

L'éducation du consommateur :

UNE OCCASION DE METTRE EN PRATIQUE LA GLOBALITÉ DE NOTRE PÉDAGOGIE

Xavier NICQUEVERT

Dans nos conversations — il vaut mieux préférer ce mot à celui d'entretien qui tend, par la force des choses, à prendre un caractère rituel, scolastisé — le thème de la vie chère revient très souvent et, avec lui tous les clichés ayant cours à l'épicerie, en particulier celui-ci :

— Avec 10,00 F, qu'est-ce qu'on peut acheter, maintenant ?

Pour répondre à la question, nous aurions pu nous lancer dans une énumération, chercher dans les catalogues, relever des prix à l'épicerie, la boulangerie, ou la boucherie. Nous avons préféré la manière la plus concrète et la plus proche possible de la réalité pour essayer de sensibiliser les enfants à cette notion assez abstraite encore pour eux : la valeur de l'argent.

Depuis le démarrage de notre Section d'Education Spécialisée, nous avons cherché à travailler en liaison entre les classes, en particulier au niveau de la 6^e et de la 5^e ; l'idée née en 6^e fut donc proposée à la classe de 5^e. Nous avons simplement demandé aux enfants de se grouper par équipes de 4 ou 5 et, remettant à chaque responsable désigné par son groupe un billet de 10 F nous avons donné le but suivant : dépenser cette somme à l'intérieur d'un magasin Super-Marché Coop en achetant le plus possible de marchandises différentes qui puissent servir pour le goûter de l'équipe.

Il y a donc eu une phase d'organisation : les enfants se sont choisis pour constituer les groupes. Il serait sans doute intéressant de voir comment ils l'ont fait car nous avons toujours noté jusque-là un certain repli de chaque groupe classe, même au cours d'activités communes et surtout une opposition garçons-filles assez marquée. A noter que les âges sont assez homogènes puisque tous les élèves de 6^e sont dans leur treizième année et ceux de 5^e dans leur quatorzième.

ALICE (6^e)
Brigitte (6^e)
Christiane (5^e)
Christine (6^e)
Marylène (6^e)

BRUNO (5^e)
Claude (G. 5^e)
Dominique (G. 6^e)
Eric (5^e)
Norbert (6^e)

JACKY (5^e)
Denis (6^e)
Georges (6^e)
Jean-Claude (5^e)
Joël (6^e)
Serge (5^e)

JOSETTE
Catherine (5^e)
Françoise (5^e)
Lina (5^e)
Sylvie (6^e)

PHILIPPE (6^e)
Benito (6^e)
Bernard (5^e)
Danielle (6^e)
Michel (6^e)
Sylvie (5^e)

Si tous les groupes sont mixtes en ce qui concerne la classe, un seul l'est du point de vue du sexe.

Je dois dire que tous les groupes ont œuvré de bout en bout dans la plus grande cordialité, bien qu'à certains moments les discussions aient pu être assez vives, c'est que, outre les impératifs de la somme à ne pas dépasser, il fallait concilier les goûts de chacun !

LES ACHATS

Dans l'ensemble, les enfants ont été assez longs avant de se mettre à acheter, ils ont d'abord flâné dans tout le magasin : j'ai vu un panier tourner pendant près d'une demi-heure chargé d'un seul paquet de biscuits qui, lui avait fait d'emblée l'unanimité du groupe. L'influence entre groupes a été réelle, comme on le verra dans la liste des achats, mais elle a joué dans les deux sens : telle équipe ayant vu de la citronnade dans un autre panier, allait l'échanger contre un saucisson ou un pâté déjà choisi, alors que de l'autre part on allait chercher du saucisson.

Peu à peu aussi, le « menu » s'est équilibré : une équipe qui n'avait pratiquement choisi que de la charcuterie commença par se demander comment elle ferait pour ouvrir ses boîtes de conserves, puis se dit qu'il faudrait bien varier et le panier fut presque complètement vidé pour un choix beaucoup plus ouvert. Puis on pensa à la boisson, au pain (il y eut pas mal de discussions pour savoir si une baguette suffirait, et il fallut trancher entre les gros appétits, les gourmands et les exigences du budget !)



Photos X. Nicquevert

LA COMPTABILITE :

Ce qui a failli tout compromettre, ce sont les consignes des bouteilles. Heureusement, le chef de magasin, à qui j'avais expliqué ce que nous faisons, pensa à avertir les enfants.

Et c'est bien dans de telles situations que l'on peut se rendre compte véritablement de ce qu'est le calcul vivant. De tous ces enfants, combien auraient été étonnés, voire un peu vexés, si je leur avais fait remarquer qu'ils étaient bel et bien en train de faire des additions, des soustractions, des divisions avec nombres décimaux dont ils ne voulaient guère entendre parler en classe, des divisions même, pour savoir s'il valait mieux choisir un paquet de 20 biscuits à 1,20 F ou de 24 à 1,40 F.

Ainsi que je le remarquais plus haut, il y eut des similitudes dans les achats. Mais il faut souligner qu'aucune équipe ne dépassa la somme allouée, toutes s'en approchèrent d'assez près.

Produits achetés	ALICE	BRUNO	JACKY	JOSETTE	PHILIPPE
Abricots	2,09				
Biscuits			0,75	0,85	0,75
Chips	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95
Chocolat	0,90	1,90		2,20	
Citronnade				0,79	0,79
Gruyère				1,40	
Limonade	0,67		1,34		
Orangeade		0,79		0,79	0,85
Oranges					1,40
Pain	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
Pâté	0,70	1,15			
Pêches		1,09	1,20		
Salami	2,00	2,00			
Saucisson			2,00		
Vache qui rit					1,79
Consignes	0,50	0,40	1,00	1,00	0,80
TOTAL	9,46	9,93	8,89	9,63	8,98

Nous avons, bien sûr embrassé au passage bien d'autres « disciplines » des programmes. Le magasin choisi étant situé à près de 3 km du CES : marche à pied, orientation, découverte d'un quartier neuf, peu connu des enfants. Dans le magasin : repérage des différents rayons, relations avec les vendeurs. Recherche d'un coin favorable pour prendre le goûter, organisation du goûter, distribution des parts, tout cela fut entièrement laissé à l'initiative de chacun des groupes. Ne parlons pas non plus de toutes les questions que l'on pose le long du parcours à chaque chose que l'on rencontre.

On remarque souvent, en le regrettant, l'attitude passive, presque fataliste de bon nombre de clients des super-marchés qui attendent le verdict de la caissière, n'ayant pas fait l'effort d'en calculer le montant approximatif au fur et à mesure de leurs achats. Il est donc important de multiplier chez nos enfants les occasions d'apprendre à rester maîtres de leur consommation en qualité, quantité et prix. Plus peut-être que dans d'autres domaines apparaît ici la su-



Photo X. Nicquevert

priorité de notre pédagogie : on n'imagine guère comment des cours théoriques, si documentés soient-ils, pourraient parvenir à mettre l'enfant en face des problèmes qui seront les siens dans sa vie d'adulte.

La situation réelle est nécessaire, on ne saurait même plus se contenter du « faire semblant » ou du « jouons à la marchande ». C'est bien grâce aux achats quotidiens qu'elles font et la conversation qu'elles ont avec leur professeur, que nos filles prennent conscience de l'évolution constante des prix et de « l'érosion de la monnaie ». Sans doute ne sont-elles pas en mesure d'employer ces termes et d'expliquer ce qu'ils recouvrent, mais nous pourrions parier qu'elles seront des consommatrices capables de défendre leurs droits et leurs intérêts.

Ouvrir l'école, voilà qui est bien, mais en sortir pour aller dans la vie voilà où est la véritable école.

Xavier NICQUEVERT
S.E.S. du CES Le Chapitre
21 - Chenove