

eurex www.eurexfrance.com press

N° 87 / OCTOBRE 2011



DE VOTRE AUDACE,
FAITES UN CAPITAL



Social

4

- Incidence d'une modification acceptée

Fiscal

5 - 7

- Frais réels des salariés
- Redressement des impôts locaux

Juridique

8 - 13

- Rupture des relations commerciales
- Rétractation d'une promesse de vente



EN LIGNE SUR VOS ATTENTES



Vous l'avez remarqué en vous connectant à Internet : depuis la mi-octobre, le site du groupe Eurex – eurexfrance.com – a fait peau neuve. L'équipe projet qui a supervisé cette refonte a relevé bien plus qu'un pari esthétique et de pertinence des contenus.

Je l'ai testé : ce nouvel outil est plus ergonomique, les téléchargements sont rapides et l'information plus accessible.

Nous voulions un site efficace pour nos 10 000 clients, nos 500 salariés, ainsi que nos prochains collaborateurs et futurs partenaires experts-comptables. C'est chose faite. Dès la première semaine, nous avons relevé un surcroît de réponses à nos offres d'emploi. Nous anticipons à présent un afflux de demandes de collaborations.

Les prochains développements seront ciblés. Dès la fin de l'année, nous vous proposerons des lettres d'information que nous préparons par grandes familles de métiers. Courant 2012, nous consoliderons une puissante base documentaire. D'abord en fournissant tous les indicateurs dont le dirigeant a besoin quotidiennement, par exemple sur le montant du smic ou les taux de crédits comparés aux entreprises. Puis, à terme, en aménageant des systèmes d'archivage dans les espaces privés.

Notre intention est simple : nous voulons vous rendre l'accès à toutes les informations que nous détenons pour votre compte en matière de comptabilité, de paie et de juridique aussi évident que la consultation de votre compte bancaire en ligne.

Alain NEOLIER,
Président d'EUREX

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

Focus Web

LA FRACTURE NUMÉRIQUE SUBSISTE ENTRE LES RÉGIONS

D'après l'organisme Renaissance numérique (composé des dirigeants des principales entreprises de l'Internet et de chercheurs), la situation numérique en France est alarmante. En 2007, cet organisme proposait un objectif de 80 % de foyers français connectés à Internet à l'horizon 2010. En 2010, un peu plus de 2 foyers sur 3 seulement le sont. La France se positionne donc à 13 points en dessous de la moyenne européenne. Le chiffre d'affaires du e-commerce représente moins de 50 % de celui du Royaume-Uni. On compte 11 élèves pour 1 ordinateur dans les classes élémentaires. Quelques avancées ont cependant été enregistrées :

- le plan de relance numérique, financé partiellement par le « grand emprunt » ;
- le travail des régions qui ont fait progresser le taux de foyers connectés de 45 % en 2005 à 70 % en 2010.

Sans Internet, pas de croissance !

Une étude de l'institut Coe-Rexecode montre que la France et l'Europe ont accumulé un fort retard face aux États-Unis sur le plan du numérique.

En 2008, l'économie numérique produisait 7,3 % du PIB américain (4,9 % du PIB français). L'impact des technologies numériques étant fort sur les gains de productivité, on peut imaginer que leur présence moindre dans les entreprises françaises explique une partie de la différence de croissance entre les États-Unis et la France.

Dans les dix dernières années, le numérique a représenté 50 % de la croissance des États-Unis contre 25 % de la croissance française. Sept des dix premières

sociétés de services Internet et neuf des dix premiers producteurs de logiciels sont américains. Notre retard ne sera rattrapé qu'au prix d'investissements colossaux en infrastructures de réseaux.

Cependant, les opérateurs de réseaux hésitent à lancer de tels chantiers à long terme, ne sachant pas s'ils auront un retour sur investissement convenable. L'utilisation de ces réseaux par les intermédiaires tels que Google, Twitter, Amazon ou eBay échappe fortement à leur contrôle. Selon Coe-Rexecode, un investissement en France de 2 milliards par an engendrerait un gain de 0,2 point de PIB soit 4 milliards d'euros.

Source : Étude Coe-Rexecode, mai 2011.

Démocratisation du commerce en ligne

Une étude d'IpsosMarketing pour Coliposte fait ressortir la banalisation du commerce électronique en France. Ainsi, près d'un Français sur deux a-t-il recours à cette forme d'achat, la moitié étant des acheteurs réguliers.

Il ressort de l'enquête un rapport direct entre la fréquence d'achat en ligne et l'éloignement géographique des zones commerciales. Comme on pourrait s'y attendre, plus on est loin des commerces, plus on achète sur Internet.

Les Français apprécient la simplicité et la praticité du e-commerce, notamment la livraison à domicile.

Le facteur prix entre aussi en compte dans l'arbitrage entre Internet et commerce traditionnel. Néanmoins, ils considèrent que les deux pratiques sont complémentaires.

Les internautes sont aussi devenus plus confiants et les réticences constatées au début, notamment à procéder à des paiements en ligne, ont beaucoup diminué.

Le chiffre : 7,5

7,5 sites Web sont visités en moyenne par les Français lorsqu'ils recherchent un produit ou un service, selon le cabinet OTO Research. Pour 75 % des internautes effectuant des recherches, ce sont les sites d'achat en ligne, les sites de marques ou d'informations spécialisées qui sont les plus consultés. 1 personne sur 2 fréquente les forums et 1 sur 3 lit les blogs. Plus de 3 Français sur 4 prennent en compte les avis trouvés sur Internet plutôt que ceux des vendeurs.



EUREX LANCE UN SITE INTERNET NOUVELLE GÉNÉRATION

À l'aube de son cinquantième anniversaire, le Groupe EUREX crée l'événement avec l'ouverture du nouveau site :

www.eurexfrance.com.



Ce site internet est un concentré d'informations et de services pour les clients et prospects d'EUREX. Ils peuvent consulter toute l'actualité du Groupe, se tenir informés des réalisations et des projets

de leur cabinet ou de la filière en général. Ils peuvent télécharger de la documentation utile, parfaire leurs connaissances sur l'application de nouveaux textes de loi, ou simplement se remémorer certaines réglementations.

Ce site internet présente toute la palette de prestations et de services qu'EUREX peut apporter à ses clients, actuels et futurs. Qu'ils soient dirigeants de PME, gestionnaires d'association, professionnels libéraux, chacun trouve sur ce site l'accompagnement qu'il recherche et perçoit l'approche d'EUREX dans ses différents domaines d'expertise : comptabilité, fiscalité, audit, social, juridique...

33 % des entreprises dématérialisent leur bulletin de paie

Une étude de Markess International table sur un essor du bulletin de paie à l'horizon 2012. La dématérialisation se développe de plus en plus dans les entreprises et les services ressources humaines. S'il s'agit d'une obligation pour les déclarations sociales en fonction de la taille de l'entreprise, les services ressources humaines se sont également engagés dans la voie de la dématérialisation de façon plus volontaire pour un certain nombre de documents comme le bulletin de paie.

Source : Actuel Expert-Comptable.fr

Votre cabinet Eurex peut vous proposer cette dématérialisation de vos bulletins de paie.



Incidence d'une modification acceptée

Lorsque le salarié accepte une proposition précise de son employeur, cet échange des volontés vaut avenant au contrat de travail. L'employeur ne peut donc plus revenir de manière unilatérale sur cette proposition.

ESSENTIEL

Les juges ont considéré que la clause de mobilité du salarié qui prévoyait sa collaboration hors de France était nulle, faute d'être suffisamment précise quant à sa zone géographique d'application.

ÉCHANGE DES VOLONTÉS

Cette position de la jurisprudence est conforme aux décisions antérieures au titre desquelles notamment la Cour de cassation considère qu'une promesse d'embauche suffisamment précise faite par l'employeur vaut contrat de travail. Sa rupture par l'employeur est alors analysée comme un licenciement sans cause réelle et sérieuse (Cass. soc. du 15 décembre 2010).

Un salarié, dont le contrat de travail prévoyait une clause de mobilité hors de France, accepte une proposition d'expatriation pour 3 ans en Australie faite par son employeur 3 mois avant la date souhaitée du départ. Quelques jours avant la date du départ envisagé, l'employeur revient sur sa proposition initiale. Le salarié considérant que l'employeur n'avait pas respecté son engagement prend alors acte de la rupture de son contrat de travail aux torts de l'employeur. L'employeur entendait faire valoir qu'il était revenu sur son offre initiale sans abus et que la prise d'acte devait, de ce fait, produire les effets d'une démission. Les juges de la Cour de cassation ne retiennent toutefois pas sa motivation. Ils considèrent que par l'acceptation expresse du salarié de l'offre d'expatriation de l'employeur précisant sa durée,

l'emploi et la rémunération, l'accord des parties valait avenant au contrat de travail. L'acceptation de la proposition précise de l'employeur revêtait donc une valeur contractuelle. La prise d'acte de rupture du contrat de travail par le salarié devait donc être considérée comme justifiée. Cette décision rappelle que le contrat se caractérise par l'échange des volontés des parties. Dès lors que les modalités de la proposition initiale étaient suffisamment précises, rappelant notamment le lieu, la durée, l'emploi et la rémunération, l'acceptation expresse du salarié emportait bien échange de consentement des parties et donc, contrat de travail. Peu importe que la rétractation de l'employeur ait eu lieu avant la date d'effectivité de la mobilité. Il peut donc être opportun d'assortir de telles clauses d'une condition suspensive. ■

Cass. soc. du 25 mai 2011, n° 09-66956.



Frais réels des salariés

Les frais réels des salariés comprennent non seulement les frais de déplacement, mais aussi une partie des dépenses de l'habitation personnelle s'ils travaillent à domicile.

QUAND OPTER ?

L'option pour les frais réels doit être faite au plus tard au moment de la déclaration fiscale d'impôt sur le revenu. À défaut d'option, une déduction forfaitaire pour frais professionnels de 10 % est appliquée sur le montant des salaires déclarés.

La question que se posent souvent les salariés est de savoir ce que recouvre la notion de frais réels.

En fait, il s'agit de toutes les dépenses qui ont été engagées par le salarié pour exercer son activité ou pour l'améliorer. Sous certaines conditions, cette notion regroupe principalement :

- les frais de transport du domicile au lieu de travail ;
- les frais de repas du midi ;
- les frais de double résidence ;
- l'acquisition de matériels professionnels tels qu'un ordinateur ;
- les frais de formation, etc.

Lorsqu'un salarié travaille à son domicile en utilisant une partie de son habitation personnelle, à défaut de bureau chez son employeur, le régime des frais réels s'applique de la façon suivante. Si la pièce est affectée exclusivement à un usage professionnel, il est possible de déduire

ESSENTIEL

Le propriétaire de son logement dans lequel il travaille ne peut pas déduire une quote-part de ses frais de propriété.

les dépenses au prorata de la surface de cette pièce par rapport à la totalité de la surface de l'habitation.

S'il s'agit d'une pièce à usage mixte, utilisation professionnelle et privée, il faudra imaginer une autre clé de répartition équilibrée qui tienne compte de la surface et du temps passé à y travailler. Les dépenses déductibles sont, par exemple, les suivantes :

- le loyer payé au propriétaire ;
- les intérêts d'emprunts pour l'acquisition ou la construction ;
- les charges de copropriété ;
- les charges de consommation (éclairage, chauffage, ménage, assurance, etc.) ;
- les dépenses de gros travaux ;
- les dépenses d'entretien et de réparation ;
- les impôts locaux (taxe foncière, taxe d'habitation).

Si le locataire peut déduire une partie de son loyer, au prorata des surfaces professionnelles, le propriétaire en revanche peut seulement déduire les intérêts des emprunts. ■



Redressement des impôts locaux

L'Administration des impôts peut rectifier une taxe d'habitation ou une taxe foncière de l'année en cours jusqu'au 31 décembre de l'année suivante. Ce délai est rallongé de deux années supplémentaires en cas d'erreur dans une déclaration du contribuable.

NE PAS CONFONDRE

Ne pas confondre le délai de rectification du montant de l'impôt qui est d'une ou de trois années selon les cas, avec le délai de recouvrement de l'impôt qui est de quatre années et qui s'ajoute au premier: le contrôleur a par exemple, hors contentieux, trois années pour calculer un supplément de taxe, et le percepteur en a quatre de plus pour encaisser l'argent.

Pour rectifier un impôt, l'Administration fiscale doit agir dans des délais très précis qui varient selon la nature de l'impôt.

En matière d'impôt sur le revenu d'un particulier ou d'une entreprise par exemple, le contrôleur dispose d'un délai qui expire le 31 décembre de la troisième année qui suit celle au titre de laquelle l'imposition est due.

Pour un revenu encaissé au cours de l'année 2009, la date limite pour procéder à un redressement fiscal est le 31 décembre 2012; parallèlement, au cours de l'année 2011, l'Administration peut rectifier l'impôt sur le revenu calculé au plus tôt en 2009 sur le revenu encaissé en 2008.

ESSENTIEL

Pour éviter un risque de redressement fiscal, les travaux dans une habitation, qui conduisent à rendre habitable un local annexe tel qu'un garage ou un grenier, doivent faire l'objet d'une déclaration au fisc.

Dans des situations exceptionnelles comme par exemple une fraude fiscale, ce délai de trois ans peut être allongé de deux, voire même de trois années supplémentaires.

En matière d'impôts locaux dus par un particulier, taxe foncière ou taxe d'habitation, le délai de rectification n'est pas de trois années mais d'une seule année, en plus de celle en cours. Pour la taxe d'habitation exigible en 2010 par exemple, l'Administration a jusqu'au 31 décembre 2011 pour opérer le redressement.

Il s'agit là du délai de droit commun. Ce délai comporte de nombreuses exceptions, plus ou moins liées à une absence ou une erreur dans une déclaration souscrite par le contribuable, lui ayant permis de payer une taxe inférieure à celle qu'il devait.

CONSTRUCTIONS NOUVELLES OU CHANGEMENT D'AFFECTATION

Le délai de reprise de l'Administration, c'est-à-dire le délai de rectification du montant de l'impôt, n'a pas de limite dans l'hypothèse où le contribuable s'est abstenu de déclarer, ou a commis des erreurs, dans la déclaration relative aux constructions nouvelles ou au changement de consistance ou d'affectation des pièces de son habitation.

“*Deux ans de plus*”

C'est le cas, par exemple, s'il réalise sans le déclarer, un agrandissement de son habitation, ou s'il transforme une pièce annexe telle qu'un grenier, un garage ou un vide sanitaire en pièce principale.

Cette augmentation de la surface habitable entraîne évidemment une augmentation de la taxe foncière et de la taxe d'habitation à due concurrence et doit être déclarée aux impôts.

À défaut, le fisc peut réclamer l'arriéré depuis l'origine de la modification, avec cependant un plafond équivalent à quatre années de supplément de taxes calculées au jour du redressement.

ERREUR DANS LA DÉCLARATION DES REVENUS

Le montant des revenus d'un contribuable, en particulier pour ceux les plus faiblement imposés, peut permettre de bénéficier d'un abattement ou d'une exonération de taxe foncière ou d'habitation (voir encadré ci-contre).

Tous ces avantages sont liés au montant des revenus déclarés par la personne. En cas d'erreur dans la déclaration et de rectification de l'impôt sur le revenu, le contrôleur a la possibilité de revenir dans le même délai de trois ans que l'impôt sur le revenu, sur la taxe foncière ou la taxe d'habitation.

ERREUR DANS LA DÉCLARATION DU CERCLE FAMILIAL

Déclarer un enfant de plus ou bien le handicap d'un parent permet également d'obtenir un avantage en matière d'impôts locaux.

Si cette déclaration se révèle erronée, par exemple dans l'hypothèse d'un divorce pour lequel l'enfant déclaré à charge est finalement rattaché au foyer fiscal de l'autre parent, ou par exemple lorsque la carte d'invalidité est retirée à une personne, le contrôleur a la possibilité de revenir trois ans en arrière et de rectifier avant le 31 décembre 2011 une taxe d'habitation ou une taxe foncière de l'année 2008. ■

AVANTAGES LIÉS AUX REVENUS

- exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties en faveur des personnes de condition modeste, âgées de plus de 75 ans, pour leur habitation personnelle (CGI, art. 1391);
- exonération de taxe d'habitation en faveur des personnes de condition modeste, âgées de plus de 60 ans, veufs ou veuves, invalides ou bénéficiaires de certaines allocations sociales (CGI, art. 1414);
- abattement facultatif de taxe d'habitation en faveur des personnes disposant de revenus modestes (CGI, art. 1411, II, 3);
- dégrèvement résultant du plafonnement de la taxe d'habitation en fonction du revenu (CGI, art. 1414 A).





Rupture des relations commerciales

Afin de s'adapter au marché et de préserver leur compétitivité, les entreprises peuvent être amenées à modifier leur politique commerciale, notamment d'achat ou de vente, et mettre fin ou réduire certaines relations existantes. Elles devront, dans ce cadre, prendre quelques précautions.

JURIDICTIONS COMPÉTENTES

Le décret du 11 novembre 2009 donne compétence exclusive à huit juridictions commerciales en France pour connaître des litiges fondés sur une rupture brutale des relations commerciales. Seule la cour d'appel de Paris est compétente en matière d'appel.

Selon l'article L. 442-6, I-5° du Code de commerce, engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait «de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels».

QU'EST-CE QU'UNE «RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE» ?

L'expression de «relations commerciales» couvre tous les types de relations d'affaires entre professionnels, que ce soit au titre

ESSENTIEL

L'article L. 442-6, I-5° du Code de commerce est à l'origine de nombreux contentieux et son application extensive doit conduire à la plus grande vigilance lorsqu'il est envisagé de rompre ou de réduire le courant d'affaire avec un partenaire commercial.

des activités de production, de distribution ou de services.

L'article L. 442-6, I-5° s'applique à un nombre croissant de relations quel que soit le statut juridique de la victime et ce, même lorsque ces relations n'ont, a priori, pas une nature commerciale. Ainsi, la jurisprudence a-t-elle été amenée à appliquer ce texte à une association, à un architecte ou encore à une société d'assurances mutuelles.

Peu importe que la relation concernée fasse ou non l'objet d'un écrit ou qu'il s'agisse d'une relation à durée déterminée ou indéterminée.

La relation commerciale est considérée comme établie si elle s'inscrit dans la durée, qu'elle présente une certaine continuité et une certaine intensité.

Il n'y a pas de difficulté particulière lorsque la relation commerciale est suivie dans le temps que

ce soit au titre d'un contrat à durée indéterminée resté en vigueur pendant des années ou d'un contrat à durée déterminée, éventuellement reconduit plusieurs fois.

Néanmoins, la question peut se poser en cas de succession de contrats indépendants. Ainsi, la Cour de cassation a adopté des positions qui pourraient sembler contradictoires dans deux affaires relatives à des contrats successifs.

Dans une première affaire, une société avait, dans le cadre de plusieurs projets de construction réalisés sur une durée de 6 ans, sous-traité à plusieurs reprises à la même entreprise la confection et la pose de rideaux. Puis, elle avait fait appel à un autre sous-traitant pour la réalisation d'un gros chantier. La Cour de cassation a considéré qu'il n'y avait pas de relations commerciales établies, la relation d'affaires résultant de contrats indépendants, non prévus dans un accord-cadre et conclus en fonction de l'obtention des marchés, sans qu'aucune exclusivité n'ait été consentie au sous-traitant ou aucun chiffre d'affaires garanti (Cass. com. du 16 décembre 2008 n° 07-15.589). Dans une autre affaire où la relation était constituée d'une succession de contrats ponctuels portant sur la location pour quelques jours d'un stand sur une foire annuelle, pendant 10 années consécutives, la Cour de cassation a au contraire jugé que la relation commerciale était bien établie (Cass. com du 15 septembre 2009 n° 08-19.200).

Dans le premier cas, malgré la

durée de la relation, la Haute juridiction a considéré que celle-ci était précaire dans la mesure où elle dépendait de l'obtention d'un marché, tandis que dans le deuxième cas, le critère de continuité existait, la victime pouvant légitimement penser que la relation se poursuivrait. Ainsi, la qualification de relation commerciale établie n'est pas conditionnée à l'existence d'un échange permanent et continu entre les parties, une succession de contrats ponctuels pouvant être suffisante pour caractériser une telle relation.

À noter que si une relation est par nature précaire et donc instable, les parties ne peuvent légitimement compter sur sa poursuite, même si elle présente pendant un temps l'apparence de la stabilité. De la même manière, le recours systématique à des appels d'offre et la mise en concurrence du cocontractant, avant tout renouvellement du contrat, prive la relation de stabilité.

QUEL TYPE DE RUPTURE ?

La notion de rupture doit être entendue au sens large. Elle vise toute forme d'interruption de la relation concernée qu'elle soit totale ou partielle.

À cet égard, toute modification du contrat, pour autant qu'elle porte sur des éléments significatifs, peut être considérée comme une rupture brutale (par exemple : la suppression d'une remise de 20 %, la modification des conditions tarifaires, une diminution substantielle des quantités commandées ou le déréférencement d'un produit).

HISTORIQUE

Issu de la loi « Galland » n° 96-588 du 1^{er} juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales et de la loi « NRE » du 15 mai 2001, relative aux nouvelles régulations économiques, le texte consacrant la notion de rupture brutale de relations commerciales était initialement prévu pour la grande distribution. Il s'applique aujourd'hui à toutes les relations d'affaires, sauf réglementation particulière.



RELATIONS INTERNATIONALES

L'article L. 442-6, I-5° du Code de commerce est d'ordre public.

Même si les parties en présence ne relèvent pas toutes de la loi française ou qu'elles ont inséré une clause de droit applicable dans leur contrat, dès lors que la relation commerciale brutalement rompue est suffisamment rattachée à la France (par exemple : exécution en France), le juge saisi doit faire application de ce texte.

À noter que le non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée à son échéance peut aussi constituer une rupture nécessitant l'octroi d'un préavis, notamment lorsque plusieurs contrats se sont succédés, sauf comme nous l'avons vu, en cas de recours systématique à l'appel d'offres.

En pratique, l'échec d'une négociation importante des conditions commerciales établies entre les parties ne justifie pas une rupture brutale de la relation.

En revanche, il n'est pas nécessaire que la rupture soit motivée.

QUEL PRÉAVIS ?

La brutalité de la rupture découle de l'absence ou de l'insuffisance d'un préavis.

Le préavis doit être notifié par écrit. Il est conseillé de procéder par lettre recommandée avec accusé de réception afin de pouvoir justifier avec certitude du contenu et de la date de notification de la rupture.

Le délai doit être suffisant. Il doit tenir compte, selon le Code, de la durée de la relation commerciale. Toutefois, pour apprécier le caractère raisonnable du préavis, les tribunaux continuent de prendre en compte d'autres critères tels que :

- la nature de l'activité ;
- l'importance financière de la relation ;
- les investissements réalisés ;
- l'état de dépendance économique de la victime ;
- la notoriété de la partie à l'origine de la rupture.

Le délai de préavis doit s'enten-

dre comme le temps nécessaire au cocontractant pour réorienter ses activités ou rechercher de nouveaux clients ou de nouveaux fournisseurs.

Les délais prévus par d'éventuels accords professionnels seront pris en compte, comme le délai contractuel figurant le cas échéant dans le contrat, même si celui-ci ne lie pas le juge. Ainsi, le préavis prévu dans le contrat peut s'avérer insuffisant au regard des critères visés ci-dessus et notamment de la durée de la relation.

D'une manière générale, la durée des préavis fixés par la jurisprudence varie de 3 mois à 2 ans.

PEUT-ON ARGUER DE CIRCONSTANCES PARTICULIÈRES ?

Force majeure et inexécution

Aux termes de l'article L. 442-6, I-5° du Code de commerce, en cas de force majeure ou d'inexécution par l'autre partie de ses obligations, la résiliation peut avoir lieu sans préavis. Cependant, la faute ou le manquement ne peut justifier l'absence de préavis que si elle est d'une suffisante gravité pour ne pas permettre la poursuite de la relation.

Évolution des circonstances économiques

La baisse du volume d'affaires en période de crise ou de difficultés financières constitue-t-elle une rupture partielle des relations commerciales ?

En l'état actuel de la jurisprudence, les juges considèrent

que les impératifs du marché ne dispensent pas de respecter un préavis écrit tenant compte de la durée des relations.

Ainsi, la crise ne constitue pas un cas de force majeure.

Cependant, quelques arrêts récents ont pris en considération les circonstances économiques, notamment au stade de l'évaluation du préjudice, la crise rendant en effet difficile la référence aux résultats passés pour la détermination de celui-ci.

Proposition d'une solution de remplacement

La jurisprudence n'impose pas nécessairement le maintien de la relation commerciale à l'identique pendant la durée du préavis. Ainsi, dans une affaire où l'auteur de la rupture avait proposé à son cocontractant le maintien d'une relation différée pendant une durée de deux ans, et avait également offert le rachat du stock et facilité la revente de l'outil de production, il a été jugé que l'exigence d'un préavis raisonnable était respectée (Cass. com. du 9 mars 2010 n° 08-21.055).

QUELLES SANCTIONS ?

L'auteur de la rupture peut être condamné à verser des dommages-intérêts censés compenser le préjudice subi. À ce titre, il convient de rappeler que le préjudice est celui causé par le caractère brutal de la rupture et non par la rupture elle-même.

En théorie, peuvent être indemnisés des préjudices divers, tels le coût des licenciements, la

valeur des stocks ou du matériel devenu inutilisable, le préjudice moral, etc.

En pratique, les dommages-intérêts alloués visent essentiellement à indemniser la perte de la marge brute subie pendant la durée du préavis qui aurait dû être effectué, d'où la nécessité d'évaluer la durée de ce préavis. L'auteur de la rupture encourt également une amende civile pouvant aller jusqu'à 2 millions d'euros.

Enfin, si la sanction d'un préavis trop bref n'est pas la nullité de la rupture, le juge, et notamment le juge des référés, peut imposer la prolongation du préavis de rupture et la poursuite des relations commerciales pendant sa durée.

QUELLES PRÉCAUTIONS ?

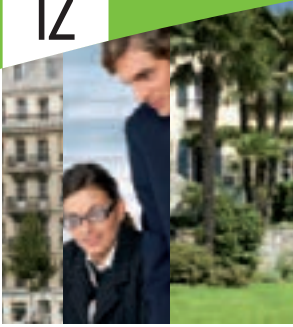
Afin d'éviter les zones de conflit, il conviendra dans la mesure du possible :

- d'éviter les contrats-cadres au profit de contrats indépendants et autonomes ;
- d'éviter les demandes spécifiques (investissements, exclusivité) ou tout autre comportement laissant présumer la pérennité de la relation ;
- d'introduire des éléments de précarité (mise en concurrence systématique, appels d'offres...) ;
- d'informer le plus rapidement possible, par écrit, le partenaire si des baisses de commandes sont prévisibles ;
- d'évaluer le préavis qu'un juge considérerait « raisonnable » au regard des circonstances, afin d'anticiper la rupture. ■

CLAUSE DE HARDSHIP

Les parties peuvent insérer dans leur contrat une clause dite de « hardship » stipulant qu'en cas de survenance d'un événement nouveau affectant de façon substantielle l'économie initiale du contrat et rendant préjudiciable l'exécution de ses obligations par l'une des parties, les parties se rencontreront afin d'examiner les modifications pouvant être apportées pour rétablir l'équilibre contractuel. À défaut d'accord dans un certain délai, les parties pourront résilier le contrat.





Rétractation d'une promesse de vente

Dans un arrêt récent, la Cour de cassation rappelle que la levée de l'option par le bénéficiaire d'une promesse unilatérale de vente après la rétractation du promettant exclut la rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquérir. En conséquence, la réalisation forcée de la vente ne peut être ordonnée.

PROMESSES CROISÉES

L'échange d'une promesse unilatérale d'achat et d'une promesse unilatérale de vente constitue une promesse synallagmatique de vente valant vente définitive dès lors que les deux promesses réciproques ont le même objet et qu'elles sont stipulées dans les mêmes termes.

Les promesses unilatérales de vente sont fréquentes en matière immobilière ou dans le cadre d'opérations sur le capital de sociétés. Sur le principe, aux termes d'une promesse unilatérale de vente, le promettant s'engage à vendre, tandis que le bénéficiaire reste libre d'acheter ou non.

En l'espèce, un couple avait acquis l'usufruit d'un immeuble et leur fils, la nue-propriété. Par acte authentique, ce dernier avait consenti, après le décès de son père, une promesse unilatérale de vente de l'immeuble, en stipulant que sa mère en conservait l'usufruit en vertu de l'acte d'ac-

ESSENTIEL

La jurisprudence de la Cour de cassation est très critiquée par la doctrine qui considère que l'engagement pris par le promettant au titre d'une promesse unilatérale de vente devrait être considéré comme irrévocable de sorte qu'une rétractation devrait être inefficace.

quisition et que la réalisation de la promesse ne pourrait donc être demandée par le bénéficiaire que dans les quatre mois à compter du jour où celui-ci aurait

“ Rencontre
des volontés ”

connaissance, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, du décès de l'usufruitière. La femme du promettant, qui avait pris l'engagement de régulariser l'acte authentique de vente relatif à la promesse unilatérale de vente, avait après le décès de son époux, assigné le bénéficiaire en annulation de la

promesse unilatérale de vente. Ce dernier ayant été informé du décès de l'usufruitière, il avait levé l'option d'achat dont il bénéficiait.

La cour d'appel avait déclaré la vente parfaite à la suite de la levée de l'option dans la mesure où le promettant était tenu de maintenir son offre jusqu'à l'expiration du délai d'option prévu dans la promesse, et ce, sans faculté de rétractation.

La Cour de cassation a censuré cette décision, la rétractation du promettant avant la levée de l'option empêchant la rencontre des volontés des parties et donc, la formation de la vente. En effet, en l'espèce, l'assignation en annulation de la promesse unilatérale traduisait la volonté du promettant de se rétracter.

Ce faisant, la Cour de cassation s'est conformée à sa propre jurisprudence issue d'un arrêt en date du 15 décembre 1993 qui considérait que si le promettant s'était rétracté avant la levée de l'option, il pouvait avoir à verser des dommages-intérêts, mais pas être forcé de vendre.

Malgré les critiques de la doctrine, la Cour de cassation a maintenu cette position depuis l'arrêt de 1993. Dans une décision du 8 septembre 2010, certains ont pu voir l'annonce d'un revirement de jurisprudence, la Cour de cassation ayant relevé que « le promettant avait définitivement consenti à vendre ». Cependant, la décision du 11 mai 2011 vient mettre un terme aux espoirs suscités par cet arrêt.

Ainsi, contrairement à ce à quoi l'on pourrait s'attendre dans le cadre d'une promesse unilatérale de vente, la réalisation de la vente n'est pas subordonnée à

“ Dommages-intérêts ”

la seule décision du bénéficiaire de lever l'option ou non. Le promettant doit y consentir. Reste que la rétractation de ce dernier constitue une faute qui doit être sanctionnée par l'octroi de dommages-intérêts.

La promesse n'est donc pas sans valeur, mais la solution retenue par la Cour de cassation ne permet pas au bénéficiaire d'atteindre le but initialement poursuivi, à savoir l'acquisition d'un bien en particulier.

Les parties à une promesse unilatérale de vente peuvent néanmoins insérer une clause prévoyant expressément la faculté pour le bénéficiaire, en cas de rétractation du promettant, d'exiger l'exécution forcée de la vente. Cette pratique rédactionnelle, qui s'est largement développée compte tenu de la jurisprudence de 1993, a en effet été validée par la Haute juridiction dans un arrêt du 27 mars 2008. ■

Cass. civ. 3^e du 11 mai 2011 n° 10-12.875; Millet c/ Macquet.

FORMALISME

Toute promesse unilatérale de vente portant sur un immeuble, un droit immobilier, un fonds de commerce, un droit au bail ou des titres de sociétés conférant à leurs possesseurs le droit à la jouissance d'immeubles ou de fractions d'immeubles, doit, sous peine de nullité, être constatée par un acte authentique ou par un acte sous seing privé enregistré dans les 10 jours à compter de la date de son acceptation par le bénéficiaire.



AGENDA FISCAL

Versement de dividendes

➤ Dès octobre

Ne pas oublier

- Les contribuables qui souhaitent payer mensuellement en 2012 leur impôt sur le revenu, leur taxe foncière ou leur taxe d'habitation peuvent dès octobre adresser une demande en ce sens au percepteur. **Formulaire spécial**
- Les sociétés propriétaires ou locataires de voitures de tourisme au cours de la période du 1^{er} octobre 2010 au 30 septembre 2011 doivent acquitter la taxe sur les véhicules de sociétés en novembre. **2855**

➤ 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.

- **Païement 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.

AGENDA SOCIAL

DÉCLARATION ET PAIEMENT DES COTISATIONS MENSUELLES SALARIALES

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

➤ 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 contrats de travail conclus et résiliés au cours du mois précédent.

➤ Le 31 octobre au plus tard

- **Entreprises de plus de 50 salariés :**
 - plan de formation - 1^{re} réunion de comité d'entreprise.
 - Communication des documents suivants :
 - copie de la déclaration fiscale - note sur les orientations générales en matière de formation - bilan des actions de formation de l'année écoulée
 - note sur les congés individuels de formation - observations éventuelles des services de contrôle.
- **Industriels, commerçants et artisans :**
 - païement de la cotisation vieillesse en cas de païement trimestriel.

TVA INTRACOMMUNAUTAIRE

Taux de change susceptibles d'être utilisés pour les opérations réalisées en Octobre 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	Septembre	Octobre	Opérations réalisées en	Septembre	Octobre
Danemark (Couronne)	7,4498	7,4472	Roumanie	4,257	4,303
Grande-Bretagne (Livre sterling)	0,8771	0,8731	République tchèque	24,488	24,93
Suède (Couronne)	9,1234	9,117	Canada (Dollar Canadien)	1,4266	1,3594
Bulgarie	1,9558	1,9558	États-Unis (U.S. Dollar)	1,4433	1,3636
Hongrie	272,05	293,05	Suisse (Franc Suisse)	1,1403	1,2208
Lituanie	3,4528	3,4528	Chine (Yuan)	9,2205	8,6991
Lettonie	0,7093	0,7093	Japon (Yen)	110,51	104,07
Pologne	4,1566	4,4333	Inde (Roupie)	66,399	65,903

- (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
Montant en euros	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/15h67
du 1 ^{er} janvier 2011 au 31 décembre 2011	3,36 €	9 €	1 365 €

RSA variable en fonction des revenus et du foyer
1 personne sans activité
au 1^{er} 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 €	-	
Indemnité de grand déplacement		Paris + 92, 93, 94	Autres départements (sauf DOM, TOM)
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 ^{er} 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
Studio	63,50 €	74,20 €	84,80 €	95,30 €	116,60 €	137,70 €	158,90 €	180,10 €
Autre logement par pièce principale	33,90 €	47,70 €	63,50 €	79,40 €	100,60 €	121,80 €	148,20 €	169,50 €

5 - FRAIS DE VOITURE barème fiscal 2010 publié en avril 2011

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
3 CV	d x 0,405	(d x 0,242) + 818	d x 0,283	9 CV	d x 0,635	(d x 0,368) + 1 338	d x 0,435
4 CV	d x 0,487	(d x 0,274) + 1 063	d x 0,327	10 CV	d x 0,668	(d x 0,391) + 1 383	d x 0,460
5 CV	d x 0,536	(d x 0,300) + 1 180	d x 0,359	11 CV	d x 0,681	(d x 0,410) + 1 358	d x 0,478
6 CV	d x 0,561	(d x 0,316) + 1 223	d x 0,377	12 CV	d x 0,717	(d x 0,426) + 1 458	d x 0,499
7 CV	d x 0,587	(d x 0,332) + 1 278	d x 0,396	13 CV et +	d x 0,729	(d x 0,444) + 1 423	d x 0,515
8 CV	d x 0,619	(d x 0,352) + 1 338	d x 0,419				

Exemple de calcul

Pour un véhicule de 6 CV
 Pour 4 000 km :
 $4000 \times 0,561 = 2244 \text{ €}$
 Pour un véhicule de 5 CV
 Pour 6 000 km :
 $6000 \times 0,300 + 1180 = 2980 \text{ €}$
 Pour un véhicule de 7 CV
 Pour 22 000 km :
 $22000 \times 0,396 = 8712 \text{ €}$

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 décembre 2010	3,82%	30 avril 2011	3,76%	31 août 2011	3,85%
31 janvier 2011	3,80%	31 mai 2011	3,77%	30 septembre 2011	3,90%
28 février 2011	3,78%	30 juin 2011	3,82%	31 octobre 2011	3,93%
31 mars 2011	3,76%	31 juillet 2011	3,83%	30 novembre 2011	3,97%

8 - TAUX D'INTÉRÊT LÉGAL

2006	2007	2008	2009	2010	2011
2,11%	2,95%	3,99%	3,79%	0,65%	0,38%

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
2011	121,79	122,36	123,36	123,78	123,85	123,95	123,40	124,04	123,95			
2010	119,69	120,36	120,94	121,26	121,39	121,38	121,04	121,32	121,23	121,39	121,53	122,08
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

Base 100 en 1998.

10 - INDICES DE RÉFÉRENCE DES LOYERS

	1 ^{er} trimestre		2 ^e trimestre		3 ^e trimestre		4 ^e trimestre	
	Indices	Variation (sur 1 an)	Indices	Variation (sur 1 an)	Indices	Variation (sur 1 an)	Indices	Variation (sur 1 an)
2011	119,69	+1,60%	120,31	+1,73%	120,95	+1,90%		
2010	117,81	+0,09%	118,26	+0,57%	118,70	+1,10%	119,17	+1,45%
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%

11 - COURS DES PRINCIPALES DEVISES au 30 septembre 2011

Euros contre devises			
Canada - Dollar Canadien	1,4105	Grande-Bretagne - Livre Sterling	0,8667
Danemark - Cour. Danoise	7,4417	Hong-Kong - Dollar de HK	10,5213
États-Unis - Dollar	1,3503	Japon - Yen	103,79
		Norvège - Cour. Norvégienne	7,8880
		Pologne - Zloty	4,4050
		Suisse - Franc Suisse	1,2170

12 - INDICES DU COÛT DE LA CONSTRUCTION (Loyers commerciaux) - Base 100, 4^e trimestre 1953

1 ^{er} trimestre	Indices	sur 1 an	sur 3 ans	sur 6 ans	sur 9 ans	2 ^e trimestre	Indices	sur 1 an	sur 3 ans	sur 6 ans	sur 9 ans
2011	1554	+3,05%	+3,81%	+22,36%	+34,08%	2011	1593	+5,01%	+2,00%	+24,84%	+36,97%
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%
3 ^e trimestre	Indices	sur 1 an	sur 3 ans	sur 6 ans	sur 9 ans	4 ^e trimestre	Indices	sur 1 an	sur 3 ans	sur 6 ans	sur 9 ans
2010	1520	+1,20%	+5,34%	+19,50%	+32,75%	2010	1533	+1,73%	+4,00%	+20,80%	+34,47%
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%