



n° 288 - septembre 2011

# La lettre mensuelle des affaires

**DOSSIER DU MOIS**

## Rupture des relations commerciales

---

- **Social**  
Le contrat de sécurisation professionnelle
- **Fiscal**  
Redressement des impôts locaux
- **Juridique**  
Rétractation d'une promesse de vente

## Le fundraising\* dans l'enseignement supérieur

Les grandes écoles n'ont pas le monopole de la recherche d'argent. Depuis la loi d'autonomie sur les universités, ces dernières s'y mettent aussi : environ 50 institutions ont créé leur fondation ou ont mis en œuvre une « campagne de développement ».

Leurs ambitions sont très différentes : HEC, INSEAD, Sciences Po ou l'ESSEC ont pris de l'avance et ont un objectif de récolte de 10 millions d'euros par an. D'autres ont des objectifs plus proches du million d'euros. Beaucoup d'universités sont encore en phase de démarrage.

Les universités américaines sont rompues à ces méthodes depuis de nombreuses années : ainsi, la Chicago Business School lève 30 millions de dollars par an et la célèbre Harvard University possède un « capital » de 35 millions de dollars qui lui rapporte chaque année 1,7 million de dollars d'intérêts.

Ces fonds permettent aux universités de développer de nouveaux projets pédagogiques, de recruter des professeurs supplémentaires, de financer des travaux de recherche ou d'offrir des bourses à des étudiants.

« La fondation HEC collecte à elle seule plus d'argent que toutes les universités réunies », indique Louis Vogel, président de la Conférence des présidents d'universités.

Plus que l'argent récolté, c'est un changement de culture qu'effectuent les universités ; suite aux nombreux contacts qu'elles ont avec les entreprises, elles apprennent à les connaître et à mobiliser leurs anciens élèves qui deviennent ainsi leurs ambassadeurs auprès du monde du travail. ■

\*fundraising : collecte de fonds.



# Le chiffre : -4%

- 4% : c'est l'estimation du recul des ventes de consoles de jeux en 2011. Selon la dernière enquête du cabinet GfK pour le compte du SELL\*, le chiffre d'affaires des ventes de consoles sera de 37 milliards d'euros en 2011 ; ce chiffre de -4% met en relief la troisième année consécutive de recul de ce marché. Le marché des ventes de jeux vidéo est cyclique, en liaison avec le vieillissement des consoles.

SELL : Syndicat des éditeurs de logiciels de loisirs / GfK.



## Les dégâts collatéraux des nouvelles normes comptables

Selon une étude effectuée auprès de 19 grandes compagnies d'assurance dans le monde, la norme comptable IFRS 4 Phase II (attendue pour la fin de l'année 2011 avec entrée en vigueur en 2014-2015) va entraîner des modifications dans les contrats d'assurance-vie des particuliers. ■

## Marché de l'art en France : légère baisse en 2010

D'après le rapport annuel du CVV\* publié en juin 2011, le montant des ventes aux enchères en France s'est élevé à 2,19 milliards d'euros en 2010, en baisse de 2,2 % par rapport à 2009. La moitié de l'activité est constituée par les ventes d'« art et objets de collection », qui ont baissé de 6,4 %. Les ventes de « véhicules d'occasion et de matériel industriel » ont progressé de 2 %, celles de chevaux sont stables.

L'Île-de-France regroupe le tiers de l'activité, notamment Paris, devant la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (art), la Bretagne (véhicules d'occasion) et la Basse-Normandie (chevaux).

Le quart des adjudications en 2010 a été réalisé par Christie's et Sotheby's. L'Hôtel Drouot a vu son activité augmenter de 19 % en 8 ans.

Au niveau mondial, l'activité représente 22,1 milliards d'euros. Elle est portée par la Chine : dix sociétés chinoises figurent dans le top 20 des maisons de ventes aux enchères.

Artcurial, première maison française, est classée 20<sup>e</sup> dans le monde.

\*CVV : Conseil des ventes volontaires.



## Les antibiotiques, cela redevient automatique !

Selon un rapport de l'AFSSAPS publié en juin 2011, les ventes d'antibiotiques en France ne baissent plus après une forte décroissance entre 1999 et 2004. Elles se sont stabilisées à 157 millions de boîtes par an pour un chiffre d'affaires de 852 millions d'euros et un coût de 556 millions d'euros pour l'assurance maladie en 2009. Un nouveau plan de sensibilisation va être mis en place par le ministère de la santé afin de lutter contre la résistance aux antibiotiques due à cette surconsommation. Entre 1999 et 2009, le nombre d'antibiotiques disponibles en France est passé de 101 à 86. ■

## Moneo, partenaire des universités d'Île-de-France

610 000 cartes à puce multiservices vont être distribuées aux étudiants des 22 universités de l'académie Paris-Créteil-Versailles entre septembre 2011 et septembre 2013.

Elle seront utilisables pour payer les restaurants universitaires, des photocopies, accéder aux locaux des campus et à terme payer les transports.

Les universités constituent le marché potentiel préféré de Moneo qui souhaite proposer la même chose aux régions, aux départements, aux administrations et aux grandes entreprises.

Le marché potentiel, selon le directeur général de Moneo, pèse 240 millions de cartes.

La carte Moneo, lancée il y a 10 ans, n'a jamais réellement décollé. Elle permet de régler des petites dépenses de la vie courante, notamment les horodateurs. Plus souple qu'une carte de crédit, elle est acceptée pour des montants de quelques centimes. Elle s'utilise sans code et peut être chargée entre 5 € et 100 €. ■

**SOCIAL****Social** & vous**■ Enfant et droit à retraite**

Les majorations de trimestres au titre de l'adoption et de l'éducation d'un enfant pour la retraite de base peuvent être partagées entre les parents.

7

**Le contrat de sécurisation professionnelle**

Le contrat de sécurisation professionnelle remplace les dispositifs de CRP (convention de reclassement personnalisé) et de CTP (contrat de transition professionnelle).

page

8

**■ Incidence d'une modification acceptée**

L'acceptation par le salarié d'une proposition précise de l'employeur vaut avenant au contrat de travail.

10

**■ Brèves sociales**

Nouvelle déclaration d'embauche / DIF en cas de CRP ou de CTP / Absence de représentants du personnel.

11

**FISCAL****Fiscal** & vous**Redressement des impôts locaux**

Le délai de rectification en matière de taxe foncière et de taxe d'habitation expire le 31 décembre de l'année suivant celle au titre de laquelle l'imposition est due, sauf en cas d'erreur de déclaration.

page

16

**■ Frais réels des salariés**

Comment se calculent les frais réels pour les salariés qui travaillent à leur domicile ?

18

**■ Prospection commerciale à l'étranger**

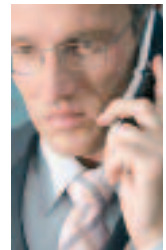
Les entreprises commerciales qui engagent des dépenses de prospection à l'étranger peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt de 50% de leurs dépenses.

19

**■ Brèves fiscales**

Vente morcelée d'un fonds de commerce / Taxe sur les salaires et holding / Prorogation de Cap Export et Cap +.

20



## JURIDIQUE

### Juridique

#### ■ Prix du livre numérique

Une nouvelle loi a institué le principe du prix unique du livre numérique.

21

### Rétractation d'une promesse de vente

Les promesses unilatérales de vente sont-elles de vraies promesses ?

page  
22

#### ■ Délai d'exécution

Quel est le délai d'exécution d'une obligation en cas de silence du contrat ?

24

#### ■ Brèves juridiques

Pratique des dates de valeur / Lettre d'intention / Prix de vente d'un fonds de commerce.

25



## DOSSIER DU MOIS

### Rupture des relations commerciales

La loi française interdit de rompre brutalement une relation commerciale. Comment éviter les pièges et limiter les risques ?

page  
12

### Toujours à l'actu

26

Le congé de présence parentale renouvelable - Différence catégorielle - Mesures de simplification comptable - Exonération des livraisons intracommunautaires - Promesse de porte-fort : mode de ratification - Délais dérogatoires de paiement.

#### LES AGENDAS

28

#### PRINCIPAUX INDICES

29



## Démocratisation du commerce en ligne

Une étude réalisée par Ipsos Marketing 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.

Les produits **les plus souvent commandés sont les vêtements** (58 % des e-acheteurs concernés), les produits culturels tels que CD, livres, DVD, jeux vidéo (58 % également), le matériel Hifi, vidéo, informatique (46 %). Mais d'autres marchés, comme celui de la décoration, de l'électroménager ou des produits de beauté se développent.

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, appréciant notamment la livraison à domicile et le fait de ne pas avoir à se déplacer. Le facteur prix entre également en compte dans l'arbitrage entre Internet et le commerce traditionnel. Néanmoins, ils considèrent que les deux pratiques sont complémentaires et **n'entendent pas remplacer le commerce traditionnel par le commerce en ligne**.

L'explosion du commerce électronique est bien sûr intimement lié à la progression du taux d'équipement des foyers. Aujourd'hui, 70 % des Français disposent d'un accès Internet à leur domicile ou sur leur lieu de travail, plus de 50 % des internautes sont équipés depuis plus de cinq ans et surtout, 90 % d'entre eux bénéficient du haut débit.

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

<http://www.ipsos.fr/ipsos-marketing/actualites/2011-06-29-commerce-electronique-pratique-qui-se-banalise>.



# Enfant et droit à retraite

*Un décret pris en application de la loi de financement de la Sécurité sociale précise que les majorations de trimestres au titre de l'arrivée au foyer et de l'éducation d'un enfant pour la retraite de base peuvent être réparties entre les parents.*

## ESSENTIEL

Dans le cadre de l'égalité de traitement entre les hommes et les femmes, le droit à majoration pour enfant de l'assurance vieillesse, antérieurement accordé exclusivement à la mère, peut désormais être partagé entre les deux parents. Toutefois, à défaut d'option, les 8 trimestres de majoration demeureront accordés à la mère.

### CHOIX DES PARENTS

Les parents choisissent d'un commun accord la répartition des 4 trimestres d'assurance dus au titre de l'éducation d'un enfant et ceux dus au titre de l'arrivée au foyer d'un enfant adopté, le cas échéant. En revanche, au titre de l'incidence sur la vie professionnelle d'une maternité, la mère dispose seule d'une majoration de 4 trimestres.

La loi de financement de la Sécurité sociale pour 2010 a modifié le régime de majoration de la durée d'assurance auprès des régimes de vieillesse au titre de l'éducation des enfants. Antérieurement, seules les femmes bénéficiaient d'une majoration de 8 trimestres par enfant. Depuis cette loi, cette majoration peut être répartie partiellement entre le père et la mère. Un décret du 27 mai 2011 précise les modalités de ce dispositif. Désormais, les femmes bénéficient, par enfant, d'une majoration de durée d'assurance de 4 trimestres au titre de la maternité (l'adoption ouvre également droit à cette majoration de 4 trimestres à répartir entre les parents, selon leur choix), les 4 autres trimestres dus au titre de l'éducation de l'enfant sont attribués au père ou à la

mère ou partagés entre eux, en fonction de leur choix.

Ce choix fait l'objet d'une déclaration auprès de la caisse dont a relevé en dernier lieu le père ou la mère, dans les 6 mois à compter du 4<sup>e</sup> anniversaire de la naissance de l'enfant ou de son adoption. À défaut de choix exprimé, ces 4 trimestres supplémentaires reviennent à la mère. Toutefois, le père qui apporte la preuve qu'il a élevé seul l'enfant durant une ou plusieurs années au cours de ses 4 premières années pourra se voir attribuer ces trimestres d'assurance supplémentaires (à raison d'un trimestre par an). Ces règles sont applicables à la gestion des pensions ayant pris effet à compter du 1<sup>er</sup> avril 2010. ■

*Décret n° 2011-601 du 27 mai 2011.*



# Le contrat de sécurisation professionnelle

*Le contrat de sécurisation professionnelle (CSP) remplace le contrat de transition professionnelle (CTP) et la convention de reclassement personnalisé (CRP). Il s'inspire très largement de ces deux dispositifs antérieurs.*

## FINANCEMENT DU CSP

Alors que les dispositifs antérieurs prévoyaient que l'employeur finance Pôle emploi dans la limite de 2 mois de salaire, le CSP prévoit un financement à hauteur de 3 mois de salaire.

Les salariés licenciés pour motif économique dans une entreprise de moins de 1000 salariés bénéficiaient, en fonction des bassins d'emploi, d'un contrat de transition professionnelle (CTP) ou d'une convention de reclassement personnalisé (CRP). Un accord national interprofessionnel crée un régime unique : le contrat de sécurisation professionnelle (CSP). Ainsi, dans les entreprises de moins de 1000 salariés, l'employeur qui envisage un ou plusieurs licenciements économiques devra proposer ce CSP aux salariés concernés. Il devra remettre au salarié un document écrit contre récépissé lors de l'entretien préalable ou à l'issue de la dernière réunion de consultation des représentants du personnel. À

## ESSENTIEL

Compte tenu d'une part, du montant de l'allocation spécifique de sécurisation et d'autre part, de l'absence de délai de carence, les salariés ont tout intérêt à adhérer au CSP. Dans cette hypothèse, ils ne sont pas amenés à effectuer leur préavis. L'employeur doit donc prendre en compte cette particularité dans la procédure de licenciement économique.

compter de cette date, le salarié disposera d'un délai de réflexion de 21 jours, son défaut de réponse valant refus du CSP. Dans le respect des délais de procédure, l'employeur adressera ensuite au salarié un courrier

## Augmentation du coût du licenciement économique

recommandé, qui vaudra notification de son licenciement en cas de refus du CSP et qui rappellera les raisons économiques de la



rupture, ainsi que le délai de réflexion restant à courir. En cas d'acceptation du CSP, le contrat est rompu d'un commun accord et le salarié doit percevoir une indemnité d'un montant égal à celui de l'indemnité légale ou conventionnelle de licenciement, calculée sur la base de l'ancienneté qu'il aurait eue s'il avait effectué son préavis. Dans les 8 jours suivant son adhésion, le bénéficiaire du CSP sera convié par Pôle emploi à un entretien individuel de pré-bilan au terme duquel il pourra suivre un bilan de compétences. Durant le CSP, le salarié comptant au moins un an d'ancienneté bénéficiera d'une allocation dite spécifique de sécurisation correspondant à 80 % de son salaire journalier de référence durant une période maximale de 12 mois. S'il compte moins d'un an d'ancienneté, le CSP ouvrira droit aux allocations d'assurance chômage de droit commun. Si au terme du CSP, le salarié n'a toujours pas retrouvé un emploi, il recouvrera ses droits à chômage sans différé d'indemnisation ni délai de carence durant la durée d'indemnisation restant à courir. Si au cours du CSP, le salarié retrouve un emploi assorti d'une rémunération inférieure d'au moins 15 % à son salaire antérieur, il bénéficiera pendant un an d'une indemnité différentielle de reclassement dans la limite de 50 % de ses droits résiduels à l'allocation spécifique de sécurisation. Durant le CSP, le salarié sera autorisé à pourvoir deux emplois en CDD ou en

intérim d'une durée minimale d'un mois et au maximum pour une durée cumulée tous contrats confondus de 3 mois. Durant ces périodes, il est salarié de l'entreprise où il exerce et son CSP

## Mêmes droits qu'avant pour le salarié

est suspendu. Pôle emploi pourra cesser de verser l'allocation spécifique de sécurisation si le demandeur d'emploi refuse une action de reclassement ou ne s'y présente pas ou refuse à deux reprises une offre d'emploi raisonnable. L'employeur devra verser à Pôle emploi les droits à DIF acquis mais non utilisés du salarié, ainsi que l'indemnité compensatrice de préavis dans la limite de 3 mois de salaire. La partie excédentaire devra être versée au salarié. Si l'employeur ne propose pas le CSP au salarié, il devra verser à titre de sanction à Pôle emploi une contribution correspondant à 2 mois de salaire brut qui sera portée à 3 mois si Pôle emploi a dû proposer au salarié lors de son inscription ce CSP en lieu et place de l'employeur et que le salarié l'a accepté. Cet accord national interprofessionnel (ANI) entrera en vigueur après son arrêté d'extension. ■

*ANI du 31 mai 2011 relatif au contrat de sécurisation professionnelle.*

### SANCTION

**Le non-respect par l'employeur de son obligation de proposer un CSP pourra être sanctionné par le versement d'une somme pouvant aller jusqu'à 3 mois de salaire. Antérieurement cette sanction était plafonnée à 2 mois de salaire.**





# 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.

## Nouvelle déclaration d'embauche

Un décret fixe les modalités de la nouvelle déclaration préalable à l'embauche qui doit être adressée au plus tôt dans les 8 jours précédant l'embauche et au plus tard à l'embauche. Elle est adressée par voie électronique, par télécopie ou encore par courrier adressé en RAR à l'URSSAF ou à la MSA. L'employeur doit fournir au salarié une copie de cette déclaration ou rappeler dans le contrat de travail l'organisme destinataire de cette déclaration.

*Décret du 16 juin 2011 n° 2011-681, JO du 18 juin 2011.*

## DIF en cas de CRP ou de CTP

### Droits soldés

L'Administration précise le sort des droits à DIF du salarié licencié pour motif économique et qui a adhéré à une CRP (convention de reclassement personnalisé) ou à un CTP (contrat de transition professionnelle). L'adhésion à ces dispositifs a pour effet de « consommer » les droits acquis au titre du DIF et de solder les droits du salarié. Il ne bénéficie donc plus de la portabilité du DIF et l'employeur n'est pas tenu de faire figurer ses droits à DIF dans le certificat de travail.

*Circ. DGEFP questions-réponses du 6 mai 2011, question n° 8-4.*

## Absence de représentants du personnel

Lorsque l'entreprise ne remplit pas ses obligations en matière d'institutions représentatives du personnel, elle est sujette à différentes sanctions au titre desquelles figure notamment l'obligation de verser au salarié une indemnité spécifique correspondant à 12 mois de salaire en cas de licenciement pour cause d'inaptitude professionnelle. La Cour de cassation précise en outre, de manière générale, que l'employeur responsable d'un tel manquement commet une faute qui cause nécessairement un préjudice aux salariés.

*Cass. soc. du 17 mai 2011, n° 10-12852.*



# 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.

**S**elon 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<sup>er</sup> 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 renégociation 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 différente 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.





# 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.

**P**our 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).





# 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.*

## 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. ■

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

## 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, un déduction forfaitaire pour frais professionnels de 10% est appliquée sur le montant des salaires déclarés.



# Prospection commerciale à l'étranger

*Les PME peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt de 50 % de leurs dépenses de prospection commerciale à l'étranger, avec un plafond de dépenses de 40 000 €.*

## ESSENTIEL

**Pour pouvoir bénéficier du crédit d'impôt lié à la prospection commerciale à l'étranger, il faut impérativement embaucher un salarié ou un VIE qui sera chargé de cette activité.**

### CONDITIONS REQUISES

L'entreprise doit être soumise à un régime réel d'imposition et répondre à la définition d'une PME :

- son effectif est < à 250 salariés,
- son capital doit être détenu au moins pour 75 % par des personnes physiques ou par une société répondant aux mêmes conditions,
- son CA est < à 50 M€,
- le total de son bilan est < à 43 M€.

Les entreprises peuvent, sous certaines conditions (voir encadré ci-contre), bénéficier d'un crédit d'impôt imputable sur le montant de leur impôt sur le revenu commercial ou de l'impôt sur les sociétés si elles ont engagé des dépenses de prospection commerciale en vue de vendre des marchandises ou des services à l'étranger.

Ce crédit d'impôt est égal à 50 % des dépenses plafonnées à 40 000 € par période de vingt-quatre mois, déduction faite des subventions publiques reçues.

Les entreprises nouvelles exonérées dans le cadre de l'aménagement du territoire peuvent également en bénéficier ; le crédit d'impôt est alors remboursable.

L'obtention du crédit d'impôt est subordonnée à l'embauche d'un salarié ou d'un « volontaire international en entreprise » (VIE) affecté au développement des exportations.

Les dépenses éligibles sont celles

engagées dans les 24 mois qui suivent l'embauche du VIE ou de la personne affectée au développement des exportations et destinées à faire connaître l'entreprise et ses produits à l'étranger.

Il s'agit en particulier :

- des indemnités mensuelles et prestations versées au VIE spécialement embauché pour cette activité ;
  - de leurs frais de déplacement et d'hébergement à l'étranger ;
  - des études de marchés ;
  - des frais de salons et de foires-expositions ;
  - des dépenses de publicité, prospectus ou frais de conception d'un site Internet destinés à faire connaître les produits et services de l'entreprise à l'étranger ;
  - des prestations de conseil fournies par des opérateurs spécialisés du commerce international.
- L'option pour ce dispositif se matérialise en souscrivant une déclaration spécifique (formulaire n° 2079-P-SD) à joindre à la déclaration de résultats. ■

## Vente morcelée d'un fonds de commerce

Les cessions de fonds de commerce sont normalement soumises aux droits de mutation dont les taux d'imposition varient de 1 % à 5 % en fonction du montant du prix de vente et du lieu de situation de l'activité.

La DGI vient de rappeler, en citant plusieurs jurisprudences de la Cour de cassation à l'appui, que les droits de mutation s'appliquent, même si le fonds de commerce est morcelé et fait l'objet de plusieurs ventes successives dès lors qu'au final, le ou les acquéreurs (dans le cas d'un groupe) ont acquis la clientèle et les autres éléments matériels de l'activité.

*Instr. adm. du 17 juin 2011 ; BOI 7 D-1-11.*

## Taxe sur les salaires et holding

### Cas des dirigeants

Les entreprises qui ne sont pas redevables de la TVA sur la totalité de leur chiffre d'affaires sont passibles de la taxe sur les salaires à raison des rémunérations versées à leurs salariés. Cette imposition sur les salaires est proportionnelle au rapport de non imposition de l'entreprise à la TVA.

Dans le cas d'une holding ayant un secteur d'activité financier soumis à la taxe sur les salaires et un secteur d'activité administratif taxable à la TVA, la rémunération des dirigeants doit être soumise à la taxe sur les salaires à proportion du rapport d'assujettissement général de l'entreprise, sauf à démontrer l'absence de pouvoir du dirigeant au sein du secteur financier.

*CE du 8 juin 2011 n°s 331848, 331849, 340863, 341018.*

## Prorogation de Cap export et Cap+

L'assurance-crédit joue un rôle économique essentiel en couvrant les entreprises contre le risque de défaillance des clients auxquels elles accordent des délais de paiement. Les dispositifs Cap Export et Cap+ Export permettent aux entreprises exportatrices françaises de continuer à bénéficier des couvertures d'assurance-crédit dont elles ont besoin afin de poursuivre leur activité avec certains de leurs clients. Un décret du 23 juin 2011 a prorogé ces dispositifs jusqu'au 31 décembre 2011.

*Décret n° 2011-721 du 23 juin 2011, JO du 25 juin p. 10798.*



# Prix du livre numérique

*À l'instar de ce qui existe pour le livre papier (loi « Lang » du 10 août 1981), une loi du 26 mai 2011 précise les conditions de l'offre commerciale du livre numérique.*

## ESSENTIEL

**La loi a pour objectif de favoriser la mise à disposition du public d'œuvres sous format numérique tout en l'encadrant afin de préserver la diversité de la création littéraire et l'aménagement culturel du territoire, par le biais des librairies.**

## EXCLUSION

**La loi ne s'applique pas aux livres numériques intégrés dans des offres proposées sous la forme de licences d'utilisation et associant à ces livres numériques des contenus d'une autre nature et des fonctionnalités. Ces licences doivent être destinées à un usage collectif et proposées dans un but professionnel, de recherche ou d'enseignement supérieur dans le strict cadre des institutions publiques ou privées qui en font l'acquisition pour leurs besoins propres, excluant la revente.**

La loi relative au prix du livre numérique oblige l'éditeur d'un livre numérique à fixer un prix de vente au public pour chaque offre commerciale, à l'unité ou groupée.

La loi s'applique au livre numérique lorsqu'il est une œuvre de l'esprit créée par un ou plusieurs auteurs et qu'il est à la fois commercialisé sous sa forme numérique et publié sous forme imprimée ou qu'il est, par son contenu et sa composition, susceptible d'être imprimé, à l'exception des éléments accessoires propres à l'édition numérique.

Le prix sera porté à la connaissance du public. Il pourra différer en fonction du contenu de l'offre et de ses modalités d'accès ou d'usage (logiciel de lecture, possibilité de copie, etc.). Ce prix s'imposera à toute personne proposant des offres de livres numériques depuis la France, mais aussi de l'étranger, à tout ache-

teur situé en France. La loi s'appliquera donc aux plates-formes de diffusion numérique (Amazon, Google ou Apple).

Les ventes avec primes ne seront autorisées, sous réserve des dispositions de l'article L. 121-35 du Code de la consommation, que si elles sont proposées par l'éditeur simultanément et dans les mêmes conditions à l'ensemble des détaillants.

Les remises devront tenir compte de l'importance des services qualitatifs rendus par les détaillants en faveur de la promotion et de la diffusion du livre numérique par des actions d'animation, de médiation et de conseil auprès du public. La loi prévoit en outre une juste rémunération des auteurs lorsque l'exploitation numérique d'une œuvre engendre une économie pour l'éditeur. ■

*Loi n° 2011-590 du 26 mai 2011 ; JO du 28 mai 2011.*



# 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<sup>e</sup> 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.





# Délai d'exécution

*Les obligations nées d'un contrat d'entreprise doivent être réalisées dans un délai raisonnable. À défaut, le maître d'ouvrage peut demander réparation du préjudice subi.*

## ESSENTIEL

**La jurisprudence en matière de contrat d'entreprise rejoint la solution retenue pour les contrats de vente, selon laquelle le vendeur doit livrer la chose dans un délai raisonnable.**

### CONTRAT AVEC UN CONSOMMATEUR

Lorsqu'un contrat est conclu avec un consommateur, l'indication d'une date limite d'exécution de la prestation de services ou de livraison du bien est obligatoire dès lors que le contrat porte sur un montant supérieur à 500 euros (articles L. 114-1 et R. 114-1 du Code de la consommation).

Un maître d'ouvrage avait confié à un entrepreneur la réalisation de travaux de peinture dans plusieurs appartements loués ou à louer.

Les travaux ayant traîné en longueur, le maître d'ouvrage avait réclamé des dommages-intérêts visant à réparer le préjudice qu'il avait subi du fait du retard d'exécution.

Après avoir constaté que les devis ne mentionnaient aucun délai d'exécution et qu'aucun planning n'avait été fixé, la cour d'appel avait refusé de faire droit à sa demande.

La Cour de cassation a censuré cette décision. En effet, selon elle, les juges du fond devaient vérifier si l'entrepreneur, qui avait été infructueusement mis en demeure par le maître d'ouvrage, avait manqué à son obligation de livrer les travaux dans un délai raisonnable.

En principe, il appartient aux parties de définir, *a priori*, le délai d'exécution d'une prestation. En cas de silence du contrat, la loi ne prévoit aucun délai supplétif. La Cour de cassation comble donc cette lacune en faisant référence à la notion de «délai raisonnable».

En cas de contestation, les juges devront apprécier, au cas par cas, quel est le délai d'exécution raisonnable et, si ce délai raisonnable est dépassé, accorder des dommages-intérêts au maître d'ouvrage.

En pratique, il est recommandé de faire préciser les délais d'exécution dans la documentation contractuelle. Néanmoins, la jurisprudence de la Cour de cassation offre au maître d'ouvrage imprudent la possibilité de rechercher la responsabilité d'un entrepreneur qui manquerait de diligence. ■

Cass. civ. 3<sup>e</sup> du 16 mars 2011 n°10-14.051.



## Pratique des dates de valeur

Une SCP d'avocats avait obtenu plusieurs autorisations de découvert de la part de sa banque. En situation de redressement judiciaire, elle avait demandé l'annulation des dates de valeur retenues pour le calcul des agios.

La cour d'appel avait débouté le professionnel pour plusieurs raisons : la réception sans contestations par ce dernier des relevés bancaires sur lesquels figuraient les dates de valeur valait acceptation tacite de cette pratique. Il était en outre informé de la pratique de ces dates de valeur par sa banque (par la convention d'ouverture de compte, notamment).

La Cour de cassation a censuré cette position. Toutes les opérations, autres que les remises de chèques en vue de leur encaissement, doivent être enregistrées à leur date réelle. La pratique des dates de valeur n'est donc pas autorisée en ce qui concerne un découvert bancaire.

*Cass.com. du 31 mai 2011 n°10-18.599.*



## Lettre d'intention

### Obligation de faire

Afin de faciliter l'octroi de concours bancaire à l'une de ses filiales, une société mère avait remis à la banque une lettre d'intention aux termes de laquelle elle s'engageait, inconditionnellement et irrévocablement, « à faire en sorte que » la situation financière de la filiale permette à celle-ci de remplir, à tout moment, ses engagements envers la banque.

La Cour de cassation a considéré que la société mère avait souscrit, à ce titre, une obligation de faire s'analysant en une obligation de résultat. Dans la mesure où le résultat n'avait pas été atteint, elle a été condamnée à réparer le préjudice subi par la banque à hauteur de son engagement.

*Cass. com. du 17 mai 2011 ; Sté Emball'Iso c/ Bayerische Hypo Und Vereinsbank AG.*



## Prix de vente d'un fonds de commerce

En cas de cession d'un fonds de commerce et de mise sous séquestre du prix de vente, le séquestre conventionnel sera tenu de remettre les fonds au mandataire judiciaire en cas d'ouverture d'une procédure collective à l'encontre du vendeur avant la distribution du prix.

*Cass. com. du 22 mars 2011 ; Selafa MJA ès qual. c/ Ordre des avocats du Barreau de Paris.*

## SOCIAL

### Le congé de présence parentale renouvelable

La loi de simplification et d'amélioration de la qualité du droit a élargi le congé de présence parentale et permet désormais aux parents concernés de bénéficier d'un nouveau congé au-delà de la période initiale de trois ans, en cas de rechute ou de récurrence de la pathologie de l'enfant au titre de laquelle un premier congé a été accordé.

Rappelons que ce congé, destiné aux parents d'un enfant souffrant d'un handicap, d'une maladie ou victime d'un accident grave entraînant des soins lourds, prend la forme d'un « compte crédit jours » à

raison de 310 jours maximum sur une période de trois ans. Il n'est pas rémunéré par l'employeur (sauf convention collective plus favorable), mais ouvre droit à une allocation journalière versée par la CAF. À l'issue du congé, le salarié retrouve son précédent emploi ou un emploi similaire assorti d'une rémunération au moins équivalente. La durée du congé est prise en compte pour moitié dans la détermination des avantages liés à l'ancienneté et dans sa totalité pour l'acquisition du DIF.

*Loi n° 2011-525 du 17 mai 2011 (art.42) ; JO du 18 mai 2011.*

## FISCAL

### Mesures de simplification comptable

La loi de simplification et d'amélioration de la qualité du droit du 17 mai 2011 a prévu différentes mesures en matière sociale, pénale, fiscale, de droit de la concurrence etc., soit 200 articles au total. En matière fiscale et comptable, les principales mesures sont les suivantes :

- les BNC soumis au régime réel, qui réalisent des recettes inférieures à 234 000 € en 2011, peuvent tenir une comptabilité de trésorerie basée sur les simples encaissements/décaissements (art. 56) ;
- les sociétés qui relèvent du régime simplifié d'im-

position ont la possibilité de présenter une annexe comptable abrégée et sont dispensées de mentionner dans leur rapport de gestion les changements de règles ou de méthodes comptables ; et enfin, elles peuvent tenir une comptabilité de trésorerie (art. 55 et 57) ;

- la tenue du livre d'inventaire est supprimée (art. 59).

Mais attention, l'obligation de faire un inventaire physique des marchandises est toujours d'actualité !

*Loi n° 2011-525 du 17 mai 2011 ; JO du 18 mai 2011.*

## JURIDIQUE

### Promesse de porte-fort : mode de ratification

Aux termes de l'article 1120 du Code civil, la promesse de porte-fort est l'engagement que souscrit une partie à l'égard de son cocontractant qu'un tiers ratifiera leur contrat.

Cette ratification peut être tacite. C'est ce que vient de rappeler la Cour de cassation en déduisant de certains comportements de tiers à une convention qu'ils manifestaient sans équivoque leur volonté de ratifier l'acte.

Un actionnaire, lors de la cession de ses actions, s'était porté fort dans l'acte pour d'autres action-

naires de la cession des titres qu'ils détenaient dans la société.

La Cour a pris en compte les éléments de fait suivants pour constater qu'il y avait eu ratification tacite de la promesse de porte-fort par ces derniers : la société était administrée par les cessionnaires et la feuille de présence des assemblées générales mentionnait leur nom, autant de preuves que la cession avait bien eu lieu.

*Cass. ass.plén. du 22 avril 2011 n° 09-16.008 (n° 594 PBRI).*

## Différence catégorielle

La seule différence de catégorie professionnelle ne peut pas justifier en soi, pour l'attribution d'un avantage, une différence de traitement pour les salariés placés dans une situation identique, comme l'a énoncé la Cour dans un arrêt du 1<sup>er</sup> juillet 2009. Poursuivant sa construction jurisprudentielle, la Cour de cassation précise que peut reposer sur une raison objective et pertinente, la stipulation d'un accord collectif qui fonde une différence de traitement sur une différence de catégorie professionnelle, dès lors que cette différence de traitement a

pour objet ou pour but de prendre en compte les spécificités de la situation des salariés relevant d'une catégorie déterminée, tenant notamment aux conditions d'exercice des fonctions, à l'évolution de carrière ou aux modalités de rémunération. Le seul fait pour l'employeur de se rapporter aux dispositions conventionnelles pour justifier une différence de traitement ne sera pas suffisant.

Les partenaires sociaux seront certainement amenés à renégocier certains dispositifs.

*Cass. soc. du 8 juin 2011, nos 10-14725 et 10-11933.*

## Exonération des livraisons intracommunautaires

Une entreprise française qui vend une marchandise à un client situé dans un autre pays de l'Union européenne peut être exonérée de TVA sur la vente si plusieurs conditions sont remplies. En particulier à condition de livrer physiquement la marchandise dans un autre pays communautaire et de noter sur la facture de vente le numéro de TVA intracommunautaire du client. Et si *a posteriori* le numéro intracommunautaire communiqué par le client se révèle faux et que l'opération s'insère en réalité dans le cadre d'une fraude organisée à l'insu du fournis-

seur, l'exonération de TVA doit-elle être maintenue ? Le vendeur n'a-t-il pas l'obligation de vérifier au minimum si ce numéro est valide ? La réponse est négative selon le Conseil d'État. Le vendeur n'a pas l'obligation de s'assurer de la validité du numéro intracommunautaire du client pour valider son exonération de TVA sur la livraison intracommunautaire de marchandises ; sauf bien entendu s'il savait ou s'il aurait pu avoir des doutes sur la situation frauduleuse de son client.

*CE du 25 février 2011 n° 312290.*

## Délais dérogatoires de paiement

La LME a prévu, pour les années 2009 à 2011, la possibilité de déroger aux délais de paiement légaux (45 jours fin de mois ou 60 jours date d'émission de la facture) par des accords dérogatoires applicables à certains secteurs. Ainsi, par exemple, l'accord dérogatoire signé dans le secteur des bâtiments et des travaux publics a défini les délais maximaux suivants : 70 jours fin de mois en 2009, 60 jours fin de mois en 2010 et 50 jours fin de mois en 2011. Dans certains cas, lorsque la facture est émise à la fin du mois, l'application des

délais dérogatoires conduit à appliquer un délai plus court que le délai légal. Dans ce cas, les entreprises sont-elles liées par le délai conventionnel ? Saisie sur la question, la Commission d'examen des pratiques commerciales a considéré que si les parties ont choisi d'appliquer les délais dérogatoires en 2009 et 2010, le débiteur qui a accepté d'en bénéficier ne pourra pas demander l'application du droit commun en 2011, si celui-ci lui est plus favorable. Les accords dérogatoires expirent le 31 décembre 2011.

*Avis CEPC n° 11-05 du 1<sup>er</sup> juin 2011.*

## 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<sup>er</sup> 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.

- **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 %.

#### ➤ Délais variables

- **Déclaration fiscale d'achèvement de travaux** **modèles H - IL - C**  
Les propriétaires doivent déclarer aux services du Cadastre les constructions nouvelles, les changements de consistance ou d'affectation des propriétés bâties ou non bâties intervenus au cours des 3 mois précédents sous peine, notamment, de perdre le droit aux exonérations temporaires de taxe foncière.

## AGENDA SOCIAL

#### ➤ Le 1<sup>er</sup> octobre

##### au plus tard

- **Employeurs, travailleurs indépendants :**  
paiement à l'organisme conventionné de la fraction semestrielle ou trimestrielle de la cotisation de base pour l'assurance maladie-maternité.
- **Employeurs de VRP :**  
paiement du 3<sup>e</sup> acompte de la cotisation retraite à l'IRREP et IRP-VRP.

#### ➤ Le 31 octobre

##### au plus tard

- **Entreprises de plus de 50 salariés :**  
plan de formation - 1<sup>re</sup> 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 :**  
paiement de la cotisation vieillesse en cas de paiement trimestriel.

### 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 embauches et des résiliations des contrats de travail.

#### ➤ Le 15 de chaque mois

- Employeurs de plus de 10 salariés qui paient les salaires entre le 1<sup>er</sup> et le 10 du mois et les employeurs de moins de 10 salariés ayant opté pour le versement mensuel des cotisations sociales.
- Employeurs occupant moins de 50 salariés versant mensuellement leurs cotisations sociales, pour les salaires versés après le 10 du mois précédent.

#### ➤ Le 25 de chaque mois

- Employeurs de plus de 50 salariés qui paient les salaires entre le 11 et le 20 du mois.
- Une fois par trimestre soit au 15 janvier, 15 avril, 15 juillet et 15 octobre, pour les employeurs de moins de 10 salariés versant leurs cotisations au trimestre. Cette date est reportée au dernier jour du 1<sup>er</sup> mois du trimestre pour les employeurs visés ci-dessus pratiquant le décalage de la paie.

## 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 au 31 décembre 2011	3,36 €	9 €	1 365 €

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 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

### 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 :  
 $22000 \times 0,396 = 8712 \text{ €}$

## 6 - PRINCIPALES CHARGES SUR LES SALAIRES AU 2<sup>e</sup> SEMESTRE 2011

	Taux (en pourcentage)		
	Employeur	Salarié	Total
<b>SÉCURITÉ SOCIALE <sup>(5)</sup></b>			
Maladie, maternité, invalidité, décès <sup>(1)</sup>	12,80	0,75	13,55
Forfait social <sup>(9)</sup>	6	-	6
<b>Vieillesse</b>	<b>8,30</b>	<b>6,65</b>	<b>14,95</b>
	1,60	0,10	1,70
Allocations familiales	5,40	0	5,40
Accident du travail	Variable	0	Variable
<b>CRDS + CSG NON DÉDUCTIBLE FISCALEMENT</b>	0	2,90	2,90
<b>CSG DÉDUCTIBLE FISCALEMENT</b>	0	5,10	5,10
<b>COTISATION FNAL</b>			
Entreprises de moins de 20 salariés	0,10	0	0,10
Entreprises de plus de 20 salariés	0,50	0	0,50
<b>CHÔMAGE PÔLE EMPLOI <sup>(11)</sup></b>	<b>4,00</b>	<b>2,40</b>	<b>6,40</b>
<b>APEC (CADRES) <sup>(7)</sup></b>	0,036	0,024	0,06
<b>FONDS DE GARANTIE DES SALAIRES (AGS) <sup>(6)(11)</sup></b>	<b>0,30</b>	<b>0</b>	<b>0,30</b>
<b>RETRAITE COMPLÉMENTAIRE DES NON-CADRES</b>			
Minimum (taux d'appel 125 % compris)			
Entreprises existantes au 01/01/97	4,50	3,00	7,50
	12,00	8,00	20,00
Entreprises nouvelles à compter du 01/01/97	4,50	3,00	7,50
	12,00	8,00	20,00
Cotisations AGFF	1,20	0,80	2,00
	1,30	0,90	2,20
<b>RETRAITE COMPLÉMENTAIRE DES CADRES</b>			
<b>Régime ARRCO :</b>			
Minimum (taux d'appel 125 % compris)	4,50	3,00	7,50
Assurance décès obligatoire	1,50	0	1,50
Cotisations AGFF	1,20	0,80	2,00
<b>Régime AGIRC :</b>			
Minimum (taux d'appel 125 % compris)			
Toutes entreprises (minimum)	12,60	7,70	20,30
Cadres supérieurs (minimum)	Variable	Variable	20,30
Cotisations AGFF <sup>(10)</sup>	1,30	0,90	2,20
<b>Contribution Exceptionnelle Temporaire</b>	0,22	0,13	0,35
<b>TAXE SUR LA PRÉVOYANCE <sup>(2)</sup></b>	8,00		
<b>TAXE D'APPRENTISSAGE</b>			
Départements autres qu'Alsace-Moselle	0,50 + 0,18	0	0,50 + 0,18
<b>Alsace-Moselle</b>	<b>0,26 + 0,18</b>	<b>0</b>	<b>0,26 + 0,18</b>
<b>FORMATION PROFESSIONNELLE</b>			
Entreprises de moins de 10 salariés	0,55	0	0,55
Entreprises de 10 à 20 salariés	1,05	0	1,05
Entreprises de 20 salariés et plus	1,60	0	1,60
<b>PARTICIPATION À L'EFFORT DE CONSTRUCTION <sup>(8)</sup></b>	0,45	0	0,45
<b>VERSEMENT DE TRANSPORT <sup>(2)</sup></b>			
Paris et 92	2,60	0	2,60
93 et 94	1,70	0	1,70
Grande couronne	1,40	0	1,40
Province	Variable	0	Variable
<b>TAXE SUR LES SALAIRES</b>			
(Employeurs non assujettis à la TVA ou partiellement)	4,25	0	4,25
	8,50	0	8,50
	13,60	0	13,60
<b>CONTRIBUTION DE SOLIDARITÉ POUR L'AUTONOMIE</b>	0,30	0	0,30
<b>FRAIS DE TRANSPORT (DOMICILE-TRAVAIL-DOMICILE)</b>			

## Assiette mensuelle de la cotisation

Tranche	Montant
-	Totalité du salaire
-	Totalité des rémunérations exclues de l'assiette des cotisations de Sécurité sociale et assujetties à la CSG/CRDS.
A	De 0 à 1 x PMSS <sup>(3)</sup>
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	97% du salaire brut + cotisation patronale de prévoyance <sup>(13)</sup>
-	
A	De 0 à 1 x PMSS <sup>(3)</sup>
-	Totalité du salaire
A + B	De 0 à 4 x PMSS <sup>(3)</sup>
A+B	De 1 à 4 x PMSS <sup>(3)</sup>
A + B	De 0 à 4 x PMSS <sup>(3)</sup>
A	De 0 à 1 x PMSS <sup>(3)</sup>
T2	De 1 à 3 x PMSS <sup>(3)</sup>
A	De 0 à 1 x PMSS <sup>(3)</sup>
T2	De 1 à 3 x PMSS <sup>(3)</sup>
A	De 0 à 1 x PMSS
T2	De 1 à 3 x PMSS
A	De 0 à 1 x PMSS <sup>(3)</sup>
A	De 0 à 1 x PMSS <sup>(3)</sup>
A	De 0 à 1 x PMSS <sup>(3)</sup>
B	De 1 à 4 x PMSS <sup>(3)</sup>
C	De 4 à 8 x PMSS <sup>(3)</sup>
B	De 1 à 4 x PMSS <sup>(3)</sup>
A+B+C	De 0 à 8 x PMSS <sup>(3)</sup>
	Sur le montant de la cotisation patronale versée au titre de la prévoyance (salariés, anciens salariés et ayants droit) <sup>(12)</sup>
-	Totalité du salaire
-	<b>Totalité du salaire</b>
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	Totalité du salaire
-	Jusqu'à 7 604 € <sup>(4)</sup>
-	De 7 604 € à 15 185 € <sup>(4)</sup>
-	Au-delà de 15 185 € <sup>(4)</sup>
-	Totalité du salaire
	Participation de l'entreprise aux frais de transports publics à hauteur de 50% sur présentation des justificatifs



## À jour au 1<sup>er</sup> août 2011

Les mises à jour postérieures seront consultables en ligne sur notre site.

- (1) Le taux de cotisation salariale supplémentaire maladie est ramené à 1,60 % depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008 en Alsace-Moselle.
- (2) Ces taxes concernent les employeurs occupant + de 9 salariés.
- (3) PMSS : Plafond Mensuel Sécurité sociale.
- (4) Assiette annuelle pour l'année 2011.
- (5) Ristourne Fillon différente selon la taille de l'entreprise. La réduction annuelle = rémunération annuelle soumise à cotisations x coefficient calculé comme suit :  
 Entreprises de 20 salariés et + :  
 $\text{Coef} = (0,26/0,6) \times [1,6 \times \text{Montant du SMIC annuel} / \text{rémunération annuelle brute}] - 1$   
 Entreprises de - de 20 salariés :  
 $\text{Coef} = (0,281/0,6) \times [(1,6 \times \text{Montant du SMIC annuel} / \text{rémunération annuelle brute}) - 1]$   
 Réduction nulle lorsque le salaire est égal ou supérieur à 1,6 Smic. Cette réduction ne se cumule avec aucune autre exonération de charges sociales (sauf exceptions expressément prévues par la loi).  
 Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, le calcul de la réduction Fillon se fait à partir de la rémunération annuelle (décret n° 2010-1779 du 31 décembre 2010, JO du 1<sup>er</sup> janvier 2011).
- (6) Le taux de la cotisation patronale AGS est ramené de 0,40 % à 0,30 % pour les rémunérations versées à compter du 1<sup>er</sup> avril 2011 (décision du conseil d'administration de l'AGS en date du 28 mars 2011).
- (7) Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, le forfait APEC est supprimé. La cotisation APEC est désormais calculée proportionnellement sur les tranches A et B des rémunérations (circulaire AGIRC n° 2010-5 du 29 juillet 2010).
- (8) Loi de finances pour 2011 du 29 décembre 2010.
- (9) La loi de financement de la Sécurité sociale pour 2011 (art.16) a fait passer le taux du forfait social de 4 % à 6 %.
- (10) La cotisation AGFF est reconduite jusqu'au 31 décembre 2018.
- (11) Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, les contributions d'assurance chômage et les cotisations AGS sont versées à l'URSSAF.
- (12) Loi de financement de la Sécurité sociale pour 2011 (art.17-1).
- (13) Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, l'abattement de 3 % sur l'assiette de la CSG et la CRDS est limité à 4 plafonds de la Sécurité sociale.

## 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
30 septembre 2010	3,93%	31 janvier 2011	3,80%	31 mai 2011	3,77%
31 octobre 2010	3,90%	28 février 2011	3,78%	30 juin 2011	3,82%
30 novembre 2010	3,87%	31 mars 2011	3,76%	31 juillet 2011	3,83%
31 décembre 2010	3,82%	30 avril 2011	3,76%	31 août 2011	3,85%

## 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						
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 <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)
2011	119,69	+1,60%	120,31	+1,73%				
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 juin 2011\*

Euros contre devises			
Canada - Dollar Canadien	1,3951	Grande-Bretagne - Livre Sterling	0,9025
Danemark - Cour. Danoise	7,4587	Hong-Kong - Dollar de HK	11,2475
États-Unis - Dollar	1,4453	Japon - Yen	116,25
		Norvège - Cour. Norvégienne	7,7875
		Pologne - Zloty	3,9903
		Suisse - Franc Suisse	1,2071

\* A l'heure où nous mettons sous presse, le cours des devises au 31 juillet 2011 n'est pas encore paru. Il sera consultable sur notre site Internet dès sa parution.

## 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
2011	1554	+3,05%	+3,81%	+22,36%	+34,08%	2010	1517	+1,27%	+5,71%	+19,73%	+33,19%
2010	1508	+0,33%	+8,88%	+23,10%	+34,04%	2009	1498	-4,10%	+9,66%	+24,63%	+37,56%
2009	1503	+0,40%	+10,35%	+27,05%	+38,78%	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
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%