

## 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 |

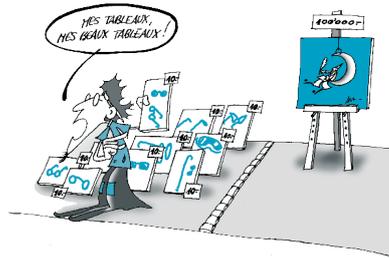
|               |   |
|---------------|---|
| ● Obligatoire | Artisanal / Industriel - Formation en 3 ans |
| ○ Facultatif  | Artisanal / Industriel - Formation en 3 ans |
| ● Obligatoire | Artisanal / Industriel - Formation en 4 ans |
| ○ Facultatif  | Artisanal / Industriel - Formation en 4 ans |
|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

# 1 Besoins et biens



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

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.



## 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

- se nourrir
- se vêtir
- se loger ...

**Besoins psychologiques**  
OU culturels / sociaux

- s'instruire
- se divertir
- lire ...

**Besoins de luxe**

- voyager
- avoir une Ferrari
- 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.

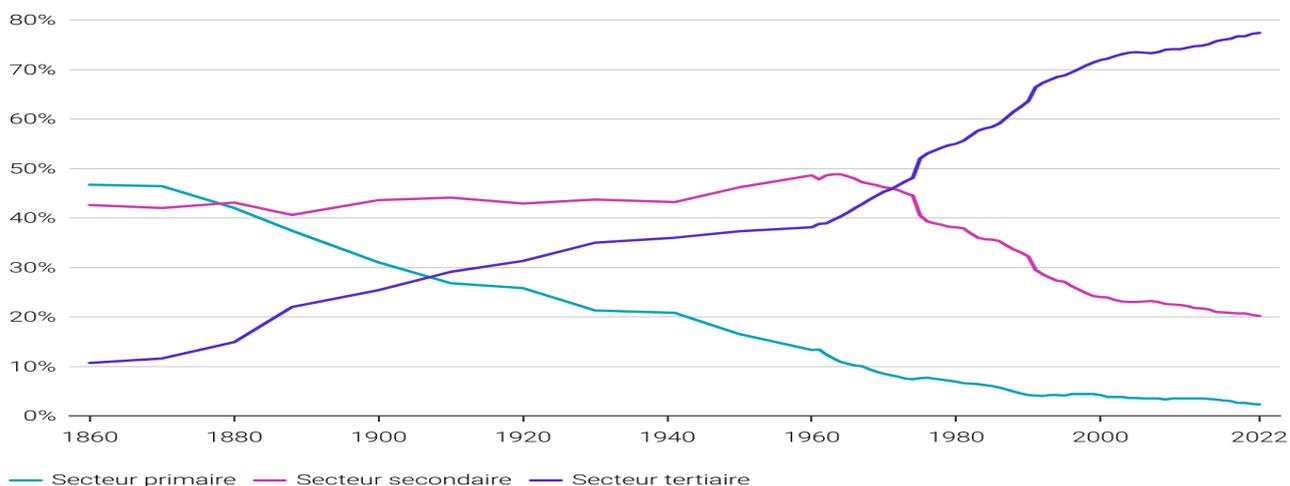
**Tertiaire** (commerces, tourisme, assurances, transports, banques, administration, distribution et autres services). Ce secteur explose en Suisse et représente aujourd'hui presque les trois quarts des emplois.

### 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          |
| 1950  | 17         | 46           | 37          |
| 1970  | 8          | 48           | 44          |
| 1990  | 6          | 35           | 59          |
| 2010  | 4          | 24           | 72          |
| 2018  | 3          | 20           | 77          |
| 2022  | 2.3        | 20.2         | 77.5        |

Part des personnes actives occupées dans les secteurs économiques



Sources: OFS – Recensement fédéral de la population (RFP jusqu'en 1960),  
Statistique de la population active occupée (SPA0 dès 1961)

© OFS 2023

## Répartissez les activités par secteur :

Agence de tourisme, Industrie de la chimie, Banque, Vente de voiture, Agriculture, Industrie mécanique, Commerce de détail, Assurance

### 2.2 Les facteurs de production

#### Secteur primaire

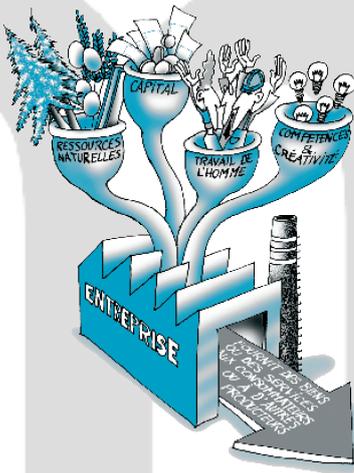
**Agriculture**

#### Secteur secondaire

**Industrie de la chimie  
Industrie mécanique**

#### Secteur tertiaire

**Agence de tourisme  
Banque  
Vente de voiture  
Commerce de détail  
Assurance**



Pour produire quelque chose, une entreprise a besoin des facteurs de production suivants :

Ouvriers + savoir-faire machines = \_\_\_\_\_

Matières premières + machines = **le travail** \_\_\_\_\_

**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'\_\_\_\_\_ avec laquelle une entreprise utilise les \_\_\_\_\_ dont elle dispose pour fabriquer des biens ou offrir des services. **efficacite**  
**ressources**

### 3 La formation des prix



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.

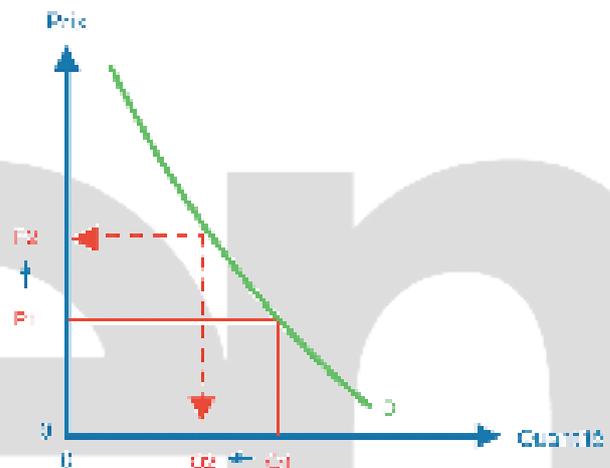
En Suisse, l'Etat intervient également ponctuellement dans la formation des prix.

#### 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

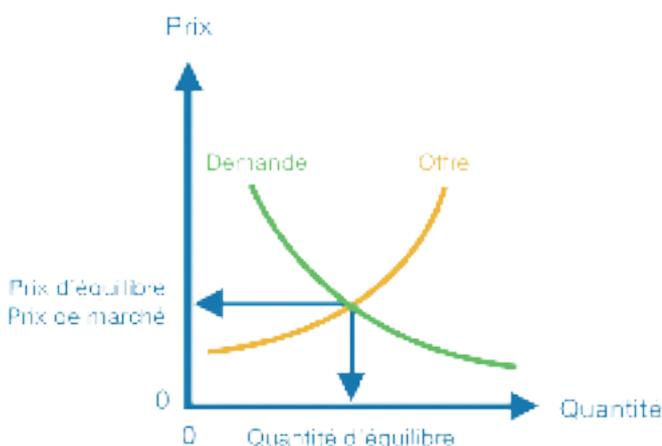


Quand le prix augmente, la quantité demandée diminue.

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.

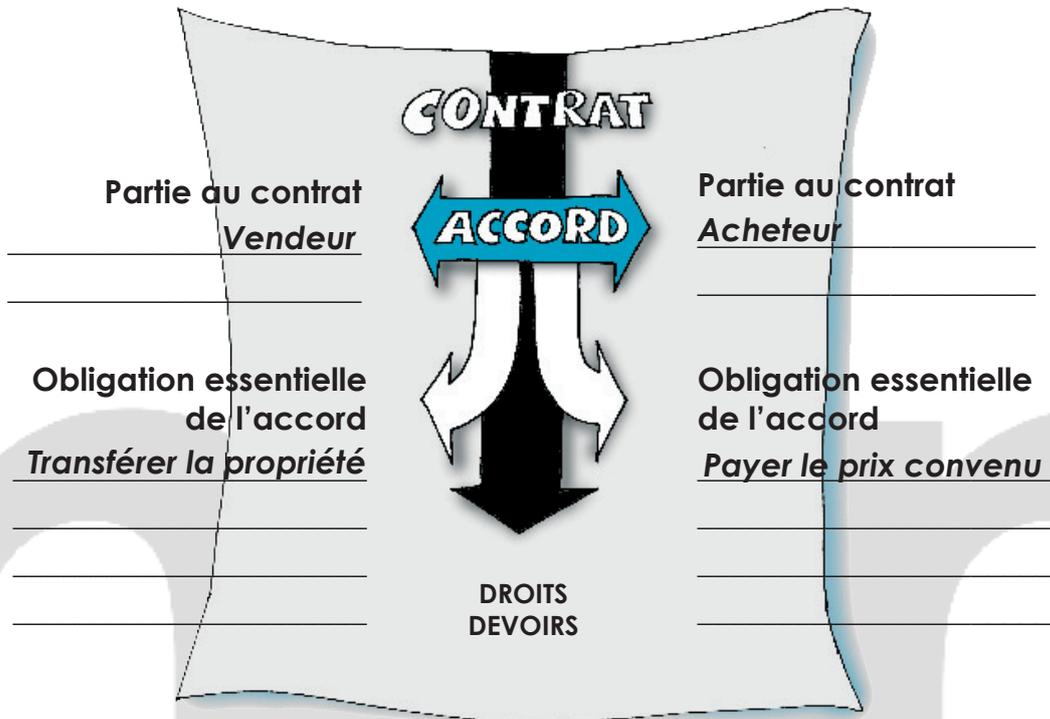
Dans l'économie de marché, l'offre et la demande déterminent le prix d'équilibre et la quantité d'équilibre à un moment donné.



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

## 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.

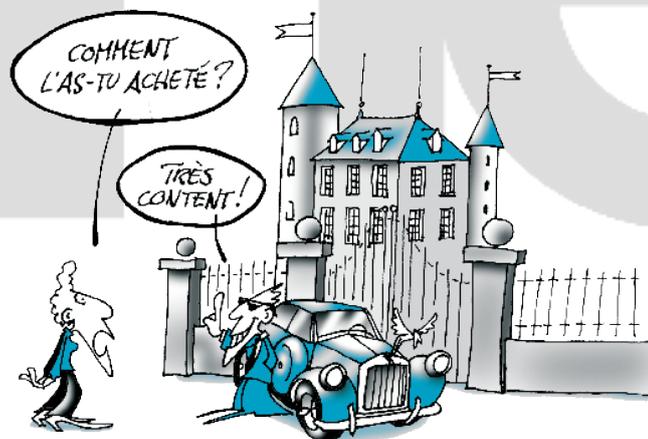
## b) La vente à crédit

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                                    |
|----------------------------------|---------------------------|--|---|
| <b>Vendeur<br/>(CO 188-210)</b>  | <b>Livrer la chose</b>    | <b>Retard dans la livraison</b>            | <b>Délai convenable<br/>Résiliation<br/>Dommages-intérêts</b>         |
|                                  | Transférer la propriété   | *****                                      | *****   |
|                                  | <b>Garantir la chose</b>  | <b>Défaut de la chose</b>                  | <b>Réduction du prix<br/>Résiliation, réparation<br/>Remplacement</b> |
|                                  | Obligations de l'acheteur | Non-respect de l'obligation par l'acheteur | Réactions de la part du vendeur                                       |
| <b>Acheteur<br/>(CO 211-215)</b> | <b>Accepter la chose</b>  | <b>Refus de recevoir</b>                   | <b>Exiger le paiement<br/>Résiliation<br/>Dommages-intérêts</b>       |
|                                  | Vérifier la chose         | *****                                      | *****   |
|                                  | <b>Payer le prix</b>      | <b>Retard de paiement</b>                  | <b>Intérêts de retard<br/>Poursuites</b>                              |

## 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

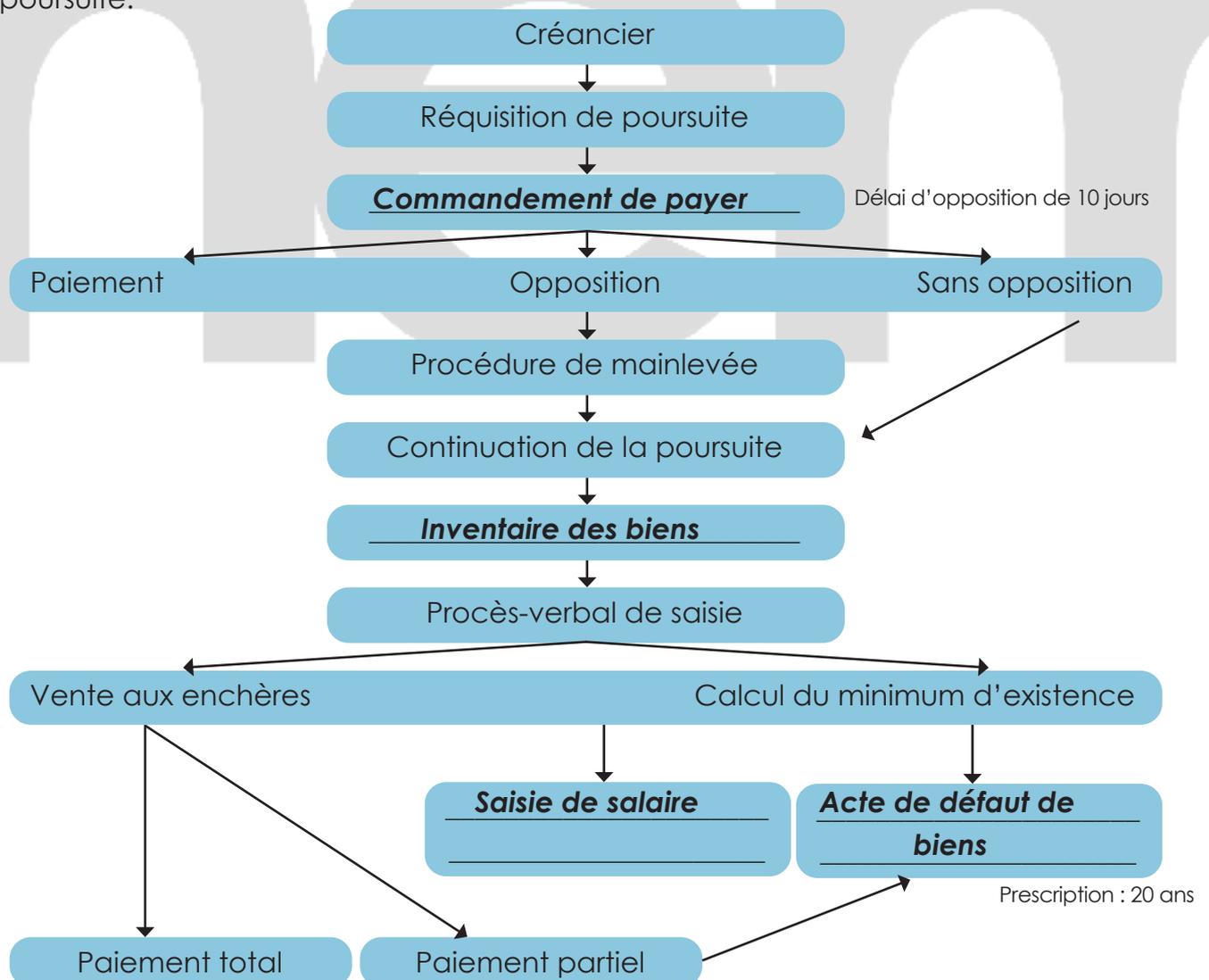
Loyer avec charges, **alimentation et boissons, primes d'assurance, cotisations, impôts, loisirs, ...**

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.



# 6 Les moyens de paiement

## 6.1 QR Facture avec références de paiement.

Depuis le 1er octobre 2022, seules les QR-factures sont autorisées.

- Le QR contient toutes les informations nécessaires au paiement
- Aucune saisie manuelle n'est nécessaire, il suffit de scanner le QR-code avec son Smartphone.



The image shows a QR invoice with three main sections: 'Récépissé', 'Section paiement', and 'Compte / Payable à'. The 'Récépissé' section contains the account details of the creditor (Robert Schneider AG), the reference number, and the debtor's details (Pia-Maria Rutschmann-Schnyder). The 'Section paiement' section features a QR code and the amount to be paid (CHF 1,949.75). The 'Compte / Payable à' section provides the creditor's account information and additional details like the reference and supplementary information.

| Monnaie | Montant  |
|---------|----------|
| CHF     | 1 949.75 |

Point de dépôt

Name AV1: UV/UltraPay005.12345  
Name AV2: XY.XYService.54321

Pia-Maria Rutschmann-Schnyder doit payer CH 1'949,75 à l'entreprise Robert Schneider AG

## QR facture sans références de paiement



The image shows a QR invoice where the 'Récépissé' and 'Section paiement' sections are partially empty. The 'Récépissé' section has fields for 'Compte / Payable à', 'Payable par (nom/adresse)', and 'Monnaie Montant'. The 'Section paiement' section has a QR code and 'Monnaie Montant' fields. The 'Compte / Payable à' section contains the creditor's details and 'Informations supplémentaires'. The 'Payable par (nom/adresse)' field is empty.

| Monnaie | Montant |
|---------|---------|
| CHF     |         |

Point de dépôt

La personne qui souhaite faire un don à la fondation Salvation Army doit compléter le montant du don et ses coordonnées, via le e-banking, ou manuellement si elle se rend à la poste.

## 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 ...

---

## 6.5 TWINT

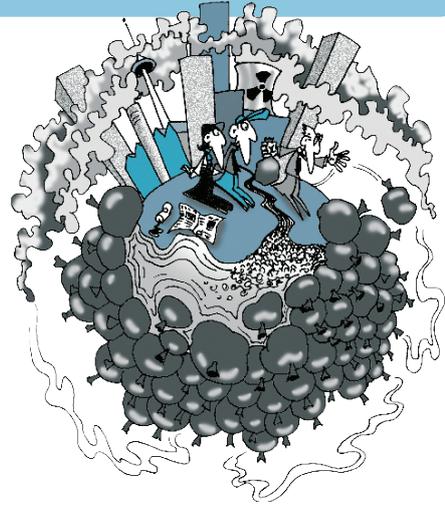
TWINT est une application qui permet de payer, d'envoyer ou de recevoir de l'argent liquide en toute sécurité. Il suffit de relier son compte avec l'application de son institution bancaire.

## 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 déchets (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

comme par exemple, le financement du développement, la libéralisation du commerce international, l'annulation de la dette publique des pays pauvres très endettés, etc.

#### l' écologie

la consommation des ressources, la production de déchets et d'émissions polluantes, la protection des espèces et des écosystèmes naturels.

#### le social

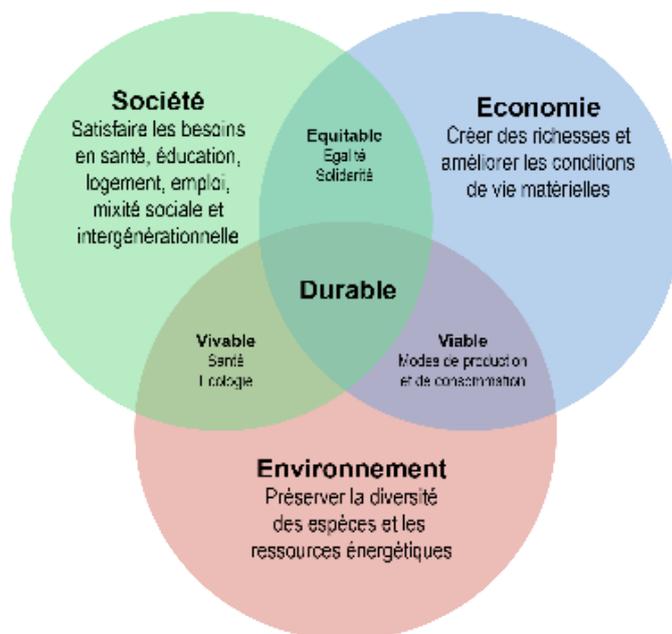
avec le droit des enfants, la situation des personnes âgées, les mouvements migratoires de masse et bien d'autres différents problèmes démographiques.

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).



## 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 :**

|                               |  |                            |
|-------------------------------|--|----------------------------|
|                               | <b>Contexte :</b><br>Où ? Quand ? (si mentionné)   |                            |
| <b>Emetteur :</b> Qui parle ? | <b>Message :</b><br>De quoi (thème/idée principal(e)) ?  | <b>Récepteur :</b> A qui ? |
|                               | <b>Genre :</b><br>Le type de texte : informatif, narratif, épistolaire, descriptif, argumentatif |                            |
|                               | <b>Comment ? :</b><br>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**