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 sont souvent confrontés à des prospectus publicitaires de toute sorte, qu’ils ne détaillent jamais. Ils connaissent peu l’offre des banques. Ils n’ont pas idée des moyens pour caractériser une offre de service.

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

* Faire découvrir les acteurs des produits bancaires
* Faire découvrir différents produits bancaires et les relier à leurs usages
* Faire appréhender les caractéristiques d’un produit bancaire

**Durée :** 1 heure

**Déroulement :**

En ½ groupe

1. Partager la classe en 5 groupes :

Distribuer à chaque groupe des exemplaires d’un prospectus publicitaires d’organismes

Bancaires (Casino : prêt à la consommation, LCL Cartes bancaires, LCL Solution réserve, LCL

Banque à distance, SG Prêt et assurance auto)

1. Introduction de la séquence :

Prendre un exemple, afin de montrer qu’il y a différentes facettes dans un prospectus, qu’il y a

des mots clés, comme par exemple pour la plaquette « Casino », les mot « Prêts », « taux ».

Présenter le tableau à renseigner **« Annexe 1 : Découverte des caractéristiques de l’offre »,**

explications sur les rubriques (expliquez les notions de montant, de taux, de durée).

1. Demander à chaque groupe, à partir de son prospectus de remplir ces rubriques (prévoir 20 mn)
2. Demander à tout le groupe de venir présenter le prospectus au tableau devant la classe, sachant que chaque membre du groupe devra présenter une rubrique (5 dans le tableau)
3. Les élèves à l’écoute renseigneront alors l’  **« Annexe 2 : Les offres courantes des banques ».** Ils pourront poser des questions sur ce qu’ils n’ont pas compris au groupe référent, où au professeur.
4. Une correction mutualisée du professeur permettra de revenir sur différents points :

Projection du tableau vide au tableau

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

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

En déduire les rôles économiques des organismes bancaires dans la vie des ménages.

1. Synthèse :

Revenir sur les rôles des banques

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

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

* Découvrir les acteurs des produits bancaires
* Découvrir différents produits bancaires et les relier à leurs usages
* Connaître les caractéristiques de quelques produits bancaires

**« Annexe 1 : Découverte des caractéristiques de l’offre »,**

**Travail à réaliser :** Avec votre groupe, découvrez le prospectus présentant une offre de service bancaire. Pour cela, retrouvez dans le document des éléments pour que votre groupe puisse présenter cette offre devant la classe.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Rubrique 1 : Présentation organisme bancaire***  Quelle entreprise propose ce produit ?  Quelle est l’activité principale de cette entreprise ? | Casino  Hypermarchés, supermarchés, vendant des produits alimentaires et non alimentaires |
| ***Rubrique 2 : Infos sur le service***  De quel service s’agit-il ?  Quels sont les montants en jeu ?  Quels sont les taux pratiqués ?  Quelles sont les durées proposées ?  Quel est l’intérêt pour le client ? | Prêts pour acheter une voiture, pour réaliser un projet personnel, pour faire des travaux  De 3 000 à 15 000 €  De 2,45% à 8,50% selon les projets et les durées  Assurance non incluse  De 12 à 84 mois selon les projets  Facilite le financement de ses projets alors qu’il n’a pas les montants disponibles. |
| ***Rubrique 3 : Réaliser la demande***  Comment le client doit-il s’y prendre pour obtenir le contrat de ce service ? | * Consultation du site [www.banque-casino.fr](http://www.banque-casino.fr) * Téléphonez au numéro azur : 0 810 106 206 |
| ***Rubrique 4 : Conditions particulières***  Des conditions d’obtention particulières sont-elles précisées ? | Le dossier doit être accepté par la Banque du groupe Casino,  Précisions en cas de non remboursement |
| ***Rubrique 5 : Principe de ce service***  Expliquez à quoi sert ce service ?  En contrepartie que devront faire les clients ? | Une personne, un ménage a besoin de financer sa vie quotidienne, mais n’a pas l’argent pour le faire.  Cette personne ou ce ménage va emprunter de l’argent à cet organisme.  Il remboursera donc la somme empruntée et le prix de la banque pour ce service (en fonction du taux prévu lors de l’emprunt). |

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

En déduire les rôles économiques des organismes bancaires dans la vie des ménages.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Rôle de la banque***  Précisez quel est le rôle de cette banque dans les échanges économiques | Prêt = financement des projets des agents économiques et des ménages en particulier |

**« Annexe 2 : Les offres courantes des banques ».**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Rubrique 1 : Présentation organisme bancaire***  De quelle entreprise s’agit-il et quelle est son activité ? | LCL : Le Crédit Lyonnais  Banque, Assurance | LCL  Banque, Assurance | LCL  Banque, Assurance | Société Générale  Banque, Assurance |
| ***Rubrique 2 : Infos sur le service***  De quel service s’agit-il ?  (types de services, montants, taux, durée,…  Quel est l’intérêt pour le client ? | Proposition de cartes de paiement  Adapter sa carte à ses besoins, à ses finances | Gestion de ses comptes sur internet = banque à distance Le client peut gérer de chez lui : ses comptes, ses relevés, imprimer des RIB, découvrir des produits, faire des simulations  Tout gérer de chez lui, gain de temps | Crédit renouvelable, = solution de réserve = crédit révolving Demande d’une réserve d’argent sans justification de son usage.  Argent mis à disposition sous 48 h  Ex : Coût 16,80% sur 24 mois | Financement global d’un projet d’achat de voiture :  Financement + Assurance  Taux : 2,50 % sur 12 mois  Différentes formules d’assurance (tiers collision, tous risques, …)  Montants jusqu’à 31 500 € |
| ***Rubrique 3 : Réaliser la demande***  Comment le client doit-il s’y prendre pour obtenir le contrat de ce service ? | Prendre contact avec son agence  Par mobile .lcl.fr  Site internet  <https://www.LCL.fr>  Par téléphone au 3938 à certaines heures | Prendre contact avec son agence  Par mobile .lcl.fr  Site internet  <https://www.LCL.fr>  Par téléphone au 3938 à certaines heures | Prendre contact avec son agence  Par mobile .lcl.fr  Site internet  <https://www.LCL.fr>  Par téléphone au 3938 à certaines heures | Appelez le 3955 entre 8 et 22h  Site internet :  [www.particuliers.societegenerale.fr](http://www.particuliers.societegenerale.fr)  Rendez vous avec son conseiller en agence |
| ***Rubrique 4 : Conditions particulières***  Des conditions d’obtention particulières sont-elles précisées ? |  | Il faut adhérer et signer un contrat.  Certains services sont payants (virements tiers, bourse) | Appréciation des capacités de remboursement par la banque  = se prémunir contre les risques clients (non remboursement)  Délai de rétractation de 7j | Sous réserve d’acceptation du dossier par la banque  = se prémunir contre les risques clients (non remboursement)  Délai de rétractation de 7 j |
| ***Rubrique 5 : Principe de ce service***  Expliquez à quoi sert ce service ?  En contrepartie que devront faire les clients ? | Avoir une carte bancaire permet de faciliter les paiements du client.  Chaque carte a des avantages spécifiques.  Prélèvement du prix de la carte (dépend de la carte) | La banque propose à ses clients de réaliser seuls des services qui auparavant s’effectuaient en agence. Cela permet à l’agence de se concentrer sur d’autres services et aux clients de gagner du temps et des déplacements | Permet d’avoir une réserve d’argent  Taux d’intérêt à payer très élevés et qui dépendent de la durée de remboursement | La banque finance et assure le véhicule. Le client rembourse son prêt, paie les intérêts de son emprunt et paie les primes d’assurance convenues. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Rôles des banques | Gestion des moyens de paiement | Banque à distance, intermédiaire financier sans agence | Financement de la consommation des particuliers | Financement de projet  +  Assurance de ce projet |