

## 9 Les paiements

### Objectifs

- Assimiler les usages de la monnaie scripturale bancaire et postale.
- Reconnaître les différentes cartes plastiques : les cartes bancaires, la carte Post-card, les cartes de crédit, les cartes client, les cartes de débit et les cartes à prépaiement.
- Maîtriser le fonctionnement de la carte de crédit.
- Connaître les particularités des cartes de voyage.
- Différencier la vente au comptant, la vente à crédit ou à terme et la vente par acomptes.
- Comprendre le fonctionnement du leasing.

*Une autre fonction de la monnaie consiste à être un instrument de régulation de l'activité économique. C'est la Banque nationale suisse (BNS) qui peut décider de la politique monétaire à appliquer. Elle contrôle l'évolution de la masse monétaire du pays ainsi que l'évolution des taux de change.*

*Il existe diverses raisons incitant les individus à épargner. On peut prévoir de faire des réserves pour des achats futurs. Mais on peut aussi se prémunir pour faire face à des situations imprévisibles. De plus, il est possible que l'on épargne pour obtenir ces sources de revenus supplémentaires.*

### Les fonctions de la monnaie

Au sens large, on appelle **monnaie tout intermédiaire qui est reconnu par les membres d'une communauté comme moyen de paiement**, d'une part, et qui permet de diviser l'échange en **deux phases** : l'achat et la vente, d'autre part. La monnaie remplit un certain nombre de fonctions. Nous en retiendrons trois qui nous paraissent essentielles.

#### Moyen d'échange

Le premier rôle, la première fonction de la monnaie, est d'être un **moyen de paiement**. Tout le monde **l'accepte sans difficulté**, en contrepartie d'un bien, d'un travail (salaire) ou de toute autre prestation (soins médicaux, p. ex.). Elle permet de régler toute dette.

#### Instrument de mesure de la valeur d'un bien ou d'un service

Comme le mètre pour la longueur ou le degré pour la température, la monnaie permet de **mesurer la valeur des biens**. Elle en est le dénominateur commun.

Le prix d'un bien ou d'un service est la quantité de monnaie nécessaire à son achat. La monnaie permet ainsi de **comparer** la valeur attribuée à tel bien ou à tel service. Cet instrument de mesure appelé unité monétaire porte un nom différent selon le pays : le franc, le dollar, l'euro, etc.

#### Moyen d'épargne

La monnaie sert encore de **moyen de conservation de valeur**. On parle alors d'**épargne**.

Contrairement au troc, il est possible de n'utiliser qu'une partie de la monnaie à sa disposition pour effectuer des échanges. **La part de monnaie non utilisée** peut ainsi être mise **en réserve**, c'est-à-dire épargnée.

Cette épargne est un phénomène économique important. En effet, toute personne qui épargne peut déposer son argent auprès des banques. C'est en grande partie grâce à cette épargne que les **banques peuvent alors prêter** à ceux qui cherchent à emprunter.



### Les moyens de paiement

La monnaie peut se retrouver sous des formes très diverses que l'on peut toutefois classer en deux groupes bien distincts : la monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale.

#### La monnaie fiduciaire

Cette monnaie fiduciaire revêt les deux formes suivantes :

- ✗ la monnaie métallique ;
- ✗ les billets de banque.

De nos jours, les pièces de monnaie et les billets de banque (un « simple » papier imprimé, en fait) n'ont que peu de **valeur intrinsèque** (p. ex. la fabrication d'une pièce de 5 francs revient à **35 centimes environ**). La valeur intrinsèque du billet de banque en tant que tel est très nettement inférieure à la somme figurant sur celui-ci : le coût d'un **billet**, quelle que soit sa valeur, se situe entre **25 et 40 centimes**.

Pourtant, dans les faits, on peut échanger des pièces et des billets contre des objets ayant une valeur réelle. Le **pouvoir d'achat** d'une pièce ou d'un billet est donc sans rapport avec son coût de production. Il y a en fait une entente entre les acheteurs et les vendeurs pour jouer le jeu et accepter l'échange de biens contre des pièces ou des billets.

On peut donc dire que l'ensemble des pièces et des billets repose sur le **principe de la confiance**, d'où le nom de monnaie fiduciaire (du latin *fiducia* : confiance).

↖ vs valeur faciale

À l'origine, la valeur de l'or ou de l'argent contenu dans les pièces était assez proche de la valeur frappée sur ces mêmes pièces. Ces métaux précieux avaient succédé aux monnaies « marchandises » grâce à leurs qualités toutes particulières. Parallèlement à ces monnaies métalliques, les billets de banque sont nés de l'habitude que les commerçants avaient prise de déposer leur argent chez un **orfèvre** et de faire circuler les **certificats de dépôt** reçus en échange.

↓ selon l'on déposé

Cette confiance, c'est aussi celle que l'on porte à l'autorité responsable de définir la valeur d'échange de ces pièces et de ces billets. En Suisse, c'est la Banque nationale suisse (BNS) qui représente cette autorité.

#### Évolution du cours du mark entre 1920 et 1924

Voici un exemple qui illustre ce qui peut se passer lorsque la confiance dans une monnaie disparaît.

Évolution du cours du mark par rapport au dollar en Allemagne dans les années 1920-1924 :

janvier 1919	1 \$ =	8.90 marks
janvier 1920	1 \$ =	14.- marks
janvier 1922	1 \$ =	191.80 marks
janvier 1923	1 \$ =	17 792.- marks
juillet 1923	1 \$ =	353 410.- marks
août 1923	1 \$ =	4 620 455.- marks
septembre 1923	1 \$ =	98 680 000.- marks

#### Autres exemples

Au printemps de 1923 :

- 1 savon coûtait 100 000 marks;
- 1 kg de tomates 40 000 marks;
- 1 kg de saucisse 180 000 marks.

En automne 1923 :

- une livre de pain valait 3 milliards de marks,
- une livre de viande 36 milliards de marks;
- l'affranchissement d'une lettre coûtait 50 millions de marks.



*La première condition à toute utilisation de monnaie scripturale est d'être titulaire d'un compte en banque.*

*La monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale constituent les liquidités présentes dans l'économie. Aujourd'hui, on estime que plus de 95% des transactions sont effectuées au moyen de monnaie scripturale, la monnaie fiduciaire n'étant destinée qu'aux paiements de la vie quotidienne. On estime toutefois qu'environ huit paiements sur dix s'effectuent encore à l'aide de pièces de monnaie et de billets de banque même s'ils représentent moins de 5% de la valeur totale des paiements effectués dans le pays.*

### La monnaie scripturale

Le mot « scriptural » vient du latin *scriptura* et signifie « qui est écrit ». Cette forme de monnaie existe par simple inscription dans des comptes d'une banque. L'utilisation de la monnaie scripturale permet d'effectuer les mêmes types d'opérations qu'avec la monnaie fiduciaire.

#### Utilisation de la monnaie scripturale

Parmi les diverses possibilités d'utilisation de la monnaie scripturale, voici quelques exemples.

**Le compte PostFinance :** c'est un service de La Poste suisse qui permet à une personne (ou à une société, à une entreprise) d'ouvrir un compte enregistré à son nom ; elle pourra y déposer de l'argent, en recevoir et effectuer des retraits. Toutes ces opérations seront « simplement » inscrites sur un compte.

**Le compte courant bancaire :** avec le compte courant, d'entente avec la banque, le client est autorisé à retirer plus que ce qu'il a déposé, jusqu'à une certaine limite fixée d'avance. Cette limite est variable selon les garanties offertes par le client. Pour l'enregistrement des augmentations ou diminutions dans le compte, le principe est semblable à celui du compte PostFinance. Mis à

part le simple retrait en espèces de son propre compte, il existe deux autres possibilités d'utilisation du compte courant :

— *par chèque bancaire*

Le chèque bancaire est un écrit qui permet à une personne qui dispose d'un compte courant (le tireur) de donner l'ordre à sa banque (le tiré) de payer à un tiers (le bénéficiaire), **contre remise de ce papier, la somme qui y est inscrite**. L'utilisation de chèques a tendance à disparaître aujourd'hui.

— *par virement bancaire*

Le **virement** bancaire est un ordre écrit donné à la banque de **transférer une somme de son compte à celui d'une autre personne**.

Le système bancaire d'un pays est constitué d'une Banque nationale et des banques commerciales. La **Banque nationale** est la banque des banques. Les **banques commerciales** sont des établissements qui traitent **directement avec les clients**.

**Seule la Banque nationale peut émettre de la monnaie**. Elle met à la disposition des banques commerciales la base monétaire, c'est-à-dire la monnaie de la banque centrale.

 BNS vs UBS, CS, BCU

**Exemple de transactions effectuées au moyen de monnaie scripturale**

M<sup>me</sup> Neyroud a déposé 10 000 francs sur son compte à la Banque cantonale. M. Raymond a déposé 15 000 francs à cette même banque. Celle-ci leur a ouvert à chacun un compte qui peut se présenter sous la forme suivante :

Dépôt de M <sup>me</sup> Neyroud	10 000.-
Dépôt de M. Raymond	15 000.-

M. Raymond doit régler une facture de 4 000 francs à M<sup>me</sup> Neyroud et demande à sa banque d'effectuer ce paiement.

La banque opérera alors un virement du compte de M. Raymond à celui de M<sup>me</sup> Neyroud ; c'est-à-dire qu'elle inscrira une diminution de 4 000 francs sur le compte de M. Raymond et une augmentation de 4 000 francs sur le compte de M<sup>me</sup> Neyroud. Ainsi, par un simple jeu d'écritures, une dette a été réglée sans qu'on ait utilisé de monnaie fiduciaire.

Les deux comptes, après règlement de cette facture, se présenteront ainsi :

Dépôt de M <sup>me</sup> Neyroud	10 000.-	
	4 000.-	→ 14'000.-
Dépôt de M. Raymond	15 000.-	
4 000.-		→ 11'000.-

On peut effectuer des paiements **sans contact** aux endroits où ces logos sont affichés. Le nombre de points d'acceptation augmente de jour en jour.



D'autres systèmes sont en développement, notamment via le téléphone portable.



Carte Maestro



Carte PostFinance



Carte de crédit à 30 jours

### Les cartes plastiques

D'autres moyens de paiement se sont développés au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, principalement par l'utilisation de différentes catégories de cartes plastiques. Aujourd'hui, il est fréquent de voir dans un porte-monnaie de nombreuses cartes aux dimensions standardisées (8,5 × 5,4 cm). Toutes les cartes plastiques n'ont pas les mêmes fonctions. Voici les principales catégories.

#### Les cartes bancaires

Les cartes bancaires permettent, grâce à un code personnel (appelé **NIP**: numéro d'identification personnel) que seul le titulaire connaît, de **retirer de l'argent** aux automates à billets. On distingue :

##### — la carte Maestro

Elle permet le **retrait d'argent** auprès de n'importe quel automate à billets. On peut **effectuer des achats** dans de nombreux commerces, prendre de l'essence, etc. **sans argent liquide**. Lors de telles opérations, le montant de l'achat est enregistré en diminution du compte bancaire du détenteur de la carte.

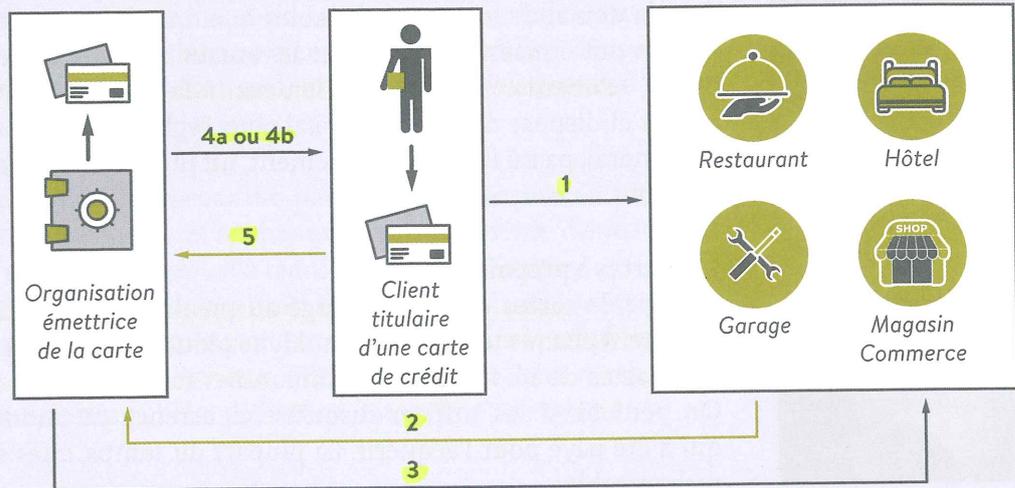
##### — la carte PostFinance

Elle permet d'effectuer les mêmes prestations que la carte Maestro.

#### Les cartes de crédit

Les cartes de **crédit** permettent également d'effectuer des achats sans verser d'argent liquide. Il suffit pour cela de présenter sa carte de crédit au vendeur et d'entrer son code PIN. Parfois, une signature est demandée. Les commerces n'acceptent pas forcément toutes les cartes de crédit existant sur le marché. En effet, le commerçant doit au préalable s'être affilié à l'organisme responsable de l'émission de ces cartes. Cet organisme émetteur prélève sur chaque achat effectué à l'aide de l'une de ces cartes une **commission** auprès du commerçant, comprise **entre 1,25 % et 4,5 %** selon le secteur et selon le chiffre d'affaires du commerce.

**Le fonctionnement des cartes de crédit**



- 1 Achats
- 2 Factures des prestations fournies
- 3 Règlements, déduction faite d'une commission
- 4a Si la carte est émise par une banque, possibilité de prélever la somme directement sur le compte; on parle aussi du «système de recouvrement direct» ou LSV (en allemand: Lastschriftverfahren)
- 4b L'organisme envoie au client un relevé mensuel de ses dépenses
- 5 Le client règle sa dette envers l'organisme émetteur. Si le client ne paie pas dans les délais, on peut lui ajouter un intérêt de retard (pouvant atteindre 12% par année avec certaines cartes).

→ Exercices 1 à 3

*pas aux étudiants*

Avant d'attribuer une carte de crédit, l'organisme émetteur étudiera la situation financière du demandeur. Le détenteur de la carte paiera une redevance annuelle fixe, très variable selon la carte de crédit (de 0 à plus de 300 francs selon la carte).



Carte « client »



Carte à prépaiement rechargeable



« Travel Cash »

Dans certains cas, la carte Travel Cash permet d'effectuer des paiements sur internet.

### Les cartes « client »

Ces cartes, remises en général gratuitement aux clients qui en font la demande, ne sont utilisables que dans les commerces qui les ont émises. Comme pour les autres types de cartes de crédit, le client reçoit mensuellement la facture de tous ses achats et dispose d'un certain délai pour régler le montant dû. En général, passé le délai de paiement, un intérêt de retard est facturé.

### Les cartes à prépaiement

Il s'agit de cartes où l'on a chargé au préalable une certaine somme. À chaque utilisation, le solde se réduit du montant utilisé (cartes de photocopies, de remontées mécaniques, p. ex.). On peut ainsi les utiliser jusqu'à concurrence du montant qui a été payé pour l'acquérir. La plupart du temps, elles sont rechargeables.

### Les cartes de voyage

La plupart des banques suisses et La Poste ont créé une carte intitulée Travel Cash. Il s'agit d'un système de carte à prépaiement permettant des retraits d'espèces dans le monde entier. Ces principaux avantages sont les suivants :

- un haut degré de sécurité et son remplacement immédiat dans le monde entier en cas de perte ou de vol. La carte ne peut être débitée que si elle est chargée. Il n'y a aucun lien avec un compte bancaire ;
- un chargement simple. Il n'y a pas de procédure d'enregistrement ni d'examen de solvabilité. Elle est rechargeable en tout temps ;
- elle est reconnue et acceptée dans le monde entier et permet de retirer des espèces dans environ 2 millions de distributeurs.

→ Exercices 4 et 5

↑  
carte de crédit prépaiement  
pour voyager

### Les paiements par internet

La plupart des banques ainsi que Postfinance offrent la possibilité d'effectuer des paiements depuis son domicile en utilisant internet. Il suffit de posséder un accès au réseau, de posséder un compte et de faire une demande écrite à PostFinance ou à la banque.

Cette façon d'effectuer des paiements est de plus en plus utilisée. PostFinance et les banques tentent même d'encourager ce mode de faire, car cela réduit leurs coûts. Les personnes utilisant internet peuvent ainsi effectuer leurs paiements quand elles le désirent. Elles peuvent même **planifier leurs paiements plusieurs mois à l'avance**. Elles peuvent également **consulter, voire imprimer, l'état de leur compte** n'importe quand.

*Même si l'usage de la monnaie plastique prend de plus en plus d'importance, n'oublions pas qu'aujourd'hui encore, les pièces et les billets sont les seuls moyens de paiement qu'un créancier est obligé d'accepter en règlement d'une somme due.*

e-banking

The screenshot displays the PostFinance online banking dashboard. At the top, there is a navigation bar with the PostFinance logo, 'Version démo', and user information 'Maria Bernasconi'. Below the navigation bar, the dashboard is organized into several panels:

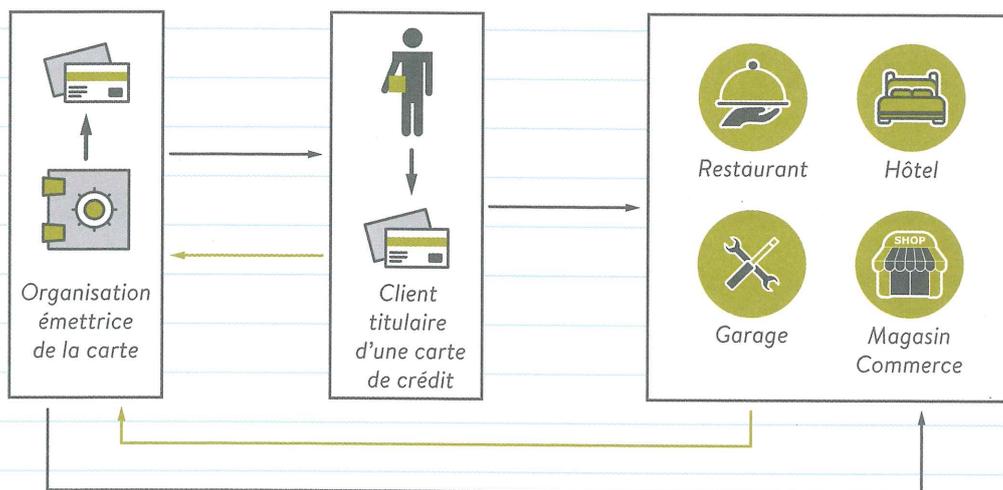
- Aperçu de la fortune:** Shows account balances: Comptes de paie... (29'510.75+), Patrimoine investi (2'38'967.69+), and Avoir de prévoyance... (91'751.25+), with a total of 360'229.69+.
- Paiement du service intérieur:** A form to make payments from 'Bernasconi Maria' to 'Robert Schneider SA'.
- Offres:** Promotes 'Cartes de crédit de PostFinance'.
- Transfert unique:** A form to make a one-time transfer from 'Bernasconi Maria' to 'Robert Schneider SA'.
- Mouvements:** A list of recent transactions, including 'E-FINANCE 25-9034-2' (140.00-), 'BARGELDBEZUG VOM 2...' (500.00-), and 'EINZAHLUNG' (42.60+).
- Aperçu des ordres:** Shows order status for 'Bernasconi Maria', including 'Avoir disponible' (6'089.00+), 'Total des ordres' (12'000.00-), and 'Différence' (5'911.00-).
- E-facture:** A section for managing invoices from 'Robert Schneider SA'.
- E-cockpit:** A summary of expenses for 'Jan 2014 - Déc 2014', including 'Divers' (166.00), 'Vacances' (231.00), and 'Autres' (906.19).
- Recherche:** A search bar with filters for ' Paiements', ' Ordres permanents', and ' Mouvements'.
- Transmettre OPAE:** A section for sending OPAE (OPAE) files, with a note 'Aucun fichier sélectionné'.
- Aperçu OPAE:** A table showing OPAE files: 'PF01' (checked), 'Salaires' (warning), and 'PF03' (refresh).
- Libérer:** A section for releasing OPAE, with buttons for ' Paiements', ' OPAE', and ' Transferts'.
- Télécharger BVR/BPR:** A table for downloading BVR/BPR files, showing 'Numéro de livraison' and 'Date d'établis...'.

Paiement par PostFinance.

**Ex. 1** L'utilisation de cartes de crédit implique le paiement d'intérêts de retard lorsque les paiements sont effectués après l'échéance. Ces intérêts sont calculés en % par mois de retard. De plus, l'organisation émettrice de la carte prélève une commission auprès des commerces ayant accepté le paiement par carte de crédit.

Tu as effectué un achat de 500 francs avec ta carte de crédit. La commission auprès du magasin est de 5 % et l'intérêt de retard pour paiement hors délai est de 1,5 %. Tu paies trois mois après l'échéance.

Effectue tous les calculs nécessaires à ces transactions et reproduis les montants trouvés sur le schéma qui suit.



**Ex. 2** Tu es chargé des dossiers de demande de cartes de crédit auprès d'une entreprise émettrice. Avant de donner ton accord, tu dois te renseigner sur la solvabilité de tes clients.

a) Quels renseignements chercheras-tu à obtenir ?

b) Comment vas-tu t'y prendre ?

Ex. 3 Les cartes de crédit sont très utilisées. Les achats sont ainsi quelque peu facilités. Pour les commerçants, c'est la garantie d'être payé. Cependant, l'utilisation des cartes de crédit ne procure pas que des avantages.

Établis un tableau comparatif des avantages et des inconvénients propres à l'utilisation de cette manière de payer.

Avantages pour le client	Inconvénients pour le client



Ex. 4 Relève les caractéristiques de chaque moyen de paiement dans le tableau suivant.

Moyens de paiements	Caractéristiques
Carte bancaire	
Carte Maestro	
Carte Postfinance	
Carte de crédit	
Carte client	
Carte à prépaiement	
Carte de voyage	

Ex. 5 Tu possèdes une carte Maestro avec la fonction sans contact et tu la perds. Tu crains que quelqu'un la trouve et l'utilise.

a) À ton avis ces risques sont-ils fondés pour les fonctions Maestro ?

b) Pour les fonctions sans contact ?

c) Que vas-tu faire ?



## Les modes de vente

Outre les diverses formes de monnaie et de moyens de paiement, il existe plusieurs possibilités qu'un vendeur peut offrir à un acheteur pour se procurer et payer le produit qu'il veut acquérir ou le service dont il souhaite bénéficier.

### La vente au comptant

C'est le type de vente le plus fréquent dans la vie courante : **l'acheteur règle le prix** indiqué ou convenu et **le vendeur lui remet l'objet au même moment**. Ils s'acquittent donc simultanément de leurs obligations.

### La vente à crédit ou à terme

Dans le cas de la vente à **crédit**, **l'acheteur reçoit la marchandise avant de l'avoir payée**. Il s'acquittera du **prix de vente** intégral soit par un versement unique à **une certaine échéance**, soit par plusieurs versements échelonnés. Il y a donc un **décalage dans le temps entre le moment de l'achat et le moment du paiement**.

#### Exemple de vente à crédit

Madame Aellen doit remplacer l'agencement de sa cuisine (prix de catalogue 11500 francs). Comme elle ne dispose que de 4000 francs, le vendeur lui propose les conditions suivantes :

- elle paie 4000 francs au comptant ;
- elle peut disposer dès aujourd'hui de son agencement ;
- elle réglera le solde en payant à la fin de chaque mois (pendant 8 mois) la somme de 1000 francs.

Madame Aellen aura ainsi acquis un agencement de cuisine qui lui aura coûté 12 000 francs, en ne possédant initialement que 4000 francs.

Ce type de vente offre donc la possibilité de disposer tout de suite des objets désirés, en payant seulement une partie de la facture au comptant. Le solde dû sera réglé de manière échelonnée, c'est-à-dire par un certain nombre de versements à la fin de chaque mois.

Le décalage entre le moment de l'achat et celui du paiement existe également pour un certain nombre de services :

- lors de **soins médicaux**, la note d'honoraires (facture) est envoyée après la fin du traitement le plus souvent ; puis elle est réglée plus tard ;
- les **factures des conversations téléphoniques** effectuées depuis son domicile sont toujours établies à la fin de chaque mois, puis payées avec un certain délai.

S'il offre la possibilité à un acheteur de disposer immédiatement d'un objet qu'il ne peut pas, sur le moment ou à court terme, régler en une fois, ce type de vente lui demande cependant une certaine lucidité quant à ses capacités financières.

Les achats via internet sont de plus en plus nombreux. Les possibilités de cryptage des paiements favorisent ce développement.

### La vente par internet

Ce type de vente se développe rapidement. L'avantage principal est que l'on peut aisément comparer les produits. L'inconvénient principal est qu'il n'est pas possible d'essayer ou de toucher le produit. Le paiement se fait souvent **par carte de crédit**, mais il arrive aussi parfois que le produit soit **payable sur facture après livraison**.

easy jet

zalando

### La vente par correspondance

La vente par correspondance est également un type de vente à crédit. Le client commande **par internet, par téléphone** ou par courrier. Le montant de la facture correspond à la valeur des marchandises que le client a achetées. Il peut selon les cas **régler la facture à une échéance fixe (30 jours, p. ex.)** ou alors payer en plusieurs mensualités.

- La majorité des règlements des ventes à crédit s'effectue :
  - soit directement sur le compte postal (par versement ou virement postal) ou sur le compte bancaire du créancier (par virement bancaire);
  - soit par un virement ou un versement postal sur le compte postal de la banque où le créancier a ouvert un compte.

pas vente mais location

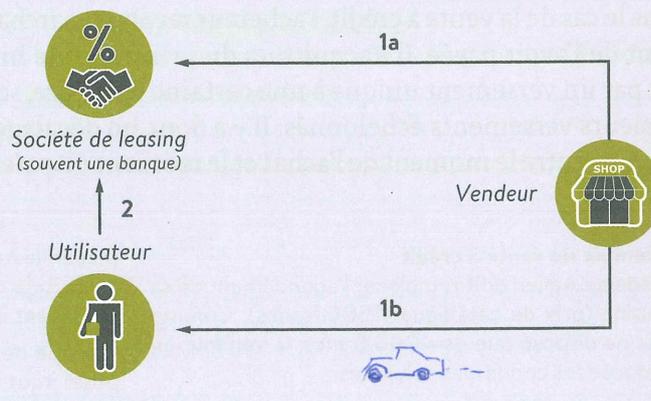
### Le leasing

Ce mode de paiement atteint aujourd'hui une telle ampleur qu'il est indispensable d'en expliquer les points essentiels, même s'il **ne correspond pas** en lui-même à **une vente**. Il permet d'**utiliser un objet** (en être le possesseur) acquis par une **société de leasing** (qui en est le véritable propriétaire).

Juridiquement, le leasing ne fait pas l'objet d'une réglementation spécifique. On lui applique à défaut les règles de la vente par acomptes. Nous retiendrons surtout que ce mode de faire permet d'**utiliser des objets sans avoir à les acheter**.

#### Le fonctionnement du leasing

- 1a** le vendeur facture l'objet à la société de leasing qui lui paiera le montant en question;
- 1b** le vendeur livre l'objet à l'utilisateur;
- 2** l'utilisateur paie mensuellement à la société de leasing une somme représentant le droit d'user de la chose.



### Un cas particulier : la vente aux enchères

C'est la **vente d'un bien à celui qui a consenti à en payer le prix le plus élevé**. Les objets mis aux enchères sont présentés au public (parfois avant le jour même de la vente).

site de l'Etat de Vaud  
année suisse

Lors de la séance de vente proprement dite, les objets (ou lots d'objets) **sont vendus les uns après les autres**. Le commissaire-priseur en fixe à chaque fois le prix minimal et s'adresse au public pour savoir si quelqu'un est intéressé par l'achat de l'objet présenté. Il suffit qu'une personne manifeste son intention d'acquérir l'objet à ce **prix minimal** pour qu'il soit de toute façon attribué. Si une ou plusieurs personnes veulent acheter cet objet, elles doivent le manifester distinctement au commissaire-priseur **en offrant un prix supérieur**. L'objet est adjudgé (attribué) à la personne dont l'offre n'est pas surpassée. Ce type de vente est donc assez particulier puisque le prix de vente est en fait déterminé par l'acheteur. L'acquéreur doit en général emporter l'objet immédiatement et payer le prix comptant ; il existe toutefois quelques exceptions liées à la nature de l'objet.

Généralement, on met aux enchères des **objets saisis** chez **des personnes n'ayant pas pu payer leurs dettes ou provenant d'entreprises mises en faillite**. Il arrive aussi qu'une vente aux enchères soit organisée à la demande de personnes qui ont un certain nombre d'objets à vendre (à la suite d'un héritage, p. ex.) ou de certaines entreprises de transport pour leurs objets trouvés (les CFF, p. ex.).

### Les ventes aux enchères en ligne

Il existe diverses sociétés qui proposent des ventes aux enchères exclusivement sur internet. Le plus souvent, vous pouvez consulter un catalogue en ligne et, une fois les choix effectués, miser sur tel ou tel objet.

On trouve encore des ventes aux enchères inversées. C'est-à-dire que le principe ici est de miser à la baisse de prix et ainsi d'attendre le plus tard possible en prenant le risque de perdre l'enchère.

Parmi les sites de vente aux enchères en Suisse, les plus connus sont **ebay.ch** et **ricardo.ch**.

Ex. 6 Lors d'achats effectués par internet, le système de paiement nécessite souvent l'utilisation de son numéro de carte de crédit. Aujourd'hui encore, cette opération retient beaucoup de personnes à procéder ainsi, car elles n'ont pas une confiance totale.

Trouve toutes les raisons pouvant justifier ce manque confiance.

Ex. 7 Tu es le gérant d'un magasin vendant tout ce qui à rapport à la photographie.

a) Imagine tous les produits ou prestations que tu peux proposer.

b) Vas-tu offrir tous les modes de ventes possibles à tes clients? Si la réponse est négative, définis alors quels produits (ou prestations) tu vas accepter de vendre à crédit et lesquels tu refuseras systématiquement.

Ex. 8 *Le décalage entre le moment de l'achat et celui du paiement existe pour un certain nombre de services ; soins médicaux, factures d'électricité, etc.*

*Trouve d'autres exemples où ce décalage dans le temps est habituel.*

Ex. 9 *Le législateur a créé un certain nombre d'articles de loi relativement restrictifs concernant la vente par acomptes.*

*Cherche les raisons principales qui l'ont conduit à édicter ces règles.*

Ex. 10 *Tu désires t'acheter un vélo d'une valeur de 2000 francs. Tu as le choix entre prélever cette somme sur ton compte d'épargne, conclure un contrat de vente par acomptes, faire un leasing ou encore emprunter la somme.*

*Comment vas-tu analyser ces différentes possibilités ? Quels seront les critères te permettant d'effectuer ton choix ?*