

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR TERTIAIRE

J.-L. KOEHL

STRUCTURES  
JURIDIQUES  
ET CONTRATS  
COMMERCIAUX

ELLIPSES

DR 536/T1

DR 536

T1

# Enseignement Supérieur Tertiaire

collection dirigée par Bernard BELLETANTE et Yves CHIROUZE

## DROIT DE L'ENTREPRISE

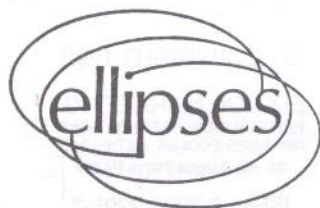
# STRUCTURES JURIDIQUES ET CONTRATS COMMERCIAUX



37.15 1/1

Jean-Luc KOEHL

Professeur agrégé d'économie et gestion  
Docteur en Sciences de gestion



# TABLE DES MATIÈRES

<b>CHAPITRE 1</b>	
<b>LE CONCEPT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE</b>	<b>13</b>
<b>I – DÉFINITIONS ET CONCEPTS</b>	<b>13</b>
A/ L'absence d'un concept précis	13
1. <i>Les raisons</i>	13
2. <i>Conséquences de cette situation</i>	14
B/ Un ensemble de règles disparates	14
<b>II – CLASSIFICATIONS DES ENTREPRISES</b>	<b>15</b>
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	16
<input type="checkbox"/> POUR ALLER PLUS LOIN	16
<b>CHAPITRE 2</b>	
<b>LE FONDS DE COMMERCE</b>	<b>19</b>
<b>I – LES ÉLÉMENTS DU FONDS DE COMMERCE</b>	<b>19</b>
A/ Les éléments constitutifs	19
1. <i>Les éléments corporels</i>	19
2. <i>Les éléments incorporels</i>	20
B/ La nature juridique du fonds de commerce	21
<b>II – LA PROTECTION DU FONDS DE COMMERCE</b>	<b>21</b>
A/ La protection du fonds contre la concurrence déloyale	21
1. <i>L'action en concurrence déloyale</i>	21
2. <i>L'action en contrefaçon</i>	22
B/ La protection contre le propriétaire des locaux : le droit au bail	22
1. <i>L'exercice du droit au bail</i>	22
2. <i>Le refus de renouvellement</i>	23
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	23
<input type="checkbox"/> POUR ALLER PLUS LOIN	24
<input type="checkbox"/> QUESTIONS	24
<b>CHAPITRE 3</b>	
<b>L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE</b>	<b>25</b>
<b>I – DÉFINITION ET ACCÈS A LA PROFESSION COMMERCIALE</b>	<b>25</b>
A/ Définition du commerçant et de l'artisan	25
1. <i>Le commerçant</i>	25
2. <i>L'artisan</i>	26
B/ L'accès à la profession commerciale	27
1. <i>Les limites tenant aux personnes</i>	27
2. <i>Les limites tenant à la nature du commerce</i>	27
3. <i>Les limites tenant à l'environnement</i>	28
<b>II – LE STATUT DE COMMERÇANT INDIVIDUEL</b>	<b>28</b>
A/ Les obligations professionnelles du commerçant	28
1. <i>L'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)</i>	28
2. <i>La tenue d'une comptabilité</i>	29

3. <i>Les obligations fiscales et sociales</i>	30
B/ Le statut de conjoint de commerçant	30
<b>III – STATUTS JURIDIQUES DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE</b>	<b>30</b>
A/ L'entreprise patrimoniale	31
1. <i>Ses caractéristiques</i>	31
2. <i>Son fonctionnement</i>	31
B/ L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	32
1. <i>La création de l'EURL</i>	32
2. <i>Le fonctionnement de l'EURL</i>	32
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	34
<input type="checkbox"/> POUR ALLER PLUS LOIN	34
<input type="checkbox"/> QUESTIONS	35
<b>CHAPITRE 4</b>	
<b>LES SOCIÉTÉS COMMERCIALES</b>	<b>37</b>
<hr/>	
<b>I – LA CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ</b>	<b>37</b>
A/ Le contrat de société	37
1. <i>Les conditions de fond</i>	37
2. <i>Les conditions de forme</i>	38
B/ Les formalités constitutives	39
1. <i>Les formalités et leurs sanctions</i>	39
2. <i>Les attributs de la personnalité morale</i>	40
<b>II – LA CLASSIFICATION DES SOCIÉTÉS</b>	<b>40</b>
A/ Sociétés de personnes et sociétés de capitaux	40
B/ Sociétés à responsabilité indéfinie et sociétés à responsabilité limitée	41
<b>III – LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES</b>	<b>41</b>
<b>IV – LE CHOIX D'UNE FORME D'ENTREPRISE</b>	<b>43</b>
A/ En fonction des objectifs de l'entreprise	43
1. <i>La croissance</i>	43
2. <i>La discrétion</i>	43
3. <i>La transmission de l'entreprise</i>	43
B/ En fonction des objectifs des dirigeants	44
1. <i>La séparation de patrimoine</i>	44
2. <i>L'imposition sur le revenu et sur les sociétés</i>	44
3. <i>Le statut social des dirigeants</i>	44
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	46
<input type="checkbox"/> POUR S'ENTRAÎNER	46
<b>CHAPITRE 5</b>	
<b>LA SNC ET LA SARL</b>	<b>47</b>
<hr/>	
<b>I – LA SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF</b>	<b>47</b>
A/ La création	47
B/ La gérance	47
C/ La gestion et le statut des associés	48
1. <i>Les associés</i>	48
2. <i>Les assemblées</i>	48
<b>II – LA SOCIÉTÉ A RESPONSABILITÉ LIMITÉE</b>	<b>48</b>
A/ La création	49
B/ La gérance	49

C/ La gestion et le statut des associés	49
1. <i>Les associés</i>	49
2. <i>Les assemblées</i>	50
3. <i>Le contrôle de la gestion</i>	50

<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	51
<input type="checkbox"/> POUR ALLER PLUS LOIN	51

## CHAPITRE 6

<b>LA SOCIÉTÉ ANONYME</b>	<b>53</b>
---------------------------	-----------

<b>I – LA CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ ANONYME</b>	<b>53</b>
--	-----------

A/ La création par appel public à l'épargne	54
1. <i>La notion d'appel public à l'épargne</i>	54
2. <i>La procédure</i>	54

B/ La constitution sans appel public à l'épargne	55
--	----

<b>II – LA GESTION D'UNE SOCIÉTÉ ANONYME</b>	<b>55</b>
--	-----------

A/ Le système classique : pdg et conseil d'administration	56
1. <i>Le conseil d'administration et ses membres</i>	56
2. <i>Le conseil d'administration et ses rôles</i>	59
3. <i>Les organes de direction</i>	60

B/ Le système nouveau : directoire et conseil de surveillance	62
1. <i>Le directoire</i>	62
2. <i>Le conseil de surveillance</i>	63

<b>III – LES ORGANES DE CONTRÔLE DE LA SOCIÉTÉ ANONYME : LES ASSEMBLÉES D'ACTIONNAIRES ET LE COMMISSAIRE AUX COMPTES</b>	<b>64</b>
--	-----------

A/ Les assemblées d'actionnaires	64
1. <i>L'assemblée générale ordinaire</i>	65
2. <i>L'assemblée générale extraordinaire</i>	67

B/ Le commissaire aux comptes	68
1. <i>La nomination du commissaire aux comptes</i>	68
2. <i>Les missions du commissaire aux comptes</i>	69

<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	71
<input type="checkbox"/> POUR ALLER PLUS LOIN	72
<input type="checkbox"/> QUESTIONS	72

## CHAPITRE 7

<b>LES AUTRES FORMES D'ENTREPRISES</b>	<b>73</b>
--	-----------

<b>I – LA SOCIÉTÉ CIVILE</b>	<b>73</b>
------------------------------	-----------

A/ Définition et législation de la société civile	73
---	----

B/ Création et fonctionnement d'une société civile	74
1. <i>La création</i>	75
2. <i>Le fonctionnement et la gestion d'une société civile</i>	75

<b>II – LE GROUPEMENT D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE</b>	<b>78</b>
--	-----------

A/ Définitions et constitution d'un GIE	78
---	----

B/ Fonctionnement et gestion d'un GIE	80
1. <i>Le statut des membres d'un GIE</i>	80
2. <i>L'administration, la gérance et le contrôle d'un GIE</i>	81
3. <i>Le régime fiscal des GIE</i>	82

C/ Les GIE spéciaux	82
1. <i>Les GIE de droit public</i>	82
2. <i>Les GIEE ou GEIE (groupement d'intérêt économique européen)</i>	82

3. Les GIE émettant des obligations	83
4. Les GIE de commerçants	83
<b>III – LES FORMES PARTICULIÈRES DE SOCIÉTÉS</b>	<b>83</b>
A/ Les statuts particuliers en raison de leur structure	83
1. Les sociétés à capital variable	83
2. Les sociétés coopératives	84
B/ Les statuts particuliers en raison du secteur d'activité	84
1. Les sociétés du secteur bancaire et de l'assurance	84
2. Les sociétés du secteur immobilier	85
3. Le secteur des professions libérales	85
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	86
<input type="checkbox"/> POUR ALLER PLUS LOIN	86
<b>CHAPITRE 8</b>	
<b>LES TITRES ÉMIS PAR LES SOCIÉTÉS</b>	<b>89</b>
<b>I – LES PARTS SOCIALES</b>	<b>89</b>
A/ Les parts sociales de SNC	89
B/ Les parts sociales de SARL	90
1. La cession en faveur d'un autre associé.	91
2. La cession en faveur d'un tiers	91
3. La cession ou la transmission en faveur d'un membre de la famille du cédant	91
<b>II – LES VALEURS MOBILIÈRES</b>	<b>92</b>
A/ Le régime juridique des valeurs mobilières	92
B/ Les actions	93
1. Les droits des actionnaires	93
2. Les différents types d'actions	94
C/ Les obligations	96
1. Les droits de l'obligataire	96
2. Les différents types d'obligations	98
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	99
<input type="checkbox"/> POUR ALLER PLUS LOIN	99
<b>CHAPITRE 9</b>	
<b>LA FISCALITÉ DES ENTREPRISES</b>	<b>103</b>
<b>I – L'IMPOSITION SUR LE REVENU</b>	<b>104</b>
A/ Les personnes assujetties	104
1. L'entreprise individuelle	104
2. Les sociétés de personnes	106
B/ Le mode de calcul de l'imposition	106
1. Les centres de gestion agréés	107
2. Le barème	108
3. Exemple (simplifié) d'application de l'IR	109
<b>II – L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS</b>	<b>111</b>
A/ Les assujettis	111
1. Les sociétés de capitaux	112
2. Les autres sociétés	112
B/ Calcul, taux et paiement de l'impôt sur les sociétés	113
1. La base de calcul	113
2. Le taux	114
3. Le paiement de l'impôt	115
C/ L'imposition forfaitaire annuelle	115

<b>III – LES AUTRES IMPÔTS PAYÉS PAR LES ENTREPRISES</b>	<b>116</b>
A/ La taxe professionnelle	116
1. <i>Les assujettis</i>	117
2. <i>Le calcul et le paiement de la taxe professionnelle</i>	177
B/ La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)	118
1. <i>Champs d'application de la TVA</i>	118
2. <i>Le fait générateur et l'exigibilité de la TVA</i>	119
3. <i>Taux, calcul et paiement de la TVA</i>	120
C/ Autres impôts	120
1. <i>La taxe sur les salaires</i>	120
2. <i>La taxe d'apprentissage</i>	121
3. <i>La participation à la formation professionnelle</i>	121
4. <i>La participation à l'effort de construction</i>	121
5. <i>La taxe sur les voitures de sociétés</i>	121
6. <i>Les impôts locaux</i>	121
7. <i>Les droits applicables aux actes des sociétés</i>	122
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	122
<input type="checkbox"/> POUR S'ENTRAÎNER	123
<input type="checkbox"/> QUESTIONS	123
<b>CHAPITRE 10</b>	
<b>L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉS</b>	<b>125</b>
<hr/>	
<b>I – LA PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS DE L'ENTREPRISE</b>	<b>125</b>
A/ L'amélioration des systèmes d'information	126
1. <i>Les documents prévisionnels obligatoires</i>	126
2. <i>La diffusion de cette information</i>	127
B/ La procédure d'alerte	127
1. <i>Le déclenchement de l'alerte</i>	128
2. <i>Les effets de l'alerte</i>	128
<b>II – LE RÈGLEMENT AMIABLE (OU EXTRAJUDICIAIRE)</b>	<b>129</b>
A/ L'ouverture du règlement amiable	130
B/ Le rôle du tribunal de commerce	130
C/ Contenu de l'accord et effets du règlement amiable	131
<b>III – LE REDRESSEMENT ET LA LIQUIDATION JUDICIAIRE</b>	<b>131</b>
A/ L'ouverture de la procédure	132
1. <i>Les personnes visées par la procédure</i>	132
2. <i>L'état de cessation des paiements</i>	132
3. <i>Les acteurs et la saisine du tribunal</i>	133
4. <i>Le jugement d'ouverture</i>	134
B/ Le déroulement de la procédure	135
1. <i>La période d'observation</i>	135
2. <i>Le projet de plan de redressement</i>	136
3. <i>Situation de l'entreprise pendant la période d'observation</i>	136
C/ Le redressement judiciaire	137
1. <i>La continuation de l'entreprise</i>	137
2. <i>La cession de l'entreprise</i>	138
D/ La liquidation judiciaire	138
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	140
<input type="checkbox"/> POUR S'ENTRAÎNER	141

<b>CHAPITRE 11</b>	
<b>LES CONTRATS COMMERCIAUX</b>	<b>143</b>
<b>I – LE CONTRAT DE VENTE</b>	<b>143</b>
A/ La formation du contrat	144
1. <i>L'accord des volontés</i>	144
2. <i>Les procédés de vente</i>	145
B/ Le transfert de propriété et les obligations des parties	146
1. <i>Le transfert de propriété</i>	146
2. <i>Les obligations du vendeur</i>	147
3. <i>Les obligations de l'acheteur</i>	148
<b>II – LE CONTRAT DE TRANSPORT</b>	<b>148</b>
A/ La formation du contrat	149
B/ Les obligations des parties	149
1. <i>Les obligations du transporteur</i>	149
2. <i>Les obligations de l'expéditeur</i>	150
3. <i>Les obligations du destinataire</i>	150
<b>III – LE CONTRAT DE CRÉDIT BAIL</b>	<b>150</b>
A/ La technique du crédit bail	151
1. <i>La 1ère étape : le contrat de vente</i>	151
2. <i>La 2ème étape : le contrat de location</i>	151
B/ Les contraintes juridiques	152
<b>IV – LE CONTRAT DE FRANCHISE</b>	<b>153</b>
A/ La formation du contrat	153
1. <i>Le consentement</i>	153
2. <i>Les autres éléments du contrat</i>	154
B/ Les obligations des parties	155
1. <i>Les obligations du franchiseur</i>	155
2. <i>Les obligations du franchiseé</i>	155
□ SYNTHÈSE	156
□ POUR S'ENTRAÎNER	157
□ QUESTIONS	158
<b>CHAPITRE 12</b>	
<b>LES MOYENS DE PAIEMENT</b>	<b>159</b>
<b>I – LA LETTRE DE CHANGE</b>	<b>159</b>
A/ Principes de fonctionnement et création	160
1. <i>La création d'une lettre de change</i>	161
2. <i>La provision de la lettre de change</i>	163
B/ La circulation de la lettre de change	164
1. <i>Les différents types d'endossement</i>	164
2. <i>L'escompte de la lettre de change</i>	165
C/ Le paiement de la lettre de change	165
1. <i>Les conditions matérielles du paiement</i>	165
2. <i>Les difficultés du paiement</i>	166
<b>II – LE CHÈQUE</b>	<b>167</b>
A/ La création du chèque	168
1. <i>Les conditions de forme</i>	168
2. <i>Les conditions de fond</i>	169
3. <i>Les différentes catégories de chèques</i>	169
B/ La provision du chèque	170
1. <i>L'existence et la transmission de la provision</i>	170
2. <i>Le chèque sans provision</i>	170

C/ La transmission et le paiement du chèque	171
1. La transmission	171
2. Le paiement	171
<b>III – LES AUTRES MOYENS DE PAIEMENT</b>	<b>172</b>
A/ Le virement	172
B/ L'avis de prélèvement	172
C/ Le paiement électronique	173
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	174
<input type="checkbox"/> POUR S'ENTRAÎNER	175
<input type="checkbox"/> QUESTIONS	176
<b>CHAPITRE 13</b>	
<b>LE DROIT DE LA CONSOMMATION</b>	<b>177</b>
<b>I – L'INFORMATION DU CONSOMMATEUR</b>	<b>177</b>
A/ L'information sur les prix	178
B/ Les conditions de vente	178
C/ Les limitations éventuelles de la responsabilité contractuelle	179
<b>II – LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR</b>	<b>179</b>
A/ Avant le contrat	179
1. La publicité mensongère	180
2. La publicité limitée ou interdite	180
B/ Pendant l'exécution du contrat	181
1. La protection contre les fraudes et tromperies	181
2. La sécurité des consommateurs	182
C/ Lors de la conclusion du contrat	183
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	184
<input type="checkbox"/> POUR S'ENTRAÎNER	184
<input type="checkbox"/> QUESTIONS	185
<b>CHAPITRE 14</b>	
<b>LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES</b>	<b>187</b>
<b>I – LES TECHNIQUES JURIDIQUES DE LA CONCENTRATION</b>	<b>188</b>
A/ Prises de participation et prises de contrôles	188
1. La prise de participation	188
2. Les prises de contrôle	190
B/ Les fusions, les apports partiels d'actifs et les scissions	192
1. La fusion de création	192
2. La fusion absorption	193
3. L'apport partiel d'actif	194
4. La scission	194
<b>II – LES GROUPES DE SOCIÉTÉS</b>	<b>194</b>
A/ L'indépendance juridique des sociétés de groupe	195
1. L'indépendance juridique : effets internes au groupe	195
2. L'indépendance juridique : effets externes au groupe	196
B/ Les limites à ce principe d'autonomie	196
1. La protection des intérêts internes au groupe de société	196
2. La protection des intérêts externes au groupe	198

<b>III – LE CONTRÔLE DE LA CONCENTRATION : LE DROIT DE LA CONCURRENCE</b>	<b>199</b>
A/ Le contrôle des concentrations d'entreprises	199
1. <i>Le domaine concerné</i>	200
2. <i>Les modalités d'application</i>	200
B/ Les pratiques anticoncurrentielles et leur contrôle	201
1. <i>Les ententes</i>	201
2. <i>Les abus de position dominante</i>	202
3. <i>L'abus de dépendance économique</i>	202
4. <i>Le contrôle et les sanctions</i>	203
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	204
<input type="checkbox"/> POUR S'ENTRAÎNER	204
<b>CHAPITRE 15</b>	
<b>LES GARANTIES DU CRÉDIT</b>	<b>207</b>
<hr/>	
<b>I – LE DROIT DE GAGE GÉNÉRAL DES CRÉANCIERS</b>	<b>207</b>
A/ Caractères et limites du droit de gage	208
1. <i>Caractères généraux du droit de gage</i>	208
2. <i>Les limites du droit de gage</i>	209
B/ La protection du droit de gage général	209
1. <i>L'action oblique (ou indirecte)</i>	209
2. <i>L'action paulienne</i>	210
<b>II – LE CAUTIONNEMENT : SÛRETÉ PERSONNELLE</b>	<b>211</b>
A/ Caractéristiques du contrat de caution	211
B/ Mise en œuvre et effets	212
1. <i>Le contrat de caution</i>	212
2. <i>Les effets du cautionnement</i>	213
<b>III – LE GAGE : SÛRETÉ RÉELLE</b>	<b>213</b>
A/ Le gage avec dépossession	214
1. <i>Les conditions générales de formation du contrat</i>	214
2. <i>Les effets du contrat</i>	215
3. <i>Les gages commerciaux déposés en magasins généraux</i>	216
B/ Le gage sans dépossession	216
1. <i>Les gages sans dépossession : l'achat d'un véhicule</i>	216
2. <i>Le nantissement du fonds de commerce</i>	217
<input type="checkbox"/> SYNTHÈSE	218
<input type="checkbox"/> POUR S'ENTRAÎNER	219
<b>CORRIGÉS</b>	<b>221</b>