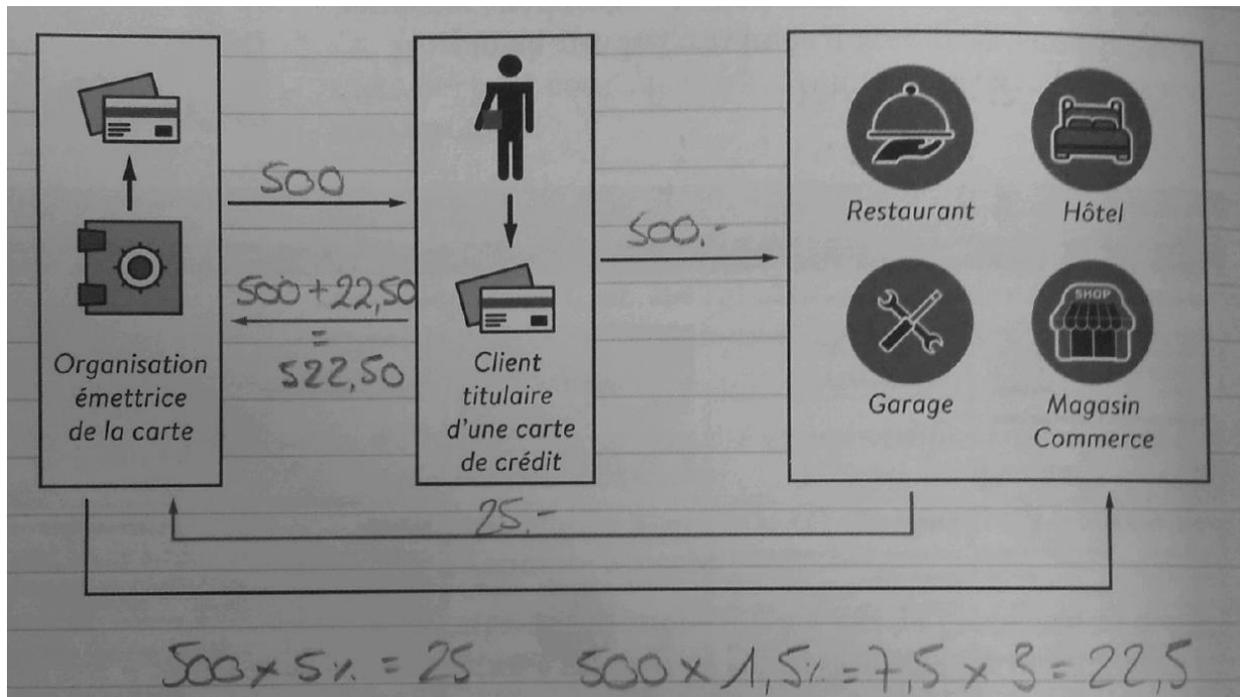


## Les paiements

### ECONOMIE ET DROIT

#### Ex1



#### Ex2

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

Quel renseignement cherchera tu as obtenir ?

***Emploi stable, salaire revenu, office des poursuites, petit crédit, leasing.***

Comment vas-tu t'y prendre ?

***Se renseigner auprès de la centrale, de l'Office des poursuites.***

**Ex3**

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

<b>Avantages</b> pour le client	<b>Inconvénients</b> pour le client
<i>Évite de transporter beaucoup d'argent liquide sur soi.</i>	<i>Achats impulsifs facilités.</i>
<i>Le paiement des achats se fait à la fin du mois</i>	<i>Dépassement de ses capacités financières.</i>
<i>Parfois possibilité de payer les achats en plusieurs mensualités.</i>	<i>Coût de la carte plus ou moins élevé, le client et ainsi tenté d'acheter plus que ce qu'il a prévu.</i>
<i>Permet parfois de négocier le prix d'un achat (paiement avec une carte ou au comptant avec déduction d'un escompte)</i>	<i>Les commerçants incluent parfois dans leur prix de vente la commission prélevée par l'organisation émettrice de carte de crédit.</i>
<i>Évite le problème de change</i>	

<b>Avantages</b> pour le commerçant	<b>Inconvénients</b> pour le commerçant
<i>Selon les cas le client n'a achètera que s'il peut utiliser la carte de crédit.</i>	<i>Les commissions prélevées par les organisations et maîtrise le pousse à inclure ce prix dans ces calculs.</i>
<i>Les détenteurs de carte de crédit sont souvent une clientèle sur.</i>	<i>Lorsque le montant de la facture dépasse le montant maximum autorisé par l'organisme de crédit, le commerçant risque de perdre une partie de sa créance si le client est insolvable.</i>
<i>Ils sont assurés d'être payés même si le détenteur de la carte est insolvable jusqu'à un montant maximum déterminé dans le contrat contrairement à un envoi de facture.</i>	<i>Augmentation des frais d'administration par l'abondance des documents à remplir et à contrôler.</i>

## Ex4

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

Moyens de paiement	Caractéristiques
Carte bancaire	Carte en plastique comportant une <b>bande magnétique ou une puce intégrée</b> correspondant à un compte bancaire. Utilisée pour <b>acheter</b> des biens ou des services et <b>retirer de l'argent</b> liquide dans un distributeur de billets. En France, l'expression carte bancaire s'applique aux cartes de crédit comme on carte de débit. Au Québec, l'expression carte bancaire peut-être utilisé que signifie carte de débit
Carte Maestro	Carte bancaire permettant <b>de retirer de</b> l'argent dans tous les bancomats autres que celui de la banque du titulaire. Cela est possible grâce à un contrat qui les différentes banques pour fournir le service en question.
Carte Postfinance	Carte de la Poste suisse qui offre les possibilités suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>retrait</b> d'espèces dans le monde entier paiement sans espèces en suisse</li> <li>• utilisation possible dans les boutiques en ligne</li> <li>• versement sur son propre compte</li> </ul>
Carte de crédit	Carte de paiement <b>lié à un compte</b> carte sur lequel sont <b>enregistrées toutes les transactions</b> effectuées durant <b>une période</b> déterminée <b>avant d'être facturées</b> , en général, mois après mois. Le titulaire de carte décide librement du montant de la facture qu'il veut régler. Celui-ci devant toutefois être supérieur au minimum fixée contractuellement. Le cas échéant, il paie un <b>intérêt</b> ou des <b>frais de crédit</b> pour le montant impayé. Les principales sociétés et maîtrise de carte de crédit son master garde, Visa, American Express et Mastercard. En Suisse, les cartes sont émises par des banques ou des sociétés de carte de crédit
Carte client	Carte de <b>fidélisation</b> . Elle peut être délivrée par un centre commercial, une société de distribution de carburant, une société de location de véhicule, etc. Le client obtient des <b>articles en cadeau ou à des prix préférentiel</b> et bénéficie, en outre, de prestations supplémentaires. La carte de client est souvent liée au un système de prime reposant <b>sur l'attribution de points</b> à faire valoir auprès de son émetteur. Elle est parfois sécurisée au moyen d'un <b>code NIP</b> et peut fonctionner à l'échelle internationale.
Carte à prépaiement	Carte qui permet de disposer du <b>montant versé préalablement sur la carte</b> . Pour le reste, son <b>utilisation est semblable à celle de la carte de crédit</b> . La carte prépayée permet de faire des achats sur internet, et d'effectuer des paiements sans numéraire partout dans le monde et de retirer des espèces a un distributeur automatique tout comme au guichet d'une banque. Les cartes prépayées suisse rechargeables en CHF, EUR ou USD et sont sécurisées au moyen d'un <b>code NIP</b> . Le traitement des transactions se fait par voie électronique uniquement. MasterCard prepaid Visa Electron sont les principales cartes prépayées.
Carte de voyage	Carte rechargeable également, qui permet le retrait de l'argent partout dans le monde <b>sans qu'elle soit lié un compte bancaire</b>

**Ex5**

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 ton avis ces risques sont-ils fondés sur les fonctions maestro?

***Maestro : risque limité puisque son utilisation nécessite un code.***

Pour les fonctions sans contact ?

***Paypass : utilisation possible de porte-monnaie électronique son code achat jusqu'à 40 CHF***

Que vas-tu faire ?

***Avertir ma banque et faire bloquer ma carte***

**Ex6**

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 pousse beaucoup de personnes à renoncer à procéder ainsi, car elles n'ont pas une confiance totale.

Trouve toutes les raisons pouvant justifier ce manque de confiance.

- ***Risque de piratage informatique.***
- ***On ne sait pas vraiment si le cryptage fonctionne bien.***
- ***Risque d'interception à des détournements de l'opération.***
- ***Appropriation abusive du numéro de carte avec risques d'utilisation pour d'autres opérations***

**Ex7**

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

Imagine tous les produits ou prestations que tu peux proposer.

***Appareil photo, piles, films, réparations d'appareils, prises de photo passeport, etc.***

Vas-tu offrir tous les modes de vente possible à tes clients ? Si la réponse est négative, définis alors quel produit ou quelle prestation tu vas accepter de vendre à crédit et lesquels tu n'accepteras que le cash.

***Le magasin aimerait probablement n'accepter les cartes de crédit uniquement pour des gros montants. Cependant, dès qu'il a accepté le contrat avec l'organisme de crédit, il ne peut pas refuser un quelconque paiement avec une carte de crédit, quel que soit le montant.***

**Ex8**

Le décalage entre le moment de l'achat et celui du paiement existe pour un certain nombre de services. Soins médicaux, facture d'électricité, etc.

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

- ***Selon les cas, diverses réparations d'appareils ménagers.***
- ***Dentiste, avocats, vétérinaire.***
- ***Électricité, gaz, or, concession radio et TV***

**Ex9**

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

Cherche les raisons principales qu'ils ont conduit à édicter ses règles.

- *Protection des consommateurs.*
- *Inviter que les gens ne s'endette sans s'en rendre compte.*
- *Protection de la famille et du couple.*

**Ex10**

Tu désires t'acheter un vélo d'une valeur de 2'000 francs. Tu as le choix entre prélever cette somme sur ton compte bancaire, conclure un contrat de vente par acompte, faire un leasing ou encore emprunter la somme.

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

- *Coût global de l'opération.*
- *Disposer de l'objet plus ou moins rapidement.*
- *Propriété de l'objet.*