

<p style="text-align: center;"><b>GROUPE DE PAROLE</b> <b>LIEU : Maison de La Justice et du Droit</b> <b>1 Avenue Richelieu</b> <b>Avignon</b> <b>DATE : 16 Mars 2023</b></p>
---

**THEME** : « *Les relations et la communication entre les majeurs protégés et l'ATG* »

Après une explication de l'objet et du thème de la rencontre un tour de table est fait afin que chacun puisse se présenter.

### **1. Présentation de l'ATG**

Mme D, Cheffe de service commence par présenter l'historique de l'ATG et son organisation. Elle explique que l'ATG a été créé en 1987 et que le siège social se situe à NÎMES. Élise indique aussi le fait que l'ATG intervient sur quatre départements et détaille les différents services présents au siège social : service comptable, service juridique, service patrimonial...

La discussion est ensuite recentrée sur l'organisation de l'Antenne d'AVIGNON en expliquant que l'équipe se compose de 16 déléguées, 5 secrétaires, une Chef de Service et une Adjointe au Chef de Service.

Élise explique que l'antenne d'AVIGNON comporte un pôle maison de retraite et un pôle domicile et le service d'Information et de Soutien au Tuteurs Familiaux du Vaucluse.

### **2. Champs d'interventions et accompagnement**

Nous abordons ensuite le rôle du mandataire et les personnes présentes sont interrogées sur leur visions de notre mission.

Les réponses suivantes sont données :

- Nous aider à mettre en place, à budgéter
- Faire les démarches administratives
- Aller seulement à la banque
- Nous protéger

Un majeur protégé fait remarquer que « les curateurs épargnent trop », un autre « qu'il y a de quoi péter un câble » quand on voit ce qu'il y a sur les comptes.

Pour l'ensemble, nous intervenons pour gérer leur budget et leurs finances ce qui les rassure de manière unanime.

Ils nous disent également que nous intervenons pour gérer les problèmes de leur quotidien.

Il est précisé les différents domaines des mandataires :

- domaine budgétaire
- domaine patrimonial (immobilier, placements, ...)
- domaine administratif (ouverture / maintien de droits ex MDPH/ retraite/CAF/CPAM, ...)

- domaine juridique (successions, vente immobilière, procédure pénale, ...)
- domaine de la protection de la personne (exemple : autorisation d'opérer)

Une personne demande la différence entre les différentes mesures. Une explication est apportée.

Il est aussi rappelé le contenu des documents d'information donnés en début de mesure.

### **3. Le Rôle du Juge des Contentieux de la Protection.**

Mme D, Cheffe de service aborde ensuite le rôle du Juge

Certains majeurs disent n'avoir jamais rencontré le juge.

Il est expliqué les procédures et l'obligation des auditions, chaque majeur a donc déjà rencontré le juge en début de mesure ou lors des révisions de mesure.

Il est expliqué que les mesures sont majoritairement prises pour 5 ans, que chaque mesure peut être modifiée voir s'arrêter.

Une majeure protégée demande comment faire pour ne plus avoir de mesure. La procédure lui est expliquée : avoir un certificat médical, le médecin traitant suffit et faire un courrier au juge.

Une autre personne demande comment changer d'organisme de tutelle. Là aussi il est expliqué la possibilité de faire un courrier au juge, que ce dernier convoquera la personne demandeuse et le délégué.

Cet échange permet aussi de rappeler qu'en cas de contentieux il existe un médiateur au sein de l'ATG.

Le rôle du juge est détaillé :

Au cours de la mesure de protection, il peut intervenir pour donner son autorisation à certains actes ou prendre une décision en cas de désaccord entre le majeur protégé et notre service dans le cadre de la mesure de curatelle renforcée.

Les personnes présentes sont conscientes que le rôle du juge est de les protéger.

### **4. Les relations avec l'ATG**

Le thème du jour est ensuite abordé : « les relations et la communication »

Il est rappelé le fonctionnement de l'ATG :

- Rencontre une fois par trimestre
- Une permanence physique mensuelle
- Une demi-journée de permanence par semaine.

Certaines remarques sont faites par les majeurs protégés :

- C'est trop juste pour appeler, il n'y a que le lundi et je suis en activité.
- Il est difficile de joindre les délégués sur les permanences
- Personne ne rappelle même si on laisse un message
- Les délégués ont trop de dossier.

Suite à ces remarques des discussions s'enclenchent.

Il est expliqué la surcharge du standard, les possibilités aux mandataires de s'adapter si quelqu'un travaille.

La question est posée de la pertinence d'une deuxième demi-journée de permanence téléphonique. Un rappel sera fait aux mandataires pour leur dire qu'il faut rappeler lorsqu'il y a un message. Globalement les personnes présentes sont satisfaites de la communication avec le service, elles trouvent que nous sommes joignables même si c'est parfois compliqué. Certaines personnes ne savent plus exactement les jours de permanence physique, il est décidé d'envoyer le planning des permanences aux majeurs.

## **5. Procédures et décisions**

Il est abordé, par certains majeurs, la lenteur de certaines décisions notamment lors d'achats importants.

Le processus est alors expliqué en détail :

- Nécessité d'un devis voir de deux en fonction du montant ou bien de l'achat.
- Le délégué, au-delà du montant de 1 000 euros, doit transmettre la demande à la hiérarchie avec un budget détaillé.

De plus nous travaillons avec d'autres services, notamment le service comptabilité.

Il est précisé que si la procédure de réponse à une demande est longue, c'est dans l'unique but de bien protéger la personne.

## **6. Sujets divers**

- Groupe d'expression : Ils sont favorables pour revenir aux prochains groupe de parole qui se tiendra sûrement à l'antenne d'AVIGNON même si cela semble un peu éloigné pour eux.
- Le changement de délégué, dû au turn-over est abordé.
- Explication de la règle du binômat.
- Une discussion informelle s'engage entre les différents participants et sont abordés des thèmes du quotidien : la hausse des prix, où faire ses courses à bas prix, les transports en commun...

Des idées de thème pour une prochaine réunion sont proposées :

- Les placements financiers
- L'alimentation du célibataire.

**Nous finissons par un tour de table afin de connaître leur point de vue quant à la rencontre de ce jour. Ils sont tous satisfaits de notre échange et ils ont apprécié l'expérience qu'ils souhaitent réitérer si possible.**