



PAS DE DELAI DE RETRACTATION...



de Fabrice L. (44)

QUESTION *J'ai reçu la visite d'un commercial me proposant de me vendre une machine à Panini, ainsi que tous les produits permettant de les fabriquer (pains, etc...) J'étais très occupé et je n'avais pas le temps d'étudier sa proposition qui paraissait très intéressante sur le plan financier. Il proposait une réduction importante sur le prix d'acquisition mais très limitée dans le temps. Le bilan prévisionnel communiqué semblait démontrer un retour sur investissement très rapide. Il m'a demandé « pour bloquer l'affaire », de signer une commande et de lui remettre un chèque d'acompte qui ne serait pas encaissé. Il m'a rappelé que j'avais un délai de 7 jours pour réfléchir et que si je changeais d'avis, il me retournerait mon chèque et annulerait la commande. Après en avoir discuté avec ma femme, nous avons décidé de ne pas poursuivre mais notre vendeur avait déjà encaissé le chèque et nous a indiqué que la vente était ferme et définitive. Il insiste pour nous livrer la machine et obtenir le paiement du solde. Nous ne savons plus comment nous sortir de tout cela.*

LA RÉPONSE DE M^e VERDIER

Comme tout commerçant, vous êtes très souvent démarché par des sociétés qui vous proposent la vente de matériels (vente de machines à Panini, vente de machines à glaces, vente de machines à café, etc...).

La plupart du temps, les machines proposées sortent de vos domaines de compétence classiques, à savoir la boulangerie et la pâtisserie.

La plupart des commerciaux qui se présentent sont extrêmement bien rodés à ce type de démarchage et proposent tous de façon quasi-systématique :

- des prix prétendument cassés ou en tout cas, avec de grosses remises si vous signez tout de suite,
- des tarifs préférentiels pour les produits,
- un bilan prévisionnel qui laisse apparaître que le retour sur investissement sera très rapide compte tenu du nombre de produits que vous allez commercialiser.

Mais, en réalité, il est souvent constaté que :

- par comparaison avec d'autres fournisseurs, les prix de vente des matériels sont très conséquents,
- le prix d'achat des marchandises n'est pas forcément très concurrentiel,
- et surtout que les bilans prévisionnels sont très optimistes et ne correspondent pas à la réalité du marché (produits à caractère saisonnier, concurrence dans le quartier importante, etc...).

La vraie difficulté porte sur le fait que les démarches commerciales sont relativement agressives et vous proposent la signature d'un document qui est très souvent un bon de commande, avec parallèlement la remise d'un chèque d'acompte.

Quelle que soit l'argumentation commerciale développée par le vendeur, le chèque peut être évidemment encaissé et surtout, le bon de commande

devient immédiatement définitif. En signant le document, vous avez en réalité commandé un matériel et accepté d'en payer le prix au moment de sa livraison.

En effet, si le code de la consommation prévoit que dans le cadre d'un démarchage, le client dispose d'un délai de rétractation de 7 jours à compter de la signature du contrat pour renoncer à son achat, ces dispositions ne sont pas applicables aux commerçants.

La loi a en effet entendu protéger les particuliers mais n'a nullement prévu de telles dispositions pour les commerçants.

Ceux-ci sont censés en effet, en qualité de professionnels, disposer de suffisamment de discernement pour qu'ils n'aient pas besoin de réfléchir et de comprendre qu'ils s'engagent définitivement.



Mon conseil

Dans ces conditions, la seule possibilité qui s'offre à vous est de refuser systématiquement dans le cadre de démarches commerciales, toute signature de document et toute remise de règlement au moment du passage du commercial.

Il faut impérativement que vous résistiez aux arguments commerciaux alléchants qui vous sont soumis, que vous n'hésitez pas à demander une documentation commerciale et que les propositions de contrat vous soient laissées.

Vous pourrez ainsi les analyser tranquillement en vous faisant assister le cas échéant de votre avocat ou de votre expert comptable. Cela vous évitera de signer définitivement un acte qui vous engage et sur lequel il est difficile ensuite de revenir.

ATTENTION A LA CAUTION !



de Daniel E. (59)

QUESTION *Nous avons acheté avec mon épouse un fonds de commerce il y a trois ans et avons, comme tout le monde, emprunté quasiment la totalité du prix sur 7 ans. L'environnement commercial a profondément changé et nous rencontrons des difficultés financières très importantes qui risquent de nous conduire au dépôt de bilan. Nous nous sommes renseignés auprès de différentes personnes et elles nous ont indiqué qu'en cas de liquidation judiciaire, cela mettrait fin à toutes nos dettes. Nous pourrions ainsi au moins repartir comme salariés, sans avoir à payer tous les arriérés que nous avons aujourd'hui sur notre entreprise. Pouvez-vous nous confirmer que nous ne risquons rien sur le plan financier ?*

LA RÉPONSE DE M^e VERDIER

Ne connaissant pas particulièrement votre situation, il m'est difficile de vous répondre très précisément. Avant de prendre une décision aussi lourde que celle d'envisager votre liquidation judiciaire, vous devez impérativement vous faire assister préalablement d'un avocat et de votre expert comptable pour analyser précisément votre situation.

Comme vous le savez, la liquidation judiciaire est un arrêt définitif de l'exploitation et le liquidateur sera chargé de vendre le fonds de commerce et, avec le prix de cession, de payer une partie des dettes.



Mon conseil

Si le prix est insuffisant pour désintéresser tous les créanciers, la liquidation sera probablement clôturée pour insuffisance d'actifs et effectivement, vous n'aurez plus rien à régler.

Deux réserves cependant importantes :

- Si ultérieurement, le Tribunal considère que vous avez commis des fautes de gestion importantes, vous pouvez le cas échéant être sanctionné à titre personnel et devoir supporter le passif non réglé (ce point ne sera pas

traité ici, s'agissant d'une situation complexe qui doit être examinée au cas par cas),

- Surtout, il est fort probable qu'au moment de la conclusion du contrat de prêt ayant permis le financement de l'acquisition de votre fonds de commerce, votre épouse ou un membre de votre famille se soit porté caution de ce prêt.

Dans une telle hypothèse, la liquidation judiciaire n'éteint pas le recours que peut avoir la banque à l'égard de la caution qui se trouve en conséquence poursuivie pour paiement du solde du prêt qui n'aurait pas été réglé dans le cadre de la liquidation. Dans ce cas, le conjoint peut être condamné à payer et être poursuivi sur ses biens personnels (salaires, biens immobiliers, etc...), jusqu'au paiement intégral de la dette.

Il existe bien sûr dans certains cas des moyens de se défendre contre la banque pour éviter une telle condamnation mais il n'en demeure pas moins que ces moyens restent limités.

La liquidation judiciaire ne permet pas en conséquence, dans une telle hypothèse, d'échapper définitivement à tout passif !