



Consommateurs, payez moins cher grâce à l'euro

Ça y est, on y est. Désormais, le franc français n'est plus que la $(1/6,55957)^{\text{ème}}$ partie de l'euro. Et ce, jusqu'en 2002. Alors, pourquoi ne pas tirer parti de cette période transitoire ?

Entre le 1^{er} janvier 1999 et le 30 juin 2002 au plus tard, de plus en plus nombreux seront les commerçants qui afficheront leurs prix dans les deux devises, et ceci avec deux décimales.

Évidemment, cet arrondi à deux décimales fera que les deux montants ne seront pratiquement jamais équivalents¹. Donc, selon la devise utilisée, vous paierez un prix légèrement différent – dans la limite d' $\frac{1}{2}$ eurocentime², soit moins de 0,0328 FF. Comment tirer parti de ceci ?

En fait, il suffit, à chaque fois, de payer dans la devise donnant le prix le moins élevé.

Exemple 1 :

Les prix affichés sont de 10,00 FF ou 1,52 €.

- Contrôle 1 : 10,00 FF = 1,52449 €, arrondi à 1,52 € ; l'affichage est conforme.
- Contrôle 2 : 1,52 € = 9,97055 FF, donc moins de 10 FF.
- Décision 1 : il ne vous en faut qu'un seul ? Payez en euros, vous économiserez 3 centimes.
- Décision 2 : il vous en faut 2 ? Ne les achetez pas ensemble, ça vous coûterait 20,00 FF ou 3,05 €. Passez plutôt deux fois à la caisse avec un seul article et payez en euros : ça vous coûtera 3,04 €, soit 19,94 FF : vous économisez deux fois 3 centimes !

Exemple 2 :

Les prix affichés sont de 4,96 FF ou 0,76 €.

- Contrôle 1 : 4,96 FF = 0,756147 €, arrondi à 0,76 € ; l'affichage est conforme.
- Contrôle 2 : 0,76 € = 4,98527 FF, soit 4,99 FF.
- Décision 1 : il ne vous en faut qu'un seul ? Payez en francs.
- Décision 2 : il vous en faut plusieurs ? Si vous en prenez quatre en une fois, le prix total est de 19,84 FF, soit 3,02 € qui valent en fait 19,81 FF, que vous réglez en euros. Et vous économisez 3 centimes sur le lot.

Le bilan ? Si vous parvenez à faire ceci 3 fois par jour, 6 fois par semaine jusqu'en 2002, vous pouvez économiser jusqu'à 90 FF (plus de 13 € !). De quoi se payer un bon repas au restaurant !▲

Jean-Luc Blary
e-mail : jlblary@nordnet.fr

P.S. Si vous tombez sur un commerçant qui a appliqué les conseils de la page suivante, vous n'aurez guère de chances d'appliquer la solution de l'exemple 1. Par contre, l'exemple 2 reste valable en toutes circonstances.

¹ 655957 étant le produit des deux nombres premiers 769 et 853, le plus petit montant en FF ayant une équivalence exacte en euros est... 6559,57 FF qui valent 1000.

² Pour éviter toute confusion, j'utilise ici "eurocentime" pour le "cent" de 0,01 €, et "centime" pour 0,01 FF.



Commerçants, vendez plus cher grâce à l'euro

Ça y est, on y est. Désormais, le franc français n'est plus que la $(1/6,55957)^{\text{ème}}$ partie de l'euro. Et ce, jusqu'en 2002. Alors, pourquoi ne pas tirer parti de cette période transitoire ?

Entre le 1^{er} janvier 1999 et le 30 juin 2002 au plus tard, de plus en plus nombreux seront ceux d'entre vous qui afficheront leurs prix dans les deux devises, et ceci avec deux décimales.

Évidemment, cet arrondi à deux décimales fera que les deux montants ne seront pratiquement jamais équivalents³. Donc, selon la devise utilisée par vos clients, vous encaisserez un prix légèrement différent – dans la limite d'½ eurocentime⁴, soit moins de 0,0328 FF. Comment tirer parti de ceci ?

En fait, il suffit de fixer vos prix de sorte que les probabilités soient en votre faveur.

Exemple 1 :

Vous avez un article que vous vendiez 10,00 FF. Vous devez maintenant l'afficher également à 1,52 € (10,00 FF = 1,52449 €). Si vous êtes payé en euros, vous encaisserez en fait seulement 9,97 FF.

- Conseil 1 : si vous passez le prix à 10,01 FF, vous pourrez le vendre 1,53 €, soit 10,04 FF. Vous êtes donc certain de ne pas y perdre lors de ventes à l'unité.
- Conseil 2 : les petits articles sont souvent vendus par plusieurs ou associés avec d'autres petits articles. Par exemple, si vous vendez en une fois 4 articles à 10,01 et êtes payé en euros, c'est-à-dire 40,04 FF convertis en 6,10 € : vous n'encaisserez que 40,01 FF ! Alors, pour les petits articles, ajustez au plus près. Avec un article vendu 9,97 FF ou 1,52 €, le différentiel n'est que de 0,05 centime, et les petits malins ne feront que perdre leur temps...

Exemple 2 :

Vous avez un article que vous vendiez 999,95 FF. Vous devez maintenant l'afficher également à 152,44 €. Si vous êtes payé en euros, vous encaisserez seulement 999,94 FF.

- Conseil : les articles dans cette gamme de tarif sont souvent achetés à l'unité. N'hésitez donc pas à passer son prix à 999,98 FF, ce qui vous permettra de l'afficher à 152,45 €, qui équivalent à 1000,01 FF : vous êtes certain d'encaisser au moins 999,98 FF.

Le bilan ? Si vous parvenez à encaisser un supplément de 3 centimes 20 fois par jour, 6 fois par semaine jusqu'en 2002, vous pouvez économiser jusqu'à 600 FF (plus de 90 € !). De quoi se payer quelques gueuletons ! ▲

Jean-Luc Blary
e-mail : jlblary@nordnet.fr

P.S. Si vous tombez sur un pékin qui a appliqué les conseils de la page précédente, assurez-vous qu'il ait les plus grandes difficultés à trouver des cas où les conseils qui le favorisent s'appliquent, sinon il ne vous ratera pas.

³ 655957 étant le produit des deux nombres premiers 769 et 853, le plus petit montant en FF ayant une équivalence exacte en euros est... 6559,57 FF qui valent 1000 €.

⁴ Pour éviter toute confusion, j'utilise ici "eurocentime" pour le "cent" de 0,01 €, et "centime" pour 0,01 FF.