



Bureau du surintendant  
des faillites Canada

Un organisme  
d'Industrie Canada

Office of the Superintendent  
of Bankruptcy Canada

An Agency of  
Industry Canada

# Le guide financier



Enfants de neuf à douze ans

Canada



Protéger l'intégrité  
du système  
d'insolvabilité

Protecting the  
Integrity of the  
Insolvency System

**Nota** : Dans cette publication, la forme masculine désigne, s'il y a lieu, aussi bien les femmes que les hommes.

Cette publication est également offerte par voie électronique sur notre site Web :  
<http://osb-bsf.ic.gc.ca>

This publication is also available in English.

## **Note aux enseignants**

Nous vous donnons l'autorisation de photocopier toute partie de ce livret.

### **Rédacteurs**

Julie Barrette

Vivian Cousineau

Catherine Dupont

Geneviève Lavigne

Patrick Veilleux

Patrick Wolfe

### **Graphisme**

Roger Langlois

### **Illustration sur la page couverture**

Mathieu Hains

Stéphane Perrault

### **Révision/traduction**

Manon Brunet

Anny Robert



## Au sujet du BSF

**L**e Bureau du surintendant des faillites (BSF) est un organisme du gouvernement du Canada qui est chargé de surveiller l'application de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI), et de s'assurer que la LFI réponde aux besoins du marché. Le BSF tient un registre public de toutes les faillites, les propositions et les mises sous séquestre. Le BSF établit des normes et des lignes directrices à l'égard des syndics de faillite et assure la conformité.

Les syndics de faillite travaillent auprès de particuliers et d'entreprises ayant des dettes insurmontables. Les débiteurs peuvent choisir parmi deux options fondamentales. Ceux-ci peuvent déposer une proposition auprès des créanciers afin d'établir un échéancier de remboursement. Or, si cela n'est pas possible, les débiteurs peuvent faire faillite en vertu de la LFI. Dans le cas d'une faillite, le syndic vend les biens du débiteur afin de rembourser les créanciers.

## Au sujet de l'éducation des débiteurs

Au cours des vingt-cinq dernières années, nous avons pu observer une explosion du crédit offert aux consommateurs canadiens. L'accroissement de l'utilisation du crédit s'est accompagné d'une forte augmentation du recours aux procédures d'insolvabilité par les consommateurs. Plusieurs études démontrent que de nombreux consommateurs comprennent mal la nature du crédit et des conséquences néfastes du surendettement. C'est dans cet esprit que le BSF s'emploie à renseigner les consommateurs de tous âges sur l'importance de la planification financière, de l'utilisation appropriée du crédit et des façons d'éviter ou, à l'occasion, de se sortir du surendettement. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la façon de se sortir de l'endettement, consultez le site : [www.osb-bsf.ic.gc.ca](http://www.osb-bsf.ic.gc.ca)

## À propos de ce livret

Ce guide a été conçu par des étudiants en Sciences de la consommation de l'Université Laval ainsi que par des étudiants en droit civil de l'Université d'Ottawa. Tous participent au Programme étudiant du BSF. Le guide fournit des conseils et des activités qui, nous croyons, aideront les parents à développer les connaissances financières de leurs enfants de neuf à douze ans. Ces conseils et ces activités ne sont que des suggestions. Si vous n'êtes pas d'accord avec un élément proposé ou avec une activité suggérée, libre à vous de les ignorer.

Les enfants apprennent à des rythmes différents, selon leurs capacités et souvent suivant leurs intérêts. Certains enfants adorent les mathématiques tandis que d'autres s'intéressent davantage aux animaux. On leur découvre même parfois des talents extraordinaires en arts visuels. Tentez d'intégrer leurs intérêts dans toute activité proposée.

Comme vous connaissez votre enfant, vous pouvez choisir dans ce livret le matériel approprié. Afin de vous faciliter la tâche, nous avons reproduit au milieu du livret les pages des activités qui nécessitent du découpage et du dessin.

Le fait que vous lisiez ce livret démontre bien que vous cherchez à ce que votre enfant en apprenne davantage sur les questions financières. Sachez saisir toutes les occasions qui se présentent à vous pour tirer profit du livret : un long voyage en famille, un après-midi de pluie, la période avant le coucher de votre enfant. Profitez-en pour ajouter vos propres conseils et activités et, surtout, amusez-vous!

### **Aussi dans cette collection :**

Les bandes dessinées sur l'éducation financière IC 54272B  
Le guide financier pour les enfants de 5 et 6 ans IC 54397F  
Le guide financier pour les enfants de 7 et 8 ans IC 54398F  
Le guide financier pour les jeunes de 13 à 15 ans IC 54400F  
Le guide financier pour l'étudiant postsecondaire IC 54273F  
Le jeu éducatif 'Décisions' (8 à 11 ans)

Si vous voulez des exemplaires de ces publications ou des exemplaires additionnels du présent livret, n'hésitez pas à communiquer avec la secrétaire générale du BSF aux coordonnées suivantes :

Vivian Cousineau  
Secrétaire générale du BSF  
365, avenue Laurier Ouest, 8e étage  
Ottawa (Ontario) K1A 0C8  
Téléphone : (613) 941-2694  
Télécopieur : (613) 946-9205  
Courriel : [cousineau.vivian@ic.gc.ca](mailto:cousineau.vivian@ic.gc.ca)

# Table des matières

<b>Introduction</b>	<b>1</b>
<b>Consommation de biens et services</b>	<b>2</b>
La distinction entre les biens et services	2
Définition d'un consommateur	4
Décider quels biens et services conviennent à votre enfant et à votre famille	5
L'évolution des biens et services	6
<b>L'utilisation de biens et services</b>	<b>7</b>
Les biens et services sont limités	7
Consommation personnelle et les conséquences pour les autres	7
Responsabilités	8
<b>Les besoins par opposition aux désirs</b>	<b>9</b>
Le concept de besoin	9
Les désirs par opposition aux besoins	9
Distinguer un désir d'un besoin	9
<b>La publicité</b>	<b>11</b>
Le rôle de la publicité	11
La distinction entre l'information et les éléments persuasifs d'une publicité	12
<b>Revenus et dépenses</b>	<b>13</b>
Que sont les revenus et les dépenses?	15
Le coût du luxe	16
<b>Les guichets automatiques</b>	<b>17</b>
<b>Qui est sur votre argent?</b>	<b>18</b>
Le billet de cinq dollars	18
Le billet de dix dollars	18
Le billet de vingt dollars	18
Le billet de cinquante dollars	19
Le billet de cent dollars	19



# Introduction

**L**e présent texte vise à informer les parents d'enfants âgés de neuf à douze ans. Les enfants de cet âge doivent commencer leur apprentissage en matière de finances personnelles et de consommation en vue de devenir des consommateurs autonomes. En comparaison avec les générations précédentes, les enfants d'aujourd'hui commencent à consommer beaucoup plus jeunes; à l'âge de douze ans, ils prennent eux-mêmes plusieurs décisions financières. Aussi est-il primordial de leur donner des conseils judicieux en matière de consommation.

Bien que les jeunes soient très différents les uns des autres, on peut tout de même dresser un portrait général de leurs habitudes de vie. Les jeunes de cet âge acquièrent des habitudes de consommation qu'ils conserveront toute leur vie. Par contre, ils apprennent énormément des erreurs qu'ils commettent. Plusieurs d'entre eux possèdent un compte de banque en leur nom. Habituellement, leurs économies sont constituées de cadeaux d'anniversaires, de récompenses provenant des parents et des grands-parents, de leur argent de poche ou de la rémunération de petits travaux qu'ils effectuent.

Malgré ce que certains peuvent croire, les jeunes âgés de neuf à douze ans ont un grand pouvoir d'achat, à la fois directement avec leur argent de poche et grâce à l'influence qu'ils exercent sur les habitudes de consommation de leurs parents et de leur entourage, ce qui explique en partie pourquoi les compagnies publicitaires connues ciblent les jeunes de ce groupe d'âge. Les publicitaires s'intéressent à eux parce qu'ils ont tendance à dépenser leur argent rapidement et de manière impulsive.

La plupart des enfants de neuf à douze ans dépensent l'argent dont ils disposent pour la malbouffe, des jeux vidéo, de l'équipement sportif, des disques et des vêtements. En plus de savoir très bien ce qu'ils veulent, ils sont capables de reconnaître les marques de commerce et de comparer les magasins entre eux. Certains d'entre eux aiment se conduire comme des adolescents, surtout s'ils ont un grand frère ou une grande sœur.

Les enfants naviguent sur Internet régulièrement, s'exposant ainsi à davantage de publicité. La télévision est une autre source de publicité. Certains passent beaucoup de temps à la regarder et y voient une multitude de publicités. Malgré le fait qu'ils peuvent faire la distinction entre une émission et une annonce, ils ne comprennent pas toujours l'objectif de cette dernière. Malheureusement, les jeunes mal informés sont portés à croire tout ce que racontent les publicités.

Lorsqu'il est question de leurs habitudes de consommation, les enfants peuvent être influencés par leurs pairs. Bien que l'influence des parents reste la plus dominante, les enfants de neuf à douze ans écoutent de plus en plus ce que disent leurs amis. Vers l'âge de douze ans, l'opinion de leurs pairs prévaut sur celui de leurs parents en ce qui concerne leurs choix de consommation.

Heureusement, à cet âge, les enfants discutent encore d'argent avec leurs parents. D'ailleurs, plusieurs notions financières de base leur sont familières. Par exemple, la plupart des enfants savent ce qu'est une dette ou du moins ils en ont une idée générale. Toutefois, très peu d'entre eux savent réellement combien il en coûte pour assurer le bien-être d'une famille pendant une semaine. Les notions de revenus et de dépenses demeurent, tout de même, assez floues, chez les enfants de cet âge, même s'ils sont bien conscients que leurs parents doivent avoir de l'argent pour consommer.

## Consommation de biens et services

**C**ertes, les enfants de neuf à douze ans consomment des biens et services, cependant, ils ne connaissent pas toutes les conséquences négatives qui en découlent. Cette section vous aidera à identifier les éléments qui influencent les choix de consommation de votre enfant, tandis que la section suivante l'aidera à comprendre certaines conséquences engendrées par la consommation. Votre enfant devrait apprendre :

- à faire la différence entre les biens et services
- à définir un consommateur
- à reconnaître les avantages que tire une famille de ses choix de consommation judicieux
- à reconnaître que les biens et services évoluent pour encourager la consommation et satisfaire les besoins des familles

### La distinction entre les biens et services

Les biens et services se trouvent partout dans notre société. Ils servent à satisfaire les besoins des individus. La compréhension de ces notions (biens et services) aidera votre enfant à reconnaître les conséquences d'une bonne ou d'une mauvaise utilisation de certains biens et services que votre enfant utilise déjà régulièrement. Cela dit, rappelez-vous que la consommation est l'utilisation d'un produit ou d'un service, et non l'acte d'achat en soi. Or il est évident que la consommation débute par un achat en vue d'une utilisation éventuelle par vous ou par quelqu'un d'autre.

#### Un bien

Un bien est un objet tangible d'utilité économique qui sert à la production ou qui est destiné à la consommation, et qui satisfait un besoin.

Dans cet ordre d'idées, votre enfant doit reconnaître l'essence d'un bien afin de bien saisir la notion de consommation. En d'autres mots, un bien est un objet qu'utilisent les personnes. Il sera ainsi en mesure de se rendre compte qu'il utilise lui aussi des ressources pour satisfaire ses propres besoins ainsi que ceux de sa famille. En fait, trois types de ressources servent à la production d'un bien.

1. **Les matières premières** nécessitent une transformation avant de pouvoir être utilisées comme un bien. Par exemple, le bois utilisé pour la fabrication d'une table.
2. **Les ressources humaines** sont les personnes qui doivent effectuer la transformation des biens; par exemple, un ébéniste qui construit une table en contrepartie d'un salaire.
3. **Les ressources financières** sont les fonds requis pour acheter les matériaux et embaucher les professionnels pour réaliser le produit. Par exemple, un atelier de menuiserie achète de l'équipement qui servira à transformer les matières premières en produits. Ces ressources financières servent aussi à payer le salaire des menuisiers.

#### Un service

Un service est l'effort fourni pour satisfaire les besoins individuels ou collectifs.

Les services supposent que certaines personnes passent leur temps à répondre aux besoins des autres. Afin que votre enfant comprenne bien ce qu'est un service, donnez-lui quelques exemples qui lui sont familiers : les soins médicaux qu'il reçoit, l'enseignement de son professeur, la livraison d'une pizza. Il s'agit là de services rendus. Faites l'exercice ci-dessous afin d'aider votre enfant à faire la distinction entre les biens et les services. (Changez au besoin ces exemples de biens et de services pour susciter davantage son intérêt.)


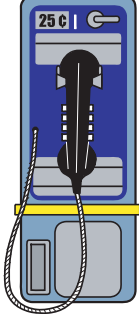


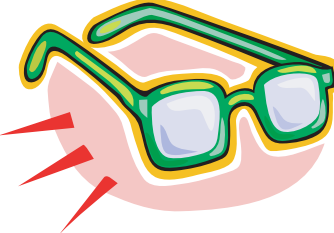



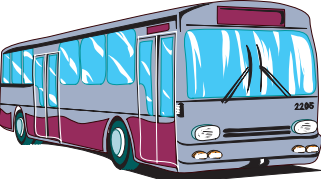







## Activité suggérée : identifier les biens et les services

Parmi les images suivantes, identifiez les éléments qui sont des biens et ceux qui sont des services en cochant la case appropriée.

Réponses : Biens = 3,5,8,10 et 12 Services = 1,2,4,6,7,9 et 11

<p>1</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>	<p>2</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>	<p>3</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>
<p>4</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>	<p>5</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>	<p>6</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>
<p>7</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>	<p>8</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>	<p>9</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>
<p>10</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>	<p>11</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>	<p>12</p>  <p>un bien <input type="checkbox"/> ou un service <input type="checkbox"/></p>

### Définition d'un consommateur

Puisqu'ils utilisent des biens et des services, les enfants sont eux aussi des consommateurs. En effet, ils utilisent chaque jour certains biens lorsqu'ils déjeunent ou qu'ils s'habillent. Ils consomment aussi des services lorsqu'ils prennent l'autobus scolaire, lorsqu'ils empruntent des livres à la bibliothèque ou lorsqu'ils reçoivent l'enseignement de leurs instituteurs.



### Sensibilisation des consommateurs : questions pour votre enfant

- Es-tu un consommateur?
- Qu'est-ce qui fait qu'une personne est un consommateur?
- Que consommes-tu?

Un consommateur est celui qui emploie un bien ou un service pour satisfaire ses besoins.

Votre enfant se rendra compte que ses habitudes de consommation diffèrent de celles de ses amis et de celles des personnes qui l'entourent. Ces habitudes changent d'une personne ou d'une famille à l'autre. En réalité, les individus consomment en fonction de leurs revenus, de leurs goûts et de leurs besoins. Voilà ce qui diversifie les choix de consommation.

Les valeurs véhiculées au sein de votre famille amènent votre enfant à comprendre les avantages que vous procurent les biens et les services. L'exercice suivant vise à lui faire connaître ces principaux avantages. (Pour lui faciliter la tâche, vous pouvez changer les exemples par les biens et services que vous utilisez.)



### Activité suggérée : Reconnaître les avantages des biens et services

Expliquez à votre enfant pourquoi les biens et services suivants sont séparés en deux catégories.

Pour chacun des éléments, demandez-lui de nommer l'avantage qu'il lui procure à lui et à sa famille.

#### Biens

- Un sac de friandises
- Un livre scolaire
- Un DVD
- Une pomme
- Un jean

#### Services

- Une leçon de mathématique donnée par un enseignant
- Un examen médical
- Une promenade en autobus
- Une baignade à la piscine du centre communautaire
- Le chasse-neige qui passe dans la rue

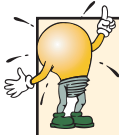
## Décider quels biens et services conviennent à votre enfant et à votre famille

Les consommateurs doivent constamment choisir entre plusieurs biens et services. Ces choix s'expliquent souvent par les avantages que le consommateur espère en tirer. En ce sens, vous pouvez expliquer à votre enfant pourquoi vous choisissez un bien ou un service en particulier pour la famille. L'amener faire l'épicerie avec vous est un bon exercice à faire en sa compagnie. Au fur et à mesure que vous remplissez le panier, expliquez-lui pourquoi vous achetez certains produits et en laissez d'autres sur les étagères.

À cet âge, votre enfant fait, lui aussi, la comparaison entre différents produits, marques, magasins et autres facteurs qui influencent ses achats. En fait, il est très conscient des avantages que peuvent lui procurer les produits. En revanche, ses motivations peuvent ne pas vous sembler valables. Porter une paire de souliers particulière, par exemple, pour impressionner ses camarades, n'est probablement pas un motif sérieux d'achat pour vous.

Apprendre à faire une bonne évaluation d'ensemble de différents biens et services aidera votre enfant à justifier les choix qu'il fera et à comprendre pourquoi certains choix sont critiquables. Du moment où les enfants de cet âge (les pré-adolescents) savent reconnaître les attributs des produits, ils possèdent alors les outils nécessaires pour influencer les achats importants faits par leur famille.

Les parents savent bien que les enfants de neuf à douze ans ne sont pas vraiment enclins à comparer les prix ou même à saisir la notion de comparaison elle-même. Pour la plupart des consommateurs adultes, le prix est le premier facteur d'appréciation, ce en quoi ils diffèrent des consommateurs enfants.



### Activité suggérée : reconnaître les bons attributs d'un produit

Demandez à votre enfant de décrire les biens et services suivants (modifiez la liste selon les circonstances) :

- un contenant de yogourt
- un rendez-vous chez le dentiste
- une boîte de céréales
- une voiture sport
- un jeu vidéo

Les réponses de votre enfant vous aideront sûrement à déceler les facteurs susceptibles d'influencer ses choix. Est-ce qu'il met davantage l'accent sur la couleur, sur l'emballage, sur ce que fait le produit ou sur le statut qu'il confère? Les attributs recherchés par les enfants sont souvent liés à des valeurs ou à des attitudes particulières.

En tant que parents, vous vous interrogez probablement sur les raisons qui poussent votre enfant à consommer certains biens et services. Ces raisons varient d'un individu à l'autre, comme chez les adultes. Votre enfant tente-t-il de satisfaire ses besoins essentiels? Cherche-t-il à combler ses désirs? Est-il conscient des efforts qu'il doit fournir pour se les procurer? C'est dans l'éducation à la consommation que l'on trouve les réponses à ces questions. L'enseignement de bonnes habitudes de consommation n'est pas une tâche facile, mais gardez à l'esprit que les expériences que vit maintenant votre enfant détermineront sa façon de consommer à l'âge adulte.

### L'évolution des biens et services

Votre enfant doit comprendre que les biens et services évoluent avec le temps, afin de satisfaire les besoins et les désirs changeants des consommateurs. En lui expliquant comment cette évolution se produit, il pourra plus facilement différencier les biens et services essentiels de ceux qui sont accessoires. Aussi, il comprendra que les produits et services changent pour mieux répondre aux besoins des individus. Dans la mesure où il est conscient de ces changements, il se rendra compte que certains objets qu'il croyait importants ne sont pas vraiment indispensables à la survie des individus.



#### Activité suggérée : rétrospection

Afin d'aider votre enfant à comprendre que les biens et services changent pour encourager les consommateurs à dépenser (même s'ils possèdent déjà un produit satisfaisant, mais d'une version antérieure), demandez-lui de s'imaginer qu'il vit sans certains produits que plusieurs personnes considèrent essentiels de nos jours, tels que :

- un ordinateur à la maison
- Internet
- un four à micro-ondes
- un téléphone cellulaire
- un magnétoscope
- un lecteur DVD
- des guichets automatiques

Faites-lui remarquer comment les biens et services se perfectionnent constamment. Demandez-lui ensuite, en comparant les prix, si un objet mérite toujours d'être acheté puisqu'il s'agit de la nouvelle version. À titre d'exemples (ou changez-les par des exemples plus appropriés) :

- du lecteur de disques compacts portatif au lecteur MP3
- des patins à quatre roues aux patins à roues alignées
- de la machine à écrire à l'ordinateur portatif

## L'utilisation de biens et services

Déjà, en bas âge, votre enfant joint les rangs des consommateurs et est exposé aux habitudes de consommation des gens qui l'entourent. Toutefois, il n'est pas toujours conscient des répercussions qu'entraînent ses habitudes de consommation sur l'environnement.

### Les biens et services sont limités

Votre enfant accorderait beaucoup plus d'importance à la protection de l'environnement s'il pouvait faire un lien entre ses habitudes de consommation et l'environnement. En d'autres mots, une bonne façon de modérer ses habitudes de consommation consiste à l'encourager à respecter l'environnement. En ce sens, il comprendra que ses demandes incessantes de nouveaux et de meilleurs biens et services ont un effet direct sur l'environnement, ce qui pourrait l'amener à faire des choix plus judicieux. La plupart des enfants de cet âge sont au courant de ce qu'est la pollution. Tout comme dans le cas de l'environnement, aidez votre enfant à créer un lien entre d'une part, l'utilisation de biens et services, et d'autre part, l'impact sur son environnement.

En effet, les biens et services sont limités. Les ressources matérielles utilisées pour produire des biens sont épuisables. Il peut être intéressant d'expliquer cette notion en utilisant l'exemple d'un cahier de notes. Les feuilles de papier à l'intérieur du cahier de notes sont faites à partir d'arbres. Que se passerait-il s'il n'y avait plus d'arbres dans les forêts?



### Activité suggérée : identifier une consommation excessive

Les enfants peuvent habituellement identifier une consommation excessive chez les autres personnes. Toutefois, savent-ils vraiment comment ils font cette consommation excessive?

Demandez à votre enfant s'il utilise des biens et services d'une façon exagérée. Peut-il donner des exemples?

Quelles sont les conséquences pour lui, pour les autres et pour l'environnement? À titre d'exemple (ou changez-les par des exemples plus appropriés s'il y a lieu) :

- Demande-t-il plus de nourriture lorsqu'il est rassasié?
- Demande-t-il les nouvelles versions de jouets qu'il possède déjà?
- Préfère-t-il les aliments prêts à manger ou la cuisine familiale?

Pour mieux illustrer ce qu'est une consommation adéquate, il est possible de lui donner quelques bons exemples comme ceux qui suivent :

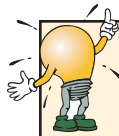
**Papier** : Une feuille de papier sur laquelle seulement quelques mots sont écrits peut être réutilisée pour d'autres fins. Elle pourra servir pour un dessin de votre enfant ou pour y écrire autre chose. Plutôt que de jeter immédiatement une feuille à la poubelle, il est préférable de la réutiliser et de la mettre au recyclage une fois qu'elle ne peut plus être utilisée.

**Électricité** : Lorsque les enfants quittent une salle, ils oublient parfois d'éteindre les lumières. L'électricité, comme toutes les autres ressources, peut être consommée convenablement. Encouragez votre enfant à éteindre les lumières, afin qu'il comprenne que lorsqu'une ressource n'est pas nécessaire, on doit cesser de la consommer.

### Consommation personnelle et les conséquences pour les autres

Les enfants doivent savoir que leur utilisation des biens et services a des conséquences sur les autres personnes. En fait, tout le monde peut bénéficier d'une bonne utilisation de biens et de services. Les services publics sont un bon exemple, puisqu'ils sont partagés par les utilisateurs. Toutefois, ces services risquent de se détériorer plus rapidement en raison du grand nombre d'utilisateurs. Si nous utilisons à notre guise et de façon inconsidérée les biens et services, tout le monde y perdra; en revanche, tout le monde peut bénéficier d'une utilisation adéquate.

La plupart des enfants ont vu un proche briser un de leurs jouets. Cette expérience souvent pénible devrait les inciter à être plus soigneux des biens et services.



### Activité suggérée : discutez d'un jouet brisé

Demandez à votre enfant s'il se souvient d'un jouet qu'il aime, mais avec lequel il ne peut plus jouer puisqu'il est brisé (ou choisissez un exemple qui vous semble plus approprié). Amenez-le peu à peu à assimiler la notion de respect envers les objets que nous possédons et qui, de la sorte, se conservent plus longtemps. De surcroît, nous utilisons ainsi moins de ressources.

Redirigez ensuite la discussion sur les biens et services publics qui ont subi des dommages dans votre quartier. Lorsqu'il aura répondu aux questions ci-dessous (ou à d'autres que vous jugez plus appropriées), il sera en mesure de reconnaître les conséquences d'une mauvaise utilisation de certains biens.

#### Questions :

Peux-tu nommer un objet qui a été endommagé au parc?

Peux-tu identifier une partie de la cour d'école qui a été endommagée?



### Activité suggérée : Réfléchir à nos actions et penser aux autres personnes

Grâce au contexte familial (ou à l'exemple ci-dessous), votre enfant comprendra que sa mauvaise utilisation d'un bien affecte aussi les autres membres de sa famille.

Tu fais accidentellement tomber la télécommande et elle se brise au sol. Quelles en sont les conséquences :

- pour toi?
- pour tes parents?
- pour toute la famille?

Quelques solutions peuvent être envisagées : déboursier de l'argent pour faire réparer la télécommande ou pour en acheter une nouvelle. Cette mise en situation l'aidera à saisir la complexité des choix de consommation et à prendre conscience qu'il n'est pas le seul à subir les conséquences de ses actions.

## Responsabilités

On peut également montrer à votre enfant l'importance de faire des choix de consommation judicieux en le plaçant dans une situation où il sera tenu d'assurer un service ou de livrer une marchandise. Des travaux rémunérés, tels que le gardiennage, la tonte de la pelouse ou la livraison de journaux, lui inculqueront le sens des responsabilités et lui apprendront la valeur du travail. Il fera ainsi de meilleurs choix de consommation s'il se rend compte des efforts qu'il faut fournir pour gagner de l'argent.



### Activité suggérée : réfléchir à vos responsabilités envers les autres

Décrivez à votre enfant une situation donnée (ou utilisez un exemple réel) qui montre comment les personnes de son entourage dépendent de lui et s'attendent à obtenir un service de qualité pour le montant qu'ils déboursent. Voici un exemple.

Tu as comme mandat de promener le chien de ta voisine après l'école. Elle compte sur toi pour le faire. Ta voisine te donne dix dollars par semaine. Toutefois, cette corvée te lasse au bout d'un mois. Tu renonces soudainement à promener le chien. Quelles sont alors les conséquences de ton geste?

# Les besoins par opposition aux désirs

Les enfants de neuf à douze ans sont constamment assaillis par la publicité qui les pousse parfois à consommer de nouveaux biens et services. Ces publicités s'appuient sur des stratégies de marketing efficaces visant précisément à persuader un enfant de vouloir un objet. Cependant, les enfants de cet âge ne font pas très bien la différence entre un besoin et un désir. Cette distinction est primordiale lorsque vient le temps de prendre une décision relative à la consommation.

## Le concept de besoin

Chaque individu a des besoins essentiels à satisfaire. Ces besoins varient d'une personne à l'autre, mais certains d'entre eux sont fondamentaux tels la nourriture, l'air à respirer, l'eau, les vêtements et un abri. La façon dont ils sont comblés dépend des préférences de chaque individu.

Les **besoins** fondamentaux sont essentiels pour survivre.

## Les désirs par opposition aux besoins

Notre appétence se manifeste par nos envies. Il est tout à fait normal de désirer des objets, mais il reste que votre enfant doit comprendre qu'il ne peut pas combler tous ses besoins. Un désir, ce n'est rien d'autre qu'un besoin secondaire. Tentez de faire la comparaison entre une chose que votre enfant désire et une autre qui répond à un besoin essentiel comme la nourriture.

Un **désir** peut se définir par l'envie de posséder quelque chose. Il peut s'agir d'un désir irréalisable ou hors de portée.

Les désirs sont plus précis que les besoins et sont habituellement plus personnels. Les gens cherchent, dans l'assouvissement de désirs différents, à satisfaire des besoins identiques. Une personne peut ainsi désirer manger un steak pour combler un besoin fondamental qu'est la faim, alors que pour quelqu'un d'autre cette consommation correspond à un simple désir ou même à un caprice passager. Votre enfant de neuf à douze ans peut trouver difficile d'établir la différence entre les deux notions.

## Distinguer un désir d'un besoin

De nos jours, les publicités mettent davantage l'accent sur les désirs plutôt que sur les besoins. En ce sens, l'envie de satisfaire des besoins particuliers peut se traduire dans certains cas par des désirs. Aidez votre enfant à reconnaître les besoins fondamentaux comme de se nourrir, de se vêtir ou de se loger. Ces besoins se transforment en désirs lorsqu'ils deviennent plus précis. Par exemple, votre enfant pourrait vouloir un chandail de la marque X, afin de combler le besoin de se vêtir. Le chandail satisfait au besoin de se tenir au chaud, mais la marque est influencée par son désir.

Les besoins fondamentaux ne sont pas créés par la société ou par le marketing, ils font partie intégrante de la nature humaine. En fait, ces besoins sont peu nombreux comparativement aux désirs qui sont illimités. Contrairement aux besoins, les désirs insatisfaits n'influent guère sur la santé ou sur le confort des individus. Votre enfant doit faire la distinction entre les besoins fondamentaux et les désirs puisqu'il fait lui-même des choix de consommation et influence parfois les vôtres.



### Activité suggérée : distinguer les besoins essentiels des désirs

Afin que votre enfant puisse faire la différence entre les besoins essentiels et les désirs, utilisez un des exemples ci-dessous (ou remplacez-les par des exemples qui s'appliquent à votre famille) :

- Un maillot de la marque X
- Des vêtements
- Un nouveau manteau de chez Y
- De la nourriture
- Ton jeu vidéo favori
- Un disque compact de musique
- Un repas au restaurant rapide Z
- Un téléphone
- La voiture de luxe de ton oncle
- Un moyen de transport
- Une nouvelle maison dans un quartier de luxe
- Une maison

#### Questions :

Parmi les besoins énumérés ci-dessus, lesquels sont essentiels à la survie de la famille, et pourquoi?

Quels besoins sont liés à des désirs?

Peux-tu nommer des articles de ta maison qui te permettent de satisfaire des besoins particuliers?

Peux-tu nommer des articles de ta maison qui te permettent de combler des désirs particuliers?



# La publicité

Les enfants de neuf à douze ans sont constamment sollicités par la publicité présentée à la télévision, à la radio, sur les panneaux d'affichage, sur Internet et ailleurs. Ils ne comprennent pas toujours que les publicités cherchent à leur vendre des produits. Les enfants sont influencés par les publicités car ils sont portés à croire ce qu'elles diffusent. Vous devez mettre en garde votre enfant contre les messages publicitaires.

## Le rôle de la publicité

Les organismes utilisent la publicité pour diverses raisons. Dans certains cas, une réclame vise à mettre en garde la population contre une marque de commerce, un produit ou un service. Dans d'autres cas, elle cherche seulement à vendre un produit. Cependant, dans tous les cas, la publicité sert avant tout à promouvoir les intérêts des personnes qui la paient.

Il est important de comprendre que les publicités ne sont pas toujours conçues pour vendre des produits. À l'occasion, elles servent à encourager un changement de comportement, comme cesser de fumer ou encore conduire prudemment. Dans d'autres cas, les entreprises s'en servent pour vanter leur apport dans la société ou pour faire connaître leurs succès.



### Activité suggérée : reconnaître les principaux motifs pour lesquels les entreprises font de la publicité

Montrez à votre enfant comment reconnaître ce qu'une publicité cherche à vendre ou comment elle essaie de l'influencer. Tentez de voir s'il peut faire la distinction entre une réclame télévisée, radiodiffusée ou présentée dans un article de revue. Lorsqu'il peut facilement les reconnaître, demandez-lui s'il peut vous dire quels produits elles cherchent à vendre et de quelle façon elles tentent d'influencer son comportement.

Les enfants aiment habituellement les publicités. C'est pourquoi, les publicitaires s'efforcent de concevoir des publicités amusantes qui attirent l'attention des enfants.

Les entreprises s'appuient sur des études de clientèle très élaborées pour cerner les besoins, les goûts, les désirs et les motivations des personnes en quête de biens et de services. De nos jours, les entreprises s'intéressent énormément au marché des jeunes, d'abord parce que le pouvoir d'achat des jeunes s'accroît de plus en plus et ensuite pour les fidéliser.

À l'âge de neuf ans, la plupart des enfants savent reconnaître une annonce publicitaire dans leurs émissions préférées. Ils arrivent même à se souvenir des chansons, des marques et des slogans associés aux publicités. En ce sens, les parents constatent parfois avec surprise que les enfants utilisent des arguments précis lorsqu'ils tentent d'influencer leurs achats. Les publicités influent souvent sur la façon dont les enfants vont négocier l'obtention d'un produit ou d'un service.

La section antérieure « **Le désir par opposition au besoin** » rappelle combien il est important de faire la distinction entre ces deux notions. Les besoins servent de motifs à la publicité. Par contre, on mise sur les désirs de l'auditoire pour le charmer et orienter les choix de consommation. À titre d'exemple, votre enfant peut ressentir le besoin de se nourrir, mais son envie de manger dans un restaurant X sera dictée par la publicité.

Les entreprises engagent, pour leurs publicités, des comédiens du même âge que le groupe cible. Elles tentent de tisser un lien entre le produit à vendre et votre enfant qui regarde les réclames. L'enfant doit apprendre à reconnaître les stratégies de pénétration de marché afin d'être en mesure de faire des choix de consommation éclairés et judicieux.

### La distinction entre l'information et les éléments persuasifs d'une publicité

La publicité peut être très utile aux consommateurs qui aiment comparer les produits et les services offerts sur le marché. Par contre, dans certains cas, les enfants peuvent avoir de la difficulté à distinguer les éléments véridiques des contrevérités diffusées dans une réclame.

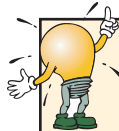
Les éléments véridiques d'une publicité s'apparentent à de l'information; par exemple, le prix est un renseignement. Ces renseignements servent à informer les consommateurs des avantages qu'offrent les biens et services, à leur indiquer l'endroit où se les procurer et à leur mentionner le prix ou tout autre élément pertinent.

Les autres éléments visent à persuader les enfants d'acheter un produit en particulier, puisque le produit est, selon eux, le meilleur ou le plus beau, alors que la qualité est similaire à celle des produits concurrents. Il s'agit là d'éléments persuasifs poussant les enfants à la consommation.

Les concepteurs de publicité exploitent des aspects auxquels les enfants sont sensibles : couleurs, formes attrayantes, musique plaisante, vedettes de spectacles, effets visuels intéressants. Ces éléments ainsi que plusieurs autres sont conçus pour pousser les enfants et leurs parents à consommer davantage des produits et services. Étant donné que les désirs sont illimités, ces éléments persuasifs finissent souvent par persuader les enfants de vouloir consommer un produit ou un service bien ciblé.

Il est important que votre enfant sache peser les avantages et les désavantages afférents à un message donné. Il pourra alors trouver un juste milieu lorsqu'il reconnaîtra les éléments qui l'influencent. À vrai dire, il faut aussi lui faire remarquer que ses choix de consommation ne sont pas seulement déterminés par la publicité. Les amis, la famille, les magasins et les préférences personnelles influencent aussi les choix de consommation des individus.

Voici un exemple qui aidera votre enfant à repérer les éléments véridiques d'une publicité.



#### Activité suggérée : créer votre propre publicité

Demandez à votre enfant de concevoir une publicité pour un produit, réel ou fictif, sous la forme d'une bande dessinée ou d'un dessin. Demandez-lui d'inclure quelques-uns des éléments ci-dessous :

- Un but précis (la vente d'un bien ou d'un service ou une campagne de sensibilisation)
- Des éléments persuasifs
- Des éléments d'information
- Un besoin à satisfaire
- Un désir à combler
- Une fausse déclaration
- Un acteur

Il peut se servir d'une publicité déjà existante et en faire ressortir les éléments essentiels. Le but principal de cet exercice est de s'assurer qu'il comprend bien l'objectif de la publicité. Plus il est conscient des diverses tactiques publicitaires employées, mieux il saura les analyser de façon objective.

## Revenus et dépenses

**L**es enfants de neuf à douze ans doivent comprendre d'où provient l'argent de leurs parents afin d'apprécier les efforts que ces derniers doivent fournir pour le gagner et pour ensuite acquitter leurs factures. Même si la plupart des enfants sont déjà des consommateurs, seul un petit nombre d'entre eux connaît la signification des notions de dépenses et de revenus. De plus, ils ne sont pas forcément conscients des sommes d'argent nécessaires pour couvrir les dépenses essentielles de la famille.

Vers l'âge de douze ans, certains enfants se livrent à des petits travaux pour gagner des sous, gardiennage, tonte de la pelouse, s'initiant ainsi aux responsabilités futures des emplois rémunérés et plus structurés qu'ils occuperont à l'adolescence.



### Activité suggérée : jeu de prix

Ce jeu a été créé pour vous aider à bien connaître les prix de différents items que vous utilisez et dont vous vous servez régulièrement.

Ce jeu se joue seul, mais une fois complété, vous pouvez partager en groupe.

La liste contient 10 produits à côté desquels vous devez mettre un prix approximatif, et ce, au meilleur de votre connaissance.

Une fois votre liste complétée, vous devez aller trouver les prix actuels de chaque item. Vous pouvez accomplir ceci en vérifiant le garde-manger à la maison, en vérifiant les annonces publicitaires ou en allant chez les marchands.

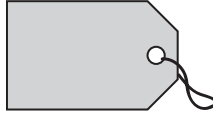
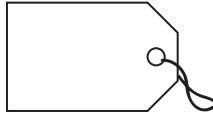
# Le guide financier

Enfants de neuf à douze ans

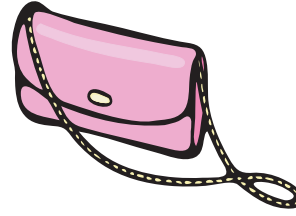


Un pantalon jean

Prix approximatif

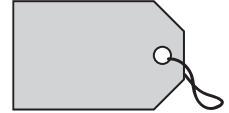
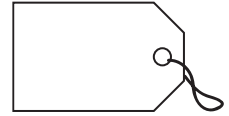


Prix réel

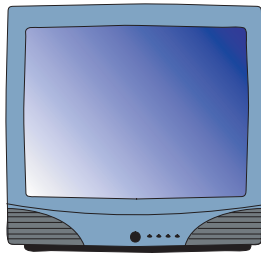


Sac à main

Prix approximatif

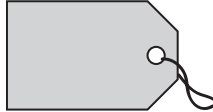
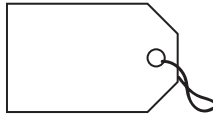


Prix réel



Téléviseur 27"

Prix approximatif

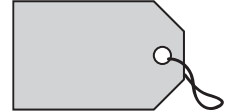
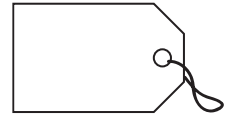


Prix réel



Tondeuse à gazon

Prix approximatif

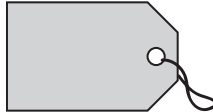
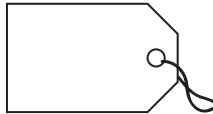


Prix réel



Séchoir à cheveux

Prix approximatif

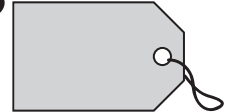
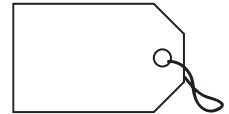


Prix réel



Livraison de pizza

Prix approximatif

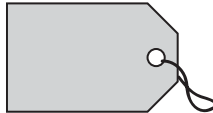
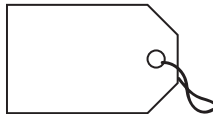


Prix réel

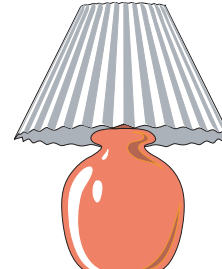


Gallon de peinture (3,7 L)

Prix approximatif

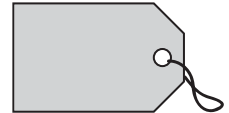
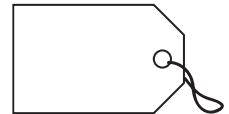


Prix réel

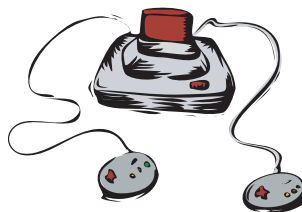


Lampe

Prix approximatif

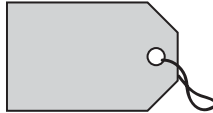
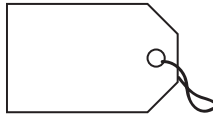


Prix réel



Console de jeu vidéo

Prix approximatif

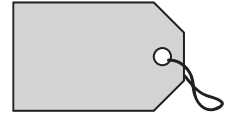
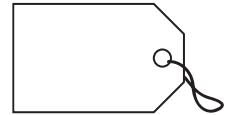


Prix réel



Montre

Prix approximatif



Prix réel

## Que sont les revenus et les dépenses?

Les enfants de neuf à douze ans peuvent avoir de la difficulté à saisir les notions de revenu et de dépense. Toutefois, lorsqu'il s'agit de dépenser, ils ne connaissent aucun problème. Il importe donc que votre enfant sache qu'il faut travailler fort pour accumuler une somme d'argent. Expliquez-lui que si vous touchez un salaire, c'est grâce aux tâches accomplies dans votre travail.



### Activité suggérée : savoir d'où provient l'argent (le revenu)

Vous pouvez utiliser l'exemple d'une personne que votre enfant connaît, comme un grand frère ou une grande sœur, un cousin ou une cousine, ou toute autre personne de son entourage, qui occupe un emploi à temps partiel et qui fait des dépenses régulièrement.

Expliquez-lui que cette personne travaille dans un commerce. Elle est payée 7,50 \$ l'heure pour remplir les étagères. Elle travaille 20 heures par semaine.

Combien d'argent cette personne aura accumulé à la fin de la semaine?

(La réponse : 150 \$. Les explications sur les impôts viendront lorsqu'il sera plus âgé.)

Dès qu'il comprend pourquoi vous partez travailler tous les jours, vous pouvez lui montrer qu'il faut effectivement toucher un revenu si on veut couvrir les dépenses familiales. Advenant le cas où le revenu proviendrait d'une source d'aide sociale, il servirait quand même à couvrir les dépenses essentielles.

En d'autres mots, les dépenses sont ce qu'on doit payer avec le revenu. Vous devez payer un certain montant d'argent pour que la famille ait gîte, couvert et vêtements. Ce sont là des exemples de dépenses essentielles.

Les notions de besoin et de désir expliquées plus tôt peuvent aussi faire partie de cette discussion. Les dépenses essentielles servent à payer les besoins fondamentaux tels que se loger, se nourrir et se vêtir. Toutefois, les dépenses relatives aux désirs sont, en revanche, perçues comme superflues : repas au restaurant, plats prêts-à-manger, jeux vidéo, etc.



### Activité suggérée : indiquer comment l'argent est dépensé

Une personne gagne 150 \$ par semaine. Elle doit payer 75 \$ pour son loyer et 45 \$ pour l'épicerie. De combien d'argent a-t-elle besoin pour couvrir ces dépenses hebdomadaires? (réponse : 120 \$) Combien d'argent lui reste-t-elle à la fin de la semaine? (réponse : 30 \$)

Combien d'heures devra-t-elle travailler pour couvrir ces dépenses essentielles si elle est payée 7,50 \$ l'heure?

(réponse : 16 heures)

Profitez de l'occasion pour insister sur les efforts à consentir seulement pour combler les besoins fondamentaux. Vous pouvez aussi expliquer à votre enfant qu'il reste très peu d'argent à la plupart des personnes, une fois que leurs besoins fondamentaux sont comblés. Votre enfant comprendra ainsi que les dépenses essentielles doivent primer sur celles qui sont liées aux désirs.

D'autres exemples très simples peuvent l'aider à saisir les notions de revenu et de dépense. Les meilleurs exemples sont concrets. Ainsi, décidez du montant à dépenser avant de faire vos emplettes. Montrez-lui que vous vous en tenez à ce montant en choisissant de préférence les produits essentiels avant ceux qui le sont moins.

### Le coût du luxe

On peut désormais introduire le concept du « coût du luxe » dès que les notions de dépenses essentielles et de revenu accessible sont en place. Le « coût du luxe » représente le prix excédentaire déboursé pour un produit qui satisfait un désir plutôt qu'un besoin.



#### Comprendre le coût du luxe

Votre enfant a besoin d'une nouvelle paire de souliers. Vous allez donc magasiner avec lui et lui en trouver quelques paires à prix raisonnables. Néanmoins, votre enfant préfère les chaussures d'une marque particulièrement chère.

Les souliers pour lesquels vous êtes prêt à payer coûtent 50 \$.

Les souliers que votre enfant désire coûtent 80 \$.

Le « coût du luxe » est la différence entre les deux prix, soit 30 \$ dans ce cas présent. Mettez votre enfant devant l'alternative suivante : s'il tient vraiment aux souliers de 80 \$, ou bien il paye les 30 \$ supplémentaires avec son argent de poche, ou bien il se contente de ne rien payer et vous laisse acheter les souliers à 50 \$.

De cette manière, il apprendra à gérer son argent et à devenir un consommateur averti.

## Les guichets automatiques

**L**es enfants voient régulièrement les personnes de leur entourage utiliser les guichets automatiques. Pour certains d'entre eux, la démarche se résume à insérer la carte de guichet dans la fente, à composer le numéro d'identification personnelle et ensuite à recueillir l'argent. Toutefois, les enfants ne comprennent pas forcément d'où cet argent provient. L'argent qui sort des guichets peut leur sembler accessible à tous.

Il est alors important de leur expliquer que l'argent que les gens retirent des guichets est celui-là même que ces gens y ont déposé. Encore une fois, grâce à la notion de revenu, on explique que l'argent provenant des guichets automatiques est l'argent gagné par le travail du détenteur de la carte de guichet.

La prochaine fois que vous irez au guichet, montrez à votre enfant comment ça fonctionne. Montrez-lui qu'en plus des retraits on peut faire d'autres transactions : interrogation de solde, dépôt d'argent ou de chèque, transferts de fonds ou paiement de factures.



### Questions sur les guichets automatiques

Questionnez votre enfant afin de vérifier s'il comprend le fonctionnement des guichets automatiques. Ensuite, modulez votre enseignement d'après ses réponses.

#### Questions :

Selon toi, comment fonctionne un guichet automatique?

D'où vient l'argent qui se trouve dans le guichet?

Les guichets servent-ils uniquement à retirer de l'argent?

Comment fonctionnent les cartes de guichet automatique?

Pourquoi les personnes utilisent la même carte dans différents commerces?

Que se passe-t-il lorsqu'il n'y a plus d'argent dans le guichet?

### Qui est sur votre argent?



#### Activité suggérée

Avant de lire ces deux pages avec votre enfant, vous pouvez montrer un billet à votre enfant et lui demander de faire une recherche sur la personne qui se trouve sur le billet.

#### Le billet de cinq dollars



##### Sir Wilfrid Laurier

Au recto du billet de cinq dollars, nous retrouvons le portrait de Sir Wilfrid Laurier, le septième premier ministre du Canada. Né le 20 novembre 1841 à Saint-Lin au Québec, il devient ministre du Revenu de l'Intérieur en 1877. C'est en 1887 que Laurier devient le chef du Parti libéral et par le fait même chef de l'opposition. Le 6 octobre 1896, il

devient le premier premier ministre francophone du Canada et il demeure premier ministre pendant les quinze années suivantes. L'époque de Laurier verra la création des provinces de la Saskatchewan, de l'Alberta et le territoire du Yukon ainsi que la construction du second chemin de fer transcontinental. Laurier meurt le 17 février 1919, après plus de quarante-cinq ans dans le domaine de la politique.

#### Le billet de dix dollars



##### Sir John Alexander Macdonald

Au recto du billet de dix dollars, nous retrouvons le portrait de Sir John Alexander Macdonald, le premier premier ministre du Canada. Né le 10 ou 11 janvier 1815 à Glasgow en Écosse, il immigré au Canada en 1820. Macdonald rédige l'Acte de l'Amérique du Nord britannique qui forma le Canada lorsque les quatre provinces de l'Ontario,

du Québec, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick s'unissent le 1<sup>er</sup> juillet 1867. Il devient alors le premier ministre du Canada et il restera en poste pendant six années. Durant cette période, il lance la construction du chemin de fer transcontinental. Entre novembre 1873 et octobre 1878, les Libéraux prennent le pouvoir, mais Macdonald et ses Conservateurs le reprendront le 17 octobre 1878 et le garderont jusqu'à la mort de Macdonald le 6 juin 1891.

#### Le billet de vingt dollars



##### Sa Majesté la Reine Elizabeth II

Au recto du billet de vingt dollars, nous retrouvons le portrait de Sa Majesté la Reine Elizabeth II. Les Canadiens reconnaissent la Reine comme chef d'état; elle est représentée au Canada par le Gouverneur général. La Reine Elizabeth II est née à Londres en Angleterre, le 21 avril 1926. Elle est la fille du Roi George VI. Elle accèdera

au trône le 6 février 1952 à l'âge de vingt-cinq ans. Elle sera proclamée la Reine du Canada le 2 juin 1953.

© Images des billets de banque utilisées avec la permission de la Banque du Canada



## Le billet de cinquante dollars



### William Lyon Mackenzie King

Au recto du billet de cinquante dollars, nous retrouvons le portrait de William Lyon Mackenzie King, le dixième premier ministre du Canada. Né le 17 décembre 1874 à Berlin en Ontario, il devient le premier ministre du Canada qui sera le plus longtemps au pouvoir (vingt-deux ans). King est élu chef du Parti libéral en 1919 par suite de la

mort de Sir Wilfrid Laurier. Le 29 décembre 1921, il devient premier ministre jusqu'à ce que son gouvernement perde un vote de défiance en juin 1926. King revient au pouvoir après les élections de 1926, mais il perd celles de 1930. Le 23 octobre 1935, King se retrouve au pouvoir pour la troisième fois et il y demeure les treize années qui suivent. Pendant ses années au pouvoir, King introduit un régime de pension pour les personnes âgées ainsi que l'assurance-chômage et les allocations familiales. William Lyon Mackenzie King meurt le 22 juillet 1950 à l'âge de soixante-quinze ans.

## Le billet de cent dollars



### Sir Robert Laird Borden

Au recto du billet de cent dollars, nous retrouvons le portrait de Sir Robert Laird Borden, le huitième premier ministre du Canada. Né le 26 juin 1854 à Grand-Pré en Nouvelle-Écosse, il est premier ministre du 10 octobre 1911 au 10 juillet 1920. Il est élu à la Chambre des communes pour la première fois en 1896 et il devient le Chef du Parti

conservateur en 1901. Lors de la Première Guerre mondiale, Borden propose une coalition entre les Libéraux et les Conservateurs pour la durée de la guerre. En 1920, la santé de Borden est moins bonne, et il décide de céder son poste. Il meurt le 10 juin 1937 à l'âge de quatre-vingt deux ans.

© Images des billets de banque utilisées avec la permission de la Banque du Canada



### Activité suggérée : Qui suis-je?

1. Commencez par identifier les personnes qui se trouvent sur les photos de la colonne de gauche et écrivez leur nom sous leur photo respective.
2. Répondez ensuite aux questions de la colonne de droite en reliant d'un trait la question à la photo qui correspond à votre réponse.

Réponses : A=4,6,11,14,19 B=1,5,7,10,17 C=3,12,13,20 D=9,15,16 E=2,8,18

**A**



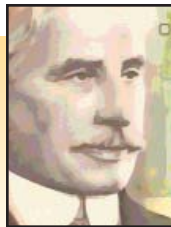
Nom : \_\_\_\_\_

**B**



Nom : \_\_\_\_\_

**C**



Nom : \_\_\_\_\_

**D**



Nom : \_\_\_\_\_

**E**



Nom : \_\_\_\_\_

- 1) Je suis le septième premier ministre du Canada.
- 2) Je suis le premier premier ministre du Canada.
- 3) Je suis le huitième premier ministre du Canada.
- 4) Je suis le dixième premier ministre du Canada.
- 5) Je suis le premier premier ministre francophone du Canada.
- 6) J'ai été premier ministre du Canada pendant vingt-deux ans.
- 7) J'étais premier ministre du Canada lorsque l'Alberta fut créée.
- 8) Je suis né à Glasgow en Écosse.
- 9) Je suis née à Londres en Angleterre.
- 10) J'ai fait construire le chemin de fer transcontinental.
- 11) J'ai introduit le régime d'allocations familiales.
- 12) Je suis devenu chef du Parti conservateur en 1901.
- 13) J'étais premier ministre lors de la Première Guerre mondiale.
- 14) J'étais premier ministre lors de la Deuxième Guerre mondiale.
- 15) Je suis le chef d'état du Canada.
- 16) Je suis sur le billet de vingt dollars.
- 17) Je suis sur le billet de cinq dollars.
- 18) Je suis sur le billet de dix dollars.
- 19) Je suis sur le billet de cinquante dollars.
- 20) Je suis sur le billet de cent dollars.



