Fiche professeur : Séquence non expérimentée

1. **Les acteurs de l’économie – A quoi sert une banque ?**

**Objectif du programme :** A partir d’exemples tirés de la vie quotidienne, on identifiera le rôle des banques auprès des entreprises et des ménages

**Contexte :**

Les élèves ont une vision de la banque imprécise : ils ont une carte, souvent un livret jeune. Ils savent que leurs parents ont soit des placements, des emprunts ou du découvert bancaire. Mais ils ne situent pas forcément le rôle des banques par rapport aux usages qu’ils connaissent.

**Objectif de la 1° partie de la séquence :**

Relier la vie quotidienne de l’élève à l’usage des produits proposés par les banques afin de déduire leurs rôles économiques dans la vie des ménages.

**Durée :** 1 heure

**Déroulement :**

En ½ groupe

1. Introduction :

Notion de cycle de vie d’une personne

Explication du découpage en 6 tranches pour faire découvrir le tableau page 2, l’objectif

également étant de faire comprendre les rubriques de la 1° colonne.

Réflexion de tout le groupe sur la 1° ligne du tableau « Que fait-on à cet âge là ? », afin de partir

sur une base commune et de bien faire intégrer la démarche.

1. Partager la classe en 6 groupes :
* 3 travailleront sur les tranches d’âge 0 à 25 ans
* 3 travailleront sur les tranches d’âge + de 25 ans

Donner les consignes : chaque petit groupe devra renseigner le tableau dans ses différentes dimensions.

1. Mutualisation :

Projection du tableau vide au tableau

Un représentant de chaque groupe renseignera le tableau, qui se complétera petit à petit.

1. Synthèse :

Revenir sur les rôles des banques

**Objectif de la 2° partie de la séquence :**

Montrer la similitude entre la vie d’une personne et la vie d’une entreprise concernant les rôles

des banques

Déroulement similaire

Fiche Elève :

1. **Les acteurs de l’économie – A quoi sert une banque ?**

**Objectif :** A partir d’exemples tirés de la vie quotidienne, on identifiera le rôle des banques auprès des entreprises et des ménages

**Objectif de la 1° partie de la séquence :**

Relier la vie quotidienne de l’élève à l’usage des produits proposés par les banques afin de déduire leurs rôles économiques dans la vie des ménages.

Synthèse : Récapituler le rôle des banques

|  |  |
| --- | --- |
| Rôles des banques | Détails |
|  |  |

**Objectif de la 2° partie de la séquence :**

Montrer la similitude entre la vie d’une personne et la vie d’une entreprise concernant les rôles

des banques

Pour aller plus loin : Que se passerait-il s’il n’y avait pas de banques ?

**Cycle de vie d’une personne, d’un ménage et rôles des banques**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tranches d’âge | 0 à 12 ans | 12 à 18 ans | 18 à 25 ans | 25 à 35 ans | 35 à 55 ans | + de 55 ans |
| Que fait-on à cet âge là ? | Va à l’école à côté de chez lui | Va à l’école plus loin, doit pouvoir payer des achats | Fait des étudesCommence à travailler | Travaille, vit en couple, a des enfants\* | Travaille, évolution vie maritale, élève les enfants | A financé l’ensemble de ses biens, gagne bien sa vie \*, aide les enfants |
| Attentes de produits en relation avec la vie de la personne | Carte gérée à distance par les parents  | Autre carteLivret jeune | Carte BleueLivret jeuneLivret AEmprunt fin. EtudesEmprunt fin. VoitureDomiciliation du salaire | Carte BleueGestion de compte à distanceEmprunt immobPlacement études enfantsOuverture d’un PEA | PlacementsAssurance vieOuverture de comptes pour les enfants | Transmission patrimoine |
| Rôles des banques | Gestion des moyens de paiement | Moy de paiement + Gestion Epargne | Vente pdt Epargne+ Crédits CT | Crédits LTIntermédiation financière | Gestion Epargne | Avoir une palette de produits très variées pour répondre à toutes les attentes |
| En quoi cela consiste ? | S’assurer de la sécurité, de la solvabilité en relation avec le compte des parents | Faire la liaison entre les deux | Placer des montants plus importants (jusqu’à 15 300 €)Accorder des prêts à la conso remboursables en qq années | Fidéliser à LTProposer aux clients d’acheter pour leur compte des actions et des obligations, en fonction du risque que le client est prêt à supporter | Proposer des produits générant des déductions fiscales, car les clients plus âgés gagnent plus d’argent et paient donc plus d’impôts | Proposer des produits générant des déductions fiscales |
| Objectifs de la banque | Conquête de nouveaux clients à fidéliser pour les conserver sur toute la vie | Apprendre au client jeune à gérer son compte,Le fidéliser en lui vendant un 2nd pdt | Fidéliser le client en « l’équipant » | Accroitre la gestion des encours clientsFaire découvrir de nouveaux pdts d’E | Augmenter la clientèle par la captation des enfants des clients | Conserver une clientèle appelée patrimoniale |
| Classification banque | Captation clientèle | Clientèle à équiper de pdts de base | Potentiels en devenir | Forts potentiels à développer | Clientèle patrimoniale |

\*Vision terriblement classique de la vie par l’auteur

**Cycle de vie d’une entreprise et rôles des banques**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Phase de développement | Création | Développement / Croissance | Maturité |
| Attentes de produits en relation avec la vie de la personne | Création d’un compte en banqueDéposer les apports des associésPouvoir payer les premières dépenses | Emprunt pour financer les projets, la croissanceFacilité de trésorerie pour passer des caps difficiles | Alterner les placements, les crédits en fonction de l’évolution de la situation financière de l’entreprise |
| Rôles des banques | Gestion des moyens de paiement | Crédits LT : Faciliter la croissance en finançant les projetsCrédits CT : financer les passages difficiles | Avoir une palette de produits très variées pour répondre à toutes les attentes |
| En quoi cela consiste ? | S’assurer de la sécurité, de la solvabilité | Proposer des solutions de financement en relation avec les attentes : durée des crédits, taux | Proposer des conseils, monter des opérations spéciales |
| Objectifs de la banque | Conquête de nouveaux clients à fidéliser | Fidéliser le client en « l’équipant » | Maximiser la rentabilité du client à maturité |
| Classification banque | TPE | PE à GE | PE à GE et même TGE |

Bilan : Repérer les points communs concernant les rôles des banques entre les personnes et les entreprises :

Les clients ont des cycles de vie qui peuvent se comparer, ils ont donc des besoins d’Epargne et de Placements plus ou moins aux mêmes moments.