

PV : procédure personnalisée

Nom :

Agence :

Afin de favoriser l'appropriation de la méthodologie du Projet de vie, et notamment des différents aspects des entretiens, une procédure reliée est distribuée à chaque AE.

Elle comporte l'essentiel des procédures du Projet de vie, mais aussi, dans la section réservée aux entretiens, des espaces réservés à la traduction de chaque phrase et question clé par l'AE lui-même. Ces traductions sont auparavant validées par la coordinatrice.

Ainsi, l'AE peut s'approprier certains aspects de la procédure, et s'y référer en cas de doute.

Ces procédures personnalisées ne sont donc pas transférables d'un AE à l'autre.

Validation par la coordinatrice le :

Signature de l'AE :

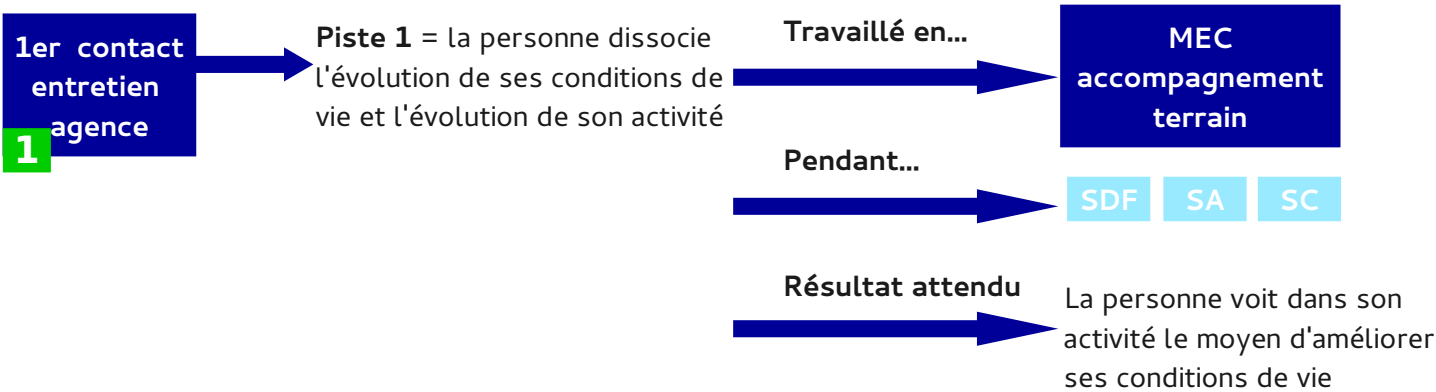
Signature de la coordinatrice :

Les étapes du projet de vie

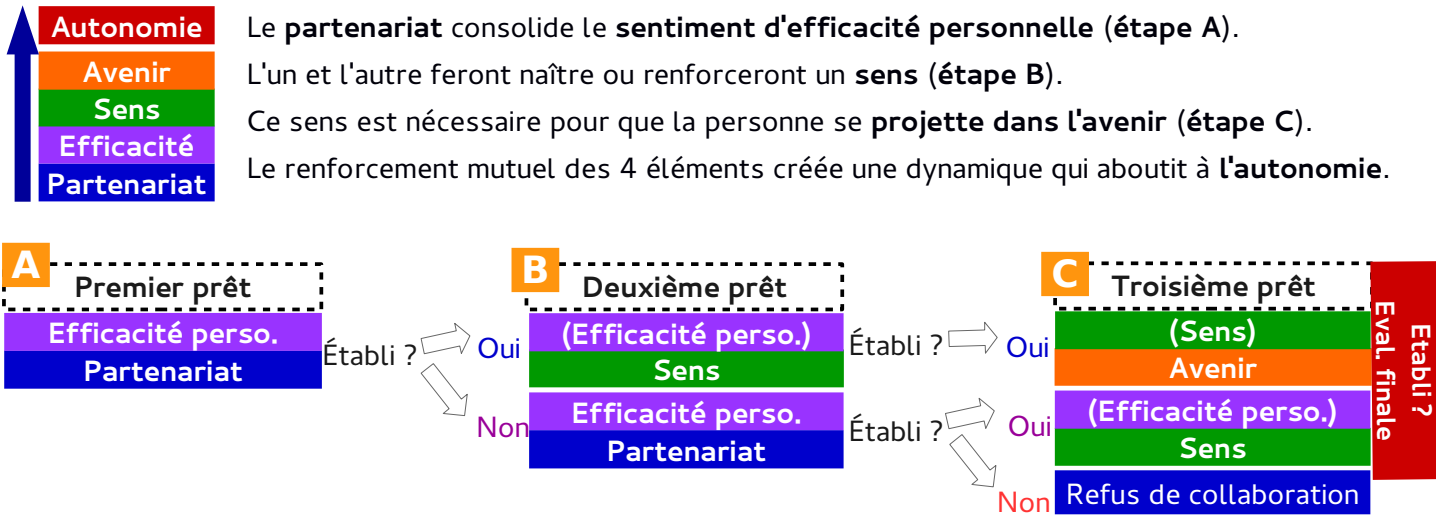
3 prêts / 4 entretiens : agence ↔ terrain



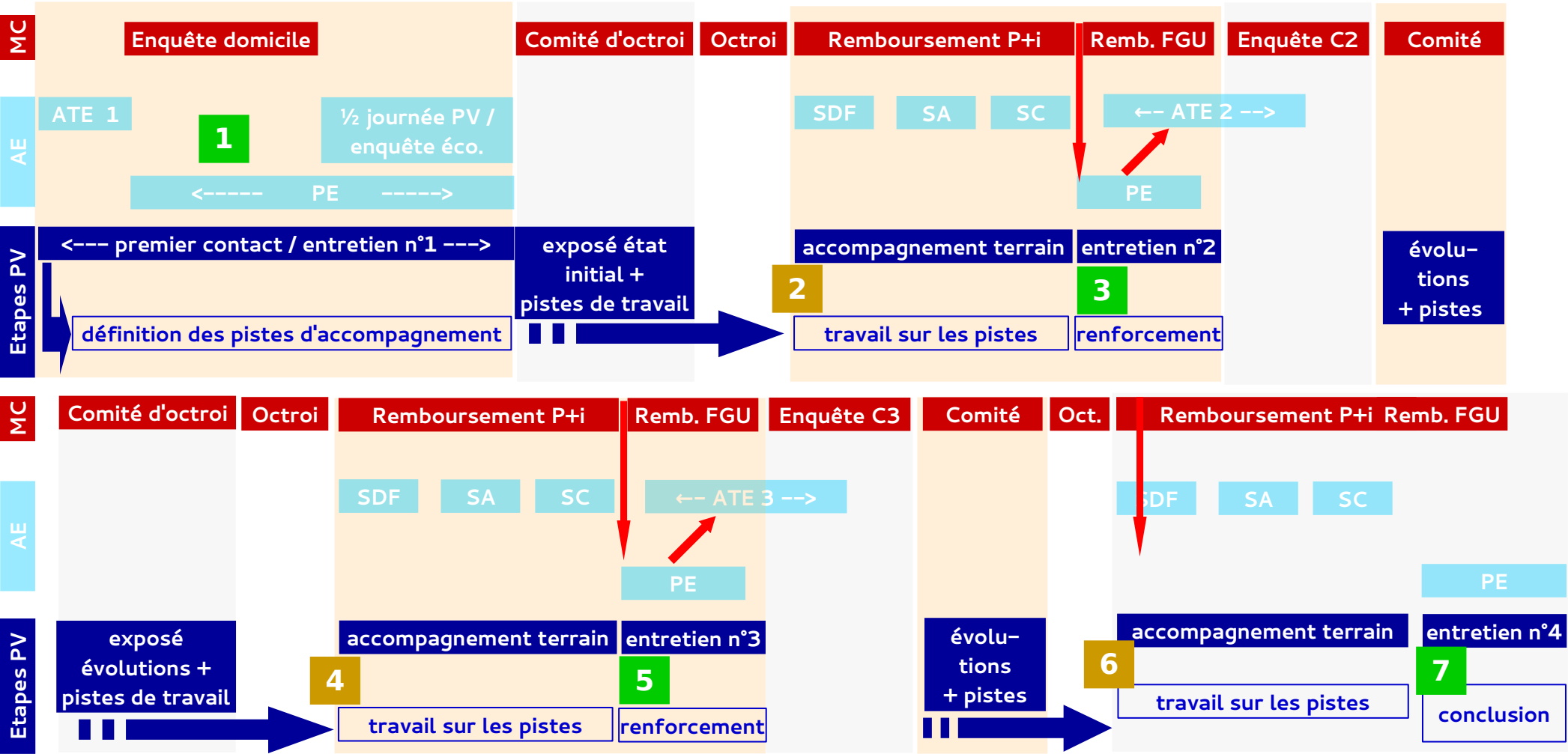
Exemple :



Trois prêts / trois étapes de validation de l'évolution de la motivation



Le projet de vie dans les cycles de prêt



La procédure du Projet de vie en détail : les 7 étapes, point par point

Moment	Premier contact	MEC	2 ^e entretien	Consolidation	3 ^e entretien	Vers l'autonomie	4 ^e entretien
Quand ?	Après ATE I Rendez-vous en PE ½ journée PV	Prêt n° 1	Pendant la constitution du FGU Entretien PV	Prêt n° 2	Pendant la constitution du FGU Entretien PV	Prêt n°3	Pendant la constitution du FGU Entretien PV
Comment ?	Entretien individuel de 15 minutes	SDF, SA, SC Évaluations SA et SC PE	Entretien individuel de 15 minutes	SDF, SA, SC Évaluations SA et SC PE	Entretien individuel de 15 minutes	SDF, SA, SC Évaluations SA et SC PE	Entretien individuel de 15 minutes
Objectifs	Établir le 1 ^{er} contact..... Faire entrer l'accompagnement dans la réalité de la personne..... Évaluer l'état initial des composantes de la motivation de la personne..... Ouvrir des pistes de travail pour l'accompagnement à venir..... Fournir des éléments de décision en CO....	Construction du partenariat..... Renforcement du sentiment d'efficacité personnelle..... Travail sur les pistes prioritaires détectées en 1 ^{er} contact (confirmation sur le terrain / actions).....	Constat de MEC (ou prolongée ?)..... Retour sur expérience (AGR) pour renforcement du sentiment efficacité perso. --- Orientation du travail vers le sens et la capacité de projection (avenir)--- Réévaluation des objectifs futurs---- Point sur pistes de travail en prêt n° 2--- Fournir des éléments de décision en CO--	Mise à l'épreuve du partenariat..... Soutien et renforcement du sentiment d'efficacité perso. (constat augmentation revenus / capital)--- Soutien dans construction du sens (effets concrets de l'augmentation des revenus / conscience générale du changement).....	Objectifs de l'étape précédente non évalués..... Constat final de MEC / partenariat_ Constat émergence d'une capacité de projection..... Réévaluation des objectifs futurs--- Point / pistes de travail en prêt n° 3_ Fournir des éléments de décision en CO---	Instauration de la relation expert – expert ----- Évaluation commune des améliorations (comparaison de la situation actuelle par rapport au premier contact)----- Travail sur la capacité à se projeter dans le futur et prendre des initiatives----- Évaluation de la prise d'autonomie--	Objectifs de l'étape précédente non évalués..... Évaluation finale de la capacité de projection..... Évaluation finale du travail de construction du projet de vie ----- Fournir des éléments de décision en CO----
Outils	Support du PV Fiche de suivi de la construction du PV	Fiche de suivi de la construction du PV	Support du PV Fiche de suivi de la construction du PV	Fiche de suivi de la construction du PV	Support du PV Fiche de suivi de la construction du PV	Fiche de suivi de la construction du PV	Support du PV Fiche de suivi de la construction du PV
Méthodes	EM	EM, RCH, MCT, JR, RCG	EM, (constat besoin FP), AM, MOD	EM, FP, RCH, MCT, JR, AM, MOD, RCG	EM, (constat besoin FP), AM, MOD	EM, FP, RCH, MCT, JR, AM, MOD, RCG	EM

Les outils du Projet de vie

Utilisation du support du PV

Le support du Projet de vie est utilisé **à la fin des entretiens**.

Le Projet est fait en double, à l'aide d'un carbone A4, que l'on intercale entre 2 supports.

La personne y inscrit ses projets, **librement et de la façon qui lui convient** (dessins, écriture).

Une copie du support est conservée dans le suivi de construction. L'original est remis à la personne en fin d'entretien pour qu'elle l'emporte à la maison, et puisse y apporter des modifications, **en associant éventuellement les membres de sa famille** dans cette activité.

On demande à la personne d'apporter son Projet de vie dans les entretiens successifs.

Si la personne l'a perdu ou abîmé, on en refait un autre **sans se référer à la copie qui figure dans le volet MC**, tout en gardant cette copie dans le dossier.

Utilisation de l'outil de suivi de construction du PV

L'AE le remplit :

- **après chaque entretien**, pour rendre-compte de ses observations, des pistes de travail à suivre en accompagnement de terrain, ou des conclusions de l'accompagnement
- **sur le terrain**, après son intervention en SFD, SC, SA etc., pour rendre-compte des évolutions constatées et des méthodes utilisées (l'AE le sort du dossier MC, le remplit, puis le range à nouveau).

Le suivi de construction est utilisé en Comité d'octroi par l'AE pour présenter l'état de la motivation de la personne, les pistes qu'il souhaite travailler et les résultats qu'il attend de l'accompagnement. Non pour se prononcer sur l'octroi ou non du prêt !

Après le SDF, l'outil est classé dans le dossier MC (avec la copie du support du PV) et sera repris avant chaque visite de terrain (y-compris suivi aléatoire : on prend les plans A, B et C).

Utilisation de la fiche de suivi d'activité mensuelle du Projet de vie

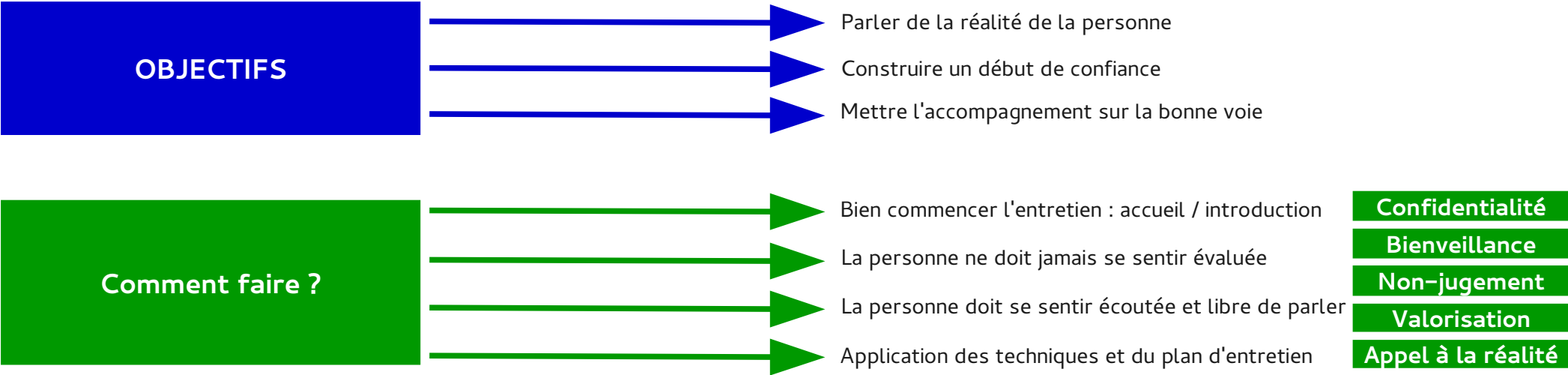
La fiche est classée dans un classeur en agence. Elle est remplie tous les jours, en fin de session (ATE, PE, ½ journée PV, enquête PS, terrain).

Son remplissage est simple : 1 cas / 1 trait. Les traits sont regroupés par 5 (trait diagonal sur 4 traits).

En début de mois, l'AE commence une nouvelle fiche et transmet la fiche du mois précédent à la Coordinatrice, pour le reporting. Une fois enregistrée, la fiche retourne en agence et est classée dans son classeur..

Cette fiche ne peut être perdue ni abîmée.

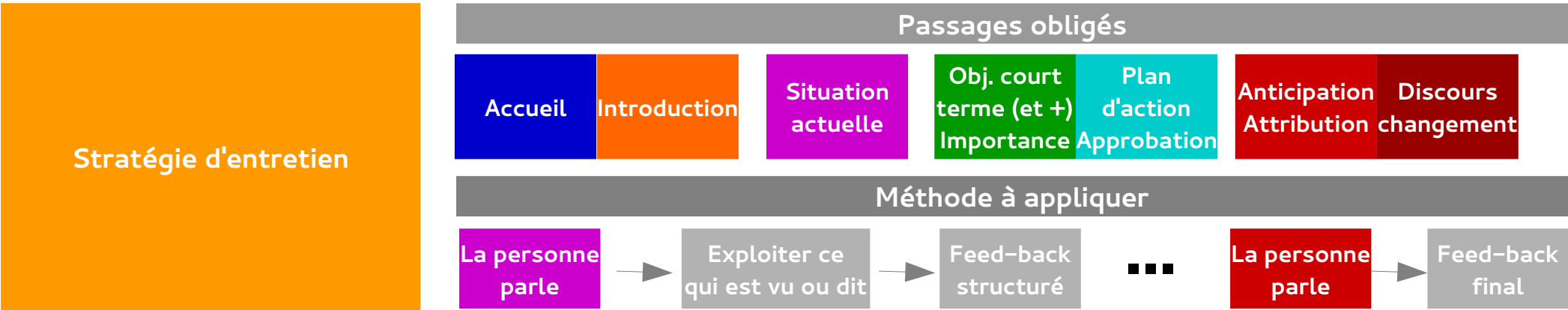
L'entretien de premier contact : durée 20 mn



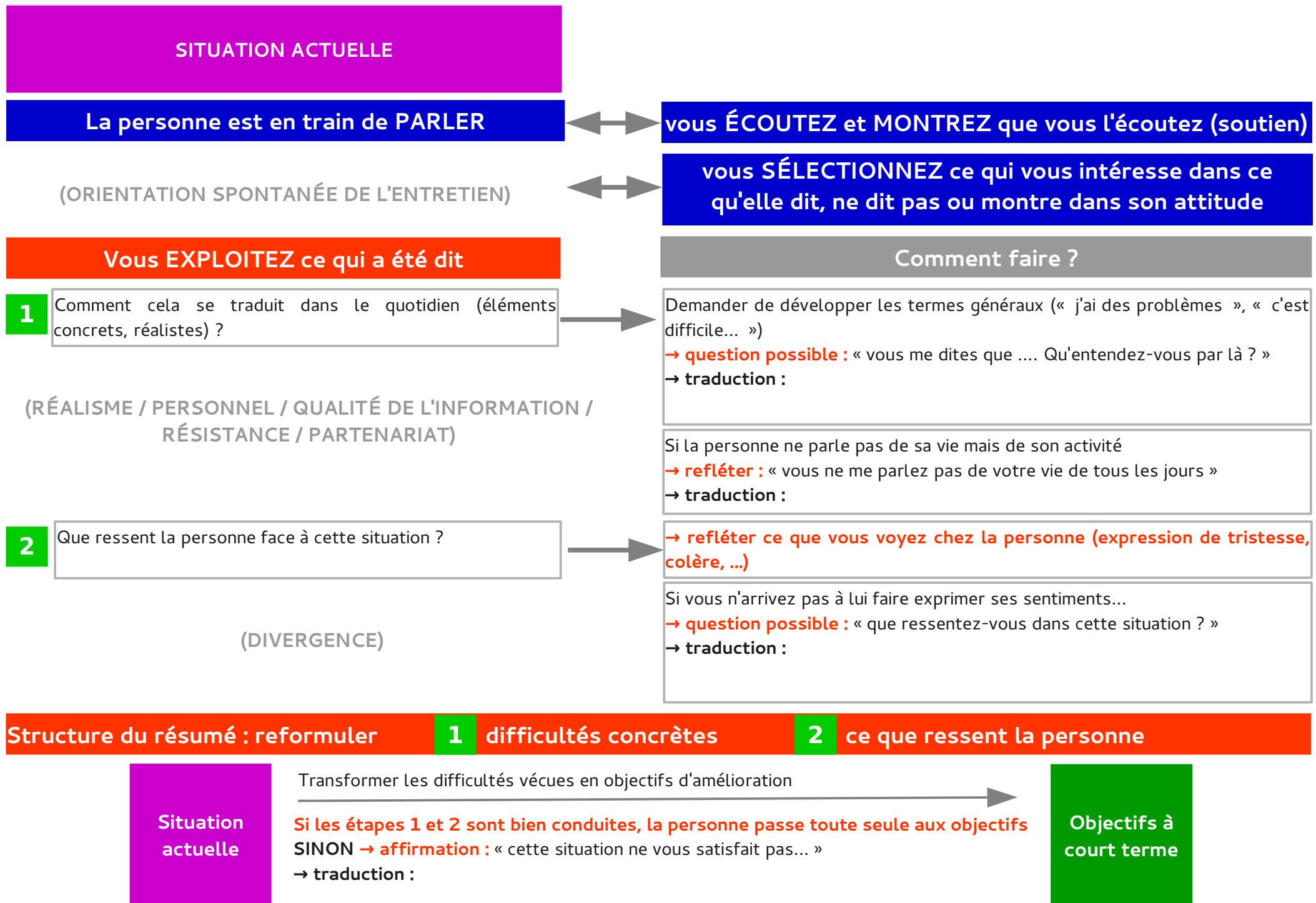
VOTRE ATTITUDE : 90% DU SUCCÈS DE CET ENTRETIEN

FAIRE SORTIR L'AMBIVALENCE / L'ACCEPTER / LAISSER LA PERSONNE LA RÉSOUDRE

SE CONCENTRER SUR LE COURT TERME
(passé proche, présent, futur proche)



Accueil	Ce que je fais : sourire, se montrer calme, ouvert, non sévère, ne pas faire autre chose en même temps, observer le comportement de la personne : tranquille? peur? stress? indifférence? Assurer la confidentialité. Ce que je dis : demander son nom, souhaiter la bienvenue.	
Introduction	Ce que je dis	Traduction
Présentation de l'AE	<i>Bonjour, je m'appelle ... Je m'intéresse à la santé de vos revenus et à vos projets économiques, pas du prêt.</i>	
Valorisation de la démarche	<i>Vous avez assisté à la réunion d'information et à l'atelier éco. J'apprécie beaucoup que vous veniez me voir aujourd'hui. C'est un bel effort, je suis sûr qu'il vous sera profitable.</i>	
Présentation du PV	<i>Nous avons 20 mn aujourd'hui pour commencer à parler de votre vie éco. actuelle, de ce qui est important pour vous maintenant et par la suite. Si vous avez des projets, vous pourrez les écrire sur votre Projet de vie. Ce travail est à vous, vous pourrez le modifier ici ou chez vous à tout moment.</i>	
Explication des rôles	<i>Votre rôle aujourd'hui est donc de me parler sincèrement, sans crainte. Je suis là pour vous écouter, pour vous aider et vous donner des informations sur ce que je vois, mais je ne vous obligerai jamais à faire quoi que ce soit. Cela vous convient ?</i>	
Rappel des règles de l'entretien	<i>Avant de commencer, je vous rappelle les règles de l'entretien :</i> <ul style="list-style-type: none"> - tout ce que vous direz ici restera confidentiel et n'aura pas d'influence sur votre demande de prêt - il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse, je ne suis pas là pour juger ce que vous direz : vous êtes l'expert de votre vie - vous êtes libre de faire vos choix, de les appliquer ou de les changer : c'est votre vie, personne ne peut prendre de décision à votre place. Cela vous convient ? 	
Donner la parole à la personne	<i>Après ces présentations, je me demande maintenant si vous voulez me parler de ce qui est important dans votre vie actuelle</i>	



OBJECTIFS À COURT TERME

La personne dit comment elle veut voir évoluer sa situation et **CONSTRUIT SES OBJECTIFS**

vous ne l'**ORIENTEZ PAS** vers des objectifs plus lointains

vous **SELECTIONNEZ** tous les aspects des objectifs : financier (revenus) et vitaux (envie d'autonomie, car...)

Vous **EXPLOITEZ** ce qui a été dit

Comment faire ?

1

Qu'est-ce que ces objectifs signifient concrètement pour la personne ?

Demander de préciser (quantité de sakafo, d'argent en plus, autonomie = ?)
→ **question possible** : « pouvez-vous me dire à quoi correspond... ? »
→ **traduction** :

(**RÉALISME / PERSONNEL**
/ **RÉSISTANCE / PARTENARIAT**)

2

Comment serait sa vie et la vie de sa famille si cette situation évoluait ainsi ?

Explorer ce que ressentira la personne lorsque ces objectifs seront atteints
→ **refléter son expression corporelle (même neutre) ET SI INSUFFISANT**
→ **question possible** : « comment serait la vie pour vous dans ce cas ? »
→ **traduction** :

(**DIVERGENCE / SE PROJETTE DANS SES OBJECTIFS**)

3

Quelle est l'importance de ces projets pour la personne ?

→ **question à poser** : « et si tout cela ne se réalisait pas ? »
→ **traduction** :

(**IMPORTANCE / ANTICIPATION**)

!!!! : cette question peut orienter vers l'anticipation ou le SEP : accepter

Structure du résumé : reformuler

1

objectifs concrets

2

effets de l'amélioration

3

importance

Objectifs

Aider la personne à trouver les moyens de réaliser ces objectifs

PLAN D'ACTION

Si la personne ne passe pas toute seule aux moyens

→ **question à poser** : « C'est très intéressant. Comment pensez-vous réaliser ces projets ? »

→ **traduction** :

La personne parle des **MOYENS** qu'elle pense utiliser pour atteindre ses objectifs

NE PAS SUGGÉRER que son AGR est le moyen si la personne ne le fait pas d'elle-même

Vous EXPLOITEZ ce qui a été dit

Comment faire ?

1

La personne voit-elle dans son AGR le moyen d'atteindre ses objectifs ?

(PENSE AVOIR LES MOYENS / FAMILLE et ACTIVITÉ LIÉES)

Si la personne n'associe pas l'AGR aux améliorations attendues

→ **reflet** : « vous voulez sans doute créer une activité, mais vous ne semblez pas en attendre de bénéfices dans votre vie » → **traduction** :

Sinon refléter le fait que la personne pense atteindre ses obj. grâce à l'AGR

→ **affirmation** : « votre activité vous donnera les moyens de réaliser vos projets » → **traduction** :

2

Le développement de son AGR est-il associé à des objectifs de revenus précis ?

(PENSE AVOIR LES MOYENS / FAMILLE et ACTIVITÉ LIÉES)

Si la personne n'a pas chiffré l'augmentation de revenus correspondant aux obj.

→ **question possible** : « vous m'avez parlé de vos objectifs, mais combien d'argent par mois cela représente en plus ? » → **traduction** :

→ **PUIS question possible** : « comment comptez-vous avoir cet argent en plus tous les mois ? » → **traduction** :

Si la personne a chiffré l'augmentation de revenus correspondant aux objectifs

→ **poser la question ci-dessus**

Structure du résumé : reformuler **1** AGR pourra créer X revenus en + **2** cette stratégie permet d'atteindre obj.

ANTICIPATION / ATTRIBUTION

La personne vous a parlé (situation, projets...)

vous **VALORISEZ** ce qui a été dit, puis...

Vous **RENFORCEZ** le partenariat et le SEP

Comment faire ?

1

Orienter l'entretien vers une expérience de maîtrise, en analysant un échec** ou un début de réussite passé

Faire parler la personne de ses efforts passés

→ **question à poser** : « avez-vous déjà essayé de changer les choses ? comment cela s'est-il passé ? » → **traduction** :

→ **PUIS résumé + question à poser** : « si ça s'est passé comme cela, c'est donc parce que... ** Qu'auriez-vous pu faire pour que ça se passe mieux ? » → **trad.** :

(DEGRÉ DE DIFFICULTÉ / RÉSISTANCE)

2

Réorienter l'attention de la personne vers le futur proche

Savoir en combien de temps la personne pense atteindre ses objectifs **proches**

→ **question à poser** : « à partir de quand pensez-vous atteindre les objectifs dont vous m'avez parlé ? » → **traduction** :

(FUTUR / SENTIMENT D'EFFICACITÉ PERSONNELLE)

3

La personne anticipe-t-elle des difficultés ? des solutions ? des efforts ?

Placer la personne devant l'éventualité de difficultés

→ **affirmation** : « ce n'est jamais aussi facile que ça de réaliser un projet, il y a parfois des difficultés... » → **traduction** :

(DEGRÉ DE DIFFICULTÉ / PLUSIEURS SCÉNARIOS / SE PROJETTE DANS SES OBJECTIFS)

4

La personne s'attribue-t-elle ses réussites ou ses échecs futurs ?

Voir si la cause de la réussite ou des échecs est INTERNE ou EXTERNE

→ **question à poser** : « qu'est-ce qui fera que vos projets réussissent malgré les difficultés ? » → **traduction** :

(ATTRIBUTION)

5

La personne sait-elle trouver des personnes ressources dans son entourage ?

→ **question à poser** : « Qui peut vous aider dans ce projet ? »

→ **traduction** :

(EFFICACITÉ DE SA DÉMARCHE / QUI PEUT AIDER ?)

Résumé final : 1 situation actuelle 2 volonté de changer 3 objectifs 4 ce qu'elle compte faire
5 quand pense atteindre ses objectifs 6 degré de difficulté 7 degré d'importance
8 de qui ou quoi dépend la réalisation 9 sur qui elle pourra compter 10 qui est impliqué par ces projets
(enfants, famille...) . C'est bien cela ?

DISCOURS-CHANGEMENT



La personne vous a parlé (situation, projets...)



Vous demandez l'ENGAGEMENT de la personne

→ **dire** : « Le but de mon accompagnement sera d'être à vos côtés pour vous aider à réaliser les projets dont vous m'avez parlé ou que vous voudrez ajouter plus tard. » → **traduction** :

→ **question à poser** : « Êtes-vous bien décidée à faire les efforts pour réaliser ces projets à partir de maintenant ? »
→ **traduction** :



Vous CONSOLIDEZ l'engagement en utilisant le support

1

Présentation du support



→ **dire** : « Je vais vous demander de dessiner et/ou écrire sur cette feuille ce qui est important pour vous aujourd'hui, ce qui vous permettra d'y arriver, ce que ça vous apportera, ce que ça changera dans votre vie, ce que vous ressentirez alors » → **traduction** :

→ **dire** : « En haut du chemin, c'est votre vie économique. En bas, l'évolution de votre activité. » → **traduction** :

2

Rassurer et favoriser l'appropriation du PV par la personne



→ **dire** : « Ce n'est pas un concours de dessin. C'est à vous, c'est votre futur. Vous l'emporterez à la maison et pourrez toujours le modifier. » → **traduction** :

FINALISATION

Préparation du support



On place le carbone entre 2 supports de PV et on bloque le tout avec un trombone

La personne remplit seule



Donner le support à la personne.
Elle doit le remplir seule, à part.
Elle posera le double sur le bureau quand ce sera fini. Rendez-vous sur le terrain :-)

Remplissage de la fiche de construction du PV



L'AE remplit immédiatement toute la fiche de suivi de construction du PV

Remplissage de la fiche de suivi d'activité



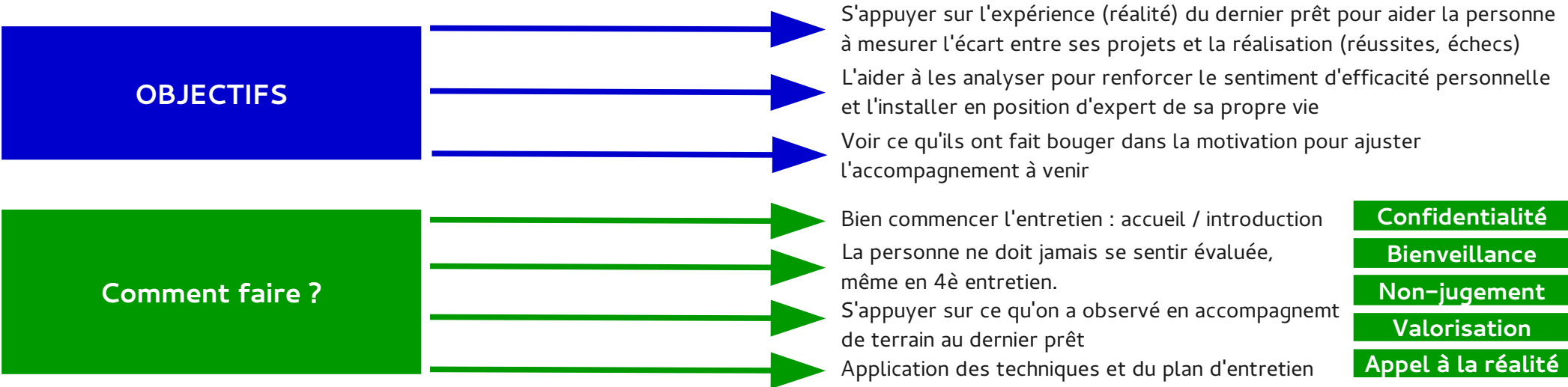
L'AE fait un trait supplémentaire dans les PV commencés cette semaine

Accueil de la personne suivante



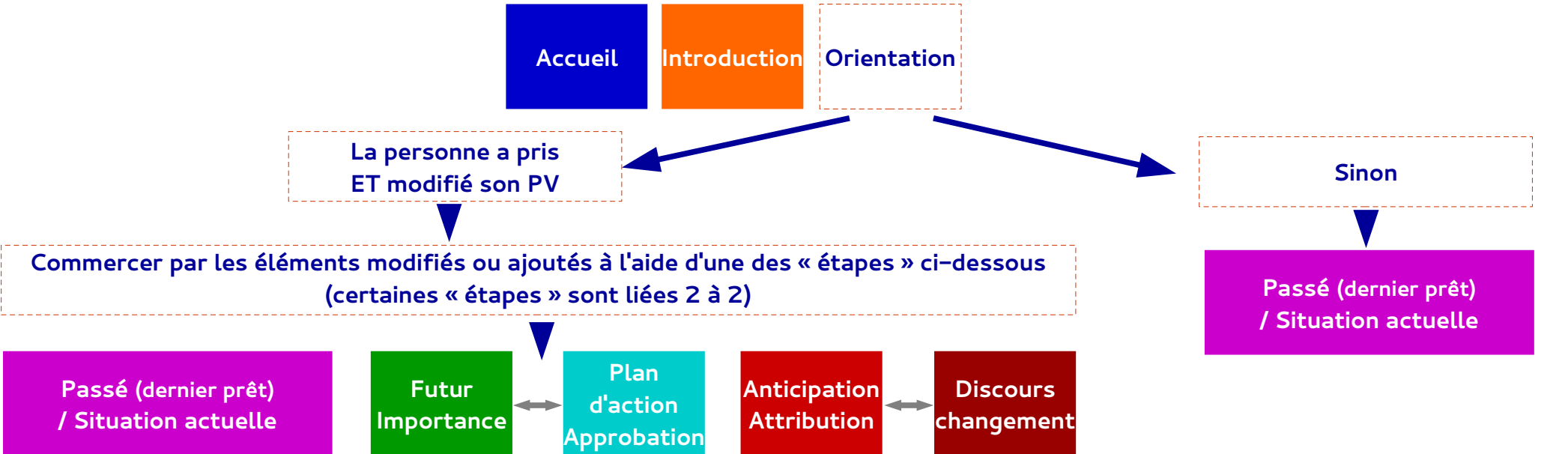
Sourire, ne pas faire autre chose en même temps...

Les entretiens de renforcement : durée 20 mn



Rappel sur l'attitude : ce n'est PAS UNE ÉVALUATION DES OBJECTIFS PAR L'AE → « atteint » / « non atteint »

CE SONT LES RÉACTIONS DE LA PERSONNE QUI GUIDENT L'ENTRETIEN



Accueil **Ce que je fais :** je connais la personne : souhaiter la bienvenue, se montrer ouvert et intéressé, demander de ses nouvelles, observer son comportement : tranquille? peur? stress? changements ? Assurer la confidentialité.

Introduction	Ce que je dis	Traduction
Recadrer l'entretien	<i>Nous nous revoyons aujourd'hui car vous avez décidé de travailler sur les changements positifs que vous souhaitez dans votre vie économique. C'est votre projet de vie. Je suis venu vous rencontrer sur le terrain pour parler de ce projet et voir avec vous ses évolutions.</i>	
Valorisation de la démarche	<i>Si vous êtes ici c'est que vous avez envie de continuer vos efforts pour améliorer votre vie économique. C'est une très bonne initiative, qui vous sera bénéfique.</i>	
Présentation du PV	<i>Nous avons 20 mn aujourd'hui pour parler de l'évolution de vos projets.</i>	
Explication des rôles	<i>Votre rôle aujourd'hui est donc de me parler sincèrement, sans crainte des changements de ces derniers mois, de vos difficultés, et de votre situation actuelle. Nous pourrions aussi reparler de vos projets à venir et de comment vous les réaliserez. Cela vous convient ?</i>	
Orientation de l'entretien	<i>Vous avez pris votre projet de vie avec vous ? [voir s'il y a des modif. / pas grave pas pris : vérifier après si se souvient]</i>	
Rappel des règles de l'entretien	<i>Avant de commencer, je vous rappelle les règles de l'entretien :</i> - <i>tout ce que vous dites est confidentiel et n'a pas d'influence sur votre demande de prêt</i> - <i>il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse, je ne suis pas là pour vous juger : c'est vous qui savez ce qui est bon pour vous</i> - <i>vous êtes libre de faire vos choix, de les appliquer ou de les changer : c'est votre vie, personne ne peut prendre de décision à votre place. Cela vous convient ?</i>	
Donner la parole	[Si support modifié] : <i>Vous avez noté des nouvelles choses sur votre projet de vie...</i>	
	[Sinon] : <i>Parlez-moi de ce qui s'est passé ces derniers mois dans votre vie...</i>	

PASSÉ – SITUATION ACTUELLE

(TRAITEMENT = ACTIVITÉ DE MAÎTRISE)

La personne vous parle des remboursements

vous **RECADREZ** la personne

La personne dit comment a évolué sa vie économique pendant le dernier prêt

vous **SÉLECTIONNEZ** les éléments positifs ET les éléments négatifs

vous **NOTEZ** ce qu'elle **NE DIT PAS**

→ objectifs oubliés, difficultés constatées sur le terrain et non mentionnées, contradictions paroles / réalité, vie familiale, améliorations non mentionnées

Vous **TRAITEZ** d'abord les éléments **POSITIFS**

Comment faire ?

1 Comment la personne vit-elle ces améliorations ?

→ **feed back positif** : « c'est vraiment une bonne nouvelle. Vous pouvez être fier. Cela montre ce que vous pouvez faire » → **traduction** :

(RÉACTION AU THÈME DES AMÉLIORATIONS / PARTENARIAT / RÉDUCTION DE LA DIVERGENCE)

→ **question possible** : « comment vivez-vous ces améliorations ? » → **traduction** :

→ **refléter les éléments positifs**

2 Comment sa famille vit-elle les améliorations ? et l'appuie-t-elle dans sa démarche ?

→ **question possible** : « Et votre famille, comment vit-elle cela ? Et que pense-t-elle de vos efforts ? » → **traduction** :

(APPUI EXTÉRIEUR / SENS)

3 La personne s'attribue-elle ces changements positifs et à quel degré ?

→ **affirmation** : « ce sont des changements qui n'arrivent pas tous seuls... » → **traduction** :

(ATTRIBUTION)

Structure du résumé : reformuler **1** améliorations constatées **2** pour la famille c'est... **3** attribution

Puis vous TRAITEZ les éléments NÉGATIFS

1

La personne a-t-elle identifié ses difficultés et leurs causes ?

(ÉTAT COMMUNICATION SUR LES DIFFICULTÉS
/ ÉTAT DE LA RELATION)

2

Comment la personne voit-elle aujourd'hui ces difficultés récentes ?

(DIVERGENCE / IMPORTANCE / ORIGINE DES ÉCHECS)

3

La personne arrive-t-elle à maîtriser aujourd'hui ces événements passés ?

(ÉTAT COMMUNICATION SUR LES DIFFICULTÉS / ORIGINE)

4

Le sentiment de contrôle de la personne sur de telles difficultés s'est-il renforcé ?

(A LE SENTIMENT D'AVOIR LES MOYENS
/ ETAT DE LA RELATION)

Comment faire ?

→ **question possible** : « vous dites que vous avez eu [telle ou telle difficulté] : que s'est-il passé exactement ? et comment l'expliquez-vous ? »
→ **traduction** :

La personne donne une image partielle des problèmes ou des causes des problèmes... → **refléter cette image incomplète en s'appuyant sur ce qu'on a constaté sur le terrain ou sur ce qu'on voit**

→ **question possible** : « Quand vous repensez à tout cela, que ressentez-vous aujourd'hui ? » → **traduction** :

→ **question possible** : « qu'auriez-vous pu faire pour éviter ces problèmes ? aviez-vous des ressources que vous n'avez pas utilisées ? » → **traduction** :

→ **affirmation** : « si ce genre de problème se reproduisait, pensez-vous pouvoir faire face ? comment ? » → **traduction** :

Structure du résumé : reformuler 1 difficultés rencontrées 2 causes de ces difficultés

3 ce qu'a ressenti la personne 4 réponses possibles (échecs valorisés en apprentissage)

5 comment envisage les futures difficultés

Puis vous TRAITEZ les éléments « OUBLIÉS »

1

Refléter la mise sous silence des éléments oubliés (positifs ou négatifs -cf. ci-dessus) (RÉALISME / PARTENARIAT)

2

Quel est le degré d'importance des objectifs qui avaient été définis ?

(PRISE EN CHARGE / IMPORTANCE / SE SOUVIENT)

Comment faire ?

→ **reflet** : « Vous ne parlez pas de... » → **traduction** :
→ **traiter la réaction de la personne avec l'une des 2 méthodes ci-dessus**

→ **question possible** : « à la lumière de ce que vous venez de dire, où en êtes-vous dans les projets que vous vouliez réaliser ? » → **traduction** :

FUTUR

La personne dit comment elle veut voir évoluer sa situation et (RE-)CONSTRUIT SES OBJECTIFS

vous ne l'ORIENTEZ PAS vers des objectifs plus lointains ou des objectifs oubliés

vous SELECTIONNEZ tous les aspects des objectifs : financier (revenus) et vitaux (envie d'autonomie, car...)

Vous EXPLOITEZ ce qui a été dit

Comment faire ?

1

Comment la personne envisage-t-elle le futur après le traitement du passé ?

(ORIENTATION DE L'ENTRETIEN / REPROGRAMME ? / PROFONDEUR DE LA VISION DU FUTUR / ORGANISÉ ?)

→ **question possible** : « Votre PV vous appartient. Que vous pouvez le changer. Et maintenant, quelles seront les prochaines étapes dans votre vie ? quels sont les projets auxquels vous tenez ? »

→ **traduction** :

2

Comment serait sa vie et la vie de sa famille si cette situation évoluait ainsi ?

(DIVERGENCE / SE PROJETTE DANS SES OBJECTIFS)

Explorer ce que ressentira la personne lorsque ces objectifs seront atteints

→ **refléter son expression corporelle (même neutre) ET SI INSUFFISANT**

→ **question à poser** : « comment serait la vie pour vous dans ce cas ? »

→ **traduction** :

3

Quelle est l'importance de ces projets pour la personne ?

(IMPORTANCE / PRÉVOIT PLUSIEURS SCÉNARIOS)

→ **question à poser** : « et si tout cela ne se réalisait pas ? »

→ **traduction** :

ATTENTION : le résumé de cette partie est intégré au résumé de la section « Plan d'action » (prendre des notes)

FUTUR

Aider la personne à trouver les moyens de réaliser ces objectifs

Si la personne ne passe pas toute seule aux moyens

→ **question possible** : « C'est très intéressant. Votre vie change grâce à vous et votre activité. Comment pensez-vous conserver ce qui va mieux aujourd'hui et réussir à atteindre ces nouveaux objectifs ? » → **traduction** :

PLAN D'ACTION

PLAN D'ACTION

(TRAITEMENT = ACTIVITÉ DE MAÎTRISE)

La personne parle des (NOUVEAUX) MOYENS qu'elle pense utiliser pour atteindre ses objectifs



NE PAS SUGGÉRER que son AGR est le moyen si la personne ne le fait pas d'elle-même

La personne renforce le sentiment de CONTRÔLE sur son futur et prend sa position d' EXPERT



VALORISER les changements et en creuser les raisons

Vous EXPLOITEZ ce qui a été dit

1

Le supplément de revenus impliqué par les objectifs vient-il de l'AGR ?



Comment faire ?

Si la personne n'a pas chiffré l'augmentation de revenus correspondant aux obj.
→ **question possible** : « vous m'avez parlé de vos objectifs, mais combien d'argent par mois cela représente en plus ? » → **traduction** :

→ **PUIS question possible** : « vos revenus actuels vous permettent-ils d'atteindre ces objectifs ? Sinon, comment comptez-vous les augmenter ? » → **traduction** :

(PENSE AVOIR LES MOYENS / FAMILLE et ACTIVITÉ LIÉES)

2

Le développement des revenus est-il associé au développement de l'AGR ?



Si la personne ne lie pas l'augmentation de ses revenus au dév. de l'AGR
→ **réfléter** : « vous me parlez d'augmenter vos revenus, mais vous ne semblez pas savoir comment vous y parviendrez... » → **traduction** :

Sinon → **affirmation** : « Votre activité vous permettra d'augmenter vos revenus. C'est certainement lié à vos projets de développement... » → **traduction** :

(ÉTAT DES RELATIONS AVEC L'AE / FAMILLE et ACTIVITÉ LIÉES)

Structure du résumé : **1** nouveaux projets **2** degré d'importance **3** stratégie que la personne veut appliquer

4

objectifs de revenus venant de l'AGR pour réaliser ces projets

5

développements AGR correspondants

ANTICIPATION / ATTRIBUTION

La personne vous a parlé (situation, projets...)

vous VALORISEZ de qui a été dit, puis...

Vous RENFORCEZ le partenariat et le SEP

Comment faire ?

1

La personne a-t-elle une idée plus précise et réaliste du temps qu'il faudra pour atteindre ses objectifs ?

(PROFONDEUR DE SA VISION)

Savoir en combien de temps la personne pense atteindre ses objectifs

→ **question à poser** : « à partir de quand pensez-vous atteindre les objectifs dont vous m'avez parlé ? » → **traduction** :

2

La personne anticipe-t-elle mieux les difficultés ? des solutions ? les efforts qu'elle va devoir produire ?

(DEGRÉ DE DIFFICULTÉ / PLUSIEURS SCÉNARIOS /
SE PROJETTE DANS SES OBJECTIFS)

Placer la personne devant l'éventualité de difficultés

→ **affirmation** : « Nous avons parlé tout à l'heure de ces derniers mois et des difficultés que vous avez pu rencontrer. Ce dont nous parlons maintenant est encore un peu plus difficile. S'il suffisait d'avoir plus d'argent pour développer son activité, tout le monde réussirait... » → **traduction** :

3

La personne s'attribue-t-elle ses réussites ou ses échecs futurs ?

(QUELLE ORIGINE AUX SUCCÈS OU ÉCHECS)

Voir si la cause de la réussite ou des échecs est INTERNE ou EXTERNE

→ **question à poser** : « qu'est-ce qui fera que vos projets réussissent malgré les difficultés ? » → **traduction** :

4

Le sentiment d'efficacité personnelle de la personne s'est-il renforcé ?

Tester le degré de persévérance de la personne

→ **question à poser** : « Et si ce projet de développement échoue, que ferez-vous ? » → **traduction** :

5

La personne sait-elle trouver des personnes ressources dans son entourage ?

(EFFICACITÉ DE SA DÉMARCHE / QUI PEUT AIDER ?)

→ **question à poser** : « Qui peut vous aider dans ce projet ? »
→ **traduction** :

Résumé final : **1** projets actuels **2** volonté de continuer les efforts pour changer **3** ce qu'elle compte faire **4** quand pense atteindre ses objectifs **5** degré de difficulté **6** degré d'importance **7** de qui ou quoi dépend la réalisation **8** sur qui elle pourra compter **9** qui est impliqué par ces projets (enfants, famille...) . C'est bien cela ?

DISCOURS-CHANGEMENT



La personne vous a parlé (situation, projets...)



Vous demandez l'ENGAGEMENT de la personne

→ **dire** : « Le but de mon accompagnement sera d'être à vos côtés pour vous aider à continuer de réaliser les projets dont vous m'avez parlé ou que vous voudrez ajouter plus tard. » → **traduction** :

→ **question à poser** : « Êtes-vous bien décidée à continuer les efforts pour réaliser ces projets à partir de maintenant ? » → **traduction** :

Vous CONSOLIDEZ l'engagement en revenant au support

1 Si la personne a pris son projet de vie
→ **dire** : « Comme la dernière fois, je vais vous demander de dessiner et/ou écrire sur votre projet de vie ce qui est important pour vous aujourd'hui, comment vous pensez y arriver, ce que ça va vous apporter, ce que ça changera dans votre vie, ce que vous ressentirez alors » → **traduction** :

Sinon

→ **dire** : « Comme la dernière fois, je vais vous demander de dessiner et/ou écrire sur cette feuille ce qui s'est passé au dernier prêt, ce qui est important pour vous aujourd'hui, comment vous pensez y arriver, ce que ça va vous apporter, ce que ça changera dans votre vie, ce que vous ressentirez alors » → **traduction** :

→ **PUIS** : « Si ce dont nous avons parlé est important pour vous, vous prendrez ce projet de vie la prochaine fois. » → **traduction** :

FINALISATION

Préparation du support



On place le carbone entre 2 supports de PV et on bloque le tout avec un trombone

La personne remplit seule



Donner le support à la personne.
Elle doit le remplir seule, à part.
Elle posera le double sur le bureau quand ce sera fini. Rendez-vous sur le terrain :-)

Remplissage de la fiche de construction du PV



L'AE remplit immédiatement toute la fiche de suivi de construction du PV

Remplissage de la fiche de suivi d'activité



L'AE fait un trait supplémentaire dans les PV commencés cette semaine

Accueil de la personne suivante



Sourire, ne pas faire autre chose en même temps...