

ACHATS

RAIFFEISEN
TRANSMISSION DE
CONNAISSANCES DANS
LE DOMAINE BANCAIRE



IL S'AGIT DE BESOINS

L'achat d'objets et de prestations de service nous permet de satisfaire nos besoins.

Un besoin est l'expression d'un manque.

ECONOMIE

Notre économie a pour mission:

- » de déceler nos besoins
- » de les combler
- » et de gagner ainsi de l'argent.

TYPES DE BESOIN

Les besoins se répartissent en différents groupes:

- » **Les besoins existentiels** sont des besoins humains, faisant (normalement) partie de la vie
- » **Les besoins culturels** se situent entre les besoins existentiels et les besoins de luxe.
- » **Les besoins de luxe** sont les besoins en biens ou prestations de services dont l'individu n'avait jamais remarqué l'absence auparavant.

Voici une toute autre répartition possible:

- » **Les besoins élémentaires**, à savoir tous les besoins nécessaires à la vie et qui garantissent la santé, la satisfaction et la dignité.
- » **Les besoins complémentaires**, à savoir tous les besoins qui ne font pas partie des besoins de base.

Il est généralement impossible de procéder à un classement clair.

SOMMAIRE

Besoins existentiels

Besoins culturels

Besoins de luxe

Besoins élémentaires

Besoins complémentaires

PYRAMIDE DES BESOINS



SOLUTIONS

EXERCICE 2.4

Dans les deux cas, la personne n'est pas en mesure de satisfaire son besoin (par ex. besoin de calme, de détente et de réalisation personnelle ou de reconnaissance et de prestige) et ce, parce qu'elle en est empêchée pour des raisons de temps ou d'argent. A court terme, les besoins non satisfaits conduisent à la **frustration**. En fonction de la personnalité, la frustration est plus ou moins facile à supporter (**tolérance différente à la frustration**).

Type de consommation	Description	Fréquence
Innovateurs et personnes soucieuses des marques	s'informent toujours sur les dernières nouveautés; attachent beaucoup d'importance à ce qui est nouveau et/ou de marque; se laissent influencer par la publicité et leurs amis	11 %
Acheteurs impulsifs	achètent des produits dont ils n'ont pas forcément besoin, ne réfléchissent qu'à l'intérieur du magasin s'ils disposent de l'argent ou non; ne sont pas d'avis qu'il faut faire des économies	39 %
Personnes en danger d'endettement	sont disposés à s'endetter; sont disposés à faire des achats même s'ils ne disposent pas de l'argent nécessaire; sont souvent limites au niveau financier	55 %
Personnes soucieuses des prix	sont informés sur les différences des prix; ont été élevés par les parents à faire des économies ou à comparer les prix	5 %
Personnes soucieuses de la qualité	attachent davantage d'importance à la qualité des produits; ne sont pas sensibles aux prix d'un produit; préfèrent faire leurs achats dans des magasins de luxe et n'aiment pas les grandes surfaces	8 %

SOLUTIONS

EXERCICE 2.5

Selon l'étude, les personnes en danger d'endettement (55%) et les acheteurs impulsifs (39%) sont les plus fréquents.

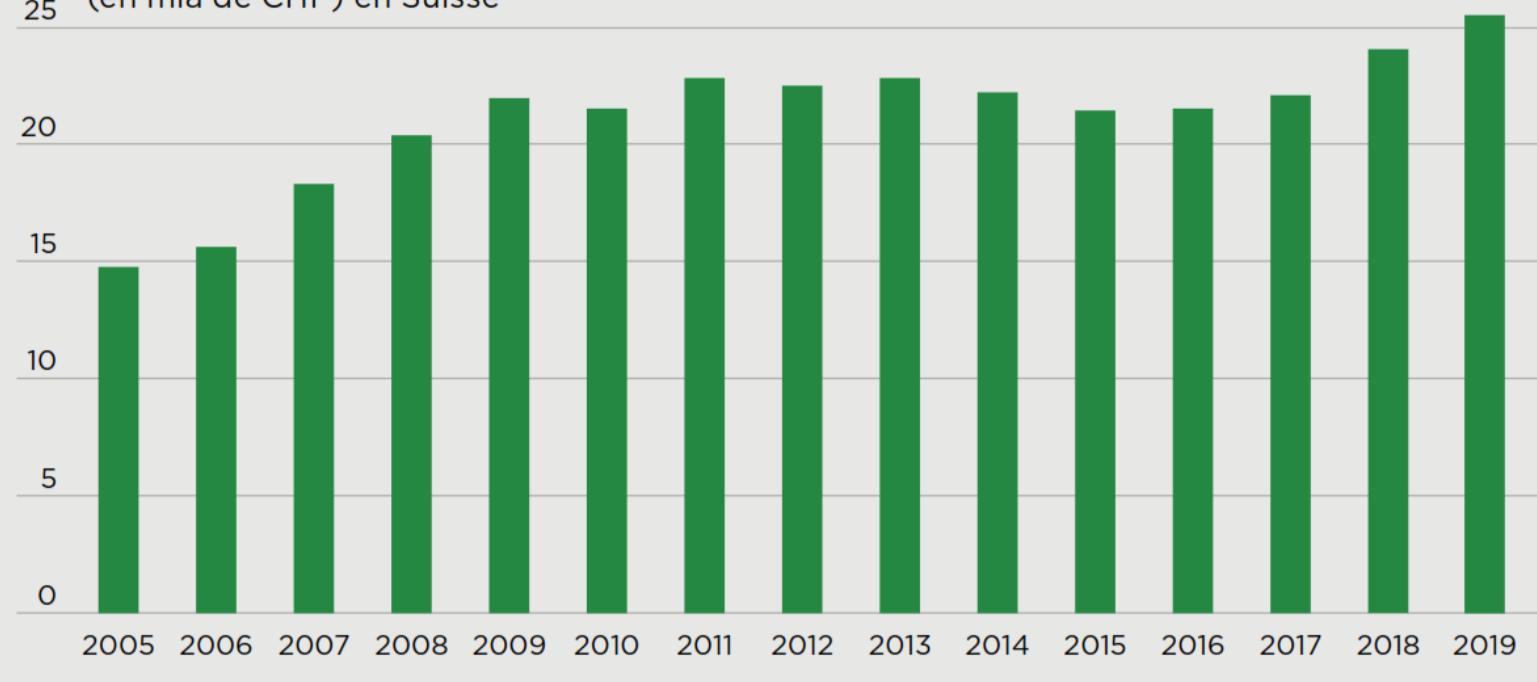
DETTES

Les dettes sont des engagements que l'on a contractés envers des tiers. Elles sont le contraire du patrimoine.

Les dettes limitent la marge de manœuvre personnelle dans le sens où revenus à venir sont bloquées en faveur du service de la dette (remboursements et paiements des intérêts).

Les dettes ne font plus peur

Encours de crédits en espèces, de leasing automobile et de crédits à la consommation
en mia de CHF) en Suisse



(Sources: SLV, ZEK, cit. NZZ du 19.10.2020, p. 21)

PIEGES INCONTROLABLES

Les dettes se transforment en endettement, en montagnes de dettes pour devenir finalement des **pièges incontrôlables**.

On parle de pièges de l'endettement lorsque des crédits sont pris sur une longue durée (comme les contrats de téléphones portables ou de leasing) dont le montant augmente continuellement car ils sont remboursés en retard ou sujets à des intérêts composés.

COMMENT S'ENDETTE-T-ON

En principe, l'on s'endette lorsque:

- » l'on vit au-dessus de ses moyens, à savoir que l'on dépense plus que ce que l'on gagne
- » l'on se retrouve confronté à de grosses dépenses
- » les conditions de vie changent
- » les recettes chutent
- » le patrimoine baisse de manière inattendue

SOLUTIONS

EXERCICE 2.6

Les nouveaux taux maximaux adoptés récemment sont de 10% pour le petit crédit et de 12% pour les cartes de crédit. De nombreux établissements iront jusqu'au maximal autorisé.

- a) Entre 9,5% (PostFinance) et 12% (Cornèr Bank, Jelmoli, Swiss, UBS).
- b) Taux d'intérêt annuel effectif entre 4,7% (Banque Migros) et 9,95% (crédit au comptant Cembra). Il existe maintenant des entreprises de crowdlending (comme Lend et Cashcare), qui proposent des taux à partir de 3.5%.
- c) Il en va de même pour les contrats de leasing.

ÉVITER DE S'ENDETTER

- » En n'achetant que ce que l'on peut payer en espèces
- » En renonçant, s'il faut, à la carte de crédit; en se limitant plutôt aux cartes prépayées ou aux cartes de débit avec débit direct des dépenses sur le compte (comme la carte Maestro ou V PAY).
- » En établissant un budget équilibré et en s'y tenant
- » En se constituant une épargne afin d'être armé en cas d'urgence
- » En s'interrogeant sur ses envies: à quoi cela me sert-il de désirer cela? Quel est mon motif, mon besoin?

CE QUE NOUS AVONS APPRIS

GRÂCE À CE CONTENU PÉDAGOGIQUE, NOUS SOMMES EN MESURE:

- » de nous interroger sur nos envies
- » d'identifier nos besoins de base
- » d'évaluer la portée financière des achats à crédit
- » d'identifier les dangers des pièges de l'endettement
- » d'énumérer les mesures pratiques pour éviter l'endettement