

	Up ! Enhanced Management	Première édition
	10 Les droits et les devoirs 10.3 Le droit commercial	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

- **Tenir une comptabilité.**
En vertu de l'article **L. 123-12** du **Code du commerce**, le commerçant doit :
 - Tenir au moins un journal comptable et un grand livre.
 - Faire un inventaire complet des biens de la société au moins une fois par an.
 - Dresser un bilan, un compte de résultat et une annexe annuellement.
- **Avoir une pièce comptable justifiant tout encaissement et tout décaissement.**
 - Effectuer tout règlement de plus de 800 € autrement qu'en espèces.
 - Remettre une facture pour chaque client.
- **Informers le consommateur.**
 - **Communiquer les conditions de vente et le barème de prix.**
En vertu de l'article **L. 111-11** du **Code de la consommation** pour un consommateur et l'article **L. 441-6** du **Code du commerce**.
 - **Communiquer sans induire en erreur le consommateur.**
En vertu de l'article **L. 121-1** du **Code de la consommation**, même si l'entreprise n'avait pas l'intention de tromper le client, que ce soit sur le contenu de l'offre, la garantie, son prix, les conditions de livraison ou les conditions de règlement.
S'il y a une erreur au bénéfice du client, même non-intentionnelle, l'entreprise doit soit retirer son offre avant que le client ne commande, soit s'exécuter.
- **Influencer la liberté d'achat ou de comportement du client.**
Les techniques de vente suivantes sont interdites :
 - La vente en quantité imposée en vertu de l'article **L. 122-1** du **Code de la consommation**.
 - La vente à perte en vertu des articles **L. 420-5** et **L. 442-2** du **Code du commerce**.
 - La vente pyramidale en vertu de l'article **L. 122-6** du **Code de la consommation**.
- **Respecter la libre concurrence.**
En particulier, il n'est pas possible de :
 - **Dénoncer publiquement ses concurrents.**
 - **Refuser de vendre à un client individuel ou à un distributeur potentiel.**
En vertu de l'article **L. 122-1** du **Code de la consommation**. En revanche, le refus de vente envers un professionnel est autorisé dès lors que cela est motivé.
 - **Abuser d'une position dominante.**
En vertu des articles **L. 420** et **L. 442-6** du **Code du commerce**, pour fixer les conditions de vente, notamment le prix ou les ventes jumelées, pour rompre un contrat commercial sans préavis, pour interdire la cession de créances, etc.
L'abus de position dominante est déclaré dès lors que le fournisseur réalise au moins 22 % de son chiffre d'affaires avec l'entreprise.
Il est important de demander l'avis du **Conseil de la concurrence** avant de s'engager dans une opération de fusion-acquisition à l'échelle nationale.
 - **Passer des ententes en vue de fausser le jeu de la concurrence.**
En vertu des articles **L. 421** et **L. 422** du **Code du commerce**. L'amende peut s'élever à 3 000 000 d'**Euros** pour une personne physique et 10 % du chiffre d'affaires pour une personne morale.
 - **Revendre à perte.**
En vertu de l'article **L. 442-2** du **Code du commerce**. Le montant de l'amende peut aller jusqu'à la moitié des dépenses de publicité!