



DE VOTRE AUDACE,  
FAITES UN CAPITAL



## Social 4 - 6

- Attention aux visites médicales de reprise !
- Le port du voile en droit du travail

## Fiscal 7 - 9

- Auto-entrepreneur, travail dissimulé
- Calcul d'une plus-value immobilière

## Juridique 10

- Vente d'immeuble et vices cachés
- Associé en nom et EIRL
- Clause limitative de responsabilité



## LE TABLEAU DE BORD DU CAPITAL IMMATÉRIEL DE L'ENTREPRISE



Les valeurs immatérielles sont aujourd'hui des facteurs de croissance de l'entreprise au même titre que le capital technique et financier. Elles sont des sources d'avantages concurrentiels permettant d'accroître sa compétitivité et son développement. Les actifs immatériels deviennent ainsi des actifs stratégiques que l'on peut regrouper en trois rubriques.

Le **capital humain** ; nous y trouverons la culture d'entreprise et les ressources humaines.

Le **capital structurel interne** ; nous y classerons la marque, l'organisation interne, l'innovation et la recherche, ainsi que l'intelligence économique.

Enfin, le **capital relationnel externe** comprendra le capital client, l'offre de services, les réseaux et relations avec les partenaires, l'image, la cotation par les organismes externes (banques, partenaires financiers, analystes...) et la politique environnementale.

Afin de mieux communiquer sur les valeurs de votre entreprise, vous pouvez mesurer chaque critère de l'immatériel en mettant en place un « **tableau de bord du capital immatériel** ». Pour ce faire, vous définirez les indicateurs les plus appropriés pour mesurer les évolutions, positives ou négatives, de ces douze critères d'analyse du capital immatériel de votre entreprise. Nous tenons à votre disposition des exemples d'indicateurs.

Janin AUDAS,  
Président d'EUREX ASSOCIÉS  
Rédacteur en chef

contact@eurexfrance.com

Pour les sujets traités dans ce numéro qui vous concernent, sollicitez-nous afin que nous puissions procéder à une analyse de vos besoins ou étudier leur impact dans l'entreprise.

## EUREXPRESS RÉFLEXIONS

### Prévisions de croissance

#### L'INSEE ANTICIPE UNE CROISSANCE MOYENNE DE 0,4 % PAR TRIMESTRE JUSQU'À L'ÉTÉ

Pas de rechute, mais pas d'accélération non plus. Actualisant ses prévisions de croissance et les prolongeant jusqu'à la mi-2011, l'Insee a estimé, hier, que « l'économie française se maintiendrait sur la tendance modérée qu'elle connaît depuis la sortie de récession ». Le PIB se renforcerait quelque peu au quatrième trimestre en cours (+ 0,5 %), puis progresserait de 0,3 % au premier trimestre 2011 et de 0,4 % au deuxième. Ce scénario vient confirmer l'idée d'une sortie de crise plus lente que les précédentes, alors qu'elle survient pourtant après la plus forte récession de l'après-guerre. Au final, la prévision de croissance du gouvernement pour 2011 (à 2 %) apparaît franchement incertaine : si le rythme se maintenait, elle n'atteindrait que 1,6 %. La bonne surprise vient du marché du travail, qui s'est redressé plus tôt que prévu. L'Insee table sur 50 000 créations de postes au premier semestre, après 106 000 en 2010, ce qui permettrait au chômage de baisser très légèrement, à 9,1 % (hors DOM) fin juin.

Source : Les Echos 17/12/10.

## Est-on sorti de la crise et quels enseignements peut-on en tirer ?

Il faut tempérer les avis des économistes. Ils n'ont pas su prévoir la crise et personne ne songerait à le leur reprocher. Personne ne l'avait prévue et pas même les États malgré leur puissant appareillage statistique et leurs centaines de conseillers qualifiés. Au contraire, les puissances publiques sont parmi les principaux responsables de ce choc. Les économistes ont aujourd'hui, par un mouvement de balance, une position plutôt pessimiste, position partagée par les agences de notation. Ils craignent une rechute, certains parlent de déflation, d'autres d'inflation (situation qui permettrait sans doute d'alléger les dettes des États aux dépens des épargnants et d'eux seuls).

Je pense que l'essentiel de la crise est derrière nous, mais que les problèmes demeurent. Endettement des États qui ont financé à crédit la croissance économique, désendettement des entreprises et des particuliers, frilosité des banques qui ne participent que timidement au financement de l'économie et par-dessus tout un taux de chômage élevé qui, du fait de l'endettement des collectivités publiques, ne pourra plus comme par le passé, être résolu par un traitement politique.

Une reprise du marché du travail est sans doute la condition première. Elle seule peut compenser les effets du désendettement en cours. Dans les pays occidentaux, la croissance économique repose essentiellement sur la demande. C'est elle qui induit l'investissement et celui-ci représente près des 3/4 de l'investissement total, car depuis 1980 ce pourcentage n'a cessé

d'augmenter. Il faut donc favoriser l'emploi. Quand le taux de chômage diminue, les recettes des organismes sociaux augmentent. Il en est de même des recettes des collectivités publiques ce qui compense en partie les effets d'une politique de réduction des dépenses publiques.

Il faut favoriser l'investissement autonome et notamment celui des entreprises moyennes. C'est davantage une question de courage politique qu'une question de financement. Trop d'entreprises refusent la croissance car elle entraîne une série de contraintes administratives, fiscales, sociales.

Si le grand patronat n'est pas toujours dévoué à l'entreprise, il en est de même des syndicats. La plupart des décisions prises entre ces hauts partenaires négligent la réalité des petites et moyennes entreprises. Le financement de l'économie est l'affaire des banques qui doivent prendre des risques économiquement plus efficaces que ceux qu'elles prennent dans leur activité de haute finance.

Un accroissement de 100 points de base de l'investissement autonome entraîne un accroissement des PIB beaucoup plus important. Il faut encourager le développement des PME par le discours, l'éducation, l'information. A côté d'abus attribués à quelques hauts dirigeants, il y a des milliers d'entrepreneurs qui travaillent dur, créent des emplois, prennent des risques, se battent avec une bureaucratie en expansion permanente et pour un revenu souvent inférieur à celui d'un fonctionnaire moyen.

Jean-Pierre BASSO

# Le chiffre : 4,3% de croissance

L'économie nationale marocaine devrait enregistrer un taux de croissance de l'ordre de 4,3% en 2011. C'est ce que prévoit le budget exploratoire élaboré par le Haut Commissariat au Plan. L'augmentation du PIB non agricole serait de 5,4%, une hausse attribuée à une croissance des secteurs secondaire et tertiaire respective de l'ordre de 5,7% et de 5,3%.

De nombreux secteurs devraient bénéficier de cette croissance, notamment l'énergie ou encore l'automobile.

## CREATION D'EUREX MAGHREB

La société EUREX MAGHREB, dirigée par Aziz Slaoui, expert-comptable, vient d'ouvrir son cabinet à Casablanca.

Monsieur Slaoui, marocain natif de Casablanca, a fait ses études d'expertise comptable à Montpellier et, après une maîtrise, a obtenu le diplôme d'expertise comptable. Il avait pour ambition d'ouvrir un cabinet libéral dans sa ville natale; sa rencontre avec le groupe EUREX lui a permis de concrétiser son rêve. Il ambitionne d'accueillir les entreprises françaises souhaitant s'implanter au Maroc, afin de profiter de la création de l'Union pour la Méditerranée à qui il apportera son expertise, son relationnel et sa compétence.

« La France est le premier client, le premier fournisseur et le premier investisseur étranger du Royaume », nous rappelle Aziz Slaoui avec plus de 1 000 entreprises françaises déjà implantées et leur nombre est en perpétuelle augmentation. Par ailleurs, la communauté française au Maroc représente plus de 42 000 personnes confortant ainsi les relations économiques entre les deux pays.

Nous souhaitons bonne chance à Aziz Slaoui et Eurex Maghreb et l'on peut augurer que l'ouverture du bureau de Casablanca n'est que la première pierre pour une implantation multiple dans tout le Maghreb.

### CONTACT :

#### EUREX MAGHREB

Al Miaraj Center, Angle Bd Abdelmoumen et Anoual  
20100 CASABLANCA (Maroc)

Tél. : (+212) 5 22 86 26 30

E-mail : aziz.slaoui@eurexmaghreb.com



## Pays émergent : la Turquie aussi pour les femmes

Selon Pekin Baran, vice-président de la Tusiad (le Medef turc), les entrepreneurs de son pays ont réalisé la plus forte croissance économique de la planète, au 2<sup>e</sup> trimestre 2010, derrière la Chine.

Avec ses 77 millions d'habitants, la Turquie est particulièrement performante dans les domaines de la télévision et du BTP; c'est le 2<sup>e</sup> producteur mondial de verres plats, le 6<sup>e</sup> de ciment ou de textile et le 7<sup>e</sup> partenaire commercial de l'Union européenne.

Le premier client de la Turquie est l'Allemagne, suivie par l'Italie, le Royaume-Uni, la France et l'Irak. Ses principaux fournisseurs sont la Russie, la Chine, l'Allemagne, les États-Unis et l'Italie.

L'État providence coûte encore très cher (départ en retraite à 50 ans pour les femmes et 55 ans pour les hommes).

La productivité est faible et l'inflation, passée de 1000% il y a encore quelques années à 8% aujourd'hui, reste importante.

Sources : patronat turc et statistiques des douanes turques.



# Attention aux visites médicales de reprise !

*Après une absence pour maladie, accident ou maternité, le salarié doit passer une visite médicale de reprise du travail. Le non-respect de cette obligation contrevient à l'obligation de santé et de sécurité de résultat de l'employeur.*

## PRISE D'ACTE

La prise d'acte est une rupture du contrat de travail à l'initiative du salarié qui en impute la responsabilité à l'employeur. Si les juges l'estiment justifiée, elle entraîne les effets d'un licenciement injustifié et, dans le cas contraire, les effets d'une démission. Elle suppose donc nécessairement des suites judiciaires.

L'employeur a une obligation de santé et de sécurité à l'égard des salariés en application notamment de l'article L. 4121-1 du Code du travail : « l'employeur prend les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs ».

Depuis plusieurs arrêts rendus le 23 février 2002, dits arrêts « amiante », les juges de la Cour de cassation considèrent que cette obligation à la charge de l'employeur constitue une obligation de résultat et non de simple moyen. La jurisprudence n'a de cesse d'illustrer dans les différents domaines du droit du travail les conséquences du non-respect de ce principe. Dans un arrêt du 6 octobre 2010, la Cour réaffirme sa position à propos des visites médicales de reprise du travail. En application de l'article R.4624-21 du Code du tra-

## ESSENTIEL

Le Code du travail énonce que l'un des cas dans lesquels l'employeur doit organiser une visite médicale de reprise est « en cas d'absences répétées pour raisons de santé » sans toutefois préciser le nombre, la périodicité ou la durée des absences visées. Ce texte est donc source d'une grande insécurité pour l'employeur.

vail, le salarié doit bénéficier d'un examen de reprise du travail par le médecin du travail :

- après un congé de maternité ;
- après une absence pour cause de maladie professionnelle ;

## Prise d'acte aux torts de l'employeur

- après une absence d'au moins 8 jours pour cause d'accident du travail ;
- après une absence d'au moins 21 jours pour cause de maladie ou d'accident non professionnel ;
- en cas d'absences répétées pour raisons de santé.

Cette visite médicale doit avoir lieu dans un délai de 8 jours suivant la reprise du travail.

Dans cette affaire, une salariée qui avait été absente pour cause de maladie non professionnelle pour une durée de plus de 21 jours et qui n'avait pas bénéficié d'une visite de reprise a pu valablement prendre acte de la rupture de son contrat de travail aux torts de son employeur et percevoir en conséquence des dommages et intérêts pour licenciement injustifié. Si cette position n'est pas nouvelle (notamment Cass. soc. du 16 juin 2009, n° 08-41519), elle peut sembler sévère compte tenu des éléments de l'espèce. En effet, dans cette affaire, la salariée qui avait subi un arrêt maladie de plus de 21 jours, avait repris ses fonctions quelques jours seulement avant d'être de nouveau placée en arrêt maladie. Sa reprise du travail entre ses deux arrêts maladie étant inférieur à 8 jours, on pouvait supposer que l'employeur n'avait pas eu le temps d'organiser la visite de reprise au titre du premier arrêt de travail. Cet élément n'a toutefois pas été retenu par la Cour de cassation qui énonce : « la salariée avait repris son travail sans bénéficier d'une visite de reprise auprès du médecin du travail dans les huit jours et sans que l'employeur ait allégué avoir pris l'initiative de faire passer une visite médicale dans le même délai ». Aussi, même si le délai de 8 jours n'est pas encore écoulé, l'employeur doit rapporter la preuve qu'il a pris l'initiative d'or-

ganiser cette visite dans ce délai, qu'il a donc pris rendez-vous. Cette position invite à beaucoup de prudence et cela d'autant plus qu'en pratique, il n'est pas toujours possible pour l'employeur d'obtenir une consultation auprès

“ *Attention  
au délai  
de 8 jours !* ”

d'un médecin du travail dans ce délai de 8 jours, compte tenu de leur charge d'activité. Dans cette hypothèse, à la lecture de cet arrêt, l'employeur devra s'attacher à prendre rendez-vous auprès de la médecine du travail dans les plus brefs délais après la reprise du travail, avant même que n'expire le délai de 8 jours. Ensuite, l'employeur peut avoir intérêt à dispenser d'activité le salarié jusqu'à la date effective de la consultation médicale.

En effet, durant cette période, en cas d'accident du travail, la responsabilité de l'employeur sera engagée. Durant cette période de dispense d'activité, le salarié sera en droit d'exiger le paiement de sa rémunération.

Notons également que le salarié, qui a la possibilité de solliciter une visite médicale de reprise, peut prendre acte de la rupture de son contrat en cas de manquement de l'employeur, même s'il n'a pas fait cette demande préalable. ■

*Cass. soc. du 6 octobre 2010, n° 09-66140.*

## PRISE D'ACTE OU RÉSILIATION JUDICIAIRE

La résiliation judiciaire s'apparente à la prise d'acte de rupture à la différence qu'elle n'emporte pas immédiatement rupture du contrat de travail, ce dernier se poursuivant jusqu'à l'issue de la procédure judiciaire engagée par le salarié.





# Le port du voile en droit du travail

*Le port d'un voile qui a pour effet de dissimuler le visage est interdit dans les lieux publics. Aussi, si l'entreprise est ouverte au public, le salarié qui contreviendrait à cette disposition pourra sur ce fondement être sanctionné par l'employeur.*

## POUVOIR DE DIRECTION DE L'EMPLOYEUR

La jurisprudence a admis la validité du licenciement d'une salariée embauchée en qualité de secrétaire en contact avec la clientèle au sein d'une agence immobilière aux motifs qu'elle se présentait au travail en survêtement. La restriction à sa liberté individuelle de se vêtir était justifiée par la tâche à accomplir et proportionnée au but recherché (Cass. soc. du 6 novembre 2001, n° 99-43988).

**U**ne loi du 11 octobre 2010 interdit la dissimulation du visage dans l'espace public. Elle énonce dans son article 1 le principe général suivant : « nul ne peut, dans l'espace public, porter une tenue destinée à dissimuler son visage ».

La notion d'espace public s'entend des voies publiques, ainsi que des lieux ouverts au public ou affectés à un service public.

Cette disposition n'a pas vocation à s'appliquer si une telle tenue est prescrite ou autorisée par des dispositions réglementaires, si elle est justifiée par des raisons de santé ou des motifs professionnels ou si elle s'inscrit dans le cadre de pratiques sportives, de fêtes ou de manifestations artistiques ou traditionnelles.

Dès lors que l'entreprise comporte des locaux ouverts au public, le salarié travaillant dans ces locaux pourra donc être sanc-

## ESSENTIEL

L'employeur pourra sanctionner le salarié qui porte un voile lui dissimulant le visage sur le fondement de cette loi dès lors qu'il travaille dans les locaux de l'entreprise ouverts au public. Dans l'hypothèse où les locaux ne seraient pas ouverts au public, il pourra dans certains cas le sanctionner, non pas sur le fondement de cette loi, mais au titre de son pouvoir de direction.

tionné par l'employeur sur le fondement de ce dispositif. Dans les autres lieux de travail non ouverts au public, l'employeur peut, dans le cadre de son pouvoir de direction, sanctionner, dans certains cas restrictifs, le salarié du fait de sa tenue vestimentaire. En effet, la jurisprudence considère que la liberté de se vêtir n'étant pas une liberté fondamentale, l'employeur peut y apporter des restrictions à condition qu'elles soient justifiées par la tâche à accomplir et proportionnées au but recherché (Cass. soc. du 6 novembre 2001, n° 99-43988). Toute personne qui contrevient à ce dispositif est redevable d'une amende de 150 €. ■

Loi du 11 octobre 2010, n° 2010-1192.



# Auto-entrepreneur, travail dissimulé

*Le recours dans les entreprises à des auto-entrepreneurs par le biais de contrats de prestations, à défaut de proposer un contrat de travail, peut être qualifié de travail dissimulé avec de lourdes conséquences.*

## LIEN DE SUBORDINATION

Est ainsi considéré comme salarié celui qui accomplit un travail pour un employeur dans un lien de subordination juridique permanent : « exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné ».

**C**omme tous les entrepreneurs individuels, les auto-entrepreneurs sont par définition des travailleurs indépendants. Une activité indépendante se caractérise essentiellement par le fait que celui qui l'exerce a pris librement l'initiative de la créer ou de la reprendre, qu'il conserve, pour son exercice, la maîtrise de l'organisation des tâches à effectuer, ainsi que la recherche de la clientèle et des fournisseurs. Tout autre est donc la situation de personnes, salariées ou engagées dans un processus de recherche d'emploi, à qui l'on demande de se déclarer comme auto-entrepreneur alors qu'elles travaillent en pratique sous l'autorité de leur ex-employeur ou de leur recruteur.

Dans ce cas, la relation contractuelle peut fort bien, sous réserve de l'interprétation du juge, être requalifiée en contrat de travail.

## ESSENTIEL

Selon le Gouvernement, le régime de l'auto-entrepreneur a été créé pour simplifier la création et les déclarations sociales d'entreprises individuelles relevant du régime fiscal de la micro-entreprise. Il n'a nullement été conçu pour couvrir l'externalisation abusive de salariés ou le recrutement de faux indépendants.

Selon une jurisprudence constante, l'existence d'un contrat de travail ne dépend ni de la volonté des parties, ni de la qualification donnée (salaires, honoraires, indemnités...), mais des conditions de fait dans lesquelles est exercée l'activité du travailleur. En cas de présomption grave d'externalisation abusive d'emploi salarié en auto-entrepreneur, un important arsenal d'actions au plan juridique peuvent être mises en œuvre pour poursuivre l'employeur avéré, dans le cadre d'une infraction pour travail dissimulé, avec notamment des sanctions pénales : 3 ans d'emprisonnement et 45 000 € d'amende. ■

RM Liebgott, déb. AN du 12 octobre 2010 ; JO p. 11146.



# Calcul d'une plus-value immobilière

*La détermination d'une plus-value de cession d'un bien immobilier permet une exonération après 15 ans de détention. Avant 15 ans, le calcul est particulier, notamment ce qui concerne les biens reçus en succession.*

## EXEMPLE

Valeur d'une maison au moment du décès 100 000 €.

Valeur déclarée en succession 80 000 € suite à abattement de 20 % si l'héritier habite dans la maison.

Revente de ce bien quelques mois plus tard en résidence secondaire pour une valeur supposée inchangée, soit 100 000 €.

La plus-value taxable est alors de 20 000 €.

Il existe différents cas d'exonération d'impôt pour les plus-values immobilières. Le cas le plus connu est celui de la vente de la résidence principale.

Nous nous intéresserons ici au cas de la vente d'une résidence secondaire qui dégage une plus-value taxable à l'impôt sur le revenu.

Pour déterminer le montant d'une plus-value immobilière, il faut commencer par faire la différence entre le prix de cession du bien et son prix d'achat.

Comment détermine-t-on l'ensemble de ces paramètres selon les situations qui intéressent chaque cas particulier ?

## Le prix de cession

Le prix à prendre en compte dans le calcul de la plus-value est celui mentionné dans l'acte.

## ESSENTIEL

La plus-value est calculée directement par le notaire qui dresse les actes. C'est lui qui s'occupe de tout. Il établit la déclaration de plus-value et paye l'impôt pour le compte du vendeur.

Sur justificatifs, il est possible de déduire de ce prix de vente :

- les frais de vente supportés lors de la cession : mainlevée d'hypothèque, commission de l'agence immobilière, frais liés aux diagnostics obligatoires (amiante, plomb...),
- voire, le montant de la TVA acquittée.

Ce prix de cession doit être majoré des charges et indemnités prévues dans l'acte au profit du vendeur, comme le remboursement de frais mis à la charge des acheteurs...

Si le bien est vendu contre une rente viagère, le prix de cession retenu est la valeur en capital de la rente, à l'exclusion des intérêts.

## Le prix d'acquisition

Il s'agit du prix effectivement payé, celui stipulé dans l'acte d'achat.

Ce prix d'acquisition peut être

majoré de frais, à condition de pouvoir les justifier :

- les charges et indemnités qui ont été payées au précédent vendeur lors de l'achat ;
- les frais d'acquisition : droits d'enregistrement ou TVA payés lors de l'achat, frais de notaire... À défaut de pouvoir les justifier, il est possible de les évaluer forfaitairement à un montant de 7,5 % du prix d'achat ;
- les dépenses de construction, reconstruction, d'agrandissement, ou d'amélioration sous certaines conditions (réalisées par une entreprise...).

Pour un bien détenu depuis plus de 5 ans, il est possible de déduire, soit le montant réel justifié, soit un forfait de 15 % du prix d'achat à défaut de justificatifs.

Si le bien a été reçu à titre gratuit dans le cadre d'un héritage ou d'une donation par exemple, les frais qui ont été payés à l'origine tels que les frais de notaire ou les droits d'enregistrement, viennent augmenter la valeur vénale mentionnée dans l'acte.

Pour les biens payés au moyen d'une rente viagère, le prix d'achat retenu est la valeur en capital de la rente.

### Calcul de la plus-value finalement imposable

Sur la plus-value brute ainsi calculée (prix de cession - prix d'acquisition) viennent en déduction :

- un abattement pour durée de détention de 10 % pour chaque

année de détention au-delà de la 5<sup>e</sup>.

Ainsi, la plus-value se trouve t-elle exonérée au bout de 15 ans de détention.

- un abattement fixe de 1 000 € qui s'ajoute à l'abattement pour durée de détention. En cas de cession d'un bien détenu par des époux, l'abattement de 1 000 € s'applique à chacun des époux.

### Cas particulier d'un bien reçu par succession

Au moment de la déclaration de succession, il est possible d'appliquer un abattement de 20 % sur la valeur vénale du bien calculée au jour du décès, lorsque ce dernier constituait la résidence principale du conjoint survivant ou du partenaire lié au défunt par un Pacs.

En cas de revente de ce bien par l'héritier, la plus-value immobilière va se calculer à partir de la valeur retenue pour la détermination des droits de succession, c'est-à-dire à partir de la valeur vénale ayant servi de base à la liquidation de ses droits de succession.

On remarque qu'arithmétiquement, l'application systématique de l'abattement de 20 % sur la valeur vénale de l'immeuble transmis par décès, a pour conséquence de rendre imposable la vente des biens immobiliers provenant de cette succession au titre de l'impôt sur les plus-values immobilières (voir l'exemple page 16). ■

*RM Bénisti, déb. AN du 29 juin 2010 ; JO p. 7285.*

## TAX D'IMPOSITION APPLICABLE

La plus-value imposable en 2010 est soumise à une imposition calculée à partir de deux taux : un taux de 16 % qui correspond à l'impôt sur la plus-value, et les prélèvements sociaux de 12,1 % (CSG, CRDS...).

À l'heure où nous imprimons cet article, les taux d'imposition de la plus-value sont en cours de discussion dans le cadre du vote de la loi de finances pour 2011. Nous reviendrons dans un prochain numéro sur les taux qui seront définitivement adoptés pour les plus-values taxables en 2010 et celles à partir de 2011.





# Vente d'immeuble et vices cachés

*Même en présence d'une clause excluant la garantie des vices cachés, le vendeur est tenu de garantir un tel vice si des travaux réalisés avant la vente ont permis ou auraient dû permettre de le connaître.*

## **GARANTIE DES VICES CACHÉS**

Aux termes de l'article 1641 du Code civil, le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix s'il les avait connus.

**E**n principe, en application de l'article 1641 du Code civil, le vendeur est tenu de la garantie des vices cachés. Les parties peuvent néanmoins convenir de stipuler dans l'acte de vente une clause excluant cette garantie (article 1643 du Code civil).

Aux termes d'une jurisprudence constante, une telle clause excluant la responsabilité du vendeur, ne s'appliquera pas si le vendeur était de mauvaise foi lors de la vente, c'est-à-dire s'il connaissait l'existence des vices affectant le bien vendu.

Dans une première affaire, l'acheteur qui avait acquis un appartement dont la fiche de conformité établissait que des éléments de l'installation électrique étaient "non aux normes mais acceptables", avait recherché la responsabilité du vendeur sur le fondement de la garantie

## **ESSENTIEL**

**Le vendeur peut s'exonérer de sa responsabilité si, connaissant le vice, il a réalisé des travaux qui ont mis fin à ce dernier.**

des vices cachés après qu'une expertise judiciaire eut fait état de défauts et d'une dangerosité certaine de l'installation électrique.

Pour écarter la responsabilité du vendeur, les juges du fond avaient considéré que les travaux de bricolage qu'il avait effectués pour étendre l'installation électrique

“*Mauvaise foi*”

ne lui conférait pas le statut de professionnel l'empêchant de se prévaloir de la clause d'exonération de la garantie des vices cachés stipulée dans l'acte de vente. Par ailleurs, s'il n'avait pas respecté les normes et les règles techniques en vigueur pour

ces travaux se greffant sur une installation ancienne, l'existence d'aucun dysfonctionnement de nature à attirer son attention et caractériser sa mauvaise foi n'était établie. De sorte que le vendeur, n'ayant pas eu connaissance des défauts de l'installation électrique, devait être considéré de bonne foi.

La Cour de cassation a censuré cette décision car ces motifs ne suffisaient pas à exclure la connaissance du vice par le vendeur. En effet, le vendeur devait avoir connaissance des vices puisqu'il en était, au moins en partie, responsable.

Dans une seconde affaire, la vente portait sur un pavillon dont les murs étaient fissurés. L'acquéreur soutenait que les vendeurs ne pouvaient lui opposer une clause excluant la garantie des vices cachés dès lors qu'ils lui avaient caché que le pavillon avait subi, quelques années auparavant, des désordres similaires qui avaient été réparés.

Les juges ont, au contraire, considéré que l'acquéreur ne rapportait pas la preuve que les vendeurs étaient de mauvaise foi et avaient volontairement caché les désordres affectant leur immeuble. Ils ont, en effet, retenu que leur comportement démontrait qu'ils avaient en toute bonne foi estimé que les réparations qu'ils avaient entreprises avaient mis définitivement fin à ces désordres et qu'ils ne pouvaient, en tant que simples particuliers, suspecter

la survenance de nouveaux désordres dont la relation avec les désordres initiaux n'était par ailleurs pas formellement établie.

Les travaux avaient été réalisés

“ Réparations ”

par un professionnel conformément aux préconisations d'un expert, si bien que les vendeurs pouvaient légitimement penser que le vice était définitivement résolu.

À noter qu'aujourd'hui, le vendeur est tenu d'informer par écrit l'acquéreur des sinistres survenus pendant la période où il a été propriétaire ou dont il a eu connaissance et qui ont donné lieu au versement d'une indemnité au titre d'une catastrophe naturelle ou technologique, mention qui devra figurer dans l'acte de vente.

En pratique, même en l'absence de volonté de dissimulation, la réalisation de travaux par le vendeur est souvent considérée comme un indice de sa connaissance du vice. ■

*Cass. civ. 3<sup>e</sup> du 6 octobre 2010 ;  
Guiter Vve Paget c/ Le Rendu  
(n<sup>o</sup> 09-16841).*

*Cass. civ. 3<sup>e</sup> du 6 octobre 2010 ;  
Ferrahi c/ Rolland (n<sup>o</sup> 09-70266).*

## VENDEUR PROFESSIONNEL

Le vendeur professionnel est assimilé à un vendeur de mauvaise foi. Il est considéré comme connaissant les vices affectant le bien vendu et ne pourra donc invoquer une clause excluant ou limitant sa responsabilité au titre de la garantie des vices cachés. Peut être assimilé à un professionnel le particulier qui achète plusieurs lots pour les revendre après y avoir réalisé lui-même des travaux.





# Associé en nom et EIRL

*Les associés d'une société en nom collectif ne peuvent pas recourir au régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée pour limiter leur responsabilité.*

## STATUT D'EIRL

Le nouveau statut de l'EIRL est ouvert à l'ensemble des entrepreneurs qui exercent une activité professionnelle en nom propre (entrepreneurs individuels, auto-entrepreneurs), créateurs ou déjà en activité, quelle que soit la nature de l'activité exercée (commerciale, artisanale, libérale, agricole).

Le statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL), instauré par la loi du 15 juin 2010, permet à l'exploitant individuel de mettre son patrimoine personnel à l'abri en séparant son patrimoine personnel du patrimoine affecté à l'exercice de son activité professionnelle, cette affectation se faisant sans création d'une personne morale distincte.

Le secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat et des PME précise que la personne choisissant d'agir dans le cadre d'une société n'est plus un entrepreneur individuel. Elle ne peut donc pas recourir au statut de l'EIRL et ainsi cumuler les avantages conférés par la société et ceux offerts à l'entrepreneur individuel, notamment le mécanisme d'affectation du patrimoine ou la déclaration d'insaisissabilité.

Il en résulte que les associés des sociétés en nom collectif sont res-

## ESSENTIEL

Pour limiter leur responsabilité, les associés d'une société en nom collectif peuvent transformer la société en une société d'une autre forme dans laquelle les associés ne sont responsables qu'à concurrence de leurs apports.

ponsables indéfiniment et solidairement des dettes sociales. Pour limiter leur responsabilité, ils pourront cependant opter pour la transformation de la société en nom collectif en une société d'une autre forme dans laquelle les associés ne sont responsables qu'à concurrence de leurs apports. Cette transformation nécessitera une simple modification des statuts et n'entraînera pas la création d'une nouvelle personne morale. Il conviendra néanmoins que les conditions requises pour la validité de la société sous sa nouvelle forme soient réunies, notamment en termes de capital minimum et de nombre d'associés.

À noter que rien n'interdit à l'associé en nom de recourir au statut de l'EIRL pour exercer une autre activité. ■

Réponse Aboud Elie n° 81046 ;  
JOAN du 14 septembre 2010.



# Clause limitative de responsabilité

*La violation d'une obligation essentielle ne suffit pas à écarter une clause limitative de responsabilité : encore faut-il que ladite clause vide de substance l'obligation essentielle ou que le manquement constitue une faute lourde.*

## JURISPRUDENCES CHRONOPOST

Sont sans causes les clauses limitant la responsabilité du transporteur rapide qui garantit la fiabilité et la rapidité de ses services, dès lors qu'il ne livre pas dans le délai convenu les plis qui lui ont été confiés (Cass. com. du 22 octobre 1996) ou qu'il perd le colis transporté (Cass. com. du 30 mai 2006).

Un prestataire de services avait conclu avec un équipementier automobile un ensemble de contrats informatiques (licence, maintenance, formation, etc.) étroitement liés les uns aux autres. Les contrats comportaient une clause limitant au montant du prix payé au titre de la licence, la réparation qui serait due par le prestataire en cas d'inexécution de ses obligations. N'ayant pas reçu le logiciel, l'équipementier avait demandé l'anéantissement de l'ensemble des contrats informatiques et le versement de dommages-intérêts, en ne tenant pas compte de la clause limitative de responsabilité. Les juges ont refusé d'écarter la clause litigieuse, alors même qu'ils avaient constaté que le prestataire avait manqué à une obligation essentielle du contrat. Selon eux, un tel manquement ne suffisait pas à déclarer la clause inap-

## ESSENTIEL

Dans un premier temps, la Cour de cassation avait jugé que la clause limitative devait être écartée, le prestataire ne justifiant pas son manquement à une obligation essentielle par un cas de force majeure. Saisie une seconde fois dans la même affaire, la Cour de cassation a opéré un revirement de jurisprudence.

plicable. Il aurait fallu, en outre, qu'elle contredise « la portée de l'obligation essentielle souscrite par le débiteur ». En l'espèce, la Cour de cassation a également retenu que le montant négocié de l'indemnisation n'était pas dérisoire et reflétait la répartition des risques entre les parties.

L'équipementier avait aussi invoqué que l'absence de livraison de la licence constituait une faute lourde du prestataire, qui comme le dol, permet de neutraliser une telle clause. Là encore, il a été jugé que la faute lourde ne pouvait pas résulter du seul manquement à une obligation contractuelle, même essentielle, mais devait se déduire de la gravité du comportement du débiteur. ■

Cass. com. du 29 juin 2010 ;  
Sté Faurecia c/ Sté Oracle.

## AGENDA FISCAL

### ➤ Avant le 1<sup>er</sup> février

#### Déclarer

- Les employeurs doivent produire auprès de la direction départementale des Impôts la déclaration annuelle des salaires payés en 2010. **DADS1**
- Les personnes ayant versé en 2010 des pensions et des rentes viagères doivent produire une déclaration auprès de la direction des services fiscaux. **2446**

### ➤ Le 15 de chaque mois

#### Payer à la recette

- **Versement de dividendes redevances à l'étranger** **2494 - 2777**

Les personnes qui ont versé, au cours du mois précédent, à des bénéficiaires domiciliés fiscalement hors de France, soit des revenus non salariaux (dividendes, honoraires, redevances...), soit des salaires ou pensions, doivent verser la retenue à la source éventuellement applicable.

- **Paiement d'intérêts soumis à prélèvement** **2777**

Les personnes ou les établissements qui ont payé, au cours du mois précédent, des produits de placement à revenus fixes ayant donné lieu à des prélèvements forfaitaires (revenus d'obligations, intérêts de créances, dépôts, bons de caisse...), doivent reverser ce prélèvement accompagné d'une déclaration spéciale à la recette des impôts.

#### Payer au percepteur

- **Paiement des impôts** **bordereau avis**

Les impositions mises en recouvrement au cours du deuxième mois précédent sous peine d'une majoration de 10 %.

## AGENDA SOCIAL

### ➤ Le 31 janvier (au plus tard)

- **Toutes entreprises :**  
- envoi à l'URSSAF et à la Direction départementale des impôts de la déclaration DADS 2010,  
- régularisation des cotisations Sécurité sociale et chômage 2010.
- **Entreprises ou établissements de plus de 10 salariés :**  
réunion mensuelle des délégués du personnel.
- **Entreprises ou établissements de plus de 50 salariés :**  
réunion mensuelle du comité d'entreprise.
- **Grandes surfaces (plus de 400 m<sup>2</sup>) :** déclaration à l'Organic du CA de 2010 et de la surface des locaux destinés à la vente (loi du 13 juillet 1972).

### DÉCLARATION ET PAIEMENT DES COTISATIONS MENSUELLES SALARIALES

-Cotisations URSSAF (Sécurité sociale, assurance chômage, CSG, CRDS, versement de transport, FNAL).

### ➤ Le 5 de chaque mois

Employeurs de plus de 50 salariés qui ont payé des salaires après le 21 du mois précédent.

### ➤ Le 8 de chaque mois

Entreprises de 50 salariés et plus : envoi à la DIRECCTE du relevé mensuel des embauches et des résiliations des contrats de travail.

## TVA INTRACOMMUNAUTAIRE

Taux de change susceptibles d'être utilisés pour les opérations réalisées en Janvier 2011 (TVA : déclaration des opérations taxables + déclaration d'échanges de biens destinées aux services douaniers).

Attention ! Une clause de « sauvegarde » peut modifier les taux applicables en cours de période, en cas de variation importante. Les opérations réalisées au cours d'un mois sont à déclarer dans les 10 premiers jours ouvrables du mois suivant.

### CONTREVALEUR EN EUROS

Opérations réalisées en	Décembre	Janvier	Opérations réalisées en	Décembre	Janvier
Danemark (Couronne)	0,1341	0,1342	Pologne	0,2523	0,2505
Grande-Bretagne (Livre sterling)	1,1779	1,1776	Roumanie	0,2327	0,2334
Suède (Couronne)	0,1064	0,1113	Tchéquie	0,04066	0,0396
Bulgarie	0,5113	0,5113	Canada (Dollar Canadien)	0,7258	0,7506
Estonie	0,06391	0,0639	États-Unis (U.S. Dollar)	0,7418	0,7627
Hongrie	0,003596	0,0036	Suisse (Franc Suisse)	0,7448	0,7999
Lituanie	0,2896	0,2896	Chine (Yuan)	0,1117	0,1148
Lettonie	1,4094	1,4088	Japon (Yen)	0,008889	0,0091
			Inde (Roupie)	0,01635	0,0169

- (Taux de conversion qu'il est possible d'utiliser pour le mois concerné, pour les acquisitions intracommunautaires et les déclarations d'échange de biens, lorsque la base de taxation de la transaction est exprimée dans une monnaie autre que l'€).

## 1 - PLAFOND DES COTISATIONS SOCIALES 2011

Année 2011	Plafond annuel	Trimestre	Mois (PMSS)	Quinzaine	Semaine	Jour	Heure
<b>Montant en euros</b>	35 352	8 838	2 946	1 473	680	162	22

## 2 - SMIC et Minimum Garanti

SMIC et MG en vigueur	MG	SMIC horaire	SMIC basé/151h67
du 1 <sup>er</sup> janvier 2011	3,36 €	9 €	1 365 €
31 décembre 2011			

RSA variable en fonction des revenus et du foyer  
1 personne sans activité  
au 1<sup>er</sup> janvier 2011

**466,99 €**  
www.rsa.gouv.fr

## 3 - REMBOURSEMENT DE FRAIS PROFESSIONNELS SOUS FORME D'ALLOCATIONS FORFAITAIRES

2011	Frais de repas (en euros/repas)	Logement et petit déjeuner (en euros/jour)	
Déplacement professionnel	17,10 €	-	
Primes de panier	5,80 €	-	
Primes de chantier	8,30 €	-	
<b>Indemnité de grand déplacement</b>		<b>Paris + 92, 93, 94</b>	<b>Autres départements (sauf DOM, TOM)</b>
3 premiers mois	17,10 €	61,20 €	45,40 €
de 3 mois à 2 ans	14,50 €	52,00 €	38,60 €
de 2 à 6 ans	12,00 €	42,80 €	31,80 €

## 4 - ÉVALUATION FORFAITAIRE DES AVANTAGES EN NATURE POUR 2011

REPAS	4,40 €/repas (sauf hôtels-café-restaurants : 3,36€/repas depuis le 1 <sup>er</sup> janvier 2011)							
LOGEMENT	Montant de l'avantage en nature mensuel (eau, gaz, EDF, chauffage, garage compris)							
Année 2011	R < 0,5 P	0,5 P ≤ R < 0,6 P	0,6 P ≤ R < 0,7 P	0,7 P ≤ R < 0,9 P	0,9 P ≤ R < 1,1 P	1,1 P ≤ R < 1,3 P	1,3 P ≤ R < 1,5 P	R ≥ 1,5 P
<b>Studio</b>	63,50 €	74,20 €	84,80 €	95,30 €	116,60 €	137,70 €	158,90 €	180,10 €
<b>Autre logement par pièce principale</b>	33,90 €	47,70 €	63,50 €	79,40 €	100,60 €	121,80 €	148,20 €	169,50 €

## 5 - FRAIS DE VOITURE barème fiscal 2009 publié en mars 2010

Puissance administrative	Jusqu'à 5 000 km annuels	De 5 001 km jusqu'à 20 000 km annuels	Au delà de 20 000 km annuels	Puissance administrative	Jusqu'à 5 000 km annuels	De 5 001 km jusqu'à 20 000 km annuels	Au delà de 20 000 km annuels
4 CV	d x 0,466 €	(d x 0,262 €) + 1 020 €	d x 0,313 €	9 CV	d x 0,607 €	(d x 0,352 €) + 1 278 €	d x 0,416 €
5 CV	d x 0,512 €	(d x 0,287 €) + 1 123 €	d x 0,343 €	10 CV	d x 0,639 €	(d x 0,374 €) + 1 323 €	d x 0,440 €
6 CV	d x 0,536 €	(d x 0,301 €) + 1 178 €	d x 0,360 €	11 CV	d x 0,651 €	(d x 0,392 €) + 1 298 €	d x 0,457 €
7 CV	d x 0,561 €	(d x 0,318 €) + 1 218 €	d x 0,379 €	12 CV	d x 0,685 €	(d x 0,408 €) + 1 383 €	d x 0,477 €
8 CV	d x 0,592 €	(d x 0,337 €) + 1 278 €	d x 0,401 €	13 CV et +	d x 0,697 €	(d x 0,424 €) + 1 363 €	d x 0,492 €

### Exemple de calcul

Pour un véhicule de 6 CV  
 Pour 4 000 km :  
 $4000 \times 0,536 = 2144 €$   
 Pour un véhicule de 5 CV  
 Pour 6 000 km :  
 $6000 \times 0,287 + 1123 = 2845 €$   
 Pour un véhicule de 7 CV  
 Pour 22 000 km :  
 $22000 \times 0,379 = 8338 €$

## 7 - TAUX D'INTÉRÊT DES COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS

Date de clôture d'un exercice de 12 mois	Taux d'intérêt maximum déductible	Date de clôture d'un exercice de 12 mois	Taux d'intérêt maximum déductible	Date de clôture d'un exercice de 12 mois	Taux d'intérêt maximum déductible
31 mars 2010	4,33%	31 juillet 2010	4,01%	30 novembre 2010	3,87%
30 avril 2010	4,26%	31 août 2010	3,96%	31 décembre 2010	3,82%
31 mai 2010	4,19%	30 septembre 2010	3,93%	31 janvier 2011	3,80%
30 juin 2010	4,06%	31 octobre 2010	3,90%	28 février 2011	3,78%

## 8 - TAUX D'INTÉRÊT LÉGAL

2005	2006	2007	2008	2009	2010
2,05%	2,11%	2,95%	3,99%	3,79%	0,65%

## 9 - INDICES DES PRIX À LA CONSOMMATION (France - Ensemble des ménages avec tabac)

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
2010	119,69	120,36	120,94	121,26	121,39	121,38	121,04	121,32	121,23	121,39	121,53	
2009	118,39	118,84	119,06	119,25	119,43	119,58	119,05	119,66	119,37	119,48	119,64	119,96
2008	117,56	117,81	118,70	119,10	119,73	120,17	119,92	119,88	119,80	119,73	119,17	118,88

Base 100 en 1998.

## 10 - INDICES DE RÉFÉRENCE DES LOYERS

	1 <sup>er</sup> trimestre		2 <sup>e</sup> trimestre		3 <sup>e</sup> trimestre		4 <sup>e</sup> trimestre	
	Indices	Variation (sur 1 an)	Indices	Variation (sur 1 an)	Indices	Variation (sur 1 an)	Indices	Variation (sur 1 an)
2010	117,81	+0,09%	118,26	+0,57%	118,70	+1,10%		
2009	117,70	+2,24%	117,59	+1,31%	117,41	+0,32%	117,47	-0,06%
2008	115,12	+1,81%	116,07	+2,38%	117,03	+2,95%	117,54	+2,83%
2007	113,07	+1,44%	113,37	+1,24%	113,68	+1,11%	114,30	+1,36%
2006	111,47	+1,67%	111,98	+1,73%	112,43	+1,68%	112,77	+1,59%
2005	109,64	+1,71%	110,08	+1,66%	110,57	+1,70%	111,01	+1,66%

## 11 - COURS DES PRINCIPALES DEVISES au 31 décembre 2010

Euros contre devises			
Canada - Dollar Canadien	1,3322	Grande-Bretagne - Livre Sterling	0,8608
Danemark - Cour. Danoise	7,4535	Hong-Kong - Dollar de HK	10,3856
États-Unis - Dollar	1,3362	Japon - Yen	108,65
		Norvège - Cour. Norvégienne	7,8000
		Pologne - Zloty	3,9750
		Suisse - Franc Suisse	1,2504

## 12 - INDICES DU COÛT DE LA CONSTRUCTION (Loyers commerciaux) - Base 100, 4<sup>e</sup> trimestre 1953

1 <sup>er</sup> trimestre	Indices	sur 1 an	sur 3 ans	sur 6 ans	sur 9 ans	2 <sup>e</sup> trimestre	Indices	sur 1 an	sur 3 ans	sur 6 ans	sur 9 ans
2010	1508	+0,33%	+8,88%	+23,10%	+34,04%	2010	1517	+1,27%	+5,71%	+19,73%	+33,19%
2009	1503	+0,40%	+10,35%	+27,05%	+38,78%	2009	1498	-4,10%	+9,66%	+24,63%	+37,56%
2008	1497	+8,09%	+17,87%	+29,16%	+39,78%	2008	1562	+8,85%	+22,40%	+34,30%	+45,40%
3 <sup>e</sup> trimestre	Indices	sur 1 an	sur 3 ans	sur 6 ans	sur 9 ans	4 <sup>e</sup> trimestre	Indices	sur 1 an	sur 3 ans	sur 6 ans	sur 9 ans
2009	1502	-5,77%	+8,76%	+24,85%	+37,42%	2009	1507	-1,05%	+7,18%	+24,13%	+33,72%
2008	1594	+10,46%	+24,73%	+36,24%	+47,59%	2008	1523	+3,32%	+14,33%	+29,94%	+43,00%
2007	1443	+4,49%	+13,44%	+26,03%	+36,52%	2007	1474	+4,84%	+16,15%	+30,79%	+37,24%