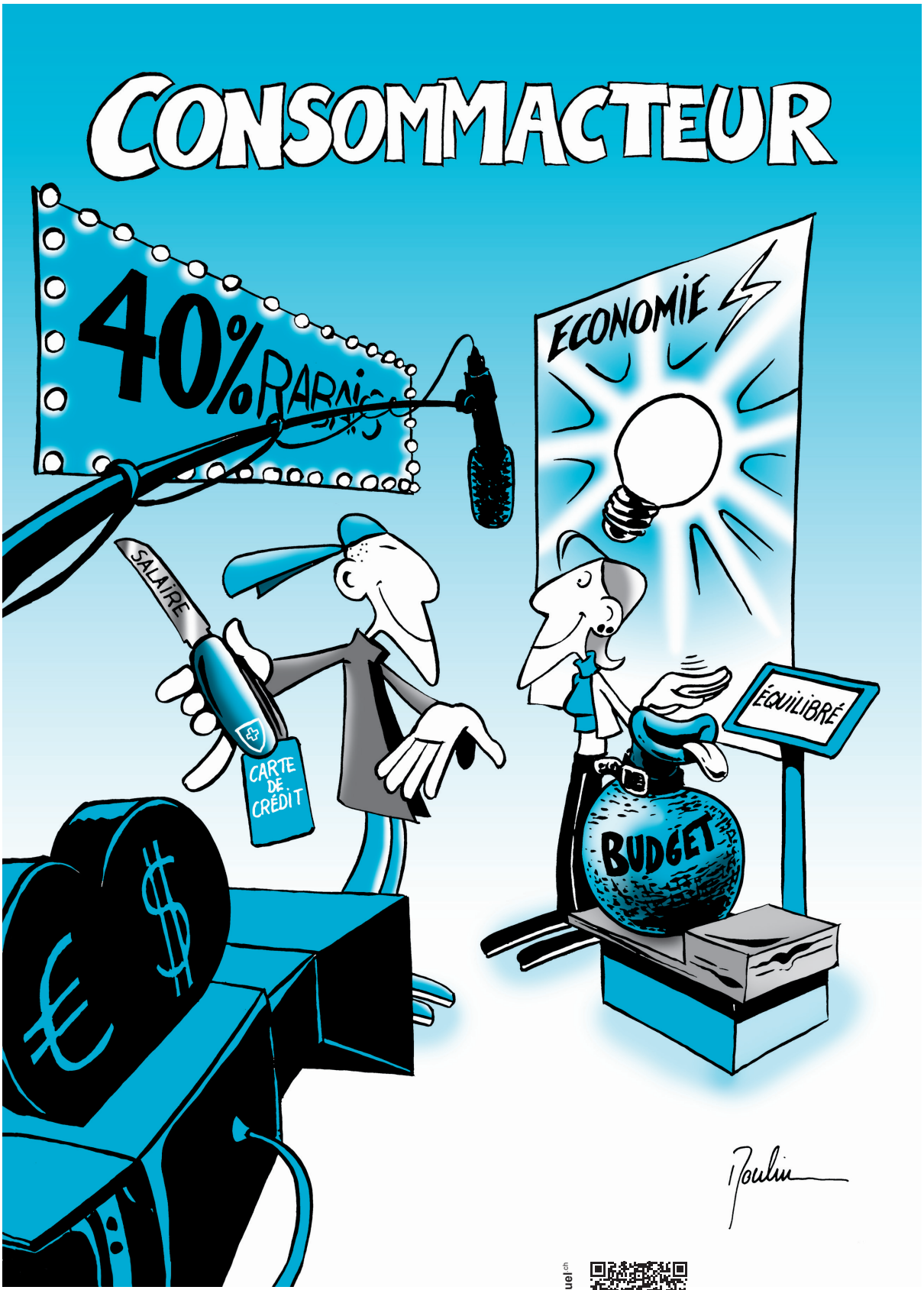
Ecoles professionnelles
de Fribourg

mem
mise en mémoire

eCG - enseignement de
la Culture Générale



Version 4.5 - 2022

campus-virtuel.ch

thème 2

Table des matières

1 Besoins et biens p. 3

2 Les secteurs économiques p. 4

3 La formation des prix p. 6

4 Le contrat de vente (CO art. 184 – 236) p. 7

5 Les poursuites p. 10

6 Les moyens de paiement p. 11

7 Les conséquences de la consommation p. 13

8 Analyse de documents p. 15

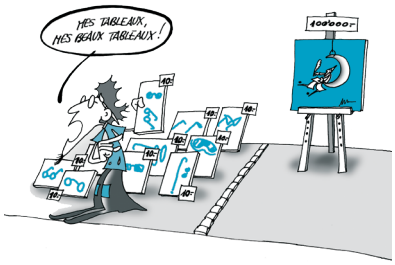
Obligatoire	Artisanal / Industriel - Formation en 3 ans
Facultatif	Artisanal / Industriel - Formation en 3 ans
Obligatoire	Artisanal / Industriel - Formation en 4 ans
Facultatif	Artisanal / Industriel - Formation en 4 ans
Obligatoire	Santé / Social
Facultatif	Santé / Social
Obligatoire	Technique / EMF
Facultatif	Technique / EMF
Obligatoire	Artistique
Facultatif	Artistique

1 Besoins et biens

iconomix

Par l'apprentissage, le jeune devient davantage acteur du circuit économique. Il est dorénavant plus impliqué en tant que consommateur et, avec ses premiers salaires, appréciera ce plus de liberté. Aujourd'hui, un environnement publicitaire stimule la consommation.

L'activité économique sert à satisfaire les besoins des humains, par la production puis la consommation de biens ou de services.



1.1 Les besoins

La rareté de nos ressources ne nous permet pas de satisfaire l'ensemble de nos besoins. Cet état de manque peut se hiérarchiser de la manière suivante :

Besoins physiologiques ou ***vitaux***	**Besoins psychologiques** ou ***culturels / sociaux***	**Besoins de luxe**
- se nourrir	- s'instruire	- voyager
- ***se vêtir***	- ***se divertir***	- ***avoir une Ferrari***
- ***se loger ...***	- ***lire ...***	- ***partir à Hawaï ...***

Les besoins collectifs sont généralement financés par les taxes et les impôts. Par exemple : ***les transports publics, la fourniture d'eau, la défense nationale, le réseau routier, etc.***

1.2 Les biens matériels et les services

Les biens matériels et les services (immatériels) permettent de satisfaire certains besoins.

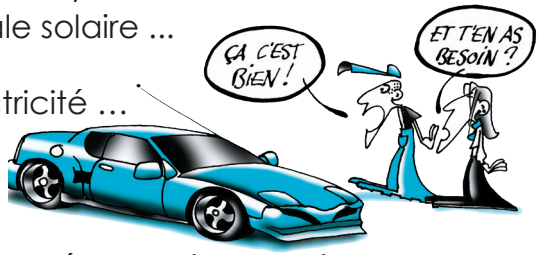
Les biens sont les ***objets*** (ou produits) et les ***services*** qui satisfont les besoins.

Les **biens de** ***consommation*** : aliments, appareils ménagers, objets de loisirs …

Les **biens** ***intermédiaires*** : blé livré au moulin, chaleur/lumière alimentant une centrale solaire ...

Les **biens de** ***production*** : machines, usines, électricité …

Les ***services*** : banques, transports, assurances ...



Les biens sont limités. Certains ne sont pas des biens au sens économique mais des biens ***libres*** comme l'air que l'on respire.

2 Les secteurs économiques

On distingue dans l'économie trois secteurs :

Primaire (agriculture, pêche, carrières, mines, matières premières). Ce secteur en Suisse représente principalement l'agriculture. Ce secteur est en déclin depuis le début des années 1900, et le nombre d'entreprises agricoles fond à vue d'œil.

Secondaire (industrie, artisanat, bâtiment, électricité-gaz-eau, transformation). Ce secteur a été capital pour la Suisse pendant le siècle dernier. Il a permis de montrer l'excellence suisse avec un travail innovant et de qualité. La main d'œuvre dans ce secteur a cependant diminué fortement, notamment dans les industries textiles et machines. La situation est meilleure du côté de la pharmacie ou du luxe, qui résistent mieux à la concurrence internationale.

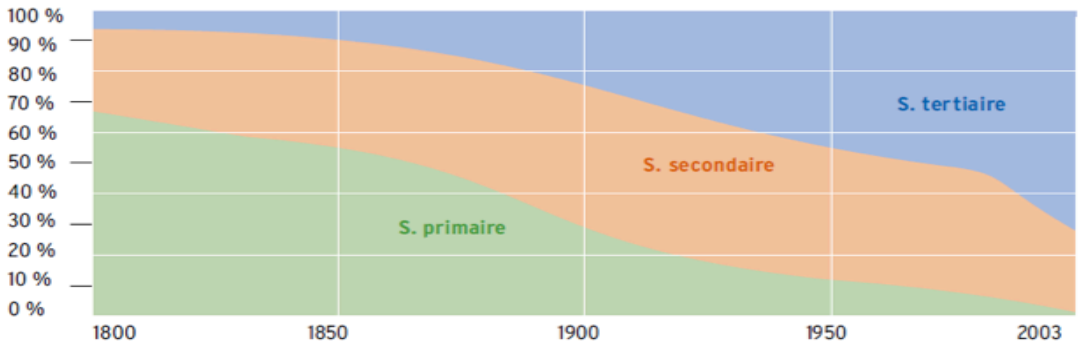
Tertiaire (commerces, tourisme, assurances, transports, banques, administration, distribution et autres services). Ce secteur explose en Suisse et représente aujourd'hui presque les trois quarts des emplois.

2.1 Répartition par secteurs

A l'aide des chiffres ci-dessous, tracez un graphique avec des courbes.

Année	Primaire %	Secondaire %	Tertiaire %
1800	66	26	8
1850	42	42	16
1900	31	44	25
1925	21	44	35
1950	17	46	37
1970	8	48	44
1990	6	35	59
2010	4	24	72
2018	3	20	77

Répartition de la population active en Suisse selon les secteurs d'activité

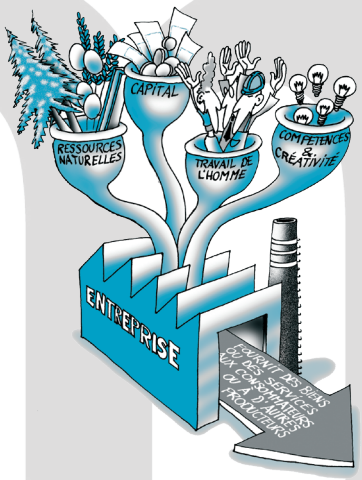


(Source: Office fédéral de la statistique)

Répartissez les activités par secteur :
Agence de tourisme, Industrie de la chimie, Banque, Vente de voiture, Agriculture, Industrie mécanique, Commerce de détail, Assurance

Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire
Agriculture	***Industrie de la chimie*** ***Industrie mécanique***	***Agence de tourisme*** ***Banque*** ***Vente de voiture*** ***Commerce de détail*** ***Assurance***

2.2 Les facteurs de production



Pour produire quelque chose, une entreprise a besoin des facteurs de production suivants :
Ouvriers + savoir-faire machines = ***le travail***
Matières premières + machines = ***le capital***

L'entreprise va donc doser ses facteurs de production en fonction de ses besoins. Elle doit limiter son utilisation de **matières premières** et peut choisir d'avoir plus ou moins de **travailleurs** et plus ou moins de **machines**. Le **savoir-faire** est difficile à quantifier mais il représente assurément une grande valeur pour une entreprise.

2.3 La productivité

C'est le rapport (mesurable) entre une quantité produite (de biens ou de services) et les facteurs de production utilisés pour y arriver.
Il s'agit, par exemple, du nombre de voitures produites par 100 ouvriers en un jour avec l'aide de 10 machines.
La productivité mesure donc l'***efficacité*** avec laquelle une entreprise utilise les ***ressources*** dont elle dispose pour fabriquer des biens ou offrir des services.

3 La formation des prix

iconomix

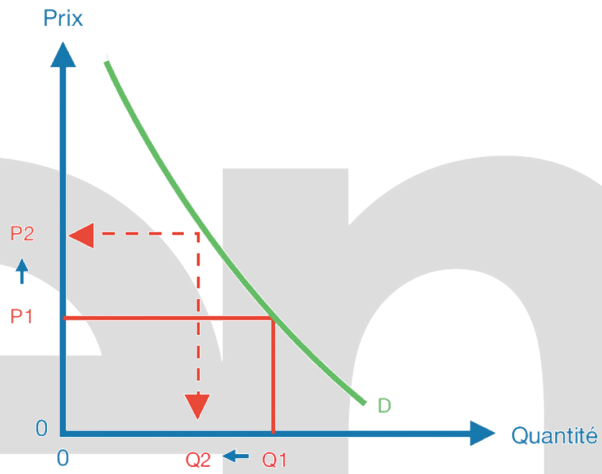
L'économie de marché est basée sur la ***liberté individuelle*** et la ***propriété privée***. Pour approvisionner correctement les consommateurs et utiliser rationnellement les ressources, trois éléments sont essentiels : ***le marché***, ***les prix*** et ***la concurrence***.

En Suisse, l'Etat intervient également ponctuellement dans la formation des prix.

3.1 Offre et demande

Le marché est le lieu de rencontre entre la demande et l'offre d'un bien ou d'un service.

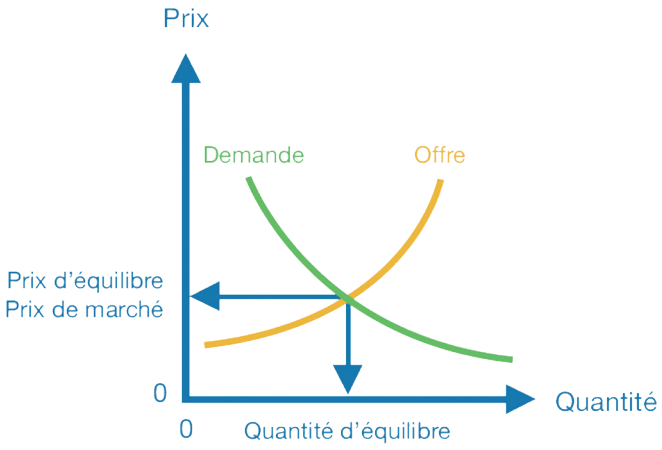
La ***demande*** est la quantité de biens ou de services que les consommateurs désirent consommer au cours d'une période donnée en fonction d'un prix.
Elle dépend :
- de l'utilité d'un bien ou d'un service
- des possibilités financières de l'individu demandeur
- des conditions du marché



Quand le prix augmente, la quantité demandée diminue.

L'offre est ***la quantité de biens ou de services que les vendeurs désirent mettre à disposition au cours d'une période donnée en fonction d'un prix.***
Elle dépend principalement de la comparaison des coûts de production et du prix de vente.

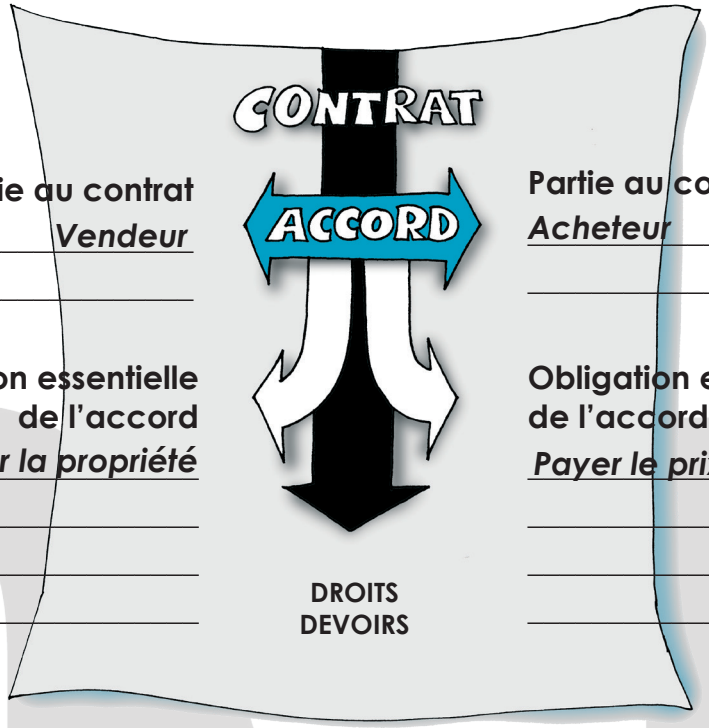
Dans l'économie de marché, l'offre et la demande déterminent le prix d'équilibre et la quantité d'équilibre à un moment donné.



4 Le contrat de vente (CO art. 184 – 236)

4.1 Définition de la vente *(CO art. 184 al.1)*

La vente est un contrat par lequel ***le vendeur s'oblige à livrer la chose à l'acheteur et à lui en transférer la propriété, moyennant un prix que l'acheteur s'engage à lui payer.***



4.2 Les types de contrat de vente (CO art. 187 al. 1)

Ventes ***mobilières*** : biens qui peuvent être déplacés

ex: - livres
- ***denrées alimentaires***
- ***télévision***

Ventes ***immobilières*** : biens-fonds, droits inscrits au Registre Foncier (RF)

ex: - bâtiments
- ***terrains***
- ***mines***

	Vente mobilière	Vente immobilière
Forme	Aucune forme obligatoire (sauf ventes particulières)	***Par acte authentique***
Propriété	A la livraison (sauf s'il y a réserve de propriété)	Dès l'inscription au Registre Foncier
Garantie	2 ans dès la livraison (1 an pour les objets d'occasion vendus par des professionnels)	***5 ans dès l'inscription au RF***

Source : Magazine du développement durable 2013 Migros

4.3 Les modes de paiement

a) La vente au comptant

(CO art. 184 al.2) Le vendeur et l'acheteur s'acquittent ***simultanément de leurs obligations.***

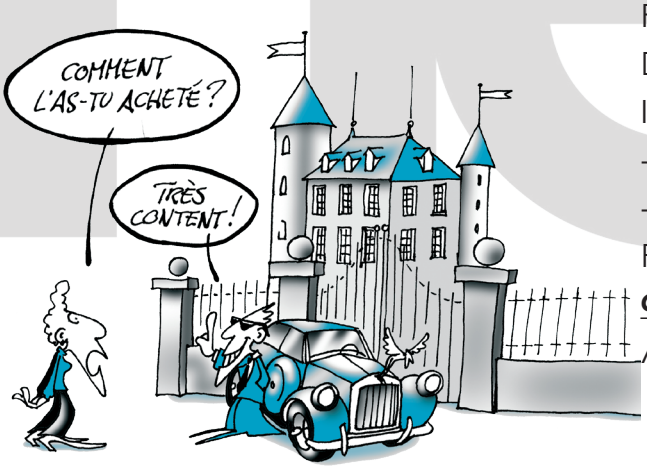
(CO art. 184 al.1) La livraison de la chose, le ***transfert*** de la propriété et le ***paiement*** du prix convenu ont lieu en même temps.

b) La vente à crédit

L'acheteur reçoit la marchandise avant de l'avoir payée ; mais il doit s'acquitter du prix dans le délai convenu.

c) Le contrat de crédit à la consommation

Ce contrat est soumis à la loi sur le crédit à la consommation (LCC). Cette loi règle de nouvelles possibilités d'achat, comme par exemple un prêt à la banque, le leasing, mais également l'achat avec paiement en plusieurs mensualités ou à l'aide d'une carte de crédit.
Ce contrat doit porter sur un montant entre 500 et 80'000 CHF, et le nombre d'acomptes doit être supérieur à quatre versements. Les contrats qui ne respectent pas ces normes sont possibles, mais ne tombent pas sous le joug de la LCC.



Forme : ***écrite***
Délai de résiliation : ***14 jours***
Intérêt maximal :
- pour le crédit à la consommation : ***10%***
- pour les cartes de crédit : ***12%***

Réserve de propriété : ***possible, mais non obligatoire***

Autres indications essentielles du contrat :
- ***objet de la vente***
- ***prix au comptant***
- ***intérêts***
- ***prix global***
- ***mensualités***

Si le droit de l'acheteur de renoncer au contrat dans le délai prescrit ainsi que les points essentiels ne figurent pas dans le contrat, ce dernier est **nul**.

Le pacte de réserve de propriété est un contrat en vertu duquel la chose reste propriété du vendeur jusqu'au paiement du dernier acompte. Il doit être inscrit à l'Office des Poursuites.

4.4 Forme

- Aucune forme particulière pour les ventes mobilières (la forme écrite reste un moyen de preuve et est conseillée)
- ***écrite*** pour les crédits à la consommation
- Authentique + inscription au Registre Foncier pour les ***ventes immobilières*** *(CO art. 216, CC art. 656)*

4.5 Droits et obligations du vendeur et de l'acheteur

	Obligations du vendeur	Non-respect de l'obligation par le vendeur	Réactions de la part de l'acheteur
Vendeur (CO 188-210)	***Livrer la chose***	***Retard dans la livraison***	***Délai convenable Résiliation Dommages-intérêts***
	Transférer la propriété	**********	**********
	Garantir la chose	***Défaut de la chose***	***Réduction du prix Résiliation, réparation Remplacement***

	Obligations de l'acheteur	Non-respect de l'obligation par l'acheteur	Réactions de la part du vendeur
Acheteur (CO 211-215)	***Accepter la chose***	***Refus de recevoir***	***Exiger le paiement Résiliation Dommages-intérêts***
	Vérifier la chose	**********	**********
	Payer le prix	***Retard de paiement***	***Intérêts de retard Poursuites***

5 Les poursuites

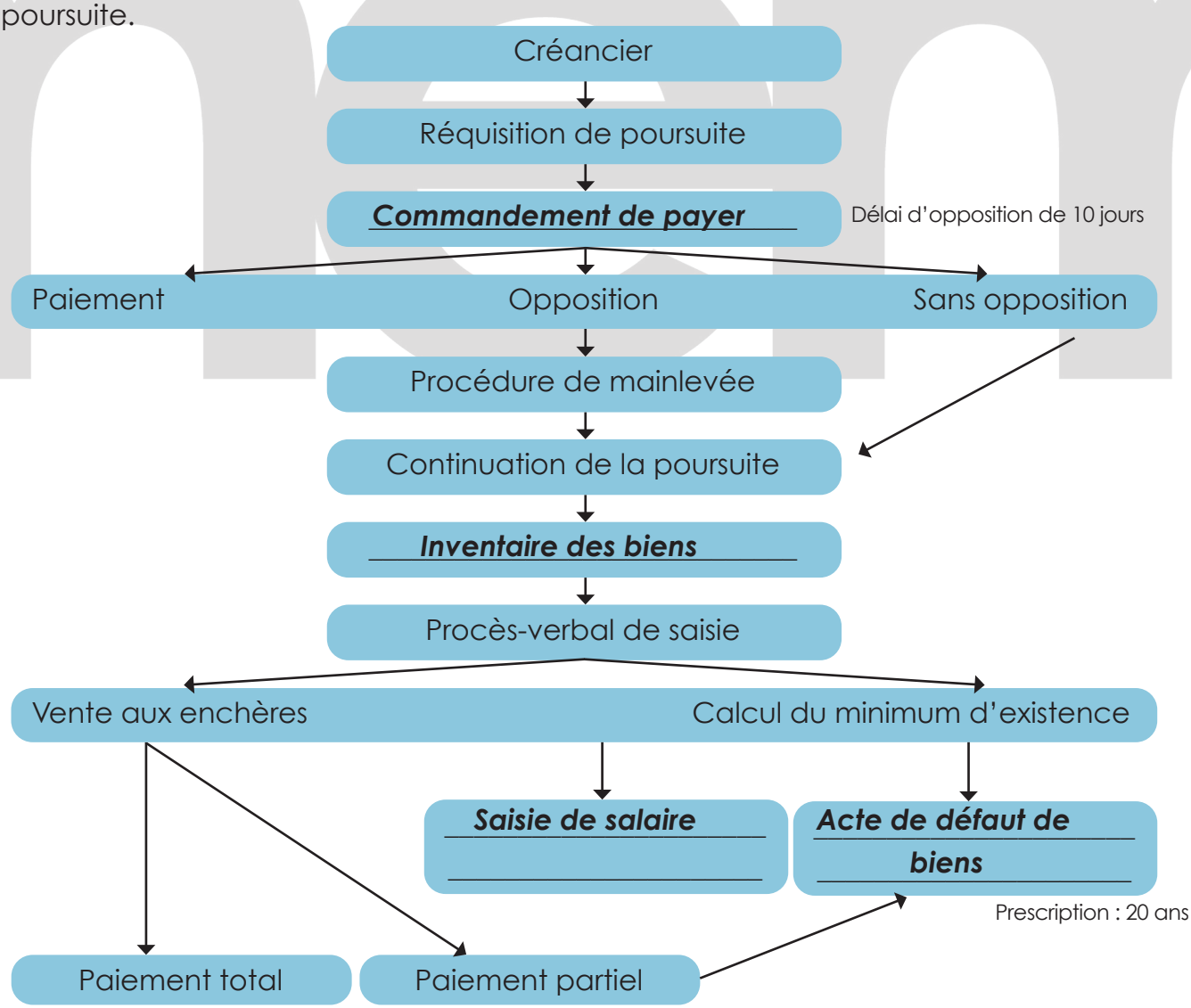
A tout âge se pose le problème de bien **gérer ses finances** :
Argent mis de côté par les parents, ***argent de poche, argent gagné, salaire de l'apprenti, revenu d'une activité lucrative, ...***

Enfin chez soi ! : nécessité d'un budget personnel
Loyer avec charges, ***alimentation et boissons, primes d'assurance, cotisations, impôts, loisirs, ...***

Mais aussi **risques d'endettement** (causes) :
Emprunts privés, ***dépassement du compte, cartes de crédit/de débit, le leasing et le petit crédit, les retards de paiement, ...***

5.1 La procédure de poursuite

L'objectif de la poursuite pour dettes est de faire recouvrer une créance par voie juridique. Si un débiteur ne remplit pas ses engagements, le créancier peut en exiger l'exécution à l'aide des organes officiels en introduisant une procédure de poursuite.

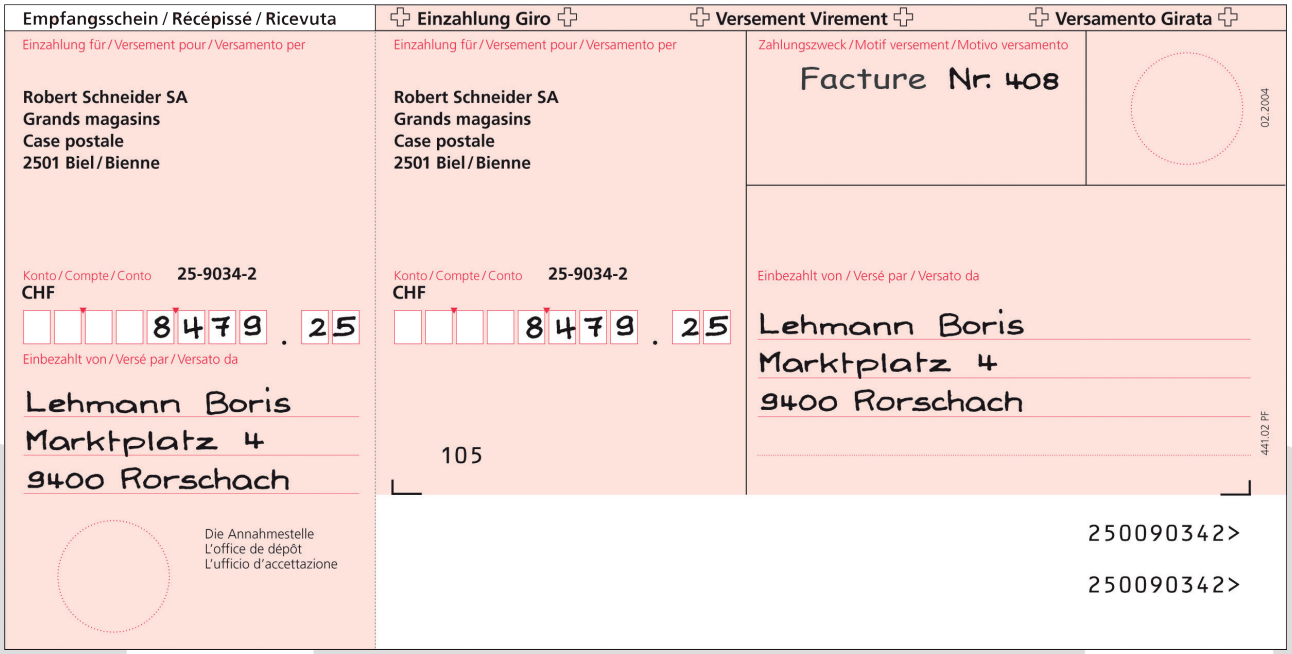


Pierre Aubort, « Vos droits face aux dettes », Fédération romande des Consommateurs

6 Les moyens de paiement

6.1 Le bulletin de versement (BV)

BV sans numéro de référence : dans l'exemple ci-dessous Boris doit payer 8'479.25 à Robert Schneider SA pour la facture Nr 408.



Empfangsschein / Récépissé / Ricevuta

Einzahlung für / Versement pour / Versamento per

Robert Schneider SA
Grands magasins
Case postale
2501 Biel / Bienne

Konto / Compte / Conto 25-9034-2
CHF 8479.25

Einbezahlt von / Versé par / Versato da

Lehmann Boris
Marktplatz 4
9400 Rorschach

Die Annahmestelle
L'office de dépôt
L'ufficio d'accettazione

Einzahlung Giro | Versement Virement | Versamento Girata

Einzahlung für / Versement pour / Versamento per

Robert Schneider SA
Grands magasins
Case postale
2501 Biel / Bienne

Konto / Compte / Conto 25-9034-2
CHF 8479.25

105

Zahlungszweck / Motif versement / Motivo versamento

Facture Nr. 408

02.2004

Einbezahlt von / Versé par / Versato da

Lehmann Boris
Marktplatz 4
9400 Rorschach

441.02 PF

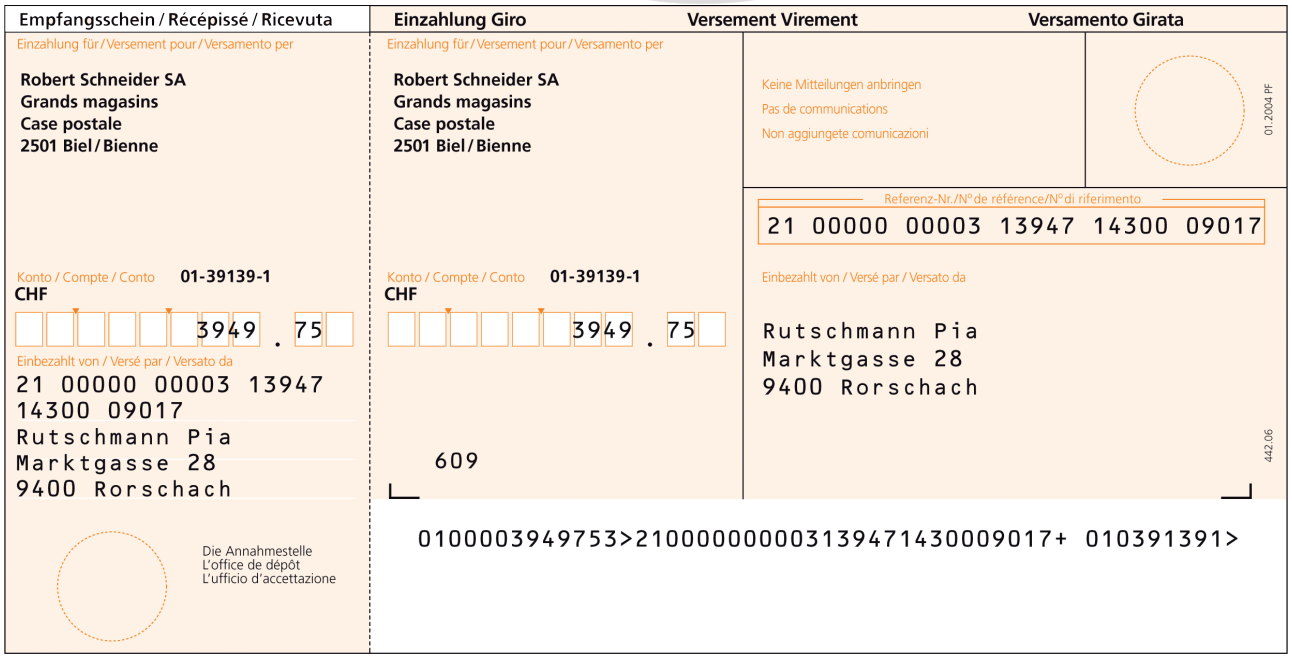
250090342>

250090342>

Le récépissé, avec timbre et signature de la poste, prouve que Boris a payé sa facture.

Le montant sera versé sur le compte de Robert Schneider SA qui recevra également la copie du présent coupon.

BV avec numéro de référence (BVR)



Empfangsschein / Récépissé / Ricevuta

Einzahlung für / Versement pour / Versamento per

Robert Schneider SA
Grands magasins
Case postale
2501 Biel / Bienne

Konto / Compte / Conto 01-39139-1
CHF 3949.75

Einbezahlt von / Versé par / Versato da

21 00000 00003 13947 14300 09017
Rutschmann Pia
Marktgasse 28
9400 Rorschach

Die Annahmestelle
L'office de dépôt
L'ufficio d'accettazione

Einzahlung Giro | Versement Virement | Versamento Girata

Einzahlung für / Versement pour / Versamento per

Robert Schneider SA
Grands magasins
Case postale
2501 Biel / Bienne

Konto / Compte / Conto 01-39139-1
CHF 3949.75

609

Keine Mitteilungen anbringen
Pas de communications
Non aggiungete comunicazioni

01.2004 PF

Referenz-Nr. / N° de référence / N° di riferimento
21 00000 00003 13947 14300 09017

Einbezahlt von / Versé par / Versato da

Rutschmann Pia
Marktgasse 28
9400 Rorschach

442.06

0100003949753>210000000003139471430009017+ 010391391>

Pour éviter de conserver les récépissés, on peut utiliser un carnet jaune.

Le bénéficiaire ne reçoit pas la copie du coupon, mais uniquement le numéro de référence. Il est donc nécessaire de savoir à qui on a envoyé quel bulletin.

6.2 L'e-banking (Online Banking)

L'e-banking est l'accès aux services bancaires depuis une interface interactive, par exemple un navigateur web. Sa disponibilité permet l'accès aux comptes, d'effectuer des transactions ou d'obtenir des informations financières récentes.

Son accès s'effectue généralement via un ordinateur ou un smartphone équipé d'un accès internet. La connexion se fait par accès sécurisé.

Pour les banques, les services de e-banking sont plus avantageux puisque le client gère lui-même son compte via l'internet et renonce donc aux justificatifs sur un support papier. De plus, le nombre de guichets nécessaires (et donc d'emplois) peut être diminué. Cette forme de paiement et de transaction bancaire prend un essor considérable auprès de la population suisse.

Ce système est également avantageux pour le client qui peut diminuer ses frais bancaires.

6.3 Le LSV (Système de recouvrement direct)

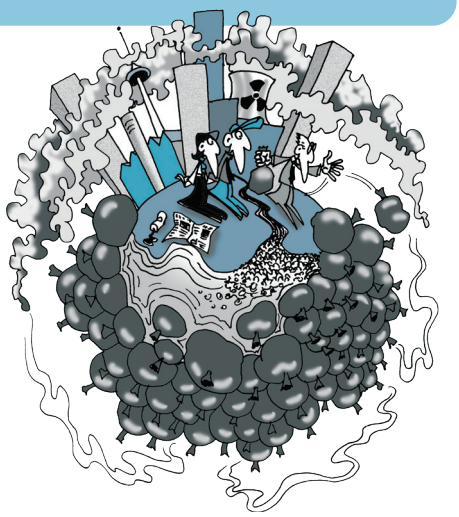
Les banques, les assurances et autres commerces importants proposent à leur clientèle le système de recouvrement direct : il s'agit de prendre directement sur le compte bancaire du client le montant à débiter pour payer une facture ou recouvrir une dette.

6.4 L'ordre permanent

L'ordre de paiement permanent permet de donner une seule fois toutes les instructions à la banque et de ne plus se préoccuper du paiement. C'est une solution parfaite pour les paiements à date et à montant fixes comme ***le loyer, l'assurance maladie, les mensualités d'un leasing ...***

7 Les conséquences de la consommation

Dans le monde industrialisé, le consommateur a rejeté et rejette encore dans l'environnement des quantités de déchets toxiques et polluants qui mettent en danger l'équilibre écologique de notre planète et la survie des êtres humains.



7.1 Une importance capitale

Les dangers qui menacent la Terre sont issus d'évolutions réjouissantes en soi, comme la croissance économique et l'augmentation du niveau de vie dont bénéficient de nombreux pays. Il n'en reste pas moins que l'industrialisation poussée et le développement des échanges dans le monde engendrent les problèmes environnementaux tels que:

- la forte consommation et la disparition des énergies ***fossiles***, comme le charbon et le pétrole
- l'augmentation des transports de ***marchandises*** et l'accroissement des risques dus aux produits dangereux
- l'élimination et le recyclage des ***déchêts*** ménagers et industriels
- la pollution de l'atmosphère et ses conséquences sur ***l'effet de serre*** (équilibre de la température de la planète) et sur la ***couche d'ozone*** (protection contre les rayons ultraviolets)
- la pollution des eaux, aussi bien douces que marines

Les catastrophes écologiques ne s'arrêtent pas aux frontières. Produire toujours plus, consommer toujours davantage exigent de l'ensemble des pays une stratégie mondiale pour prendre des mesures, fixer des normes et les faire appliquer.

7.2 Des remèdes pour un équilibre entre croissance et environnement

Dans la recherche de solutions, il faut prendre en compte que, d'une part, la pollution ne doit pas être stabilisée mais réduite et, d'autre part, que de nombreuses régions de la planète sont encore extrêmement pauvres et ont impérieusement besoin d'un développement économique. Scientifiques, groupes de pression, partis politiques et autres partenaires suggèrent diverses solutions :

- une utilisation rationnelle des ressources = ***utiliser le mieux possible les ressources naturelles, les ressources humaines, les outils et les machines (les facteurs de production), économiser, éviter le gaspillage...***

- les corrections techniques et le progrès technique = ***améliorer les systèmes, les produits existants, développer de nouveaux procédés, rechercher des produits de substitution, réutiliser les déchêts (recyclage)...***
- les incitations économiques = ***donner un prix à la pollution pour dissuader, appliquer le principe du pollueur-payeur (taxe poubelle)...***
- les interdictions = ***interdire un produit, une méthode qui engendre des effets extrêmement négatifs (aérosols)...***
- la sensibilisation = ***faire prendre conscience que l'avenir dépendra du comportement de chaque individu.***

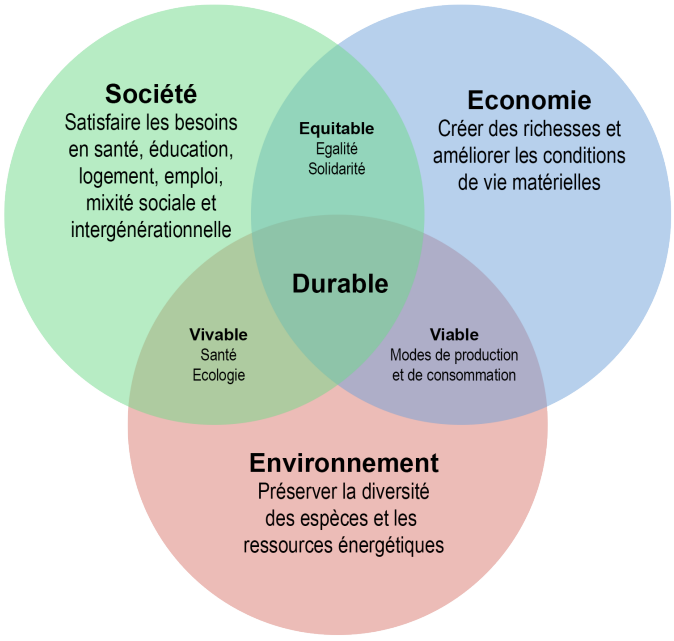
L'humanité, confrontée à la menace du changement climatique, aux défis techniques que pose la croissance de la consommation d'énergie et des autres ressources, ou encore aux déséquilibres sociaux qui s'approfondissent, doit trouver les moyens de rendre le développement durable.

7.3 Le développement durable

Le développement durable est un concept de durabilité axé sur l'avenir et les ressources. Il englobe trois dimensions :

l' ***économie***	l' ***écologie***	le ***social***
comme par exemple, le financement du développement, la libéralisation du commerce international, l'annulation de la dette publique des pays pauvres très endettés, etc.	la consommation des ressources, la production de déchets et d'émissions polluantes, la protection des espèces et des écosystèmes naturels.	avec le droit des enfants, la situation des personnes âgées, les mouvements migratoires de masse et bien d'autres différents problèmes démographiques.

Le développement durable impose la mise en harmonie de la vision économique avec les impératifs environnementaux, éthiques et sociaux. Il a une double approche :
dans l'***espace***
(chaque habitant de cette terre a le même droit humain aux ressources de la terre) et dans le ***temps***
(nous avons le droit d'utiliser les ressources de la terre mais le devoir d'en assurer la pérennité pour les générations à venir).



« Nous n'héritons pas de la Terre de nos ancêtres, nous l'empruntons à nos enfants ». (Antoine de Saint-Exupéry)

8 Analyse de documents

Identifier le document :
- un texte
- une image

A. Si le document est une image : l'identifier (photo, tableau, caricature, affiche, vidéo, carte, graphique…)
- Qui / quand (et où)?
- Déterminer le sujet principal
- Déterminer les aspects secondaires
- Appréciation personnelle sur le texte

B. Si le document est un texte : l'identifier (type journalistique, type artistique, petites annonces, contrat…)

1. **Les informations entourant le texte (paratexte)**

2. **La situation d'énonciation** :

	Contexte : Où ? Quand ? (si mentionné)	
Emetteur : Qui parle ?	**Message** : De quoi (thème/idée principal(e)) ?	**Récepteur** : A qui ?
	Genre : Le type de texte : informatif, narratif, épistolaire, descriptif, argumentatif	
	Comment ? : Le code = le niveau de langue, le ton utilisé, etc.	

3. **Analyse détaillée** : pour trouver comment le message est transmis, il faut se poser les questions suivantes :

- Quelles sont les idées essentielles contenues dans le texte ?
- Comment les idées sont-elles organisées ?
  > observation du découpage du texte (introduction, étapes, conclusion) à l'aide des mots de liaison en fonction du type de texte.
  > dans chaque partie du découpage, trouver les mots-clés (champs lexicaux) et les arguments.
- Quel message veut faire passer ce texte ? Quel est le but de l'auteur (déterminer si c'est un fait ou une opinion) ?

4. **Appréciation personnelle sur le texte**