



LE COMMERCE DE PROXIMITE

Pour la CGPME, la proximité du commerce :

- n'est pas que géographique.
- c'est celui qui, de par sa taille humaine, est proche des gens et fait partie de leur quotidien. (lien social, échanges, convivialités, fidélisation...)
- comprenant également des artisans et des prestataires de services et essentiellement composé d'entrepreneurs indépendants. (savoir-faire, qualité, services)

C'est celui qui fait battre le cœur des villes et villages.

Pourtant, aujourd'hui, 18 000 communes sur 36 000, soit 1 sur 2, n'ont plus de commerce de proximité. Or une commune sans commerce est une commune qui meurt !

Pour la CGPME, il est impératif d'accompagner les commerçants et artisans :

- dans leur adaptation : afin qu'ils innovent, se modernisent, pour répondre toujours mieux aux attentes des consommateurs.
- dans la promotion du commerce de proximité auprès des Français, notamment des plus jeunes et susciter des vocations.

Tout cela n'est possible que dans un environnement juridique adapté, tenant compte des spécificités des commerçants indépendants, et avec des moyens financiers renforcés.

- 1- La formation des commerçants
- 2- L'urbanisme commercial
- 3- La Prémption des commerces
- 4- Les baux Commerciaux /baux commerciaux précaires
- 5- Le FISAC
- 6- Le financement du commerce de proximité
- 7- Les frais bancaires/ la « commission commerçant »

1. LA FORMATION DES COMMERÇANTS

CONSTAT :

En pratique, la formation professionnelle est peu utilisée par les commerçants à cause :

- **d'un manque de moyen** : par exemple : AGEFICE (Association de gestion du financement de la formation des chefs d'entreprise) : 800€ par an et par action de formation.
- **de manque de disponibilités** : beaucoup de commerçants ne participent pas aux formations parce qu'ils ne peuvent se libérer pour y assister.

En principe, toute personne envisageant d'exercer une activité artisanale doit en tant que futur chef d'entreprise suivre un **stage de préparation à l'installation**.

Ce stage comporte :

- une première partie consacrée à l'initiation à la comptabilité générale et à la comptabilité analytique, ainsi qu'à une information sur l'environnement économique, juridique et social de l'entreprise artisanale.
- la seconde partie du stage comprend une période d'accompagnement postérieure à l'immatriculation du créateur ou du repreneur d'entreprise au répertoire des métiers.¹

PROPOSITIONS DE LA CGPME:

- **proposer systématiquement une semaine de formation pour les commerçants** avant la création ou la reprise d'un commerce, à l'image de celle mise en place pour les artisans.
- **une réorganisation de ces formations** avec un « tronc commun » généraliste et une partie « présentation du corps de métier + une présentation des organisations professionnelles ».
- **adapter la formation à l'entreprise, en fonction des besoins identifiés du commerçant.** Mise en place de formations en groupes en fonction des activités exercées pour partager son expérience mais également de formations spécialisées au sein même des entreprises pour un gain de temps et un accompagnement plus concret.
- **améliorer** les circuits de financement de la formation professionnelle

¹ loi n°82-1091 du 23 décembre 1982 relative à la formation professionnelle des artisans

2. L'URBANISME COMMERCIAL

CONSTAT :

La réforme de l'urbanisme commercial devait permettre la « mise en place de nouvelles règles du jeu dans la grande distribution pour augmenter la concurrence et défendre le pouvoir d'achat ».

La Loi de Modernisation de l'Economie du 4 Août 2008 (LME) a lancé un premier mouvement en mettant en place un **dispositif transitoire** notamment en modifiant le seuil d'assujettissement à la procédure d'autorisation commerciale. Il est désormais de **1000 m²** de surface de vente au lieu de 300 m².

Sauf exception, sont désormais soumis à une autorisation d'exploitation commerciale, les projets ayant pour objet :

- **la création d'un magasin** de commerce de détail d'une surface de vente supérieure à 1000 m², résultant soit d'une construction nouvelle, soit de la transformation d'un immeuble existant ;
- **l'extension de la surface de vente** d'un magasin de commerce de détail ayant déjà atteint le seuil des 1000 m² ou devant le dépasser par la réalisation du projet ;
- **tout changement de secteur d'activité** d'un commerce d'une surface de vente supérieure à 2000 m². Ce seuil est ramené à 1000 m² lorsque l'activité nouvelle du magasin est à prédominance alimentaire ;
- **la création d'un ensemble commercial** dont la surface de vente totale est supérieure à 1000 m² ;
- **l'extension de la surface de vente d'un ensemble commercial** ayant déjà atteint le seuil des 1000 m² ou devant le dépasser par la réalisation du projet ;
- **la réouverture au public**, sur le même emplacement, d'un magasin de commerce de détail d'une surface de vente supérieure à 1000 m² dont les locaux ont cessé d'être exploités pendant 3 ans, ce délai ne courant, en cas de procédure de redressement judiciaire de l'exploitant, que du jour où le propriétaire a recouvré la pleine et entière disposition des locaux.

Moins d'un mois après la publication de la LME, le député du Loiret, **Jean-Paul CHARIE**, a été chargé d'une mission temporaire par la ministre de l'Economie afin d'élaborer des propositions susceptibles d'être reprises dans un projet de loi **visant à intégrer le droit de l'urbanisme commercial dans le droit commun de l'urbanisme**.

Le 20 mars dernier, le rapport final du député CHARIE a été rendu public et 19 programmes d'action devaient être mis en place. La CGPME a souhaité en faire partie mais n'a jamais obtenu de réponse du Député.

La CGPME constate que les propositions faites dans le rapport CHARIE restent difficiles à appréhender et sont très axé « grande distribution ». La Confédération s'interroge également sur la manière dont cette réforme s'intégrera à la réforme des collectivités territoriales.

Concernant l'urbanisme commercial, la Confédération souhaite au préalable rappeler qu'une forme de commerce ne doit en aucun cas être favorisée par rapport à une autre. Un **réel équilibre entre les différentes formes de commerce** doit exister afin :

- d'assurer une réelle concurrence entre les acteurs ;
- de maintenir la diversité de l'offre faite aux consommateurs.

Si un remembrement du commerce est nécessaire, la CGPME souhaite :

- conserver l'existant dans les centres-villes ;
- s'opposer à l'installation systématique de centres-commerciaux au cœur des villes. Ils ne sont pas les seuls vecteurs d'attractivité, une halle peut avoir le même impact.
- structurer les pôles commerciaux en associant l'ensemble des commerçants à la création de ses pôles.

PROPOSITIONS DE LA CGPME:

- **Un réel inventaire complet de l'appareil commercial avant toute nouvelle réforme de l'urbanisme commercial.** Des mesures positives ont été prises sur ce sujet dans le cadre des décrets d'application de la LME notamment concernant l'inventaire complet, la CGPME y est très attachée à cette cartographie.
- **Faire une étude d'impact concernant le nombre de m² construits depuis la LME** via les autorisations mais aussi via les extensions avant toute nouvelle réforme.

3. LA PREEMPTION DES COMMERCES

CONSTAT :

Le droit de préemption urbain permet à une collectivité territoriale de se substituer à l'acquéreur lors de la vente de biens. Seuls, les biens immobiliers sont visés.

La loi du 2 août 2005 en faveur des PME, dite loi DUTREIL II, a instauré au profit des communes un droit de préemption sur les cessions de fonds de commerce, de fonds artisanaux et de baux commerciaux, dès lors que le commerce visé est situé dans un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité.

L'objectif de cette mesure est de veiller à la préservation et au maintien d'un commerce de proximité diversifié, notamment en zone rurale. C'est pourquoi la préemption doit être réalisée dans l'intérêt général.

La LME a étendu ce droit de préemption à des cessions de terrains, dans le cadre de mesures en faveur du commerce de proximité.

PROPOSITIONS DE LA CGPME:

- **Payer le bien préempté au prix indiqué par le vendeur dans sa déclaration préalable**

Si la CGPME soutient l'objectif poursuivi par la mise en œuvre de ce droit de préemption, à savoir la sauvegarde du commerce de proximité, elle appelle l'attention des pouvoirs publics sur la **nécessité de ne pas priver le commerçant faisant valoir ses droits à la retraite d'une partie des fruits d'une vie de labeur**. En effet, il ne faut pas que sous prétexte de protéger le commerce de proximité, le commerçant qui souhaite partir à la retraite et trouve un repreneur à très bon prix parce qu'il bénéficie d'un bon emplacement, soit obligé de vendre son commerce à la commune à un prix moindre.

La CGPME propose donc que le prix d'acquisition du bien préempté soit celui que le vendeur a indiqué dans la déclaration qu'il doit adresser à la commune lorsqu'il envisage de céder son bail ou son fonds de commerce. En effet, ce prix correspond au prix négocié avec l'acquéreur cosignataire de la promesse de vente.

- **Associer les commerçants à la délimitation du périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité**

Dans la mesure où le droit de préemption porte sur des fonds de commerce, la CGPME demande qu'au-delà de l'avis des organismes consulaires, les représentants des

commerçants et des artisans, au premier rang desquels figure la Confédération, soient associés à l'élaboration du périmètre de sauvegarde.

- **Ne plus ouvrir le droit de préemption lorsque l'acquéreur poursuit l'activité du vendeur**

Pour la CGPME, le droit de préemption ne devrait pas pouvoir s'appliquer si le futur acquéreur envisage de poursuivre l'activité du cédant.

Il en est de même lorsque le fonds de commerce est cédé dans le cadre de **contrat de location-gérance avec option d'achat**. En effet, la location-gérance est un outil - souvent utilisé par les commerçants pour préparer la transmission de leur entreprise - qui a le mérite de préserver l'activité commerciale et de favoriser la reprise du commerce par un des employés.

La CGPME propose donc que ces deux types de cession ne puissent être soumis au droit de préemption des communes puisque l'objectif de maintien du commerce de proximité est rempli.

- **Donner un droit de préférence aux commerçants pour le rachat des murs de son fonds de commerces**

4. LES BAUX COMMERCIAUX /BAUX COMMERCIAUX PRECAIRES

CONSTAT :

Le bail de courte durée, également nommé bail dérogatoire, est régi par l'article L.145-5 du Code de commerce.

Il permet aux parties de déroger au statut des baux commerciaux dès lors que la durée totale du bail ou des baux successifs n'est pas supérieure à deux ans. Il est souvent appelé "bail précaire" ou "bail de 23 mois".

Il est à noter que le bail de courte durée n'offre pas au locataire la protection du bail commercial et la pérennité nécessaire pour fidéliser une clientèle, rentabiliser et faire fructifier une activité.

Le bail de courte durée ne doit pas être confondu avec la convention d'occupation précaire, création jurisprudentielle, justifiée par des circonstances particulières telles que la vente prochaine des murs, leur démolition ou l'imminence d'une expropriation. La convention d'occupation précaire est révocable à tout moment et ne donne lieu qu'au versement d'une redevance modeste et non un loyer.

La CGPME a remarqué notamment que l'utilité de ce bail commercial précaire ne s'apprécie réellement qu'en cas de création d'entreprise et uniquement si cette dernière s'avère au final non viable.

PROPOSITIONS DE LA CGPME:

- **la suppression de ces baux commerciaux précaires du statut des baux commerciaux classiques**
- **la possibilité pour le locataire de résilier les baux commerciaux au bout de la 2^{ème} année en cas de non-viabilité de l'entreprise:**

Pour cela, il sera nécessaire de modifier le Code de Commerce. Seul, le motif de non-viabilité de l'entreprise ouvrirait ce droit de résiliation au locataire au bout de la 2^{ème} année avec le préavis de 6 mois habituel s'il s'avère que l'entreprise n'est pas viable.

Cette possibilité existe dans les textes mais elle dépend de l'accord du propriétaire. Elle est donc très peu utilisée. Seuls subsisteraient les baux commerciaux et les baux saisonniers.

- **un droit de préemption du locataire en cas de vente des locaux par le propriétaire:**

Pour conforter l'existence d'un commerce rural, de quartier ou de centre ville de proximité, il est indispensable que le locataire commercial, comme le locataire d'habitation de la loi de 1989 ou le fermier soumis à la législation des baux ruraux, bénéficie d'un droit de préemption en cas de vente des locaux d'exploitation qui lui sont loués.

Si le locataire décide de préempter, il le fait aux conditions financières demandées par le propriétaire. En cas de désaccord persistant, le "juste prix" serait alors déterminé par une autorité impartiale. Cela permettra de protéger les commerçants en place et également leurs salariés.

5. LE FISAC

CONSTAT :

Créé en 1989, le FISAC (Fonds d'Intervention pour les Services, l'Artisanat et le Commerce) a pour objectif de favoriser la création, le maintien, la modernisation, l'adaptation ou la transmission des entreprises du commerce, de l'artisanat et des services afin de préserver ou développer un tissu d'entreprises de proximité.

Ce fonds peut financer des opérations collectives, des opérations individuelles, des études dont la maîtrise d'ouvrage est assurée par l'État et des opérations collectives spécifiques de niveau national.

La loi de modernisation de l'économie (LME) a élargi le champ d'action du FISAC.

Parmi les financements qui sont désormais éligibles au FISAC, on trouve les opérations destinées :

- à faciliter le retour à une activité normale des commerces de proximité après l'exécution de travaux publics réduisant l'accès de la clientèle aux commerces.
- à prendre en charge les intérêts des emprunts contractés par les communes au titre de la préemption commerciale
- à financer l'élaboration d'un cahier des charges qui permet aux communes d'investir dans un projet de revitalisation de leur centre-ville, la formation de médiateurs du commerce ou encore pour un meilleur accès des personnes handicapées aux magasins.

De plus, **15% du produit de la TASCOM** (Taxe sur les surfaces commerciales- ex TACA, Taxe d'aide au commerce et à l'artisanat) **devra être affecté aux ressources du FISAC, dans la limite d'un plafond de 100 millions d'euros.**

Les difficultés rencontrées par les commerçants :

- En général, les commerçants pensent bien souvent que le FISAC est réservé aux collectivités. Ils doivent donc être **davantage sensibilisés** sur ce sujet.
- Pour la préparation des dossiers FISAC, **une aide extérieure est souvent nécessaire** (syndicats professionnels, les chambres de commerce et d'industrie...).
- La **procédure de transmission des dossiers est également mal comprise ou mal identifiée** (rôle du préfet etc.) ce qui conduit bien souvent au rejet des dits dossiers.
- Les subventions FISAC **ne prennent en charge qu'une petite partie du financement** des opérations envisagées. De ce fait, les commerçants, qui ont peu de trésorerie, sont **obligés de faire appel aux banques pour obtenir un complément d'aide. Cependant, ces dernières n'accordent pas facilement les prêts demandés.** L'aide

accordée, même après la réforme mise en place par la loi de modernisation de l'économie, n'est pas assez élevée.

- **La lenteur des réponses concernant les dossiers FISAC** est aussi une difficulté récurrente rencontrée par les entreprises.
- Après l'obtention d'une subvention par écrit, le commerçant finance dans un premier temps entièrement l'opération et obtient ensuite le versement de la subvention accordée. Là aussi, les **délais d'obtention de la subvention** sont importants.

PROPOSITIONS DE LA CGPME:

- **Affecter la totalité des recettes de la TASCOM (taxe sur les surfaces commerciales) au profit d'actions en faveur du commerce de proximité**

Fondée sur le principe de la solidarité entre commerçants, la TASCOM (ex-TACA, taxe d'aide au commerce et à l'artisanat) vise légalement à financer les indemnités de départ à la retraite allouées aux artisans et commerçants, à doter en partie l'assurance vieillesse des commerçants et artisans et à alimenter le comité professionnel de la distribution des carburants.

Or, le financement de ces missions représente aujourd'hui moins de la moitié du produit annuel de la TASCOM, qui devrait s'élever à environ **620 millions d'euros en 2009**.

Malgré les nouvelles dispositions de la LME (notamment les 15% du produit de la TASCOM affecté AU FISAC, dans la limite de 100 millions d'euros), la CGPME souhaite que la totalité des recettes de la TASCOM, retrouve une « finalité commerce » et demande que **la totalité du produit de la TASCOM puisse être dévolue au commerce et non plus affectée au budget de l'Etat**.

La CGPME rappelle également qu'il est nécessaire que l'utilisation des fonds FISAC se fasse bien en relation directe avec l'activité du commerce de proximité.

- **Régionaliser la gestion du FISAC**

La CGPME propose qu'en dehors des opérations nationales (action de promotion du commerce de proximité et passeport pour l'économie numérique) le FISAC soit géré au niveau des régions.

A cet effet, il faudrait :

- **que chaque région reçoive une dotation FISAC**. A cet égard, une péréquation devrait être opérée entre les différentes régions afin que les régions qui génèrent peu de TACA puissent tout de même bénéficier de fonds pour mener des actions visant à développer localement le commerce de proximité,

- **qu'une commission FISAC régionale** comprenant des représentants des collectivités locales et des représentants des commerçants (organismes consulaires, organisations

professionnelles, CGPME) soit mise en place dans chaque région. **Cette commission examinerait les projets et accorderait les subventions.**

- **Elargir davantage le champ d'intervention du FISAC afin de financer de nouvelles actions en faveur du commerce de proximité**

La CGPME propose qu'une partie du FISAC :

- participe au financement de la **labellisation du commerce de proximité** en octroyant des aides directes aux commerçants intégrant une démarche de labellisation,
- puisse légalement financer le **programme « passeport pour l'économie numérique »** de façon à conforter cette opération qui permet aux commerçants de s'approprier les nouveaux outils de communication.

- **Dans le cadre de subvention, donner la possibilité aux commerçants de percevoir une avance, le reliquat de la subvention devant leur être attribué dans un délai maximum de 30 jours après présentation des justificatifs à l'administration.**

L'une des difficultés majeures pour le commerçant concernant les aides FISAC est la longueur de la procédure concernant l'obtention des subventions FISAC.

Bien souvent, il appartient à l'entreprise de faire l'avance du financement.

Or, les petites et moyennes entreprises du commerce ne possèdent souvent pas de trésorerie suffisante pour faire cette avance de fonds.

La CGPME propose **le versement obligatoire d'une avance** à tous les demandeurs privés. Elle suggère par ailleurs que le montant de cette avance soit au minimum égal à 50% du montant de la subvention accordée.

Concernant les 50% restant, la CGPME se calque sur la législation des délais de paiement et propose **le règlement du reliquat par l'administration dans un délai de 30 jours** à compter de la présentation des justificatifs relatifs à l'achèvement de l'opération par le commerçant.

- **Rendre éligible au FISAC les opérations destinées à faciliter l'activité normale des commerces de proximité pendant l'exécution de travaux publics**

L'article L750-1-1 du code de commerce prévoit que parmi les opérations éligibles au FISAC, il y a celles qui sont destinées à faciliter le retour à une activité normale des commerces de proximité **après** l'exécution de travaux publics réduisant l'accès de la clientèle à ces commerces.

La CGPME demande que les opérations réalisées **lors de l'exécution des travaux soient également comprises dans le champ d'application du FISAC** afin de permettre aux commerçants d'exercer leur activité normalement pendant la durée des travaux.

- **Rendre éligible au FISAC les opérations destinées à faciliter l'activité normale des commerces de proximité pendant et après l'exécution de travaux publics ou de**

travaux imposés par la loi ou la politique de la ville (exemple : ravalement de façade).

L'article L750-1-1 du code de commerce ne concerne que les travaux publics **réduisant l'accès de la clientèle aux commerces.**

Cependant les travaux publics réduisant l'accès de la clientèle ne sont pas les seuls travaux qui peuvent perturber l'activité des commerces de proximité. Les travaux publics ou travaux imposés, privant un commerçant de sa visibilité auprès du public ou modifiant les conditions d'exploitation d'un commerce, doivent également faire partie du champ d'application du FISAC.

C'est pourquoi la CGPME propose de ne pas limiter l'application des dispositions concernant le FISAC aux travaux publics réduisant l'accessibilité du commerce au public.

- **Prévoir les mêmes conditions d'éligibilité pour l'ensemble des demandeurs ayant déjà bénéficié d'une aide :**

Actuellement, les entreprises qui ont bénéficié d'une aide FISAC doivent attendre deux années à compter de la date du dernier versement pour reformuler une demande portant sur le même objet et le même territoire.

Pour les donneurs d'ordre publics, le délai est le même et commence à courir à compter de la remise du rapport d'achèvement de l'opération. Cependant, ils ont la possibilité de voir ce délai réduit ou supprimé si d'autres aides que le FISAC pouvaient être perdues en cas d'interruption de l'opération.

La CGPME demande que cette possibilité offerte par le décret du 30 décembre 2008 aux maîtres d'ouvrage publics soit également offerte aux maîtres d'ouvrage privés.

6. LE FINANCEMENT DU COMMERCE DE PROXIMITÉ

CONSTAT :

En phase de développement, le commerçant est fréquemment amené à rechercher des fonds pour réaliser ses projets.

PROPOSITIONS DE LA CGPME:

- **Créer un « prêt commerce » sous l'égide d'OSEO**

Sous l'égide d'OSEO, la CGPME propose de créer un « prêt Commerce ». Celui-ci aurait pour objectif d'accorder des crédits de faibles montants (50 000 € maximum) aux commerces en phase de développement, quels que soient leur ancienneté et leurs besoins. Ce financement pourrait être accompagné d'une garantie OSEO pouvant atteindre 70%.

- **Voir les propositions faites ci-dessus concernant le FISAC**

7. LES FRAIS BANCAIRES/ LA « COMMISSION COMMERCANT »

CONSTAT :

Posséder un compte bancaire professionnel est aujourd'hui une obligation pour les dirigeants d'entreprises. En effet, l'article L. 123-24 du Code de commerce dispose que « *Tout commerçant est tenu de se faire ouvrir un compte dans un établissement de crédit ou dans un bureau de chèques postaux.* ».

De plus, au-delà des commerçants stricto sensu, tous les professionnels doivent posséder un compte « professionnel », notamment pour des raisons fiscales et comptables.

Les professionnels, comme les particuliers, mettent fréquemment en exergue le montant de ses frais et s'interroge surtout sur la cohérence et les raisons de ces derniers.

Lors de l'enquête menée par la CGPME en 2008 sur le financement des entreprises, les commentaires sur le sujet étaient réguliers alors qu'aucune question ne concernait ces frais.

Par ailleurs, la Commission européenne déclarait dernièrement dans un rapport sur la banque de détail de septembre 2009 que la France était l'un des pays dans lequel les frais bancaires étaient parmi les plus élevés et qu'il existait un problème de transparence en la matière.

La CGPME est en total accord avec cette affirmation, c'est pourquoi après avoir été interrogée par les services de la médiation du crédit, elle avait demandé, en septembre 2009, que les tarifications bancaires puissent faire l'objet d'études.

Concernant les services bancaires, les besoins des entreprises sont très hétérogènes. Le fonctionnement des comptes des plus petites structures a tendance à se rapprocher de celui d'un particulier (remise manuelle de chèques, besoin de quelques prêts et de crédits de trésorerie...). Les plus grosses structures ont, pour leur part, recours à des services plus évolués (transmissions télématiques de données, virements européens ou internationaux, mobilisation de créance...)

Tous ces services impliquent des tarifications spécifiques. Il existe deux catégories de frais bancaires : ceux liés à des services et les frais bancaires pour manque de provision.

Selon UFC Que Choisir, les frais bancaires représentent un marché de plus de 15 milliards d'euros et les établissements financiers ont augmenté leurs profits sur les commissions clients. Ainsi, le Crédit Agricole a multiplié ses revenus par deux et demi en moins de 10 ans.

Pour LCL, par exemple, les revenus liés aux opérations au quotidien (gestion du compte et moyens de paiement), qui représentaient en 2002, 44% des revenus totaux, ont vu leur part augmenter de 33% en 6 ans pour atteindre 58,3% en 2009. Parmi eux, la part des revenus issue de l'utilisation des moyens de paiement a doublé entre 2002 et 2008.

Dans un même temps, l'automatisation des différentes procédures a permis aux banques de réaliser de nombreuses économies d'échelles. Selon UFC Que Choisir, les 12 principales banques françaises se sont séparées ces 5 dernières années de 15 000 conseillers de clientèle. Des interrogations subsistent donc sur la justification de ces frais.

Par exemple, de nombreuses difficultés sont rencontrées concernant les agios liés aux dates de valeurs. Des frais sont prélevés alors que le compte est approvisionné. De même, lors d'erreurs de la banque telle que la réalisation de virements en double, les opérations sont annulées mais, lors de la rétrocession, les frais ne sont pas remboursés automatiquement. Il est également arrivé qu'une banque fasse opposition sur une carte bancaire pour une suspicion d'opération frauduleuse. Cette procédure entraîne des frais qui peuvent être rétrocédés. Toutefois, le coût d'une nouvelle carte bancaire est à la charge de l'entreprise qui n'a aucun moyen de vérifier la véracité de la suspicion de fraude.

Ces nombreux exemples de « dysfonctionnements » entraînent de fait une forte augmentation des frais bancaires. Si le coût unitaire est faible, le cumul peut entraîner les PME à régler mensuellement ou trimestriellement un montant élevé de frais bancaires.

Les commerçants sont les plus impactés par ces frais bancaires.

PROPOSITIONS DE LA CGPME:

➤ **Accroître la transparence des frais bancaires**

Il est difficile pour les clients de pouvoir comparer de manière effective les tarifs des différentes banques. Les plaquettes ne comportent pas les mêmes libellés pour une même opération ou certaines peuvent être difficiles à identifier. **Il conviendrait donc de procéder à une certaine harmonisation.**

De même, pour certains produits, **les services optionnels doivent être identifiés comme tels.** Par exemple, lors de la mise en place du certificat électronique nécessaire à la déclaration de TVA, celui-ci était proposé par certaines banques accompagné de services optionnels augmentant d'autant le prix. Or, certains chefs d'entreprises se sont engagés pensant ces services obligatoires.

De tels services devraient notamment accompagner la mise en œuvre du SEPA (Espace unique de paiements en euro).

➤ **Rendre obligatoire un récapitulatif annuel des frais bancaires**

La Loi Chatel du 3 janvier 2008 (article 24) a obligé les banques à porter à la connaissance des personnes physiques et des associations, au cours du mois de janvier de chaque année, le total des sommes perçues par l'établissement de crédit au cours de l'année civile précédente au titre de produits ou services dont ces personnes bénéficient dans le cadre de la gestion de leur compte de dépôt.

Cette disposition a été modifiée par l'ordonnance 2009-866 (article 4 et 5) du 15 juillet 2009 afin de tenir compte de la mise en place des conventions de compte aux particuliers.

Afin que les entreprises puissent également être concernées par ce récapitulatif de frais, la CGPME propose qu'un nouvel article, rédigé comme suit, soit intégré au code monétaire et financier (Article 312-1-3)

« Au cours du mois de janvier de chaque année, est porté à la connaissance des personnes morales un document distinct récapitulant le total des sommes perçues par l'établissement de crédit au cours de l'année civile précédente au titre de produits ou services dont ces personnes bénéficient dans le cadre de la gestion de leur compte de dépôt, y compris les intérêts perçus au titre d'une position débitrice de celui-ci. Ce récapitulatif distingue, pour chaque catégorie de produits ou services liés à la gestion du compte de dépôt, le sous-total des frais perçus et le nombre de produits ou services correspondant. »

LA PROBLEMATIQUE DES COMMISSIONS DITES « COMMERÇANTS »

CONSTAT :

Afin de faciliter leurs paiements, de nombreux professionnels ont acquis des Terminaux Interbancaires de Paiement (TIP). Ces derniers peuvent être achetés (entre 300 et 400 euros pour une durée de vie de 7 ans en moyenne) ou, dans la majorité des cas, loués (entre 180 et 600 euros suivant les fonctionnalités et les services).

Selon l'Observatoire des cartes de paiement, fin 2008, 962 000 TIP étaient dans les commerces et les Français disposaient de 85,4 millions de cartes de paiements dont 58,2 millions sont de types interbancaires pour une valeur totale (paiements et retraits) de 412,9 milliards d'euros.

Par ailleurs, lors de chaque transaction, une partie des sommes concernées ne sont pas créditées sur le compte du commerçant. Il s'agit des commissions « commerçants ».

Elles se composent d'une Commission Interbancaire de Paiement (CIP) qui est à la charge de la banque du commerçant. Cette dernière répercute ensuite la CIP additionnée de sa propre marge au commerçant.

Selon les banques, la CIP est destinée à rémunérer les services rendus par la banque du porteur à celle du commerçant et à garantir le paiement. A cela, s'ajoute un élément prenant en compte le taux de fraude constaté. Cette CIP est déterminée multilatéralement entre les banques.

PROPOSITIONS DE LA CGPME:

Dans un rapport de 2009 sur la banque de détail, la Commission européenne indiquait que l'existence des commissions interbancaires provoquerait un niveau artificiellement élevé des commissions payées par les entreprises et commerçants aux banques. Les commissions

interbancaires ne seraient pas, comme l'avancent les banques, la conséquence mais la cause des commissions élevées payées par les commerçants.

➤ **Le coût des TIP est une préoccupation récurrente des commerçants :**

En effet, alors que les chèques font fréquemment l'objet de fraudes et que pour des raisons de sécurité, il n'est pas conseillé de conserver de trop grandes quantités de monnaie dans les caisses, les cartes bancaires apparaissent comme un outil permettant de limiter ces désagréments.

Malgré cela, il n'est pas rare de se voir refuser la possibilité de payer par carte dans certains commerces ou de voir limiter son emploi au dépassement d'un certain montant compte tenu des frais engagés par le commerçant pour l'utilisation de ce moyen de paiement. C'est le cas par exemple dans certains bureaux de tabacs ou dans certains taxis.

➤ **La clarification de ses commissions pour plus de transparence est nécessaire :**

En effet, le système est tellement opaque que là où la grande distribution ne paierait que 0,4% de commission, les commerces de proximité se verraient, eux, infliger une retenue de 1,8% sur les transactions par carte. Quant aux taxis, ils paieraient carrément jusqu'à 3% de commission.

Facturer les frais par un montant fixe correspondant au coût réel supporté par le prestataire permettrait plus de transparence. De plus, le plafonnement de ces frais au taux de fraudes des cartes de paiement serait un garde-fou indispensable notamment pour le paiement de petits montants.

Les propositions destinées à clarifier les commissions, notamment contenues dans la proposition de loi de Richard Mallié, ont donc été favorablement accueillies par la CGPME.

➤ **La création d'un observatoire des tarifs bancaires seraient opportune.**