

DSCG

SESSION 2011

**UE1 – GESTION JURIDIQUE, FISCALE ET
SOCIALE**

Durée de l'épreuve : 4 heures

Coefficient : 1,5

DSCG

SESSION 2011

GESTION JURIDIQUE, FISCALE ET SOCIALE

Durée de l'épreuve : 4 heures - coefficient : 1,5

Document autorisé :

Aucun document autorisé

Matériel autorisé :

Une calculatrice de poche **à fonctionnement autonome sans imprimante et sans aucun moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire** (circulaire n° 99-186 du 16/11/99 ; BOEN n° 42).

Document remis au candidat :

Le sujet comporte 11 pages numérotées de 1 à 11.

Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

Le sujet se présente sous la forme de 4 dossiers indépendants

Page de garde.....	page 1
DOSSIER 1 : Cession de l'entreprise individuelle..... (6 points).....	page 3
DOSSIER 2 : Association..... (4 points).....	page 5
DOSSIER 3 : Droit des contrats..... (6 points).....	page 7
DOSSIER 4 : Augmentation de capital..... (4 points).....	page 9

Le sujet comporte les annexes suivantes

DOSSIER 1

Annexe 1 : Entreprise « RSD » (ROMAIN Sports Dijon) page 10

DOSSIER 3

Annexe 2 : Cass. Com., 1^{er} février 2011 ; SA Blanchisserie industrielle catalane c/ SAS Europe Auto (extraits).page 11

AVERTISSEMENT

Si le texte du sujet ou de ses questions vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement dans votre copie.

SUJET

Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.

Toute information calculée devra être justifiée.

Les écritures comptables devront comporter les numéros et les noms des comptes et un libellé.

DOSSIER 1 : CESSION DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

M. ROMAIN exploite depuis près de huit ans un fonds de commerce d'articles de sport dans une zone d'activité commerciale en périphérie de Dijon (21) sous l'enseigne « RSD » (ROMAIN Sport Dijon). L'entreprise qui jouit d'une excellente réputation dans la région a conservé le statut d'entreprise individuelle et emploie actuellement quatre salariés à temps plein. M. ROMAIN exploite son entreprise dans deux bâtiments. Il est propriétaire du premier bâtiment commercial mais est simplement locataire du bâtiment voisin et mitoyen dans lequel il a concentré toute la partie vente de vêtements de sport. Ce bâtiment appartient à Marie CAMILLE qui est propriétaire de plusieurs bâtiments dans la zone.

M. ROMAIN, entrepreneur dans l'âme, souhaite vendre son affaire pour changer d'activité et réinvestir dans l'acquisition d'un fonds de commerce de matériel de navigation de plaisance à Belle-Île en mer (56). M. GUILLAUME, qui exploite également un magasin de sport, mais de plus petite taille, à la Clusaz (74) ayant eu connaissance du projet de M. ROMAIN par un fournisseur commun, est entré en contact avec M. ROMAIN.

Les discussions ont été positives et la cession du fonds de commerce de M. ROMAIN à M. GUILLAUME est envisagée, en même temps que la cession des locaux. Dans un premier temps, MM. ROMAIN et GUILLAUME pourraient concrétiser leur intention en signant un compromis de vente.

Les caractéristiques de l'entreprise de M. ROMAIN sont résumées dans l'annexe 1.

TRAVAIL A FAIRE

1 – Rappeler la définition juridique du compromis de vente et indiquer ce qui différencie le compromis de vente et la promesse unilatérale de vente.

2 – Dans l'hypothèse où la cession se réaliserait, quelles sont les mentions qui devront obligatoirement figurer dans l'acte de cession du fonds de commerce (en dehors des mentions liées à l'identité des parties) ? Quelle sanction pourrait résulter de l'absence de l'une de ces mentions ?

3 – M. ROMAIN cédant son entreprise, quel est le sort des contrats de travail de ses quatre salariés ? Mme CAMILLE, en sa qualité de bailleur, peut-elle s'opposer au transfert du bail au profit de M. GUILLAUME ?

4 – En ce qui concerne les documents comptables de l'entreprise de M. ROMAIN, la cession du fonds de commerce emporte-t-elle des obligations particulières ?

**5 – Quels sont les droits d'enregistrement auxquels est soumise la cession d'un fonds de commerce ? En ce qui concerne la cession du fonds de commerce de M. ROMAIN et en vous appuyant sur l'annexe 1, préciser la base de calcul de ces droits et qui en est redevable ?
(Nota : le calcul des droits n'est pas demandé).**

6 – Indiquer (sans les détailler) quels sont, au plan fiscal, les trois régimes d'exonération de plus-values qui sont susceptibles de s'appliquer en cas de cession d'une entreprise individuelle. En fonction des données de l'annexe 1, préciser, en justifiant votre position, si l'un ou l'autre de ces régimes est susceptible de s'appliquer à l'occasion de la cession de l'entreprise de M. ROMAIN.

EXPERT FISCAL

DOSSIER 2 : ASSOCIATION

André TUPINIER et Gaston FERRIER sont tous deux commerçants en produits régionaux à Bergerac (24) depuis plusieurs années. Fervents défenseurs de leur terroir, ils oeuvrent sans cesse pour mieux le faire connaître du plus grand nombre, en lien avec l'office du tourisme local et l'association des commerçants bergeracois. L'organisation régulière parles deux compères de différentes manifestations axées spécifiquement autour de ces produits les a conduits à tisser des liens personnels avec une quinzaine d'amis français et étrangers qui les incitent à se réunir plus formellement. L'un deux évoque l'idée de créer une association de promotion de ces produits qui font la réputation du département de la Dordogne ; d'autres s'interrogent sur l'utilité d'une démarche officielle.

TRAVAIL A FAIRE

1 – MM. TUPINIER et FERRIER décidant de retenir la forme associative, quelles sont les démarches en vue de la constitution et de la déclaration de cette association ? Qu'apporte la déclaration de l'association ?

L'association de Promotions des Délices de Dordogne, ainsi créée et déclarée, est dirigée par André et Gaston qui, forts du soutien des membres, redoublent d'efforts. Le développement de l'association est d'ailleurs tel que Gaston FERRIER y consacre de plus en plus de temps ; il s'interroge sur la possibilité de percevoir une rémunération à ce titre. Les ressources actuelles ne sont pas suffisantes pour assurer le versement de cette rémunération mais elles pourraient rapidement le devenir.

TRAVAIL A FAIRE

2 – Le versement d'une rémunération est-il juridiquement possible ? Si oui, dans quelles conditions et avec quelles conséquences potentielles ? Si non, pourquoi ?

Cet investissement en temps lui permet notamment de solliciter, grâce aussi au soutien des élus politiques locaux, des subventions auprès du conseil général, qui les lui accorde volontiers. Ces moyens renforcent les possibilités de développement de l'association. Deux projets sont envisagés :

- la commercialisation directe par l'association de produits qu'elle sélectionnerait auprès de producteurs locaux ;
- l'édition et la commercialisation d'une revue en vantant la qualité.

TRAVAIL A FAIRE

3 – Quelles pourraient être les conséquences de ces évolutions financière et commerciale ?

Quelques mois plus tard, lors de l'assemblée générale annuelle, l'un des membres s'interroge sur l'évolution commerciale de l'association qui ne semble plus correspondre à l'objectif initial. Constatant que les statuts n'ont pas été modifiés dans ce sens, il souhaite demander la dissolution de la structure.

TRAVAIL A FAIRE

4 – Est-ce envisageable ? Comment la dissolution serait-elle prononcée ? Quelles seraient les conséquences ?

La position de ce membre et les risques encourus conduisent les dirigeants à procéder aux modifications nécessaires.

Enfin, la satisfaction toujours renouvelée des touristes de passage français et étrangers incite les dirigeants à vouloir se doter d'un site Internet qui permettrait de procéder à des ventes à distance.

TRAVAIL A FAIRE**5 – Quel serait le régime fiscal applicable à ces ventes au profit de clients français et étrangers au regard de l'imposition du résultat et de la TVA ?**

EXPERT FISCAL

DOSSIER 3 : DROIT DES CONTRATS

Il vous est demandé d'étudier les deux dossiers indépendants suivants :

Dossier A : Cas DESCLOUS

Monsieur DESCLOUS est un commerçant immatriculé au registre du commerce et des sociétés. Depuis plusieurs années, installé dans la rue principale d'une petite ville située à proximité d'Orléans (45), il exploite à titre individuel son propre fonds de commerce d'articles de décoration pour la maison.

Monsieur DESCLOUS est apprécié pour son sérieux, son amabilité et la qualité des produits qu'il vend. Soucieux de pérenniser cette image, Monsieur DESCLOUS prête une attention particulière au choix de ses fournisseurs.

C'est ainsi que, voici quatre mois, il a cru bien faire en commandant à un prix assez élevé un lot de vingt garnitures de cheminées à Monsieur ASSOMME. Celui-ci s'était présenté au magasin de Monsieur DESCLOUS comme artisan ferronnier récemment arrivé dans la région et qui venait lui montrer un exemplaire de ces garnitures, affirmant les concevoir lui-même à partir de matériaux nobles. Monsieur ASSOMME a d'ailleurs exposé à Monsieur DESCLOUS divers documents attestant son identité, son statut d'artisan et ses compétences professionnelles (diplômes,...).

Conformément à l'accord passé sous seing privé entre les deux hommes, Monsieur DESCLOUS a réglé à la commande 30 % du prix total de la vente ; le reste devant être payé à réception de la livraison quatre mois plus tard.

Or, Monsieur DESCLOUS vient de recevoir un colis expédié par Monsieur ASSOMME et contenant vingt garnitures de cheminées dont il décèle tout de suite l'origine industrielle et non artisanale. En effet, ces garnitures, toutes absolument identiques, sont plus légères que la superbe garniture exhibée lors de la commande et ne lui ressemblent que très vaguement.

En compagnie de Monsieur DEVISU, un ami, Monsieur DESCLOUS, très en colère, se rend chez Monsieur ASSOMME à l'adresse que ce dernier lui avait donnée. Monsieur ASSOMME est effectivement chez lui et admet avoir monté une mise en scène pour amener Monsieur DESCLOUS à lui passer commande. Monsieur ASSOMME reconnaît qu'il n'est pas artisan, que les documents qu'il a produits à propos de son statut sont faux et qu'il prévoyait, dès le départ, de livrer des garnitures de cheminées préalablement acquises en grande surface ; la seule garniture artisanale en sa possession étant celle présentée lors de la formation de la vente et qu'il avait reçue en héritage de son père.

Toujours en présence de Monsieur DEVISU, Monsieur DESCLOUS prévient Monsieur ASSOMME que, en raison du comportement que ce dernier se révèle avoir eu dès avant leur accord sur la vente des garnitures, il entend l'assigner en justice pour demander la nullité de cette vente ainsi que des dommages intérêts sur le fondement de la responsabilité contractuelle. Monsieur DESCLOUS se doute bien que des recours au plan pénal sont également envisageables, mais telle n'est pas sa préoccupation du moment.

TRAVAIL A FAIRE

- 1. Indiquez, en justifiant juridiquement votre réponse, si l'action en nullité de la vente envisagée par Monsieur DESCLOUS a des chances d'aboutir.**
- 2. Indiquez, en justifiant juridiquement votre réponse, si l'action en responsabilité contractuelle envisagée par Monsieur DESCLOUS a des chances d'aboutir.**

Dossier B : La garantie des vices cachés

TRAVAIL A FAIRE

3. En vous appuyant sur les extraits de la décision de justice reproduite en annexe 2, y compris les arguments des parties, répondez aux questions suivantes à propos de la garantie des vices cachés :
- a) Qu'est ce qu'un vice caché ?
 - b) Qui est tenu de la garantie des vices cachés ?
 - c) Quelle est l'option offerte au bénéficiaire de la garantie en cas des vices cachés ?
 - d) À quelles conditions l'action en garantie des vices cachés peut-elle être exercée ?

DOSSIER 4 : AUGMENTATION DE CAPITAL

La SA e-VREST a été créée il y a cinq ans par sept actionnaires. Elle est présidée par M. THORMAN, lequel détient 69 % des 10 000 actions qui composent le capital de 100 000 €, situation inchangée depuis la constitution de la société.

e-VREST, spécialisée de la conduite de projets informatiques pour les bâtiments de grande hauteur, affiche une croissance régulière et une bonne santé financière. Elle a clôturé son exercice le 31 décembre 2010 en ayant réalisé un chiffre d'affaires de 20 M€ (millions d'euros) et dégagé un résultat net de 1,5 M€. L'assemblée générale ordinaire (AGO) a approuvé ces comptes le 30 avril 2011. Le résultat a été affecté en réserves. Compte tenu des distributions de dividendes opérées par le passé, les capitaux propres s'élèvent à 4 M€.

Le 12 mai 2011, une assemblée générale extraordinaire (AGE) est convoquée. Appelée à se tenir le 31 mai 2011, elle a pour objet un projet d'augmentation du capital de 100 000 €, au pair, en numéraire, avec libération intégrale des actions souscrites. La suppression des droits préférentiels des souscription est proposée aux actionnaires, au bénéfice intégral d'un tiers, la SAS HIGHTITUDE.

La SAS HIGHTITUDE, qui est un sous-traitant de e-VREST, compte libérer sa souscription par compensation avec une créance de 100 000 € sur la société. Cette créance correspond à la totalité du solde des relations entre les deux sociétés. Elle résulte d'une intervention de HIGHTITUDE pour e-VREST, totalement réalisée et achevée sans aucune réserve et facturée selon le calendrier contractuel convenu entre les deux sociétés. Cette créance vient à échéance du 30 juin 2011.

TRAVAIL A FAIRE

- 1. Combien d'actions la société HIGHTITUDE souscrit-elle au capital de e-VREST, et pour quel montant ? Quelle part du capital de e-VREST aura-t-elle alors et quelle sera sa situation d'actionnaire ?**
- 2. Les conditions financières de l'augmentation de capital vous paraissent-elles appropriées et licites ?**
- 3. La créance dont HIGHTITUDE fait état remplit-elle les conditions pour être compensée avec la souscription d'actions par cette société au capital e-VREST ? Si non, la situation peut-elle être corrigée ?**
- 4. Qui peut établir le certificat du dépositaire relatif à la créance de la société HIGHTITUDE ?**

Annexe 1

ENTREPRISE « RSD » (ROMAIN Sports Dijon)

Chiffre d'affaires de l'entreprise :

Exercices clos le	Montant
31.12.2008	450 000 €
31.12.2009	480 000 €
31.12.2010	500 000 €

Création de l'entreprise : janvier 2002

Valorisation des éléments cédés :

Eléments	Montants
Eléments incorporels du fonds de commerce	400 000 €
Mobilier et matériel	240 000 €
Marchandises neuves	100 000 €
Créances commerciales	20 000 €
Dettes commerciales	40 000 €

Immeuble à usage professionnel : 300 000 €

Nature des plus-values constatées :

Plus-values à long terme : 200 000 € dont 30 000 € sur l'immeuble

Plus-value à court terme : 50 000 €

(Aucune moins-value n'est constatée)

Annexe 2

**Cass. Com., 1^{er} février 2011 ; SA Blanchisserie industrielle catalane c/ SAS Europe Auto
(Extraits) :**

LA COUR (...)

Attendu, selon l'arrêt attaqué (Montpellier, 17 novembre 2009) que la société Blanchisserie industrielle catalane (la société BIC) a fait l'acquisition, auprès de la société Europe Auto, concessionnaire de la marque Volkswagen, d'une automobile qui, ayant parcouru 58 000 kilomètres, est tombée à deux reprises en panne et a fait l'objet de réparations effectuées par la société Europe Auto ; que la société BIC a assigné la société Europe Auto pour obtenir la résolution de la vente pour vices cachés (...);

Attendu que la société BIC fait grief à l'arrêt d'avoir rejeté ses demandes, alors, selon le moyen : (...) que l'existence d'un vice caché s'apprécie au jour de la vente, l'acheteur ayant le choix de rendre la chose et de se faire restituer le prix ou de la garder et de s'en faire remettre une partie du prix ; que la cour d'appel a elle-même constaté que le véhicule vendu n'avait fonctionné normalement qu'après qu'aient été remplacés divers boîtiers électroniques, les filtres à carburant, un turbo compresseur défectueux à l'origine de la panne du 6 avril 2006, outre un pompe tandem et les pompes électriques du réservoir dont la défectuosité avait été constatée en cours d'expertise et que l'expert indiquait en conclusion de son rapport ne pas être en mesure de garantir que d'autres défaillances ne se produisent à l'avenir et ne provoquent soit un arrêt du moteur, soit une mise en fonctionnement en mode dégradé ; qu'en déboutant l'acquéreur de son action en résolution sans rechercher si les vices grevant le véhicule, dont elle a elle-même constaté l'existence et qui ont conduit à son immobilisation pendant onze mois, n'étaient pas tels que l'acheteur ne l'aurait pas acquis ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard des articles 1641 et 1644 du code civil ; (...)

Mais attendu, (...) que l'acheteur d'une chose comportant un vice caché qui accepte que le vendeur procède à la remise en état de ce bien ne peut plus invoquer l'action en garantie dès lors que le vice originaire a disparu mais peut solliciter l'indemnisation du préjudice éventuellement subi du fait de ce vice ; qu'ayant souverainement retenu que les défectuosités du véhicule litigieux avaient été réparées et ne le rendaient plus impropre à l'usage auquel il était destiné, la cour d'appel a exactement décidé de rejeter la demande en résolution de la vente ; (...)

PAR CES MOTIFS, (...)

REJETTE le pourvoi (...).