

Moyens de paiement : les droits et obligations des commerçants



© 2017 Les Echos Publishing

En tant que commerçant, vous vous posez peut-être la question de savoir si vous êtes tenu d'accepter tous les moyens de paiement mis à la disposition des consommateurs. La réponse par un rappel des règles applicables en la matière.

Bail commercial : les règles du jeu



© 2017 Les Echos Publishing

La durée du bail commercial

Le bail commercial doit être conclu pour une durée minimale de 9 ans.

Première prérogative, et non des moindres, conférée par le statut des baux commerciaux au locataire exploitant : un bail commercial ne peut pas être conclu, en principe, pour une durée inférieure à 9 ans. Une durée minimale qui vous offre donc la garantie de pouvoir pérenniser votre activité. Bien entendu, les parties peuvent prévoir une durée plus longue.

Attention : pour bénéficier du statut du bail commercial, le locataire doit exercer une activité commerciale, artisanale ou industrielle. Ainsi, le bail consenti à un professionnel libéral ne relève pas de ce statut. En outre, le locataire doit exploiter dans les lieux un fonds de commerce ou un fonds artisanal dont il est propriétaire et être immatriculé au RCS ou au répertoire des métiers. Si l'une de ces conditions n'est pas remplie, le bail n'est pas un bail commercial, sauf si les parties en décident autrement.

À l'inverse, il est toutefois possible de s'engager pour une durée plus courte en optant, clairement et expressément dans le contrat, pour un bail dit « dérogatoire » ou « précaire ». Conclu pour une durée maximale de 3 ans, ce type de bail échappe au statut des baux commerciaux, le locataire ayant donc, dans ce cas, peu de stabilité sur le local loué (pas de droit au renouvellement, ni à une indemnité d'éviction lors de son départ).

La destination du bail

Le commerçant doit exercer dans le local loué l'activité prévue par le bail.

Dans un contrat de bail commercial, les parties doivent indiquer la nature de l'activité exercée dans le local loué. On parle de « destination » du bail. Et attention, le locataire doit impérativement respecter cette destination. Autrement dit, vous ne pouvez pas exercer une activité différente de celle prévue par le contrat, sauf à recueillir l'accord du bailleur. À défaut, ce dernier serait en droit de demander en justice la résiliation du bail.

Étant précisé que vous avez la possibilité de passer outre le refus du bailleur lorsque vous souhaitez soit changer totalement d'activité, soit simplement adjoindre une activité connexe ou complémentaire à celle initialement prévue, en demandant l'autorisation au tribunal de grande instance. La procédure à suivre étant plus lourde lorsque le changement d'activité est total.

Un conseil : vous avez intérêt à prévoir dans le contrat une destination large, voire à conclure un bail « tous commerces », ce qui vous évitera d'avoir à demander, en cours de bail, l'autorisation du bailleur.

La fixation et la révision du loyer

Fixé librement par les parties lors de la conclusion du bail, le loyer peut ensuite faire l'objet de révisions.

Lors de la conclusion d'un bail commercial, le loyer est librement fixé par les parties. En pratique, il est tenu compte de la valeur locative du local (surface, état...), de sa destination (utilisation qui en est faite), des obligations respectives des parties, des facteurs locaux de commercialité (importance de la ville ou du quartier, moyens de transport à proximité...) et des prix pratiqués dans le voisinage.

Propriétaire et locataire peuvent également convenir, par le biais d'une « clause-recettes », d'un loyer en partie variable en fonction du chiffre d'affaires dégagé.

Dans la majorité des cas, le bail commercial comporte une clause d'indexation (ou clause « d'échelle mobile ») stipulant que le loyer sera revalorisé automatiquement et régulièrement (en général, chaque année) en fonction soit de l'indice des loyers commerciaux si l'activité est commerciale, artisanale ou industrielle, soit de l'indice des activités tertiaires s'il s'agit d'une activité de bureaux.

En l'absence d'une telle clause, la révision du loyer ne peut, en principe, avoir lieu que tous les 3 ans à la demande de l'une ou l'autre des parties. Là encore, sauf modification des facteurs locaux de commercialité, la majoration ou la diminution du loyer est plafonnée à la variation de l'indice applicable au bail au cours de la période de 3 ans qui vient de s'écouler. Point important : vous pouvez refuser l'application du montant du loyer ainsi révisé si vous démontrez que la valeur locative du local est inférieure à ce montant.

À noter : souvent, lors de l'entrée dans les lieux, le propriétaire exige du locataire le versement d'un dépôt de garantie. Cette somme, fixée librement, lui sera remboursée en fin de bail, sauf impayés et/ou dégradations.

La répartition des charges et des travaux

La répartition des charges et travaux entre les parties doit être contractuellement prévue.

Le contrat de bail commercial doit comporter un inventaire précis et limitatif des charges et impôts liés au bail, avec

l'indication de leur répartition entre les parties. De même, le bailleur est tenu de fournir au locataire un état prévisionnel des travaux qu'il envisage de réaliser dans les 3 années qui suivent la signature du bail. Seuls les dépenses et les travaux expressément visés dans cet inventaire et dans cet état prévisionnel pouvant être mis à la charge du locataire.

Sachant que les dépenses relatives aux grosses réparations (celles des gros murs ou des couvertures, par exemple) ou celles relatives aux travaux ayant pour objet de remédier à la vétusté ne peuvent, en aucun cas, être imputées au locataire. Pas plus que les impôts, notamment la contribution économique territoriale, et les taxes dont le propriétaire est le redevable en vertu de la loi. Une exception : la taxe foncière peut être mise à la charge du locataire.

Résiliation et droit au renouvellement du bail

Le locataire bénéficie du droit au renouvellement du bail. Il peut aussi y mettre fin tous les 3 ans.

Le droit au renouvellement

Lorsque le bail arrive à son terme, vous bénéficiez d'un droit au renouvellement. En principe, c'est le propriétaire qui, s'il souhaite poursuivre le bail, doit vous adresser un congé avec offre de renouvellement 6 mois avant son terme. Si vous acceptez, la location se renouvellera alors pour 9 ans aux clauses et conditions du bail précédent. Sans surprise, le renouvellement est souvent l'occasion pour le bailleur de demander une augmentation du loyer. En cas de désaccord sur le montant proposé par ce dernier, vous pourrez saisir le juge pour qu'il règle ce différend.

Et attention, si vous ne recevez pas de congé de la part de votre propriétaire, vous avez intérêt à demander vous-même le renouvellement. Car sinon, le bail se poursuivra par tacite reconduction pour une durée indéterminée, chacune des parties pouvant y mettre fin à tout moment en respectant un préavis de 6 mois.

Si, à l'inverse, le bailleur ne souhaite pas renouveler le bail, il doit vous notifier son refus par acte d'huissier. Et dans ce cas, il devra vous verser une indemnité, dite « d'éviction », destinée à réparer le préjudice que vous cause ce refus (sauf s'il est justifié par un motif grave et légitime tel que des défauts de paiement du loyer).

À noter : lorsqu'il décide de mettre en vente le local dans lequel vous exercez votre activité, le propriétaire est tenu de vous proposer de l'acheter. Sauf exceptions, vous bénéficiez, en effet, d'un droit de priorité en la matière par rapport à un éventuel autre acquéreur. Vous disposez alors d'un délai d'un mois pour vous décider à acheter. Et vous aurez ensuite 2 mois (4 mois en cas de prêt) à compter de l'acceptation de l'offre de vente pour procéder à l'acquisition.

La résiliation du bail

On l'a dit : le bailleur est engagé pour une durée de 9 ans minimum. Il ne peut résilier le bail en cours que pour des motifs précisément prévus par la loi (reconstruction de l'immeuble, réalisation de certains travaux) ou en cas de défaut de paiement des loyers ou de non-respect d'une obligation contractuelle par le locataire.

De votre côté, vous disposez de la faculté de résilier le bail à l'expiration de chaque période de 3 ans.

À noter : vous avez également le droit de céder votre bail à votre successeur dans votre fonds de commerce sans que le

bailleur puisse s'y opposer. En revanche, le bail peut contenir une clause interdisant de céder votre bail à une personne autre que l'acquéreur de votre fonds.

© 2019 Les Echos Publishing

Le droit de communication des associés de SARL



© 2017 Les Echos Publishing

Comme dans toute société, les associés d'une société à responsabilité limitée (SARL) ont le droit d'intervenir dans la vie de la société, et notamment celui d'être informés de la bonne santé et du bon fonctionnement de celle-ci. À ce titre, ils peuvent, à tout moment, consulter certains documents. De même, avant toute assemblée générale, un certain nombre de documents sociaux doivent leur être communiqués.

Usufruitiers et nus-

propriétaires : répartition des droits de vote



© 2017 Les Echos Publishing

Comme tous les autres biens, les parts sociales ou les actions peuvent être démembrées en usufruit d'un côté et nue-propriété de l'autre. Le phénomène est fréquent suite à une succession par exemple, ou à une donation consentie avec réserve d'usufruit. Dans ce cas, deux personnes, l'usufruitier et le nu-propriétaire, ont des droits différents sur les mêmes titres. Parmi ces droits, figure le droit de vote dont les règles de répartition entre nu-propriétaire et usufruitier divergent selon la forme de la société et les stipulations des statuts.

Choisir le nom d'une entreprise : les règles à respecter



© 2017 Les Echos Publishing

À quelle réglementation est soumis le choix du nom d'une entreprise ou la dénomination d'une société ? Voici, dans les grandes lignes, ce qu'un entrepreneur doit savoir en la matière pour pouvoir adopter un nom qui soit juridiquement correct.

Focus sur la réduction du capital social



© 2017 Les Echos Publishing

La réduction du capital n'est pas seulement une mesure d'apurement des pertes. Elle peut aussi être envisagée pour bien d'autres motifs et notamment pour permettre le départ d'un associé, gérer des excédents d'actifs ou encore faciliter certaines opérations de restructuration (fusion, scission...). Dans tous les cas, le motif pour lequel la réduction de capital a été décidée détermine son régime juridique et fiscal. Schématiquement, on distingue les opérations de réduction du capital motivées par des pertes de celles qui ne

sont pas motivées par des pertes.

Bail commercial : le régime dérogatoire du bail de courte durée

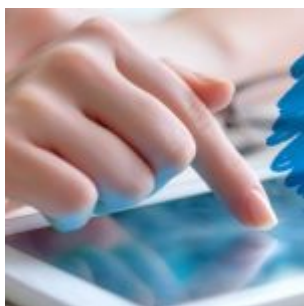


© 2017 Les Echos Publishing

Comme vous le savez, le bail commercial est un contrat de location conclu entre le propriétaire d'un local à usage commercial et le propriétaire du fonds de commerce exploité dans ce local. Il doit être conclu pour une durée minimale de 9 ans. Toutefois, à certaines conditions, les parties peuvent prévoir une durée plus courte, à condition qu'elle n'excède pas 3 ans. Dans ce cas, on parle de « bail précaire » ou de « bail de courte durée ». Zoom sur la réglementation applicable en la matière.

Les obligations des e-

commerçants



© 2016 Les Echos Publishing

Les obligations d'information

Afin de sécuriser le consommateur qui achète en ligne, le e-commerçant doit lui délivrer un certain nombre d'informations avant, pendant et après la conclusion du contrat de vente ou de prestation de services.

Rappelons tout d'abord que le e-commerce répond à la définition de la vente à distance dont la réglementation a été aménagée par la loi Hamon du 17 mars 2014. Ainsi, une vente à distance suppose la conclusion d'un contrat entre un professionnel et un consommateur par le recours exclusif à une ou plusieurs techniques de communication à distance.

Avant la conclusion du contrat

Avant même que le contrat de vente ne soit conclu, le e-commerçant doit fournir au consommateur un certain nombre d'informations. Ces dernières sont les mêmes que pour tout vendeur de biens et tout prestataire de services, à savoir :

- les caractéristiques essentielles du bien ou du service, compte tenu du support de communication utilisé et du bien ou du service concerné ;
- le prix du bien ou du service ;
- en l'absence d'exécution immédiate, la date ou le délai auquel le professionnel s'engage à livrer le bien ou à

exécuter le service ;

- les informations relatives à l'identité du professionnel (son nom ou sa raison sociale, son numéro RCS, son capital social, son siège social, etc.), ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques et ses activités, pour autant qu'elles ne ressortent pas du contexte ;
- s'il y a lieu, les informations relatives aux garanties légales, aux fonctionnalités du contenu numérique, à l'existence et aux modalités de mise en œuvre des garanties et aux autres conditions contractuelles ;
- la possibilité de recourir à un médiateur de la consommation.

Par ailleurs, outre ces informations traditionnelles, le e-commerçant doit mettre à la disposition du consommateur et ce, de manière lisible, claire et compréhensible, les informations suivantes :

- les frais de livraison ;
- les modalités de paiement, de livraison ou d'exécution ;
- les conditions, le délai et les modalités d'exercice du droit de rétractation ainsi que le formulaire type de rétractation ;
- les éventuels frais de renvoi du bien qui resteront à la charge du consommateur en cas de rétractation ;
- l'éventuelle absence de droit de rétractation ;
- les éventuels coûts d'utilisation de la technique de communication à distance, l'existence de codes de bonne conduite, les modalités de résiliation, les modes de règlement des litiges et autres conditions contractuelles.

Pendant la commande

Dans la mesure où il s'agit d'un contrat à distance conclu par voie électronique, le professionnel doit accompagner et informer le consommateur tout au long du processus de passation de la commande. Ainsi, l'offre de vente doit énoncer les conditions contractuelles applicables, notamment les

différentes étapes à suivre pour conclure le contrat par voie électronique et les moyens techniques permettant à l'utilisateur, avant la conclusion du contrat, d'identifier les erreurs commises dans la saisie des données et de les corriger.

Attention : il est interdit de prévoir des options payantes incluses par défaut et venant s'ajouter au prix de l'objet principal du contrat (par exemple, des cases pré-cochées). Le professionnel doit toujours recueillir le consentement exprès du consommateur pour tout paiement supplémentaire venant s'ajouter au prix du bien ou du service acheté.

Au moment de la validation de la commande, le professionnel doit indiquer de manière très claire que la commande entraîne une obligation de paiement. En outre, les moyens de paiement acceptés et les éventuelles restrictions de livraison (par exemple les restrictions de dimension du colis si la livraison s'effectue dans un point relais) doivent être indiqués sur le site du e-commerçant, au plus tard au tout début du processus de commande.

Après la conclusion du contrat

L'obligation d'information du consommateur incombant à l'e-commerçant se poursuit après la conclusion du contrat de vente à distance. En effet, le professionnel doit adresser au consommateur une confirmation de sa commande et joindre à celle-ci toutes les informations précontractuelles, sauf si le professionnel les lui a déjà fournies. Le contrat doit également être accompagné d'une information sur les conditions et les modalités du droit de rétractation, mais aussi des informations relatives au service après-vente et aux garanties commerciales ainsi que l'adresse de l'établissement du fournisseur où le consommateur peut présenter ses réclamations.

Ces documents doivent être communiqués sur un support écrit ou

sur tout autre support durable (par exemple en pièce jointe à un e-mail de confirmation de commande, sous format PDF) et au plus tard au moment de la livraison du bien ou du service acheté.

Attention : tout manquement aux obligations d'information par le professionnel du commerce en ligne peut être sanctionné par une amende pouvant s'élever à 3 000 € pour une personne physique et à 15 000 € pour une société.

Le droit de rétractation de l'acheteur

Le consommateur en ligne bénéficie d'un droit de rétractation qui lui permet de revenir sur son engagement au terme d'un délai de 14 jours, sans avoir à motiver sa décision.

Le droit de rétractation permet au consommateur qui achète un bien à distance de revenir sur ses engagements, au terme d'un délai de 14 jours, et ce sans avoir à indiquer ses raisons, ni subir de pénalités.

À noter : le droit de rétractation est exclu pour certaines ventes, notamment les ventes de biens confectionnés selon les spécifications du consommateur (par exemple, les produits sur-mesure), de biens périssables ou encore de prestations de services d'hébergement, de transport, de restauration ou de loisirs devant être fournis à une date ou selon une périodicité déterminée.

Ce délai de 14 jours commence à courir à compter du lendemain de la réception du bien pour les ventes de biens et à compter du lendemain de l'acceptation de l'offre pour les prestations de services.

L'existence du droit de rétractation doit être portée à la

connaissance du consommateur ainsi que les conditions et les modalités d'exercice de ce droit. À défaut, le délai de rétractation passe de 14 jours à 12 mois. Toutefois, si, durant cette période, le professionnel délivre les informations prévues par la loi, un nouveau délai de 14 jours court à compter de la date à laquelle l'information a été reçue par le consommateur.

La mise en œuvre du droit de rétractation par le consommateur a pour effet d'annuler le contrat. En conséquence, le professionnel est tenu de rembourser le bien ou le service (ainsi que les frais de livraison initiaux) au plus tard dans les 14 jours suivant la rétractation ou après avoir récupéré les marchandises ou, tout du moins, après avoir reçu une preuve de leur réexpédition. Le remboursement peut se faire par le moyen de paiement de la transaction initiale ou par tout autre moyen s'il n'occasionne pas de frais supplémentaires. Le consommateur, quant à lui, doit renvoyer le produit au e-commerçant dans un délai de 14 jours, en prenant en charge les frais de retour, ce dont le professionnel est tenu de l'informer. À défaut d'en avoir été informé, le consommateur n'est pas tenu au paiement de ces frais.

En cas de non-respect de l'obligation d'information liée au droit de rétractation, le vendeur en ligne encourt une amende administrative d'un montant maximal de 15 000 € lorsqu'il s'agit d'une personne physique et de 75 000 € s'il s'agit d'une société.

Le délai de livraison du bien ou d'exécution de la

prestation

À défaut de précisions ou d'accord sur la date de livraison, l'e-commerçant doit livrer la marchandise ou exécuter la prestation de services dans un délai raisonnable et au plus tard 30 jours après la conclusion du contrat.

Le vendeur doit livrer le bien ou fournir le service à la date ou dans le délai qu'il a indiqué lors de la conclusion du contrat.

Mais lorsque la date de livraison ou d'exécution n'a pas été préalablement précisée, le professionnel doit livrer le bien ou exécuter la prestation dans un délai raisonnable, c'est-à-dire sans retard injustifié, et au plus tard 30 jours après la conclusion du contrat.

En cas de défaut de livraison à la date prévue ou de livraison plus de 30 jours après la conclusion du contrat, le consommateur peut enjoindre au professionnel, par écrit, d'effectuer la livraison ou de fournir le service dans un délai supplémentaire raisonnable. Et si, au terme de ce délai supplémentaire, le professionnel ne s'est toujours pas exécuté, le consommateur peut demander la résolution de la vente par écrit. Celle-ci sera effective à compter de la réception du courrier par l'e-commerçant. Dans ce cas, le professionnel est tenu de rembourser les sommes versées par l'acheteur en ligne (y compris les frais de réexpédition) au plus tard dans les 14 jours de la dénonciation du contrat.

Attention : des pénalités de retard peuvent être dues si le remboursement intervient après l'expiration des délais fixés. Les sommes dues sont majorées du taux de l'intérêt légal si le remboursement survient 10 jours après l'expiration du délai de 14 jours. Et si le retard est compris entre 10 et 20 jours, les sommes sont majorées de 5 %, de 10 % entre 20 et 30 jours, de 20 % entre 30 et 60 jours et de 50 % au-delà.

La collecte des données clients

Le commerçant dont le site marchand collecte et conserve des données clients doit effectuer une déclaration simplifiée auprès de la Cnil et garantir la sécurité de ces informations personnelles.

Les sites de commerce électronique collectent et conservent des informations nominatives relatives à leurs clients (par exemple : noms, prénoms, adresse email, photos...) au moment de l'inscription sur le site Internet ou de la passation de la commande. Le traitement de ces données à caractère personnel est strictement encadré par la loi Informatique et Libertés et fait l'objet d'un contrôle par la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (Cnil).

Ainsi, de nombreuses obligations en la matière pèsent sur le vendeur en ligne. Tout d'abord, il doit effectuer une déclaration simplifiée auprès de la Cnil. Cette déclaration concerne les traitements automatisés de données à caractère personnel relatifs à la gestion de clients et de prospects.

Ensuite, le professionnel doit recueillir l'accord des clients avant toute collecte d'informations nominatives, informer ces derniers de leur droit d'accès, de modification et de suppression des informations ainsi collectées et indiquer la durée de conservation de ces données.

Enfin, le vendeur en ligne doit garantir la sécurité des systèmes d'information et la confidentialité des données car toute faille pourra lui être reprochée.

Et si le professionnel n'est pas en conformité avec la réglementation, la Cnil peut prononcer à son égard différents types de sanctions. Tout d'abord, elle peut lui enjoindre de cesser tout traitement de données personnelles ou encore lui

adresser un avertissement qui peut être rendu public. Ensuite, la Cnil peut prononcer à son encontre une amende d'un montant maximal de 150 000 € (300 000 € en cas de récidive). Elle peut aussi retirer au professionnel l'autorisation qu'elle lui avait accordée. Enfin, indépendamment de ces sanctions administratives, l'e-commerçant qui n'a pas mis en place les mesures de sécurité suffisantes est passible de sanctions pénales (une amende de 300 000 € et une peine pouvant aller jusqu'à 5 ans d'emprisonnement).

© 2016 Les Echos Publishing

L'affacturage, mode d'emploi



© 2016 Les Echos Publishing

En 2015, les opérations d'affacturage réalisées en France représentaient 248 Mds€. Cette opération est la deuxième source de financement du besoin en fonds de roulement des entreprises. C'est dire l'importance de ce dispositif pour les entreprises françaises. Solution performante pour éviter totalement ou partiellement les problèmes de trésorerie, l'affacturage consiste pour une entreprise à céder ses créances à un organisme financier spécialisé, lequel lui verse en contrepartie une somme représentant le montant des créances ainsi cédées et se charge d'en poursuivre le recouvrement. Présentation de ce mécanisme permettant de financer rapidement la trésorerie à court terme d'une entreprise.

La sous-location commerciale



© 2016 Les Echos Publishing

Volonté de rentabiliser une partie des locaux loués non utilisés, souhait de domicilier plusieurs entreprises d'un même groupe au sein d'un même ensemble immobilier... Autant de raisons qui peuvent amener le titulaire d'un bail commercial à sous-louer une partie ou la totalité de son local. Sachant qu'en principe, la sous-location commerciale est interdite. Toutefois, par exception, il est possible d'y recourir.