Se servir du crédit pour se gâter ou se faire plaisir peut coûter cher en frais d'intérêt. La carte de crédit peut être un outil de paiement pratique lorsqu'elle est utilisée pour des achats budgétés et que l'on rembourse le solde en entier à chaque mois, pour **éviter les frais**.

Scénario 4 Une sortie au resto

Il existe plusieurs activités gratuites très plaisantes. On peut faire son budget et prévoir un montant pour les sorties et les loisirs, le défi demeure de **respecter ses moyens**.

- Il peut être difficile de dire non à une proposition venant de ses amis parce qu'on n'a pas d'argent... on ne veut pas être « plate! » et on veut s'amuser ! On doit se **trouver des motivations** qui nous aident à respecter nos décisions.
- Choisir l'avance de fonds sur sa carte de crédit est une **option coûteuse**. Les intérêts sont comptabilisés dès le retrait (aucun délai de grâce, de 21 jours, comme lors d'un achat).

Quelques informations supplémentaires...

Le crédit, ...c'est quoi ?

- Le principe du crédit, c'est d'échanger la possibilité de jouir immédiatement d'un bien ou d'un service contre la promesse de le **payer plus tard**. Concrètement, nous achetons avec de l'argent que nous aurons plus tard et cela entraîne un **coût supplémentaire**.
- Le crédit est bien souvent présenté comme étant une **nécessité** dans la vie. Bien sûr, il est courant d'acheter une voiture ou encore une maison à crédit. L'**illusion** se situe dans l'idée que de nos jours, il est impensable de vivre quotidiennement sans crédit.

Comment résister aux 20 000 messages publicitaires qui nous bombardent chaque année?

- Me rebrancher sur mes besoins réels.
- Mieux me connaître comme consommateur (mes points faibles).
- Me donner les outils pour mieux consommer (budget, compte épargne...)
- Me questionner :
 - ✓ **Qu'est-ce qui m'incite à consommer davantage?**
 - ✓ **En ai-je vraiment besoin?**
 - ✓ **Est-ce un besoin ou un désir?**