



AGIR POUR VOTRE AVENIR

Le CNPA et Moi

Guide des informations essentielles

**pour les entreprises artisanales et TPE
de la réparation et la vente automobile**



AVERTISSEMENT :

Les informations contenues dans ce guide, qui ont un caractère purement général et ne sont données qu'à titre indicatif, sont susceptibles d'évolutions et de modifications.

Malgré tout le soin apporté à sa réalisation et à son exactitude, ce guide ne constitue pas un conseil juridique et ne saurait fonder une action en justice.

Pourquoi ce guide ?

60 000 jeunes ou personnes en reconversion sont formés chaque année par les organismes de formation professionnelle de la branche des services de l'automobile. Parmi eux, nombreux sont ceux qui, le jour venu, voudront « monter leur affaire », « être leur propre patron ».



Mais par où commencer ? Par qui être aidé ? Comment faire pour que les premiers pas en tant que chef d'entreprise artisanale ou commerciale automobile soient une réussite et un encouragement à développer son affaire ?

Le chef d'entreprise est en effet confronté à de nombreuses contraintes juridiques et administratives et à des évolutions constantes de la réglementation.

Le CNPA dont 82% des adhérents sont des entreprises artisanales et des TPE, a souhaité rassembler dans ce guide les principales questions qui se posent au chef d'entreprise dans l'exercice de son activité.

Ce guide ne vise pas à l'exhaustivité mais à apporter une aide au jeune entrepreneur ou un point d'appui au chef d'entreprise déjà établi et désireux de s'assurer de la conformité de son activité.

Les rubriques sont nécessairement synthétiques mais les adhérents du CNPA trouveront la référence de l'Information Adhérent (IA) correspondante, à laquelle ils pourront se reporter pour une information complète.

Nous espérons que les autres entreprises qui découvriront ce guide auront à cœur de nous rejoindre pour en savoir plus.

Les adhérents du CNPA pourront retrouver ce guide en version numérique mise à jour régulièrement sur le site Internet www.cnpa.fr.

Nos équipes régionales se tiennent à votre disposition pour tout complément d'information.

Bonne lecture à toutes et tous.

Francis Bartholomé
Président National du CNPA

Qu'est-ce que le CNPA ?

Le CNPA, fondé en 1902 est la principale organisation représentative de défense des intérêts des entreprises de services de l'automobile en France.

Il est le principal mouvement d'entrepreneurs des métiers de la mobilité (réparation, commerce de véhicules, distribution de carburants) des nouvelles énergies (recyclage) et des offres de services aux automobilistes.

Les adhérents du CNPA sont très majoritairement des entreprises artisanales et des TPE, qu'elles soient indépendantes, sous enseigne ou en réseau.

Afin de promouvoir les évolutions législatives et réglementaires les plus favorables aux métiers qu'il représente, le CNPA entretient un dialogue permanent avec les pouvoirs publics locaux, nationaux et européens.

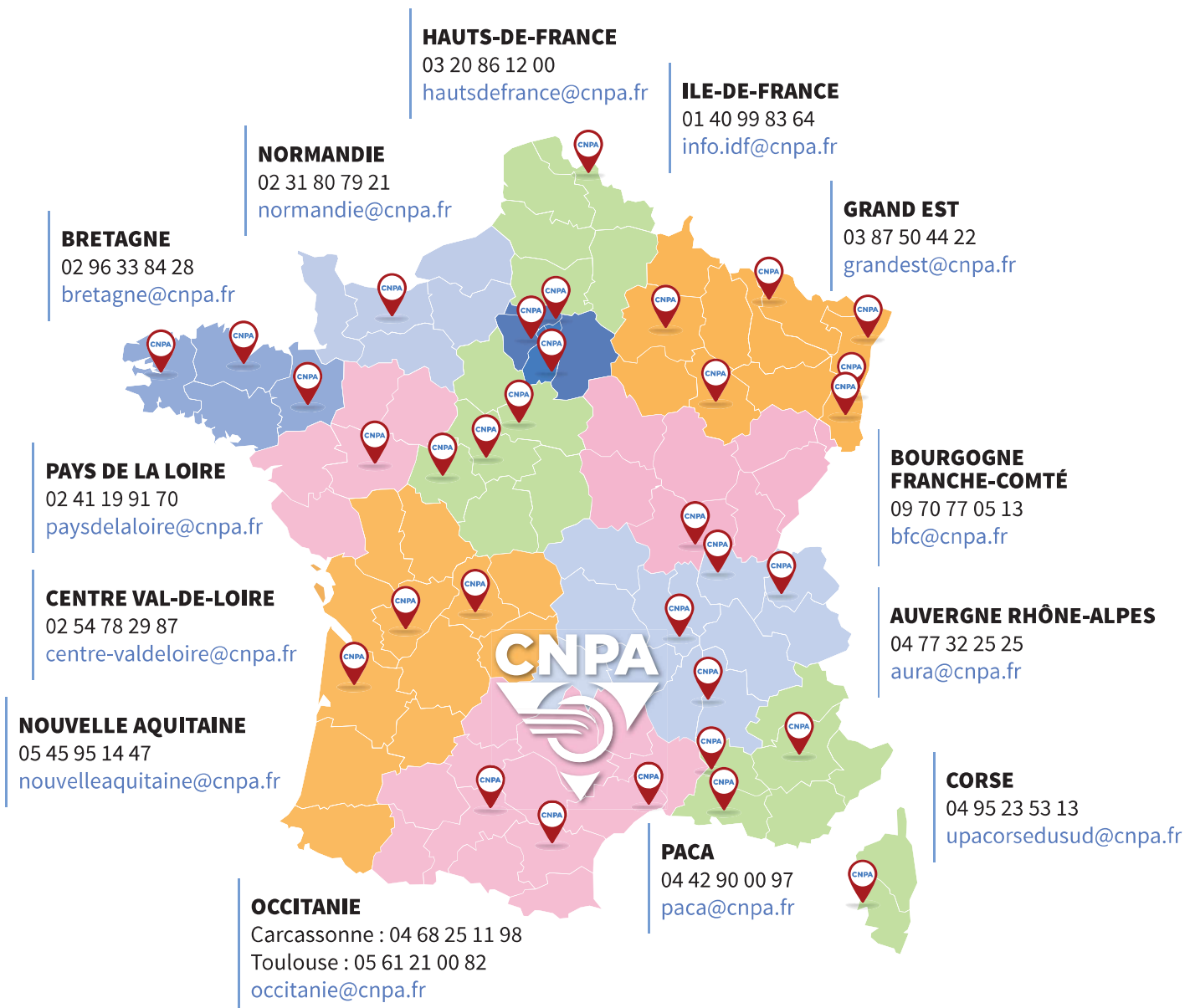
En tant qu'organisation professionnelle majoritaire de la filière, le CNPA est l'interlocuteur privilégié associé à l'ensemble des travaux menés par le gouvernement, les parlementaires ou l'administration. Engagement, sens du service, proximité et confiance sont les valeurs qui animent nos élus et collaborateurs experts du CNPA qui sont à vos côtés dans chacune des régions pour vous aider, vous défendre et rendre possible une mobilité durable.

Pourquoi devenir adhérent du CNPA ?

Devenir adhérent du CNPA est un acte responsable, c'est soutenir les professionnels élus qui vous représentent à toutes les commissions paritaires et syndicales. La mutation de la société, l'évolution technologique, la réglementation et le droit du travail, entraînent dans leur sillage de profondes transformations dans la gestion des entreprises.

Des experts régionaux vous accompagnent pour :

- Développer votre entreprise dans le strict respect de la législation en vigueur.
- Obtenir des subventions.
- Être en conformité (notamment avec des outils spécifiques : gestion du risque d'entreprise, relations clients et assureurs, environnement, formations et compagnonnages).
- Assister à des réunions d'informations thématiques, afin d'échanger entre collègues dans un environnement professionnel et convivial.
- Être défendu par un interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, associé à l'ensemble des travaux menés par le Gouvernement, les parlementaires ou les administrations nationales comme locales.



Vous avez des convictions et vous souhaitez vous investir dans une démarche sociétale et durable, pour développer de nouvelles synergies liées à votre activité et les partager ?

Franchissez le pas, vous serez entre professionnels pour décider de votre avenir !
Ne restez pas seul, ensemble préparons votre métier de demain.

Sommaire

ACCÈS À LA PROFESSION

• Créer ou reprendre une entreprise	11
• Qualifications requises	13
• Formalités d'enregistrement	14
• Nature de l'activité	14
• Bail commercial	15
• Aides à la création de l'entreprise	16

ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE

Principales dispositions à respecter concernant l'activité de l'entreprise.

Information du consommateur

• Définition du consommateur	17
• Publicité des prix et affichage	17
• Information sur les véhicules	18
• Information précontractuelle	19
• Conditions générales de vente ou de réparation	19
• Pièces issues de l'économie circulaire (PIEC)	20
• Obligations de renseignement, de conseil et de résultat	21
• Estimation, devis et ordre de réparation	21
• Gardiennage	22
• Remise d'une note	22
• Garanties	23
• Dépôt Vente	23
• Protection des données personnelles des clients	24
• Registre public d'accessibilité des ERP	25

ACTIVITÉS ANNEXES ET CONNEXES SOUMISES À UNE RÉGLEMENTATION SPÉCIFIQUE

• Location de véhicules	25
• Intermédiaires de crédit	26
• Intermédiaires en assurance	27
• Installation des dispositifs de conversion E85	27

LITIGES DE CONSOMMATION ET MOYENS DE RECOURS

• Impayés	28
• Droit de rétention	28
• Médiation	29

DISPOSITIONS PROPRES AU FONCTIONNEMENT DES ENTREPRISES DE VENTE ET DE RÉPARATION AUTOMOBILE

- Circulation sous W garage **29**
- Circulation des véhicules de prêt, de remplacement ou de courtoisie **30**
- Registre de police **30**
- Habilitation SIV **30**
- Procédures des véhicules abandonnés **31**

RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES PROFESSIONNELS

- Conditions générales de vente ou de réparation **31**
- Délais de paiement et pénalités de retard **32**
- Facturation **32**
- Garanties **33**
- Litiges entre professionnels **33**

AIDES FINANCIÈRES À L'ACTIVITÉ

- Installation de bornes électriques de recharge **34**
- Obtenir un crédit via son expert-comptable **34**
- Aides de l'agence de l'eau **35**
- Aides à la prévention des risques **36**
- Les certificats d'Économies d'Énergie (CEE) **37**

SOCIAL

Le chef d'entreprise et sa famille

- Travailleur indépendant ou salarié **38**
- Assurance Perte d'Emploi (GSC) **40**
- Prime d'activité **41**

Collaborateurs

- Convention collective **41**
- Déclaration Sociale Nominative **41**
- Prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu **42**
- Entretien professionnel **42**
- Capital de fin de carrière **43**
- Couverture prévoyance-santé **43**

PRÉVENTION DES RISQUES

Dispositifs obligatoires d'information et de prévention au sein de l'entreprise

- Affichages et informations obligatoires dans l'entreprise **44**
- Document unique d'évaluation des risques **44**
- Accueil sécurité des nouveaux arrivants **44**
- Prévention du risque chimique **45**
- Information sur les risques chimiques **46**
- Maladie-accident/Pénibilité – compte professionnel de prévention (C2P) ... **46**
- Égalité entre les femmes et les hommes – Harcèlement **46**
- Travailleurs handicapés **47**
- Actions de solidarité et de prévention **48**

Organe unique de représentation du personnel dans les entreprises de 11 à 50 salariés

- Comité social et économique dans l'entreprise de 11 à 50 salariés « CSE » ... **48**

FORMATION

- Compte personnel de formation **49**
- Contrat d'apprentissage **49**
- Rémunération des personnes sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation **49**
- Management des Entreprises de l'Automobile (MEA) **50**
- Organismes de formation
 - GNFA **50**
 - AFORPA **50**
 - GARAC **50**
 - CFA pilotes et centres de formation partenaires **50**
- Financement des formations
 - ANFA **51**
 - FAFCEA **51**

FISCALITÉ

- Taxe sur les véhicules de société (TVS) **52**
- Valeurs locatives des locaux professionnels : généralités **52**

ENVIRONNEMENT

Contrôle des installations et environnement

- Réglementation environnementale : auto-évaluation de votre niveau de conformité **53**
- ICPE **53**

• Tri et stockage: Rappel des bases réglementaires	53
• Refacturation des coûts liés à la gestion des déchets	54
• Tri 5 Flux	54
• Tout savoir sur le séparateur à hydrocarbures	54

ASSURANCES

Assurances des professionnels

• Assurance obligatoire	55
• Protection juridique	55
• Couverture et les points à vérifier	55

GESTION DE L'ENTREPRISE

• Interpréter les documents comptables	56
• Élaborer et interpréter les tableaux de bord	56
• Rentabilité de l'entreprise par l'organisation	57
• E-réputation de l'entreprise	57

TRANSMISSION OU CESSION D'ENTREPRISE

• Modes de transmissions de l'entreprise individuelle	58
• Précautions à prendre	58

CONTRATS D'AGENT DE MARQUES/RÉSEAUX INDÉPENDANTS

• Contrat d'agent de marques : définition	60
• Contrats de marque	60
• Obligation de l'agent envers son concédant	61
• Gestion des pièces de rechange de la marque	61
• Constitution du fichier clients et mise à jour	62
• Multimarque	62
• Résiliation du contrat	62
• Contrat de réseau indépendant	63
• Carrossiers - Assureurs - Experts	63

SITES INTERNET & APPLICATIONS DU CNPA

• CNPA	64
• Outils disponibles sur CNPASHOP	64
• Web TV CNPA	64
• Mon entreprise auto : Transmission, Reprise ou Création d'Entreprise	64
• Services sur le site www.monentrepriseauto.fr	65



Accès à la profession

■ Créer ou reprendre une entreprise

Avant de se lancer dans la grande aventure de l'entrepreneuriat, le futur chef d'entreprise doit se poser plusieurs questions fondamentales.

Quelle(s) activité(s) et sous quelle forme ?

Une activité principale de réparation ou de vente ?

Dans le premier cas, il s'agira d'une activité artisanale, dans le second d'une activité commerciale. Si les deux activités sont exercées, il conviendra de déterminer l'activité principale en se référant par exemple à l'importance du chiffre d'affaires de chacune.

Exploitée de façon totalement indépendante ? Indépendante sous enseigne (généralement celle d'un fournisseur de lubrifiants, d'équipements ou de matériels qui peut apporter une aide financière au démarrage en contrepartie de l'engagement d'utilisation de ses produits) ou dans le cadre d'un réseau structuré, qu'il soit indépendant, équipementier, de franchise ou de la marque d'un constructeur automobile ?

A la fin de ce guide figurent quelques indications sur les principales caractéristiques de l'exploitation d'une entreprise en réseau.

Où s'implanter ?

Le lieu d'implantation conditionne souvent le devenir de l'activité. La zone de chalandise doit être évaluée, le plan local d'urbanisme (PLU) consulté pour savoir si des modifications importantes de l'environnement ne sont pas envisagées, le cas échéant le voisinage interrogé pour savoir s'il n'y avait pas précédemment des nuisances sur le site ou à proximité qui pourraient avoir un impact sur l'exploitation de l'activité automobile.

Avant toute signature de bail, un audit environnemental du bâtiment et des terrains est nécessaire pour ne pas supporter la responsabilité d'une éventuelle pollution passée ou d'une absence de mise aux normes.

→ Pour plus de renseignements **IA19101, IA16064, IA12015 et IA10154**

Créer ou reprendre une affaire ?

Tout dépend des moyens dont on dispose pour se lancer, des opportunités qui se présentent et, in fine, du projet.

Créer une affaire peut, à première vue, sembler plus accessible qu'en reprendre une. Cependant l'importance des matériels à acquérir et des investissements à réaliser dans les installations doit être comparée avec le coût d'une reprise qui peut s'accompagner d'un accord avec le cédant.

En outre, la reprise d'une entreprise permet à l'acquéreur de bénéficier immédiatement d'un volant d'affaires qui lui donne des moyens immédiats et une visibilité dans le remboursement de ses échéances.

L'évolution du marché des services de l'automobile et la pyramide des âges des chefs d'entreprises est actuellement favorable aux repreneurs.

Le CNPA met à la disposition des repreneurs potentiels et des cédants un dispositif intitulé « **Mon Entreprise Auto** », en liaison avec les chambres des métiers et les CCI, et destiné à faciliter les reprises d'entreprises (voir la rubrique « **Transmission ou cession d'entreprise ?** » et www.monentrepriseauto.fr).

Quelle forme juridique ?

Ce choix sera guidé notamment par le souhait de garder la maîtrise totale de l'activité (structure unipersonnelle) ou la volonté de s'associer avec d'autres personnes.

Les différents statuts juridiques : Entreprise individuelle, EURL, EIRL, SARL, SA, SAS, SASU, SNC, SCOP, site www.service-public.fr/professionnels-entreprises.

De cette forme juridique découlera la rédaction des statuts (modèle de statuts d'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée – EURL – sur le site Infogreffe¹ – pour d'autres formes de statuts vous pouvez vous adresser aux conseils des notaires entreprise NCE : www.notaire-nce.fr²

Quel nom pour l'entreprise ?

Vérifiez au préalable que le nom de marque et la dénomination sociale envisagés ne sont pas déjà déposés, en faisant faire une recherche d'antériorité auprès de l'INPI. Les recherches effectuées par l'INPI sont payantes, mais les bases marques et sociétés sont accessibles en ligne et gratuitement sur : <http://bases-marques.inpi.fr> et www.infogreffe.fr. Déposez ensuite votre propre nom ou votre marque auprès de l'INPI³.

1. <https://www.infogreffe.fr/informations-et-dossiers-entreprises/dossiers-thematiques/creation-entreprise/statuts-societe.html>.

2. <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23844>.

3. INPI, 26 bis, rue St Pétersbourg, 75800 Paris Cedex 08 - www.inpi.fr. Depuis le 16 octobre 2017, les demandes d'enregistrement de marque se font uniquement par voie électronique à l'adresse : <https://procedures.inpi.fr>.



■ Qualifications requises

Quels que soit le statut juridique et les caractéristiques de l'entreprise, l'activité d'entretien et de réparation des véhicules terrestres à moteur (automobiles, 2/3 roues motorisés, ...) ne peut être exercée que par une personne qualifiée professionnellement ou sous le contrôle effectif et permanent de celle-ci.

La qualification professionnelle doit être détenue par le chef d'entreprise, le représentant légal de la société, un salarié ou le conjoint collaborateur qui doivent justifier :

- soit d'un CAP ou d'un BEP ;
- soit d'un titre équivalent homologué ou enregistré au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) pour le métier exercé ;
- soit d'une expérience professionnelle dans ce métier de 3 ans minimum ;
- soit d'un certificat ou d'une attestation de capacité professionnelle exigée pour l'exercice d'une profession réglementée ;
- soit, pour un ressortissant de l'Espace économique européen (EEE) d'un diplôme, certificat ou autre titre préparant à l'exercice d'un métier artisanal, ou d'un exercice à titre indépendant de ce métier pendant 3 ans minimum (les documents non établis en français doivent être accompagnés d'une traduction certifiée conforme à l'original par un traducteur assermenté).

Une personne de nationalité étrangère (non ressortissant européen), qui souhaite exercer une activité artisanale sur le territoire français pendant plus de 3 mois, doit être titulaire d'une carte de séjour temporaire autorisant l'exercice d'une activité professionnelle, elle a remplacé la carte d'identité de commerçant étranger.

Attention : l'exercice simultané des activités de réparation et de contrôle technique automobile au sein d'une même structure juridique et au sein d'un même local est interdit.

■ Formalités d'enregistrement

La vente de véhicules est une activité commerciale. La réparation est une activité artisanale.

La nature de l'activité et la taille de l'entreprise permettent de déterminer dans quel registre l'entreprise doit être inscrite :

- l'immatriculation au répertoire des métiers (RM), ou au registre des entreprises en Alsace-Moselle, est obligatoire pour les entreprises n'employant pas plus de 10 salariés et exerçant une activité artisanale. La liste des activités relevant de l'artisanat est consultable sur le site <https://www.cfe-metiers.com/HTML/activites.aspx>
- l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) concerne les personnes morales (SARL, société anonyme, entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée - EURL - etc...) et les personnes physiques dont l'activité professionnelle est commerciale :
 - les artisans qui emploient plus de 10 salariés doivent s'inscrire au RCS ;
 - les pouvoirs publics ont mis en place un guichet unique pour effectuer vos démarches : <https://www.guichet-entreprises.fr>. Ce service en ligne est conçu pour faciliter le parcours de la création d'entreprise. Il suffit de répondre aux questions posées sur votre projet professionnel, d'y joindre les pièces justificatives et de régler les éventuels frais liés à la formalité. Votre dossier est ensuite directement envoyé à l'administration compétente où il sera traité.

■ Nature de l'activité

Lors de l'enregistrement de l'entreprise, un code APE (Activité Principale de l'Entreprise) sera attribué à l'entreprise en fonction de son activité principale déclarée lors de son enregistrement. Ce code principalement à vocation statistique peut néanmoins avoir d'autres utilités par exemple pour répondre aux appels d'offres de marchés publics réservés aux entreprises ayant un code APE bien déterminé.

Vérifiez bien que le code APE attribué correspond bien à l'activité que vous avez déclarée et qui est bien répertoriée dans la convention collective des services de l'automobile.

A titre d'exemple, **4520A** pour l'entretien et la réparation de véhicules automobiles, **4511Z** pour le commerce de véhicules et **4532Z** pour les centres-auto.



■ Bail commercial

Attention aux mentions du bail qui pourraient transférer les responsabilités du bailleur au locataire (exemple : les grosses réparations). Veillez également à inscrire dans le bail une activité suffisamment étendue afin que vous puissiez exercer dans les locaux toute activité en relation avec ou en extension de votre activité principale.

Par exemple ne pas limiter le bail à « la réparation et l'entretien de véhicules » ; mais indiquer également « ...vente, location de véhicules avec ou sans moteur et plus généralement tout moyen de mobilité, gardiennage, parking, remorquage et dépannage et toute activité même annexe ou connexe à l'activité d'entretien, de réparation ou de vente de véhicules y compris des offres de financement et d'assurance ».

L'opportunité de disposer d'un local vacant, qui peut sembler parfaitement adapté, ne doit pas dispenser de se poser ces questions.

■ Aides à la création d'entreprise

Les créateurs et repreneurs d'entreprises peuvent bénéficier, sous certaines conditions, d'aides financières⁴.

Ceux qui s'implantent en zones d'aides à finalité régionale (zones AFR, zones franches urbaines, zones de revitalisation rurale ZRR) peuvent également bénéficier, sous certaines conditions, d'exonérations d'impôts⁵.

Interrogez la Chambre des métiers ou la Chambre de commerce pour connaître l'ensemble des aides auxquelles vous pouvez prétendre :

Aides sociales

- L'ACRE : (aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise) qui vous exonère quasi totalement des cotisations sociales de dirigeant pour la 1^{ère} année d'activité.
- Les aides de Pôle-Emploi : l'ARCE (aide à la reprise et création d'entreprise) qui permettent de toucher vos allocations sous forme de capital ou les maintenir.

Aides fiscales

- Réduction d'impôt sur le revenu pour les souscriptions au capital d'une société.
- Déduction des intérêts d'emprunt pour investissement dans l'entreprise.

Aides en matière d'information et d'accompagnement

- Site d'information de AFE,
- NACRE dans certaines régions : qui permet de financer l'accompagnement.

Aides financières

- Prêt NACRE encore disponible dans certaines régions.
- Prêt d'honneur des Plates Formes Initiative Locale.
- Prêt d'honneur du Réseau Entreprendre.
- Micro-crédit de l'Adie.

4. <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/N16153>.

5. <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/exoneration-impots-zones-zafr-ber-zrd-zrr-zfu-qpv>.

Activité de l'entreprise

PRINCIPALES DISPOSITIONS À RESPECTER CONCERNANT L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE. INFORMATION DU CONSOMMATEUR

■ Définition du consommateur

Les obligations des professionnels de l'automobile vis-à-vis de leurs clients diffèrent selon que ces derniers sont des consommateurs ou des professionnels, voire des professionnels de la même spécialité (par exemple, deux réparateurs).

Le code de la consommation définit ainsi le consommateur :

« une personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole est qualifiée de consommateur. »

A l'inverse, une personne physique ou morale, publique ou privée, qui agit à des fins entrant dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole, y compris lorsqu'elle agit au nom ou pour le compte d'un autre professionnel, est qualifiée de « professionnel ».

■ Publicité des prix et affichage

L'information sur le prix des véhicules se fait par voie d'écriteau placé sur le véhicule ou à proximité immédiate. Le prix doit apparaître de façon parfaitement lisible, soit de l'extérieur, soit de l'intérieur de l'établissement, selon le lieu où sont exposés les véhicules.

Attention : le prix TTC d'un véhicule neuf inclut obligatoirement, outre le prix du véhicule lui-même et de ses équipements standard, les frais de préparation (frais de transport, préparation, fourniture et la pose d'un jeu de plaques d'immatriculation définitives).

En matière de prestations d'entretien ou de réparation, de contrôle technique, de dépannage ou de remorquage ainsi que de garage des véhicules, les entreprises doivent procéder à un affichage à l'entrée de l'établissement (visible et lisible de l'extérieur) des taux horaires TTC, des prix TTC et des différentes prestations forfaitaires proposées.

Cet affichage doit par ailleurs être effectué au lieu de réception de la clientèle. Le client doit être en mesure de connaître les tarifs concernant la main-d'œuvre – selon la nature des interventions – et les prestations à réaliser.

En ce qui concerne les prestations dont le prix est déterminé sur la base d'un ou plusieurs taux horaires, l'affichage doit indiquer le mode de calcul utilisé (référence au temps passé ou au barème de temps).

Dans le cas où l'entreprise utilise des barèmes de temps, elle doit annoncer la possibilité pour la clientèle de consulter ces barèmes. Enfin, si l'entreprise pratique des taux différenciés suivant les opérations effectuées, elle doit afficher les principales catégories d'opérations correspondant à ces différents taux.

En ce qui concerne les prestations forfaitaires, l'affichage doit également indiquer la possibilité pour la clientèle de consulter la liste détaillée des opérations comprises dans les forfaits proposés, ainsi que la liste des pièces et fournitures éventuellement incluses.

Les entreprises qui effectuent des opérations de dépannage ou de remorquage doivent en outre afficher les tarifs TTC de ces opérations, ainsi que leurs conditions d'application, dans la cabine des véhicules d'intervention.

→ **Pour plus de renseignements IA12191**

■ Information sur les véhicules

Les caractéristiques essentielles du véhicule sont celles qui déterminent le consentement du consommateur et qui permettent l'utilisation correcte du véhicule (par ex : ancienneté du moteur, accidents antérieurement subis par le véhicule, ex-véhicule auto-école, loueurs...).

La réglementation automobile prévoit, en outre, que soient indiquées sur les véhicules exposés les mentions suivantes :

- pour les véhicules neufs (VN) : marque, type ou appellation commerciale, modèle, version ou variante de ce modèle, pour les voitures particulières, étiquette indiquant la consommation de carburant et les émissions de dioxyde de carbone et pour chaque catégorie une liste de données relatives à la consommation de carburant et aux émissions de dioxyde de carbone ;
- pour les véhicules d'occasion (VO) : marque, type ou appellation commerciale, modèle, version ou variante de ce modèle, mois et année de 1^{ère} mise en circulation, nombre de kilomètres parcourus ou kilométrage au compteur non garanti, numéro d'ordre du registre de police.

→ **Pour plus de renseignements IA12169**



■ Information précontractuelle

Les professionnels de l'automobile sont soumis à une obligation d'information précontractuelle vis-à-vis des consommateurs dont le non-respect est puni d'une amende administrative de 3 000 euros pour une personne physique et 15 000 euros pour une personne morale.

Un professionnel doit ainsi communiquer au consommateur avant qu'il ne soit lié par le contrat, de manière lisible et compréhensible, les informations relatives aux caractéristiques essentielles du bien ou du service, au prix, à la date de livraison, aux garanties, à son identité et ses coordonnées.

Si le prix ne peut pas être déterminé à l'avance, le professionnel doit communiquer au consommateur le mode de calcul de ce prix. L'information sur les caractéristiques du véhicule doit précéder la signature du contrat de vente (ex : bon de commande), faute de quoi la vente risque d'être annulée.

■ Conditions générales de vente ou de réparation

Il est fortement conseillé d'établir des conditions générales de vente ou de réparation par écrit car en cas de litige, ce sera au professionnel de prouver qu'il a informé le consommateur.

Les conditions de vente (modalités de paiement, conditions de la reprise, délais de livraison) doivent être clairement détaillées dans les conditions générales de vente.

Attention également à la forme de ces dernières : les professionnels qui ne permettent pas aux consommateurs de prendre clairement connaissance des conditions générales de la vente ou de la prestation de services (ou d'une partie d'entre elles) en raison de leur présentation, de la taille de caractères utilisée ou de

leur emplacement dans le contrat, prennent le risque qu'un juge relève le caractère abusif de ces clauses et les déclare « réputées non écrites ».

■ Pièces issues de l'économie circulaire (PIEC)

Depuis le 1^{er} janvier 2017, les réparateurs doivent permettre aux consommateurs d'opter pour l'utilisation, pour certaines catégories de pièces de rechange, de pièces issues de l'économie circulaire, à la place de pièces neuves. L'arrêté précisant les obligations en matière d'information des clients sur ce droit, publié en octobre 2018, est entré en vigueur le 1^{er} avril 2019.

L'obligation concerne les prestations d'entretien ou de réparation de voitures particulières et de camionnettes définies à l'article R. 311-1 du code de la route.



Une « pièce issue de l'économie circulaire », selon le terme utilisé dans l'arrêté du 8 octobre 2018, fait partie des deux « familles » de pièces suivantes :

- « composants et éléments qui sont commercialisés » par les centres VHU agréés ;
- « composants et éléments remis en état conformément aux spécifications du fabricant commercialisés sous la mention « échange standard ».

Il existe certaines circonstances pour lesquelles le réparateur n'est pas obligé de proposer l'utilisation d'une PIEC :

- lorsque les prestations sont réalisées à titre gratuit : les PIEC concernées ne sont pas disponibles dans un délai compatible avec le délai d'immobilisation du véhicule.
- lorsque le réparateur estime que les PIEC concernées sont susceptibles de présenter un risque important pour l'environnement, la santé publique ou la sécurité routière.

Le professionnel doit informer le consommateur de la possibilité d'opter pour l'utilisation de PIEC :

- à l'entrée du public où le professionnel propose des prises de rendez-vous, un affichage clair, visible et lisible de l'extérieur ;
- par une information précontractuelle sur le prix et l'origine des pièces et le recueil du choix du consommateur.

→ Plus d'infos, voir IA16092

■ Obligations de renseignement, de conseil et de résultat

Selon la jurisprudence, le réparateur est tenu, en vertu du contrat de louage d'ouvrage le liant à son client, d'une double obligation de résultat, l'une, principale, consistant à procéder à la réparation du véhicule, l'autre, accessoire, qui lui impose de conseiller et d'informer son client sur la nature, l'opportunité et l'efficacité de l'intervention à réaliser.

Par exemple, il doit alerter son client si le coût des réparations est supérieur à la valeur du véhicule. Il doit également justifier avoir informé le client du caractère impératif d'une réparation immédiate.

La responsabilité de plein droit qui pèse sur le réparateur ne s'étend qu'aux dommages causés par le manquement à son obligation de résultat : il appartient donc au client de démontrer que le dommage subi par son véhicule trouve son origine dans l'élément sur lequel le garagiste devait intervenir, c'est-à-dire que le client doit démontrer un lien de causalité entre la panne dont il se plaint et l'intervention du garagiste dont il recherche la responsabilité.

→ Pour plus de renseignements : **IA16066 - IA12220 - IA08117**

■ Estimation, devis et ordre de réparation

L'estimation et le devis n'ont pas la même valeur : l'estimation n'engage pas le professionnel contrairement au devis.

L'estimation est une simple indication sur la nature et le coût des opérations à réaliser.

Le devis est une évaluation précise des opérations à effectuer. Cette évaluation engage le réparateur qui ne pourra pas facturer un montant plus élevé.

L'acceptation écrite d'un devis le transforme en contrat, les travaux et les prix mentionnés doivent être respectés.

L'ordre de réparation (OR) signé par le client est un moyen de preuve pour démontrer que les réparations réalisées l'ont été avec l'accord du client qui doit donc s'acquitter de sa facture.

→ Pour plus de renseignements **IA12178**

Avant de signer un OR, le professionnel doit obligatoirement fournir à son client un certain nombre de renseignements par écrit en vertu de son obligation d'information précontractuelle.

→ Pour plus de renseignements **IA12191 et IA14172**



■ Gardiennage

Lorsque des travaux sont commandés à un réparateur, au moyen de la signature de l'ordre de réparation ou d'un devis, ce dernier devient automatiquement gardien du véhicule confié : il doit y apporter les mêmes soins que s'il en était propriétaire et devient responsable de tout dommage pouvant survenir à ce dernier. Il ne pourra s'en exonérer qu'en prouvant qu'il n'a pas commis de faute ou que le dommage est dû à un cas de force majeure.

→ Pour plus de renseignements **IA14219**

■ Remise d'une note

Toute prestation de réparation effectuée pour un consommateur doit faire l'objet d'une note lorsque le prix est égal ou supérieur à 25 € TTC (ou sur demande du consommateur s'il est inférieur).

Cette note doit comporter certaines mentions obligatoires et doit être établie dès que la prestation a été rendue et, en tous cas, avant le paiement du prix, en deux exemplaires, dont l'original est remis au client. Le double sera conservé par le professionnel.

Les conditions dans lesquelles la délivrance d'une note est obligatoire ou facultative doivent être rappelées à la clientèle par un affichage sur le lieu où s'exécute le paiement.

→ Pour plus de renseignements **IA10205**

■ Garanties

Lorsqu'il achète un véhicule, des pièces détachées ou des accessoires, le consommateur peut bénéficier de la part d'un vendeur professionnel de trois garanties différentes : la garantie légale de conformité, la garantie légale des vices cachés et la garantie commerciale.

- **la garantie légale de conformité** couvre les défauts de conformité existants déjà à la date de livraison du produit. Le consommateur dispose de deux ans à partir de la livraison pour l'invoquer. C'est une garantie obligatoire ;
- **la garantie légale des vices cachés** couvre les défauts cachés du produit. Le consommateur a deux ans à partir de la découverte du défaut pour la mettre en œuvre. C'est une garantie obligatoire ;
- **la garantie commerciale ou contractuelle** est une garantie facultative, gratuite ou payante, et d'une durée variable. Le vendeur en définit librement le contenu. Elle doit obligatoirement faire l'objet d'un contrat écrit qui doit préciser le contenu de la garantie, les modalités de sa mise en œuvre, son prix, sa durée, son étendue territoriale ainsi que le nom et l'adresse du garant.

En application de l'une de ces trois garanties, l'acheteur peut, selon le cas, obtenir la réparation du produit défectueux sans frais, un échange ou un remboursement.

→ **Pour plus de renseignements IA19112**

■ Dépôt Vente

Il convient de rappeler que le professionnel doit enregistrer les véhicules qu'il détient en dépôt vente sur le registre d'objets mobiliers, au même titre que les véhicules d'occasion (cf. *Infos-Adhérents n° 12033*).

La qualification juridique « dépôt-vente » n'étant pas prévue par la loi, il est donc indispensable de bien définir les obligations des parties dans un contrat.

Il est vivement recommandé de prêter une attention toute particulière aux mentions figurant dans ce contrat car elles détermineront l'étendue de la responsabilité du professionnel vis-à-vis des tiers.

Il convient d'être extrêmement précis et exhaustif lors de la rédaction sur :

- la garde du véhicule ;
- l'essai du véhicule en Dépôt-Vente ;
- la responsabilité du professionnel.

Des modèles de contrat de dépôt-vente sont disponibles auprès de votre correspondant habituel du CNPA.

→ **Pour plus de renseignements IA19152**

■ Protection des données personnelles des clients

Quelle que soit sa taille, toute entreprise est amenée à collecter et traiter les données personnelles de ses clients.

Les nouvelles dispositions légales applicables depuis mai 2018 concernant la protection des données personnelles impliquent dorénavant d'informer ses clients des données collectées et de l'usage qui en sera fait.

Pour ce faire, certaines actions sont indispensables :

- recenser les fichiers et consigner tous les traitements de données dans un registre spécifique (modèle téléchargeable sur le site de la CNIL) : <https://www.cnil.fr/fr/RGDP-le-registre-des-activites-de-traitement>
- trier les données, en éliminant des formulaires de collecte et des bases de données toutes les informations inutiles, en identifiant les collaborateurs autorisés à y avoir accès et en posant des règles automatiques d'effacement ou d'archivage ;
- respecter les droits des personnes et leur permettre de les exercer facilement ;
- sécuriser ses données. Les mesures nécessaires doivent être prises pour garantir au mieux la sécurité des données détenues par l'entreprise.

(Source : Guide pratique de sensibilisation au RGPD, CNIL et Bpifrance-Le Lab, 2018).

Les entreprises de moins de 250 salariés bénéficient d'une dérogation en ce qui concerne la tenue du registre.

Elles doivent y inscrire les seuls traitements de données suivants :

- les traitements non occasionnels (exemple : gestion de la paie, gestion des clients/prospects et des fournisseurs, etc.) ;
- les traitements susceptibles de comporter un risque pour les droits et libertés des personnes (exemple : systèmes de géolocalisation, de vidéosurveillance, etc.) ;
- les traitements qui portent sur des données sensibles (exemple : données de santé, infractions, etc.).

→ **Pour plus de renseignements cf. le guide RGPD du CNPA pour ses adhérents⁶, IA18059 et page dédiée au RGPD sur le site du CNPA⁷.**

6. <https://www.cnpa.fr/le-point-sur/protection-des-donnees-personnelles/rgpd-le-guide-du-cnpa-pour-ses-adherents/>

7. <https://www.cnpa.fr/le-point-sur/protection-des-donnees-personnelles/rgpd/>

■ Registre public d'accessibilité des ERP

Depuis 2015, les établissements recevant du public doivent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Si votre établissement est classé comme ERP de 5^e catégorie (les plus petits), vous pouvez en faire l'autodiagnostic en ligne, à l'adresse <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/diagnostic-accessibilite/erp/>

→ **Pour plus de renseignements IA14220 et page dédiée à l'accessibilité sur le site du CNPA⁸**

Par ailleurs, un document, appelé registre public d'accessibilité vous permet de communiquer sur le niveau d'accessibilité des prestations proposées par votre établissement. Le registre, pour être aussi utile qu'efficace se doit d'être simple et compréhensible par tous. Cette simplicité doit également se retrouver dès son élaboration, il s'agit là en effet d'un outil de communication entre l'ERP et sa clientèle, un moyen de promouvoir la qualité d'un accueil de tous les publics et de l'attention portée à chacun. Le registre public d'accessibilité doit être tenu à la disposition du public.

→ **Pour plus de renseignements IA17128**

Activités annexes et connexes soumises à une réglementation spécifique

■ Location de véhicule

Les règles relatives à l'information précontractuelle des consommateurs et à la publicité des prix des prestations de location de véhicules de moins de 3,5 tonnes sont fixées par un arrêté du 17 mars 2015, en vigueur depuis le 1^{er} avril 2015.

Le loueur doit mettre à la disposition du consommateur, par tout moyen, les informations générales sur les conditions de location dont :

- les prix et conditions de la prestation principale ;
- les assurances ;
- les autres prestations annexes.

8. <https://www.cnpa.fr/le-point-sur/accessibilite/>



Ces informations doivent être présentées conjointement et de manière distincte des autres informations commerciales ou contractuelles du loueur. Elles doivent être disponibles au lieu d'accueil de la clientèle dans l'établissement du professionnel.

Le loueur doit délivrer gratuitement au consommateur, sur support durable, un devis relatif à toute offre de location qu'il commercialise.

→ **Pour plus de renseignements IA15052**

■ Intermédiaires de crédit

Les professionnels de l'automobile qui proposent des solutions de financement sur le lieu de vente peuvent être soumis au régime des intermédiaires en opération de banque, en tant qu'intermédiaires à titre accessoire.

Quelle que soit leur catégorie, les produits commercialisés et le type de clients, les intermédiaires en opérations de banque (IOBSP) sont tenus au respect de règles de bonne conduite, notamment en matière d'informations et de loyauté et, à moins de ne pas excéder certains seuils, il doivent s'enregistrer à l'ORIAS⁹.

→ **Pour plus de renseignements IA13181**

9. <https://www.orias.fr/>

■ Intermédiaires d'assurance

Tout comme les intermédiaires de crédit, le professionnel proposant en qualité d'intermédiaire en assurance, des produits d'assurance est soumis à une réglementation stricte et doit s'enregistrer à l'ORIAS.

Les professionnels de l'automobile dont l'activité est la vente de véhicules sont des intermédiaires d'assurance à titre accessoire, la fourniture de contrats d'assurance étant accessoire à leur activité principale. D'autres professionnels peuvent également être concernés, tels que les loueurs de véhicules ou encore, plus rarement, les réparateurs proposant un financement à crédit pour des travaux.

→ **Pour plus de renseignements IA18148**

■ Installation des dispositifs de conversion E85

Afin de permettre à des véhicules (particuliers et camionnettes), conçus à l'origine pour fonctionner avec du carburant essence sans plomb, de rouler au superéthanol-E85, des dispositifs de conversion en motorisation à carburant modulable essence –superéthanol-E85 existent sur le marché.

Un installateur peut être habilité par le fabricant pour un ou plusieurs types de dispositifs de conversion, pour une durée n'excédant pas trois ans.

L'habilitation spécifie le ou les types de dispositifs de conversion et la ou les familles de véhicules sur lesquels le professionnel habilité est autorisé à installer le dispositif de conversion. Elle spécifie aussi le nombre et la fréquence des contrôles effectués par le fabricant chez l'installateur pour s'assurer de la pérennité de l'habilitation.

Le fabricant et l'installateur doivent satisfaire à des exigences d'établissement (locaux adaptés), d'honorabilité professionnelle (assurance de responsabilité civile d'activité automobile), de capacité financière (capitaux et réserves ; garanties accordées par un ou plusieurs organismes financiers) et de capacité professionnelle (compétences, responsabilité civile professionnelle garage). En particulier, le fabricant doit justifier de sa capacité à assumer les garanties.

→ **Pour plus de renseignements IA17048**

Litiges de consommation et moyens de recours

■ Impayés

Votre client ne vous règle pas les sommes dues ?

Pouvez-vous justifier de votre facture ? Disposez-vous d'un ordre de réparation, d'un bon de commande, ou d'un devis signé ?

Ces éléments prouveront votre créance.

Après une éventuelle relance commerciale, n'attendez pas et mettez en demeure votre client de payer en lui adressant une lettre recommandée avec accusé de réception lui rappelant le montant dû et la date à laquelle le règlement aurait dû intervenir.

Toujours aucun paiement ? Il est temps d'engager une procédure d'injonction de payer.

N'oubliez pas que la prescription court, elle est de 2 ans si le débiteur est un consommateur. Adressez donc vos mises en demeure sans tarder.

→ Pour plus de renseignements **IA17118**

■ Droit de rétention

Les professionnels de l'automobile et du deux roues sont fréquemment confrontés à la défaillance, voire à l'insolvabilité de leurs clients. Parmi les outils pour y faire face, le droit de rétention est un privilège particulièrement efficace.

Le droit de rétention vous permet de retenir le véhicule de votre client tant que ce dernier n'a pas acquitté l'intégralité de la facture : un paiement seulement partiel ne pourrait en aucun cas vous obliger à le restituer. Un droit de rétention abusif est susceptible de sanctions.

En cas de doute n'hésitez pas à solliciter votre correspondant habituel du CNPA.

Le droit de rétention n'est pas un droit automatique en cas d'impayé !

- Avant d'envisager la rétention d'un bien, demandez-vous si vous pouvez légitimement l'actionner et avez-vous au minimum une preuve de votre créance ?
- Dès lors que vous laissez partir le véhicule sans être payé, vous ne pouvez pas vous prévaloir du droit de rétention lorsque ce véhicule revient chez vous.
- Ce droit s'apprécie au cas par cas.

→ Pour plus de renseignements **IA12170**

■ Médiation

Les professionnels doivent, depuis le 1^{er} janvier 2016, permettre à leurs clients consommateurs de recourir à un tiers, le médiateur de la consommation, en cas de litige.

Ce médiateur doit obligatoirement figurer sur une liste officielle tenue par la Commission d'évaluation et de contrôle de la médiation de la consommation (CECMC).

Le Médiateur du CNPA figure dans la liste des médiateurs validés par la Commission d'évaluation et de contrôle de la médiation de la consommation. Il peut être saisi par les consommateurs qui ont un litige avec un professionnel de l'automobile adhérent du CNPA.

Le professionnel doit indiquer, de manière visible et lisible, les coordonnées du ou des médiateurs dont il relève dans tous ses supports de communication :

- site Internet ;
- conditions générales de vente ou de services ;
- devis, bons de commande, factures ;
- ou en l'absence de ces documents, sous tout autre support (ex. affichage)...

Il doit également y faire figurer l'adresse du site internet du ou des médiateurs.

→ Pour plus de renseignements sur le médiateur du Conseil national des professions de l'automobile (CNPA), cf. IA19080 et IA19081 et le site internet dédié : <http://www.mediateur-cnpa.fr>

Dispositions propres au fonctionnement des entreprises de vente et de réparation automobile

■ Circulation sous W garage

Vous devez apposer les plaques W garage à chaque sortie du véhicule de votre établissement.

Les véhicules en stock et les véhicules déposés pour réparation ou en dépôt-vente doivent circuler sous W garage. Le titulaire du W garage, ou son préposé, doit être impérativement présent à bord !

Ces véhicules ne doivent pas à être utilisés par les salariés pour rentrer chez eux ou comme véhicule de remplacement.

Une procédure particulière et des délais bien précis doivent être respectés pour obtenir un W garage ou son renouvellement.

→ Pour plus de renseignements IA17196

■ Circulation des véhicules de prêt, de remplacement ou de courtoisie

Le professionnel qui souhaite fournir des véhicules de remplacement à ses clients doit avant tout disposer de véhicules de société (en immobilisation ou en leasing) assurés pour cet usage. Il n'est pas possible en effet d'utiliser un véhicule d'occasion en stock, un véhicule de démonstration ou un véhicule immatriculé circulant sous « W garage ».

La mise à disposition d'un véhicule de remplacement, qui peut être gratuite ou payante selon la politique de l'entreprise, ne peut s'effectuer qu'en contrepartie du dépôt, par le client, de son véhicule chez le professionnel pour réparation.

→ Pour plus de renseignement IA11085 et IA12204

■ Registre de police

Le registre de police est le miroir de ce qui se passe sur votre parc, d'où l'inscription des biens d'occasion achetés et ou en dépôt vente chez vous. Il permet de lutter contre le recel.

Il est obligatoire pour chaque acheteur-revendeur de biens d'occasion.

Pour accéder à l'activité d'achat-vente et dépôt vente de véhicules, vous avez l'obligation de faire une déclaration préalable en préfecture.

Attention : vous devez détenir un registre de police dans chaque site d'activité que vous pouvez vous procurer auprès de la boutique en ligne du CNPA (CNPA Shop).

→ Pour plus de renseignements IA11012

■ Habilitation SIV (système d'Immatriculation des véhicules)

Initialement réservé aux vendeurs de véhicules, ce dispositif a finalement été étendu aux réparateurs de véhicules à la suite de demandes répétées du CNPA. Depuis le 15 février 2018, les professionnels de la réparation ont la possibilité d'être habilités SIV.

L'habilitation permet notamment de réaliser les démarches d'immatriculation pour le compte des particuliers via la télétransmission des informations dans le fichier informatique. Un simple accès internet suffit pour communiquer avec le SIV. Le professionnel habilité peut alors procéder à la télétransmission d'opérations en lien

avec son activité (télétransmettre la demande d'immatriculation pour le compte de l'utilisateur, déclarations relatives à la situation du véhicule, etc...). Une fois habilité, le professionnel peut faire une demande d'agrément lui permettant de percevoir les taxes et redevances liées à l'immatriculation pour le compte du Trésor Public.

→ **Pour plus de renseignements IA17085**

■ Procédures des véhicules abandonnés

Le réparateur ou le dépanneur/fourrière est tenu, en tant que dépositaire du véhicule, d'une obligation de conservation de celui-ci (*cf. rubrique « gardiennage »*) : il ne peut y mettre un terme qu'en rendant le véhicule ou en engageant la procédure dite « véhicule abandonné » prévue par la loi du 31 décembre 1903.

Grâce au CNPA, les professionnels de la réparation automobile peuvent dorénavant saisir le juge du tribunal d'instance ou le président du tribunal de grande instance, selon la valeur du véhicule, afin que soit mis en vente le véhicule abandonné dans leur établissement et non retiré au bout de 3 mois. Le délai réduit de 3 mois concerne uniquement les véhicules terrestres à moteur, motocycles à deux ou trois roues ou quadricycles à moteur.

Avant de présenter une requête au tribunal, il est nécessaire de respecter un certain formalisme et conseillé d'adresser au propriétaire du véhicule abandonné une lettre de mise en demeure (en RAR), l'invitant à le récupérer dans un certain délai. Ce n'est qu'à l'issue de ce délai que vous engagerez la procédure.

Les fourrières peuvent en outre demander la destruction d'un véhicule abandonné par une procédure spécifique prévue par le code de la route. Le code de l'environnement permet aussi de demander la destruction d'un véhicule dangereux pour la santé ou l'environnement dans certaines conditions.

→ **Pour plus de renseignements IA11126 et IA16036**

Relations commerciales avec les professionnels

■ Conditions générales de vente ou de réparation (CGV)

Les CGV entre professionnels constituent le socle unique de la négociation commerciale. Elles peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs. Lorsqu'elles sont formalisées, elles doivent comporter certaines mentions obligatoires :

- les conditions de vente ;
- le barème des prix unitaires ;
- les réductions de prix ;
- les conditions de règlement, celles-ci doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40€ due au créancier dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date.

Les CGV doivent être communiquées à tout acheteur professionnel qui en fait la demande sous peine d'une sanction administrative pouvant atteindre 75 000 € pour une personne morale.

→ **Pour plus de renseignements IA19093**

■ Délais de paiement et pénalités de retard

Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement des sommes dues est fixé à 30 jours suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser 60 jours à compter de la date d'émission de la facture. Par dérogation, un délai maximal 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture peut être convenu entre les parties, sous réserve que ce délai soit expressément stipulé par contrat et qu'il ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier.

Des pénalités de retard dont le montant ne peut être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal, doivent être prévues en cas de règlement tardif.

→ **Pour plus de renseignements IA17066**

■ Facturation

La facturation est soumise à un formalisme strict. L'émission d'une facture est obligatoire pour tout achat de produits ou de prestations de services entre professionnels. Le vendeur doit délivrer la facture dès la réalisation de la livraison ou la prestation du service. L'acheteur doit la réclamer. La facture doit être rédigée en français et en double exemplaire. Le vendeur et l'acheteur doivent en conserver chacun un exemplaire.

La facture doit comporter obligatoirement plusieurs mentions :

- le nom des parties ainsi que leur adresse, et celle de facturation si elle est différente ;
- la date de la vente ou de la prestation de service ;

- la quantité et la dénomination précise ;
- le prix unitaire hors TVA des produits vendus et des services rendus, ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération de vente ou de prestation de services, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture.

La facture doit également mentionner la date à laquelle le règlement doit intervenir, les conditions d'escompte en cas de paiement antérieur à la date résultant des conditions générales de vente, le taux des pénalités exigibles en cas de retard de paiement ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier en cas de retard de paiement (fixé à 40 €).



Le non-respect de ces obligations est un délit passible d'une amende de 75 000 euros pour une personne physique et de 375 000 euros pour une personne morale.

→ Pour plus de renseignements IA19151

■ Garanties

Parmi les trois types de garanties existant, (*cf supra* « Garanties » dans la rubrique « relation avec les consommateurs »), seule la garantie légale des vices cachés et la garantie commerciale peuvent être invoquées par un acheteur professionnel. A noter que la garantie des vices cachés peut être exclue, sous certaines conditions, lorsque l'acheteur est un professionnel de la même spécialité que le vendeur.

→ Pour plus de renseignements IA19112

■ Litiges entre professionnels

La médiation de la consommation n'est ouverte qu'aux clients consommateurs. En cas de litiges survenant lors de l'exécution d'un contrat dans le cadre d'une activité professionnelle, les entreprises peuvent recourir aux services du médiateur des entreprises¹⁰, ou à tout autre système de médiation conventionnelle ou d'arbitrage.

10. <https://www.economie.gouv.fr/mediateur-des-entreprises>

Aides Financières à l'activité

La liste de ces aides n'est pas limitative et peut varier selon les régions

■ Installation de bornes électriques de recharge

Le programme ADVENIR permet de financer des points de recharge privés dans les entreprises et dans les immeubles collectifs par les certificats d'économie d'énergie. Ce programme prévoit aussi le financement de bornes partagées accessibles au public sur des espaces publics (voirie).

Le programme ADVENIR vous permet de bénéficier de 40% d'aides sur la fourniture et l'installation de points de recharge. Ce programme vise l'installation de 13 700 points de recharge d'ici décembre 2020 dont 9880 points de recharge en entreprises.

Sont éligibles :

- les points de recharge installés sur le parking d'une entreprise ou d'un établissement public accessibles aux salariés et aux flottes ; les points de recharge accessibles au public installés sur des espaces privés (parkings de bâtiments commerciaux, services publics, parking en ouvrage, ...) ;
- les points de recharge installés en habitat individuel ou collectifs, via les particuliers, les bailleurs sociaux, les syndicats ou les propriétaires privés ;
- les points de recharge installés sur voirie (parking public) : vous devez recourir obligatoirement à une offre d'installation de bornes de charge labellisée.

→ Pour plus de renseignements IA18058

> Le programme Advenir > Subventions pour l'achat et installation de bornes électriques > <http://advenir.mobi/>

■ Obtenir un crédit via son expert-comptable

L'ordre des experts-comptables et la Fédération bancaire française viennent de lancer la plate-forme digitale "Dispositif Crédit 50 K€¹¹". Ce nouveau service proposé aux chefs d'entreprises par leur expert-comptable est destiné à faciliter les demandes de financement des TPE/PME d'un montant maximum de 50 000 €.

En pratique, cette plate-forme est réservée à l'expert-comptable. Mandaté par son client, il se connectera au site et fera jouer la concurrence ; il adressera

11. <https://www.economie.gouv.fr/mediateur-des-entreprises>

simultanément le dossier de demande de financement à trois banques appartenant aux grands réseaux ayant intégré le dispositif. Cette formule présente aussi un avantage indéniable : le dossier du client est monté et consolidé par l'expert-comptable, interlocuteur privilégié du chef d'entreprise et a, ainsi, davantage de chances d'aboutir.

La demande de financement peut, si besoin, être complétée par un prêt de Bpifrance pour le financement des éléments immatériels. De plus, une option permet à l'entrepreneur de solliciter un organisme de cautionnement mutuel si nécessaire.

(source : revue fiduciaire & communiqué de presse de la FBF)

■ Aides de l'agences de l'Eau

Les agences de l'eau accompagnent les acteurs économiques dans l'évolution de leurs activités en favorisant l'adaptation au changement climatique et à l'amélioration de la qualité des milieux aquatiques. L'agence de l'eau prévoit trois catégories d'entreprises bénéficiant chacune de modalités d'aides financières distinctes (les grandes entreprises, les moyennes et petites entreprises). Selon la taille de l'entreprise et du projet, les subventions peuvent être supérieures à 40 % sans dépasser 70 % du coût de l'investissement.

Les six agences de l'eau peuvent proposer des subventions afin de vous aider à investir dans des équipements/matériels pour prévenir des risques de pollution de l'eau et de pollution des sols :

→ **Rhône Méditerranée Corse – 11ème programme (2019-2024) : IA19074**

→ **Rhin-Meuse (Nouveau programme 2019-2024) : IA19036**

→ **Artois-Picardie : IA19153**

→ **Seine-Normandie : IA11083**

→ **Adour-Garonne : IA11211**

→ **Loire Bretagne : IA0817**

Agence de l'eau Seine Normandie : <http://www.eau-seine-normandie.fr/>

Agence de l'eau Rhin Meuse : <https://www.eau-rhin-meuse.fr>

Agence de l'eau Artois Picardie : <http://www.eau-artois-picardie.fr/>

Agence de l'eau Loire Bretagne : <https://agence.eau-loire-bretagne.fr/home.html>

Agence de l'eau Rhône Méditerranée Corse : <https://www.eaurmc.fr/>

Agence de l'eau Adour Garonne : <http://www.eau-adour-garonne.fr/fr/index.html>

Sécurité/Prévention des risques

Pour aider les TPE et les PME à prévenir les risques professionnels, l'Assurance Maladie – Risques professionnels propose deux types d'aides financières : des subventions prévention TPE pour les établissements de moins de 50 salariés et des contrats de prévention pour les moins de 200 salariés.

→ Le site Ameli entreprises Subventions "prévention TPE" de l'assurance maladie pour le secteur garages ; <https://www.ameli.fr/entreprise/sante-travail/aides-financieres-tpe/pme/subventions-pour-le-secteur-des-garages-et-de-la-reparation-automobile>

→ Ainsi que le contrat de prévention pour des investissements plus importants <https://www.ameli.fr/entreprise/sante-travail/aides-financieres-tpe/pme/contrat-prevention>

■ Aides à la prévention des risques

Pour aider les TPE et les PME à prévenir les risques professionnels, l'Assurance Maladie – Risques professionnels propose deux types de subventions : les subventions prévention TPE pour les établissements de moins de 50 salariés, et les contrats de prévention via la CNO pour les établissements de moins de 200 salariés.

Subventions « prévention TPE » :

Pour aider les TPE et les PME à prévenir les risques professionnels, l'Assurance Maladie – Risques professionnels propose deux types d'aides financières : des subventions prévention TPE pour les établissements de moins de 50 salariés et des contrats de prévention pour les moins de 200 salariés.

Garage plus sûr

Les entreprises de 1 à 49 salariés peuvent bénéficier d'une aide financière de 40% pour l'acquisition d'un pont de carrossier, d'un démonte pneu semi-automatique, d'une fontaine biologique sans solvant, système fermé de lavage automatique des pistolets à peinture solvantée.

→ Pour plus de renseignements IA19070

Airbonus

Les entreprises de 1 à 49 salariés peuvent bénéficier d'une aide financière de 50% pour l'acquisition ou la rénovation d'un système de captage de gaz d'échappement ou l'acquisition d'une cabine en surpression et en option l'acquisition d'un système de ventilation générale mécanisée.

→ Pour plus de renseignements IA18039

TMS Pros

L'entreprise doit s'inscrire dans une démarche globale de prévention des TMS (ex : pas d'aide si vous souhaitez uniquement remplacer un démonte-pneus ou acheter un pont ciseaux). Vous devez impérativement passer par la 1^{ère} étape de TMS Pros, le diagnostic de prévention des TMS, aidé à 70%.

→ Pour plus de renseignements IA18040

Soudage plus sûr

L'assurance maladie risques professionnels vous aide à 50% jusqu'à fin 2020, à investir dans des moyens techniques vous permettant de capter à la source les émissions produites lors d'opérations de soudage à l'arc.

→ Pour plus de renseignements IA19144

Convention Nationale d'Objectifs (CNO)

Le CNPA a négocié et signé avec l'assurance maladie la nouvelle Convention Nationale d'Objectifs (CNO) pour les activités de la Métallurgie. Valable 4 ans, cette CNO entre en vigueur le 1^{er} septembre 2019. Elle permet aux entreprises du commerce, de l'entretien, de la réparation, du dépannage et du recyclage automobile, de moins de 200 salariés, de solliciter un contrat de prévention et ainsi obtenir des subventions pour un projet concret de prévention des risques.

→ Pour plus de renseignements IA19145

■ Certificats d'Économies d'Énergie (CEE)

Les Certificats d'Économies d'Énergie vous permettent de financer vos travaux d'économies d'énergie. Vous pouvez bénéficier ainsi de primes pouvant couvrir jusqu'à 40% du coût des travaux.

Les Certificats d'Économies d'Énergie (CEE) sont attribués aux entreprises, particuliers, collectivités qui réalisent des travaux d'économie d'énergie sur des bâtiments existants (chauffage, ventilation, éclairage, isolation...). Ils sont rachetés par les fournisseurs d'énergie, appelés aussi « les obligés » à qui l'État impose le financement de ces travaux, sous forme de primes.



→ Pour plus de renseignements IA18064

→ Pour en savoir plus : <https://www.cnpa.fr/environnement/aides-financieres/les-certificats-d-economies-d-energie-cee/>

Social¹²

LE CHEF D'ENTREPRISE ET SA FAMILLE

■ Travailleur indépendant ou salarié

Statut du chef d'entreprise

Le statut social du dirigeant d'entreprise dépend de 2 facteurs : le statut juridique de l'entreprise et le montage financier de celle-ci.

Deux statuts sont possibles :

- **statut de travailleur non salarié (TNS)** : c'est le cas de l'entreprise individuelle, l'EURL, l'EURL et la SARL à gérance minoritaire, président rémunéré de SAS ou de SASU. Ce statut relève d'un régime de protection sociale des professions non salariées et implique l'inscription auprès du Régime Général de la Sécurité Sociale et le versement de cotisations sociales au titre de la « maladie maternité », la « retraite de base et complémentaire » et les « allocations familiales ».
- **statut de salarié** : c'est le cas des gérants minoritaires de SA, SAS et SARL. Il bénéficie alors de la protection sociale des salariés, dans les mêmes conditions que ces derniers (sauf concernant le risque chômage). Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération du dirigeant. Elles sont versées à l'Urssaf ou à la CGSS au fur et à mesure du paiement des rémunérations, chaque mois ou chaque trimestre.

→ www.urssaf.fr

→ <https://www.urssaf.fr/portail/home/independant/je-cree-mon-entreprise/quel-statut/exercice-en-societe/la-protection-sociale/forme-juridique-de-la-societe-et.html#FilAriane>

Statut du conjoint

Le conjoint du chef d'une entreprise artisanale, commerciale ou libérale qui y exerce de manière régulière une activité professionnelle doit opter pour l'un des trois statuts suivants : conjoint-collaborateur, conjoint salarié ou conjoint associé.

12. Pour une étude complète de vos obligations en matière sociale, cf. le mémento social du CNPA à l'adresse <https://www.cnpa.fr/social/memento-social/>. C'est outil indispensable pour la gestion de votre personnel, exposant les règles sociales propres à votre métier, assorti de formulaires type pour chaque cas de figure (contrats de travail, lettres de licenciements, documents de fin de contrat...).



Cette obligation s'applique également au partenaire lié au chef d'entreprise par un Pacs.

Il appartient au chef d'entreprise de déclarer le statut choisi par son conjoint ou son partenaire auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE). Toutefois, seul le conjoint (ou partenaire) collaborateur doit faire l'objet d'une mention au RCS ou au répertoire des métiers. La protection sociale du conjoint dépend du statut choisi.

Conjoint salarié

Pour bénéficier de ce statut, le conjoint doit participer effectivement à l'activité de l'entreprise à titre professionnel et habituel, et percevoir un salaire correspondant à sa catégorie professionnelle.

Si le chef d'entreprise ne choisit aucun statut pour son conjoint, le statut de conjoint salarié s'applique de plein droit. À défaut de déclaration d'activité professionnelle, le conjoint ayant exercé une activité professionnelle de manière régulière dans l'entreprise est désormais réputé l'avoir fait sous le statut de conjoint salarié.

Le conjoint salarié bénéficie des dispositions du code du travail et est affilié au régime général de la sécurité sociale.

Conjoint associé

À condition de ne pas être obligatoirement affilié au régime général, le conjoint associé qui participe à l'activité de l'entreprise doit être affilié personnellement :

- au régime d'assurance vieillesse des artisans, industriels et commerçants ou des professions libérales auquel le chef d'entreprise est affilié ;
- au régime d'assurance maladie et maternité des travailleurs indépendants ;
- et au régime d'allocations familiales des travailleurs indépendants.

La femme ayant opté pour le statut d'associé bénéficie des allocations de maternité ou d'adoption.

Conjoint-collaborateur

Est considéré comme conjoint-collaborateur le conjoint ou le partenaire lié par un Pacs d'un chef d'entreprise commerciale, artisanale ou libérale qui exerce une activité professionnelle régulière dans l'entreprise de son conjoint sans percevoir de rémunération et sans avoir la qualité d'associé.

Peut opter pour le statut de conjoint-collaborateur le conjoint, ou partenaire, du gérant associé unique ou du gérant associé majoritaire de SARL ou de SELARL dont l'effectif n'excède pas 20 salariés (condition d'effectif supprimée à compter du 1^{er} janvier 2020 par la loi « PACTE »).

NB : à défaut de déclaration d'activité professionnelle, le conjoint ayant exercé une activité professionnelle de manière régulière dans l'entreprise est réputé l'avoir fait sous le statut de conjoint salarié. À défaut de déclaration du statut choisi, le chef d'entreprise est donc réputé avoir déclaré que ce statut est celui de conjoint salarié.

■ Assurance Perte d'emploi (GSC)

Les artisans et chefs d'entreprise n'ont pas le droit aux allocations chômage de Pôle Emploi. En cas de perte d'emploi, la garantie sociale des chefs d'entreprise (GSC) permet aux entrepreneurs et mandataires sociaux de percevoir, en fonction des garanties souscrites, un revenu de remplacement en cas de perte d'emploi pouvant aller jusqu'à 70% du revenu fiscal de référence.

La souscription d'une telle garantie n'est possible que si votre entreprise est adhérente d'une organisation patronale membre de l'association GSC, ce qui est le cas du CNPA. S'affilier à la GSC c'est bénéficier d'une sécurité qui permet à l'entrepreneur de se consacrer pleinement à l'activité de son entreprise.

Des conditions spécifiques ont été mises en place pour les créateurs et les repreneurs d'entreprises.

→ Pour plus de renseignements IA14207 et <http://www.gsc.asso.fr/>

■ Prime d'activité

La prime d'activité est une prestation sociale dont l'objectif est de compléter les revenus du salarié et des travailleurs indépendants (TNS) de plus de 18 ans.

Cette aide versée par la Caisse d'allocations familiales (Caf) permet à ses bénéficiaires d'augmenter leur niveau de ressources.

Elle vise à inciter les personnes aux ressources modestes à exercer ou à reprendre une activité professionnelle.

De nombreux entrepreneurs ignorent qu'ils sont éligibles à cette prime.

→ **Pour plus de renseignements IA19035**

COLLABORATEURS

La situation individuelle des collaborateurs est régie par les dispositions du contrat de travail, la convention collective et les éventuels accords d'entreprise ou à défaut, les engagements unilatéraux de l'employeur.

■ Convention collective

La Convention collective nationale du commerce et de la réparation de l'automobile, du cycle et du motocycle et des activités connexes, ainsi que du contrôle technique automobile du 15 janvier 1981 N° 3034 (brochure 3034-IDCC 1090).

Les dispositions de la convention collective s'appliquent à toutes les entreprises et leurs collaborateurs dont l'activité est comprise dans le champ d'application matériel et géographique de cette convention.

Cette convention comprend notamment des dispositions relatives à l'embauche, le classement, la fin du contrat de travail (démission, licenciement, retraite).

www.services-automobile.fr

■ Déclaration sociale nominative (DSN)

La déclaration sociale nominative (DSN) est un fichier mensuel produit à partir de la paie destiné à communiquer les informations nécessaires à la gestion de la protection sociale des salariés aux organismes et administrations concernées, permettant de remplacer l'ensemble des déclarations périodiques ou événementielles et diverses formalités administratives adressées jusqu'à aujourd'hui par les employeurs à une diversité d'acteurs (CPAM, Urssaf, AGIRC ARRCO, Organismes complémentaires, Pôle emploi, Centre des impôts, Caisses régimes spéciaux, etc.).

La DSN repose sur la transmission unique, mensuelle et dématérialisée des données issues de la paie et sur des signalements d'événements.

■ Prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu

Depuis le 1^{er} janvier 2019, l'impôt sur le revenu est prélevé directement sur les revenus au moment de leur perception¹³.

L'employeur est en charge de collecter l'impôt de ses salariés, selon un taux de prélèvement calculé et communiqué par l'administration fiscale. Le montant du prélèvement de l'impôt figure sur les bulletins de paie. Les salariés ont la faculté de moduler ce taux ou de choisir l'application d'un taux neutre, issu d'une grille de taux par défaut, en contactant l'administration fiscale.

Concrètement, quelques données ont été ajoutées à la DSN mensuelle. L'assiette du calcul du prélèvement à la source est le salaire net imposable, qui est déjà calculé par les logiciels de paie et qui figure sur les bulletins mensuels de paie. Les employeurs ont dû adapter leur logiciel de paie et prendre des dispositions avec leur banques pour reverser aux Finances Publiques, les montants ainsi collectés.

→ Pour plus de renseignements IA18130

■ Entretien professionnel

Un entretien professionnel doit être mené par l'employeur avec chacun de ses salariés une fois tous les deux ans (et au retour de certaines absences). Diverses informations devront être délivrées par l'employeur au salarié lors de cet entretien consacré à ses perspectives d'évolution professionnelle.

Un accord d'entreprise pourra modifier la périodicité des entretiens. Des pénalités importantes sous forme d'abondements obligatoires au compte personnel de formation (CPF) du salarié sont dues en cas de non-respect de cette obligation.

Une ordonnance du 21 août 2019 (JO du 22) institue une période transitoire, jusqu'au 31 décembre 2020, pour que les entreprises d'au moins 50 salariés se mettent en conformité avec l'obligation d'organiser des entretiens périodiques et de former ses salariés.

→ Pour plus de renseignements IA19033

13. Cf. le kit à destination des employeurs, à l'adresse : <https://www.economie.gouv.fr/prelevement-a-la-source/kit-collecteur>.

■ Capital de fin de carrière

Lors de leur départ de l'entreprise, les salariés en CDI peuvent prétendre à un capital de fin de carrière sous conditions.

Ils peuvent y prétendre notamment en cas de mise à la retraite à partir de 65 ans, départ volontaire à la retraite à partir de 60 ans, licenciement à partir de 50 ans, si celui-ci est consécutif à une inaptitude définitive résultant d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle dûment constatée par le médecin du travail, ou encore licenciement pour un autre motif que l'inaptitude consécutive à un accident du travail ou une maladie professionnelle à partir de 60 ans.

Ces salariés bénéficieront d'un capital de fin de carrière calculé selon les règles définies par l'avenant n°55, sous réserve de justifier qu'ils ont fait liquider leurs retraites complémentaires (Agirc-Arrco) et à condition que leur indemnité légale de départ soit inférieure au plafond forfaitaire de 33 580 € pour les dates de fin de contrat intervenant à partir du 1^{er} janvier 2019.

Il doit également justifier d'une ancienneté minimale de 19 ans dans la profession dont au moins 1 an continu dans la dernière entreprise.

Cas particulier : l'accès au capital de fin de carrière avant 60 ans. Dans le cadre des carrières longues, les salariés peuvent prétendre dans certains cas au versement d'indemnités de fin de carrière avant 60 ans.

Ainsi, les partenaires sociaux ont reconduit pour une année le bénéfice du droit au capital de fin de carrière pour les salariés âgés de moins de 60 ans prenant une retraite anticipée longue carrière entre le 1^{er} juillet 2018 et le 30 juin 2019 sous conditions.

→ **Pour plus de renseignements IA19012**

→ <https://www.irp-auto.com/entreprises/gerez-vos-salaries/indemnites-de-fin-de-carriere-ce-que-vous-devez-savoir>.

■ Couverture prévoyance-Santé

IRP AUTO Prévoyance-Santé (anciennement dénommé IPSA) est l'organisme assureur de référence de la branche des services de l'automobile, auprès duquel les entreprises sont invitées à s'affilier pour la couverture des frais de santé des salariés, qui est obligatoire.

→ **Pour plus de renseignements <https://www.irp-auto.com>**

Prévention des risques

DISPOSITIFS OBLIGATOIRES D'INFORMATION ET DE PRÉVENTION AU SEIN DE L'ENTREPRISE

■ Affichages et informations obligatoires dans l'entreprise

De nombreuses informations doivent être affichées dans les locaux de l'entreprise ou mises à la disposition des salariés (par exemple : coordonnées de l'inspecteur du travail territorialement compétent, coordonnées du médecin du travail ou du service de santé au travail compétent pour l'établissement dans les locaux normalement accessibles aux travailleurs, etc.).

Le CNPA récapitule ces obligations et propose des modèles à ses adhérents.

→ Pour plus de renseignements IA19023

■ Document unique d'évaluation des risques

Le Document Unique est le résultat de l'évaluation des risques professionnels réalisée au sein de chaque établissement. Il identifie l'ensemble des risques professionnels auxquels sont exposés les salariés, hiérarchise ces risques par niveau de priorité, recense les mesures de prévention existantes et surtout contient un plan d'actions de prévention à mettre en œuvre afin de réduire les accidents du travail et maladies professionnelles au sein de l'établissement.

Le Document Unique est obligatoire pour toute entreprise dès l'embauche du premier salarié (sont considérés également comme salariés tous les apprentis, contrat de professionnalisation, alternance, ...).

Il doit être mis à jour annuellement et accessible à l'ensemble du personnel. Il vous sera demandé en cas d'accident du travail et de contrôle.

Le CNPA propose un outil adapté aux métiers et accompagne les entreprises dans leur démarche de prévention des risques !

→ Pour plus de renseignements IA18078

■ Accueil sécurité des nouveaux arrivants

Livret sécurité de la Branche

Spécialement destiné aux entreprises des services de l'automobile et notamment les très petites entreprises (TPE), le « livret de sécurité » est un outil mis à disposition pour permettre de mieux appréhender les risques professionnels rencontrés et sensibiliser les nouveaux arrivants à la prévention des risques.

Ce livret de sécurité a été élaboré par la Commission Paritaire Nationale des Services de l'Automobile, composée de représentants des entreprises (organisations professionnelles dont le CNPA) et de représentants des salariés (organisations syndicales de salariés).

→ Pour le télécharger : <https://www.services-automobile.fr/solidarite-et-prevention>



TutoPrév' Réparation automobile

Un outil pédagogique pour l'accueil sécurité des nouveaux arrivants. Conçu par l'INRS, avec la participation du CNPA, l'outil TutoPrév' permet à la personne chargée de l'accueil en entreprise (tuteur, maître d'apprentissage ou accueillant) de vérifier, à l'aide d'exercices, les connaissances en matière de santé et de sécurité au travail du nouvel arrivant, et de préconiser, en cas de lacunes, des actions d'information, de sensibilisation, de formation ou d'accompagnement afin de compléter ses connaissances en matière de prévention.

→ Pour en savoir plus IA19052

■ Prévention du risque chimique

En complément du Document Unique, le chef d'entreprise doit réaliser une évaluation des risques chimiques qui comprend :

- un inventaire de l'ensemble des produits chimiques utilisés et substances émises par l'activité ;
- une analyse des conditions d'utilisation et d'exposition des salariés ;
- la définition d'un plan d'actions de prévention.

Le logiciel Seirich, développé par l'INRS avec ses partenaires, dont le CNPA, est une aide à l'évaluation.

Seirich est sorti en septembre 2015. Ce logiciel, accessible gratuitement, doit aider les entreprises à évaluer leurs risques chimiques, les informer sur leurs obligations réglementaires et les bonnes pratiques ainsi qu'à mettre en place un plan d'actions de prévention.

Seirich est un outil de référence en matière de prévention du risque chimique en France.

→ Pour en savoir plus IA19147



■ Information sur les risques chimiques

Le chef d'entreprise doit établir une notice de poste pour chaque poste ou situation de travail exposant les salariés à des produits chimiques.

Cette notice de poste permet d'informer les salariés des risques auxquels leur travail peut les exposer et des dispositions prises pour les éviter.

Le CNPA a créé avec l'assurance maladie des notices de poste en mécanique et en carrosserie.

→ Pour plus de renseignements IA18034

■ Maladie Accident / Pénibilité - Compte professionnel de prévention (C2P)

Le CNPA diffuse un guide méthodologique pour évaluer et déclarer la pénibilité dans les entreprises des services de l'automobile.

Le guide a pour but de vous accompagner dans l'évaluation et la déclaration de vos salariés au titre du Compte Professionnel de Prévention (C2P), ce dernier a remplacé le Compte personnel de prévention de la pénibilité (C3P) depuis le 1^{er} octobre 2017).

Cet accompagnement se fait en quatre étapes :

1. Repérer les activités à risques de dépassement de seuils ;
2. Évaluer l'exposition des salariés aux facteurs de risques ;
3. Déclarer les expositions ;
4. Constituer les éléments de traçabilité.

Seule une lecture complète et attentive de ce guide vous permettra de bien appréhender ce dispositif complexe.

Le guide, dans sa version mise à jour en février 2019, est disponible sur le site du CNPA à l'adresse <https://www.cnpa.fr/social/maladie-accident/guide-methodologique-pour-evaluer-et-declarer-la-penibilite-en-4-etapes-a-compter-du-1er-janvier-2019/>

■ Égalité femmes-hommes - Harcèlement

L'égalité de traitement entre les femmes et les hommes dans le travail implique le respect de plusieurs principes par l'employeur :

- Interdiction des discriminations en matière d'embauche ;
- Absence de différenciation en matière de rémunération et de déroulement de carrière ;
- Obligations vis-à-vis des représentants du personnel (mise à disposition d'informations relatives à l'égalité professionnelle dans la base de données économiques et sociales, négociation) ;

- Information des salariés et candidats à l'embauche et mise en place de mesures de prévention du harcèlement sexuel dans l'entreprise.

Tout employeur, quel que soit son effectif, doit prendre en compte un objectif de suppression des écarts de rémunération entre les femmes et les hommes.

Les entreprises d'au moins 50 salariés doivent calculer et publier leur index de l'égalité femmes-hommes. Ces dispositions entrent progressivement en vigueur selon les effectifs de l'entreprise, et s'appliqueront au plus tard le 1^{er} janvier 2020 pour celles de 50 à 250 salariés.

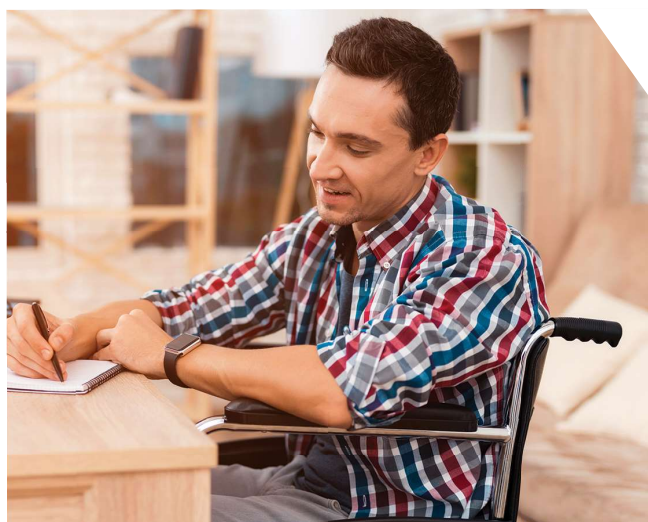
→ Pour plus de renseignements IA18038 et Guide égalité femmes-hommes à destination des TPE-PME du Ministère du travail.

Par ailleurs, dans les entreprises de 11 salariés et plus dotées d'un Comité Social et Économique (CSE), ce dernier doit, depuis le 1^{er} janvier 2019, désigner parmi ses membres un référent en matière de lutte contre le harcèlement sexuel et les agissements sexistes.

Les entreprises de 250 salariés et plus doivent également, depuis cette date, désigner un référent chargé d'orienter, d'informer et d'accompagner les salariés en matière de lutte contre le harcèlement sexuel et les agissements sexistes. En pratique, cela pourra être le DRH, le RRH ou un membre de ce service ou encore un salarié chargé de la prévention des risques psychosociaux dans l'entreprise.

■ Travailleurs handicapés

Les entreprises d'au moins 20 salariés doivent employer des personnes handicapées à hauteur de 6 % de leur effectif. Pour justifier de cette obligation, elles doivent déclarer chaque année le nombre d'emplois occupés par un travailleur handicapé. Celles qui ne respectent pas (ou pas complètement) cette exigence doivent verser une contribution financière à l'AGE-FIPH.



À partir du 1^{er} janvier 2020, tous les employeurs, quel que soit leur effectif, devront établir une déclaration d'emploi des travailleurs handicapés, via la DSN.

En outre, depuis le 7 septembre 2018, les entreprises de 250 salariés et plus doivent

désigner un référent chargé d'informer, d'orienter et d'accompagner les personnes en situation de handicap parmi leurs salariés.

→ **Pour plus de renseignements IA18038 et rubrique Social = Travailleurs handicapés**

■ **Action de solidarité et de prévention**

Afin d'assurer l'équilibre structurel des garanties de la branche des services de l'automobile, d'accompagner les salariés dont la situation professionnelle est précaire ou fragile et de déployer un dispositif de prévention des risques, il a été institué un fonds collectif géré par IRP AUTO Prévoyance-Santé : IRP Prévention-Solidarité. Il est financé grâce à une cotisation patronale de 1 euro par salarié par mois et une cotisation salariale de 1 euro par mois.

Ce fonds collectif est destiné à la mise en œuvre des actions de solidarité et de prévention définies par l'avenant n° 66 du 19 septembre 2013.

Les entreprises des services de l'automobile peuvent ainsi bénéficier gratuitement d'actions de solidarité et de prévention destinées aux professionnels de la Branche.

→ **Pour plus de renseignements IA18095 et IA19026**

ORGANE UNIQUE DE REPRÉSENTATION DANS LES ENTREPRISES ARTISANALES ET TPE

■ **Comité social et économique dans les entreprises de 11 à moins de 50 salariés**

Instance unique de représentation du personnel créée par les ordonnances du 22 septembre 2017 et du 20 décembre 2017 (ratifiées par la loi du 29 mars 2018), le Comité Social et Économique (CSE) est entré pleinement en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2018.

Il remplace, en les fusionnant, l'ensemble des instances représentatives du personnel (IRP) : délégués du personnel (DP), comité d'entreprise (CE), délégation unique du personnel (DUP) et comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT).

Toutes les entreprises de 11 salariés et plus devront mettre en place un CSE (sauf PV de carence) au plus tard le 31 décembre 2019.

Dans l'attente de la mise en place du CSE, les dispositions du code du travail relatives aux DP, CE, CHSCT, à la DUP, aux réunions communes des IRP demeurent applicables dans leur rédaction en vigueur à la date de publication de l'ordonnance, le 23 septembre 2017.

→ **Pour plus de renseignements IA19046**

Formation¹⁴

■ Compte personnel de formation

Depuis le 1^{er} janvier 2019, le dispositif est entièrement à la main des personnes (salariés, demandeurs d'emploi, etc.) via une application numérique (attendue à l'automne 2019).

Les droits du CPF sont comptabilisés en euros et non plus en heures. Les abondements et plafonds sont revus.

■ Contrat d'apprentissage

Les règles concernant la visite médicale d'embauche, des conditions d'âge, des modalités de rupture, des conditions pour être désigné maître d'apprentissage, des durées de travail ont été assouplies. Les règles de rémunération de l'apprenti, du régime social et des aides à l'embauche ont été modifiées.

→ **Pour plus de renseignements IA19077 et mémento social**

■ Rémunération des personnes sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Le SMIC est la base de calcul uniforme des rémunérations de tous les jeunes formés en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation).

Les principales règles :

- Rémunération mensuelle sur la base du SMIC affecté des pourcentages prévus par la réglementation en vigueur ;
- Situations particulières à la prolongation ou à la réduction de la durée de l'apprentissage ;
- Situations particulières liées à la succession de contrats d'apprentissage ;
- Régime social ;
- Prime d'intégration (conventionnelle) due en cas d'embauche définitive dans l'entreprise.

→ **Pour plus de renseignements IA19077 et mémento social**

→ Le Répertoire National des Certifications de la branche (RNCSA) sur <http://www.services-automobile.fr>

14. Pour tout savoir sur la réforme de la formation professionnelle, cf. <https://www.cnpa.fr/social/formation-continue/reforme-de-la-formation-professionnelle-1/>

■ Management des Entreprises de l'Automobile (MEA)

Dispensée par le GNFA, la formation de Management des Entreprises de l'Automobile est une formation de niveau Bac + 3. Programmée en 6 modules sur les enjeux d'entreprise, elle permet d'acquérir les compétences indispensables sur le rôle et la responsabilité du chef d'entreprise, la gestion budgétaire et financière, la gestion de l'activité commerciale, le e-marketing, l'organisation de l'après-vente, ... Elle est destinée à des jeunes, des salariés et des demandeurs d'emploi candidats à un projet de reprise et peut être prise en charge, sous certaines conditions, par l'ANFA pour les salariés et le FAFCEA pour les professionnels indépendants.

Rendez-vous sur www.montentrepriseauto.fr

■ Organismes de Formation

GNFA

Créé par un accord de branche, le GNFA est votre interlocuteur depuis 40 ans pour la montée en compétence de vos salariés. 44 000 professionnels formés par an, 2 000 enseignants disponibles. Etendu d'un réseau de 40 centres de formation, toutes les formations sont disponibles sur le site www.gnfa-auto.fr (Maintenance et réparation, Carrosserie peinture, SAV, Pièce de Rechange et Accessoires, Commerce, Marketing, Gestion entreprise, Informatique).

AFORPA

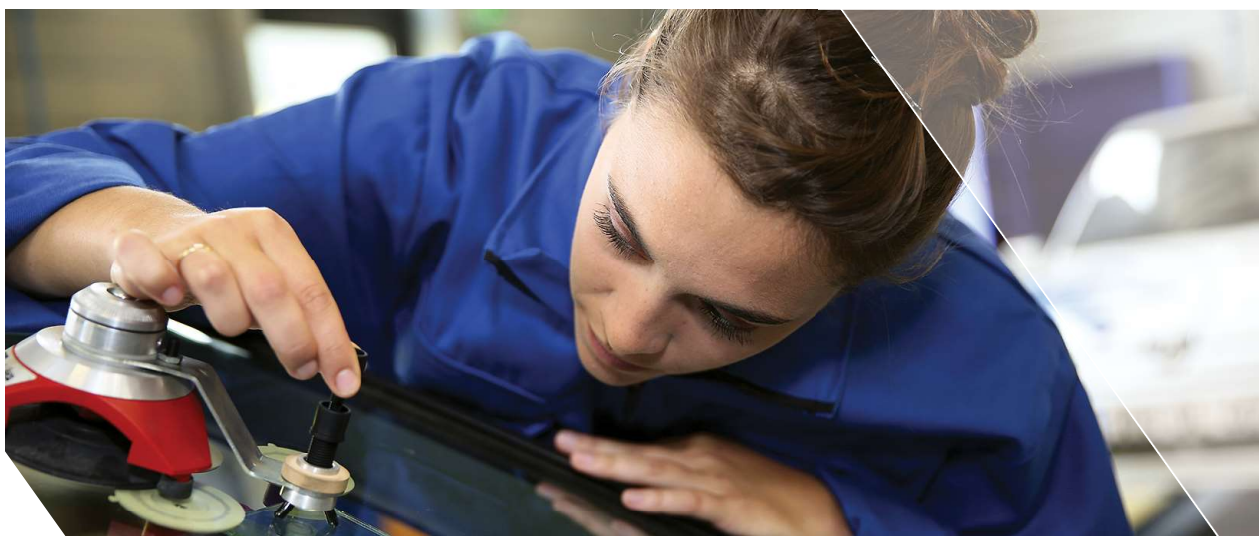
Centre de formation par l'apprentissage aux métiers de la maintenance et de la réparation automobile : mécanique, carrosserie, peinture. 6 sites en Ile-de-France, une capacité d'accueil de 1944 jeunes pour des formations allant de la classe préparatoire, à l'apprentissage (CPA), au BTS en passant par le CAP, BEP et BAC Pro ainsi que des contrats de professionnalisation comme le CQP TEEA et des formations complémentaires : MSEA. <http://www.aforpa.fr>

GARAC

Ecole pilote nationale de la profession, le GARAC prépare à tous les diplômes de la Distribution des services automobile (VP, VI, Moto) en mécanique-électronique, carrosserie-peinture, vente-gestion-commerce. Le développement de sa filière tertiaire apporte aux jeunes déjà formés techniquement, une double compétence appréciée dans la gestion d'entreprise. <http://www.garac.com>

CFA Pilotes et les Centres de formation partenaires

Des CFA et les centres partenaires ont conclu des conventions, avec l'ANFA, de contenus pédagogiques et d'équipements matériels pour être au plus près des exigences des métiers.



■ Financement des Formations

ANFA

L'ANFA, fonds d'assurance formation de la branche des services de l'automobile, rassemble les moyens financiers et techniques pour répondre aux besoins en formation des entreprises et de la population professionnelle de la Branche des Services de l'Automobile. <http://www.anfa-auto.fr/>

FAFCEA

Le FAFCEA (Fonds d'Assurance Formation des Chefs d'Entreprises exerçant une activité Artisanale) finance les formations destinées aux chefs d'entreprises exerçant une activité artisanale. Les prises en charge du FAFCEA sont valables pour les dirigeants eux-mêmes (y compris les autoentrepreneurs du secteur artisanal), ainsi que pour leur conjoint collaborateur ou conjoint associé, et leurs auxiliaires familiaux.

Le financement peut concerner les formations suivantes :

- stages de formation technique ;
- stages professionnels (qualité, gestion et management spécifique/VAE) ;
- stages de formation transversaux : bureautique, Internet, messagerie ; logiciel de gestion d'entreprise ; langue étrangère, culture générale ; gestion et management (non spécifique aux métiers) ;
- stages spécifiques : permis de conduire ; préparation au Meilleur Ouvrier de France ; formations à distance avec sessions de regroupement ; formations diplômantes et certifiantes inscrites au RNCP spécifiques au métier (pour le Brevet des Métiers seuls les modules professionnels sont pris en charge par le FAFCEA) ; formations diplômantes et certifiantes inscrites au RNCP : reprise-transmission d'entreprise et gestion métier.

Fiscalité



■ Taxe sur les véhicules de société (TVS)

Les sociétés doivent payer chaque année la taxe sur les véhicules des sociétés (TVS) pour les voitures particulières (destinées au transport de passagers) ou à usage multiple (destinées principalement au transport de personnes) qu'elles possèdent ou utilisent en France.

Le montant de la taxe diffère selon le type de véhicules. La période d'imposition s'étend désormais du 1^{er} janvier N au 31 décembre N.

→ **Pour plus de renseignements IA19004**

■ Valeurs locatives des locaux professionnels : généralités

Depuis le 1^{er} janvier 2017, tous les locaux professionnels entrant dans le champ de la révision des valeurs locatives des locaux professionnels (RVLLP) disposent désormais d'une nouvelle valeur locative révisée qui est égale au produit de sa surface pondérée par un tarif au mètre carré, éventuellement ajusté d'un coefficient de localisation.

Les valeurs locatives des locaux professionnels sont ainsi assises sur des valeurs calculées à partir de loyers réels constatés. Chaque local est rattaché à l'une des 38 catégories, en fonction de la nature de l'activité principale exercée dans le local (par exemple : magasin ou atelier) et à un secteur d'évaluation représentant un marché locatif homogène au sein de chaque département.

Des tarifs au mètre carré ont été déterminés dans chaque secteur d'évaluation et dans chaque catégorie de locaux au sein d'un département. Des coefficients de localisation ont pu être déterminés au sein de secteurs d'évaluation afin de tenir compte de la situation particulière de certaines zones.

Ils s'appliquent aux tarifs par mètre carré des catégories de tous les locaux professionnels qui se trouvent sur la zone. Les valeurs locatives ainsi calculées servent d'assiette à plusieurs impôt-locaux.

→ **Pour plus de renseignements IA18012, IA16033 et IA11044**

Environnement

CONTRÔLE DES INSTALLATIONS ET ENVIRONNEMENT

■ Réglementation environnementale : auto-évaluation de votre niveau de conformité

Vérifiez, point par point, la conformité de votre atelier de réparation de véhicules par rapport aux différentes thématiques environnementales : déchets, eau, produits dangereux, ICPE, sols, bruit, air, énergie, divers.

Un outil spécifique CNPA est à votre disposition pour vous aider à répondre à l'exigence réglementaire sur les hydrocarbures, huiles usagées, ...

→ **Pour plus de renseignements sur les outils d'aide CNPA-Environnement :**
<https://www.cnpa.fr/environnement/>

■ ICPE

Les entreprises n'ayant pas de stockage ou de distribution de carburants mais qui ont un atelier de réparation assez important peuvent être soumises à la réglementation des ICPE (Installation Classée pour la Protection de l'Environnement). La nomenclature des ICPE détermine les seuils à partir desquels un site peut être soumis à déclaration (D), à déclaration avec contrôle (DC), à enregistrement (E), à Autorisation (A).

Il est important de faire le point sur les activités.

Si l'entreprise est soumise à déclaration (D ou DC), elle doit obligatoirement être en possession d'un récépissé de déclaration, délivré par la Préfecture.

De plus, si l'installation est soumise à DC, un contrôle par un organisme agréé tiers doit être réalisé tous les 5 ans.

→ **Pour plus de renseignements IA15118**

■ Tri et stockage : rappel des bases réglementaires

En tant que producteur de déchets, l'entreprise est soumise à plusieurs obligations concernant le tri et le stockage des déchets. En fonction de la dangerosité du déchet, la sécurisation du stockage doit être plus importante afin d'éviter tout risque de pollution du sol.

Afin de mettre en place le tri des déchets, faire appel à un collecteur agréé qui mettra à disposition des contenants adaptés à la production de déchets.

→ **Pour plus de renseignements IA19099**

■ Refacturation des coûts liés à la gestion des déchets

Dans un courrier du 12 juillet 2002, la Direction Générale de la Concurrence et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) a déclaré qu'elle ne s'opposait pas à cette répercussion au client des coûts d'élimination des déchets valorisables, sous réserve de respecter certaines conditions.

Le CNPA met à disposition un fichier Excel pour calculer le taux de refacturation propre à chaque établissement.

→ Pour plus de renseignements IA19024

■ Tri 5 Flux

Depuis le 1^{er} juillet 2016, le tri des déchets de papier, métal, plastique, verre et bois est obligatoire. Cette réglementation impacte directement les entreprises et administrations dont :

- la production de déchets est supérieure à 1100 litres par semaine et par site (tout type de déchets non-dangereux) ;
- les déchets sont collectés par un prestataire privé.

De plus, une justification de la bonne élimination des déchets via l'attestation de valorisation 5 flux est nécessaire sous peine de deux ans d'emprisonnement et de 75 000€ d'amende.

→ Pour plus de renseignements IA17096



■ Tout savoir sur le séparateur à hydrocarbures

Le séparateur à hydrocarbures est un équipement dont le rôle est de prétraiter les eaux chargées en boues et en hydrocarbures.

Il doit être entretenu minimum une fois par an. Certaines agences de l'eau peuvent accorder des subventions à l'achat et à l'installation de séparateurs à hydrocarbures. Renseignements auprès du CNPA .

→ Pour plus de renseignements IA18150

Assurances

■ Assurance obligatoire

Les professionnels de la réparation, de la vente ou du contrôle de l'automobile sont tenus de s'assurer, pour leur propre responsabilité et celle des personnes travaillant dans leur exploitation.

→ Pour plus de renseignements IA14138

■ Protection juridique

Le CNPA propose chaque année à ses adhérents de souscrire une assurance de protection juridique qui permet notamment la prise en charge des frais de justice en cas de procédure contentieuse.

Il s'agit d'une véritable sécurité pour le chef d'entreprise.

→ Pour plus de renseignements, contactez votre CNPA local

■ Couvertures et les points à vérifier

↘ Assurance des véhicules / Tous les véhicules propriétés de l'entreprise ou confiés

- Responsabilité Civile (vis-à-vis des tiers) Corporel – Matériel.
- Dommages tous accidents (concerne également vos véhicules).

↘ Accident, incendie, vol

↘ Responsabilité Civile Professionnelle – Travaux

- Activité Réparation, Vente.

↘ Responsabilité Exploitation

- Responsabilité générale de l'entreprise.
- Corporel, matériel, environnement.

↘ Assurance Dommages aux biens (autres que l'automobile)

- Dégâts des eaux : Immobilier, Contenu.
- Incendie : immobilier, contenu.
- Vol : contenu (avec ou sans protection).
- Dommages électriques : immobilier contenu.

↘ Bris de glaces et enseignes

↘ Bris de machines (suite à un choc)

- Outillages, Micro-ordinateur.

↘ Assurance pertes d'exploitation (après incendie dégâts des eaux)

- Indemnité qui permet de couvrir les frais pendant la reconstruction (salaires, ...).

➤ Assurance de la perte de la valeur vénale du fonds de commerce

- En cas d'impossibilité de reconstruire le garage au même endroit, suite à un incendie.
- Indemnisation de la baisse de la valeur du fond si reconstruit ailleurs.

➤ Assurance responsabilité des mandataires sociaux

- En cas de mise en cause à titre personnel du dirigeant de l'entreprise.

Attention aux conditions de couverture et de franchise. En cas de doute, contactez les partenaires du CNPA spécialisés en couverture des risques des entreprises artisanales automobiles.

Gestion de l'entreprise

Ce chapitre est destiné à sensibiliser le chef d'entreprise à la nécessité d'établir quelques indicateurs de suivi d'activités simples mais essentielles qui lui permettront de piloter son entreprise et d'en améliorer la performance.

Le CNPA a initié et participé activement à l'élaboration par le GNFA de formations à la pratique de ces indicateurs par les entreprises artisanales et les TPE.

Par ailleurs, des partenaires du CNPA spécialisés dans les entreprises des services de l'automobile sont à même de réaliser un diagnostic gratuit de l'état de votre entreprise et de vous aider ensuite à élaborer et mettre en place les actions correctives ou de progression avec très souvent des résultats rapides.

■ Interpréter les documents comptables :

- le schéma comptable simplifié ;
- les principaux documents comptables ;
- l'analyse du compte de résultat ;
- l'analyse bancaire du bilan et interprétation des principaux ratios ;
- la détermination du besoin en fond de roulement.

■ Élaborer et interpréter les tableaux de bord :

- le tableau de bord, un outil incontournable au service de la performance de l'entreprise ;
- les indicateurs clés pour le pilotage de l'entreprise.



■ Rentabilité de l'entreprise par l'organisation

Outils de suivi et d'organisation :

- mise en place d'un plan comptable ;
- suivi de la marge par activité dans l'entreprise ;
- capacité de production de l'atelier ;
- coûts de revient horaire appliqués ;
- refacture Interne (Pièce & MO).

Fonctionnement adapté :

- optimiser le développement de toutes activités de l'entreprise ;
- former les salariés ;
- être à l'écoute de vos collaborateurs par les échanges ;
- être équipé de matériels performants ;
- suivre l'évolution des tableaux de bord et du suivi d'activité ;
- exploiter les fichiers clients avec une base de données à jour.

Réussite du développement de l'entreprise :

- politique d'achat ;
- gestion des stocks ;
- suivi VN-VO (le cas échéant) ;
- heures facturables ;
- charges sociales ;
- charges fiscales.

■ E-réputation de l'entreprise

E-réputation :

- présence sur les réseaux sociaux et sur les sites Internet ;
- surveillance des avis clients.

→ Pour plus de renseignements www.cnpa.fr/juridique-fiscal

Transmission ou cession de l'entreprise

La transmission ou la cession d'une entreprise est une opération délicate par sa complexité et par l'enjeu que cela représente dans la vie du professionnel.

Pour que cela se passe dans les meilleures conditions il est impératif pour le chef d'entreprise cédant d'anticiper plusieurs années à l'avance son départ de l'entreprise. Parfois, pour des raisons fiscales, il faut anticiper au moins cinq ans avant le départ.

Sa préparation nécessite la valorisation de l'entreprise (estimation de la valeur du fonds de commerce ou des parts sociales) et l'analyse des conséquences fiscales et patrimoniales. Pour mener à bien cette opération, l'intervention de spécialistes du métier de l'automobile devient incontournables (Experts comptables et notaires spécialisés).

Pour éviter, au moment de la revente, une perte de valeur de l'entreprise, il convient de poursuivre les investissements en matériel comme si l'entrepreneur n'avait aucune intention d'arrêter son activité.

Le CNPA a conclu des partenariats avec chacune de ces professions afin de proposer à ses adhérents les meilleures conditions pour réussir ce passage de témoin.

Ce sont plus de 650 professionnels disponibles pour répondre aux questions.

Un site dédié aux professionnels de l'artisanat guide la création, la reprise ou la cession d'entreprise.

■ Modes de transmission de l'entreprise individuelle :

- apport de l'entreprise individuelle en société ;
- location-gérance du fonds artisanal ou de commerce ;
- donation partage ;
- démembrement de la propriété : la réserve d'usufruit ;
- vente de l'entreprise.

■ Précautions à prendre

Il faut prendre en compte les aspects comptables, fiscaux et juridiques attachés à la transmission de l'entreprise individuelle. Il est important que les chefs d'entreprise qui envisagent la transmission ou le rachat de leur entreprise n'hésitent pas à se tourner vers les conseils professionnels (comptables, consultants...).



Ce n'est donc pas à l'heure de la retraite que le chef d'entreprise peut prétendre « régler sa succession ». De plus, il suffit que ce dernier décède avant d'avoir organisé la transmission de son entreprise, pour que celle-ci soit paralysée ou même vienne à disparaître.

Indivision : au décès de l'entrepreneur, plusieurs personnes sont appelées à recueillir des droits de même nature dans la succession. Cette situation est particulièrement inadaptée si une entreprise individuelle dépend de la succession. En effet, sous le régime légal de l'indivision, les actes d'administration et de disposition requièrent toujours le consentement de tous les indivisaires, qui sont le plus souvent engagés solidairement.

La réussite de la transmission dépend essentiellement de la qualité de sa préparation. Par conséquent, le chef d'entreprise doit prendre le temps de la réflexion et organiser au mieux la transmission, qu'elle intervienne au profit d'un membre de la famille ou au profit d'un tiers.

→ Pour contacter les partenaires www.monentrepriseauto.fr

Contrats d'agent de marques / Réseaux indépendants

■ Contrat d'agent de marques : définition

L'agent de marques est un professionnel généraliste de l'automobile. A ce titre, l'agent assure non seulement la réparation, mais également la vente au grand public des voitures neuves de la marque qu'il représente, pour le compte du concessionnaire dont il dépend.

A côté de cette activité de vente, il assure, lorsqu'il a la qualité de réparateur agréé, la réparation et l'ensemble des interventions après-vente durant la période de garantie des véhicules, au même titre que le réseau primaire du constructeur (filiales, succursales et concessions).

En outre, il exerce librement une activité de vente, d'entretien et de réparation des automobiles d'occasion de toutes marques, hors garantie et propose une large palette de prestations variées et complémentaires : location de voitures de courte durée, vente de carburants, carrosserie...

■ Contrats de marque

La majorité des contrats d'agent de marques sont strictement personnels « intuitu personae », de ce fait, le professionnel s'interdit :

1. de déléguer à un tiers ses obligations ;
2. de céder ou de transférer à titre gratuit ou onéreux le bénéfice du contrat ;
3. de transférer la propriété ou la jouissance du fonds de commerce ou du contrôle direct ou indirect de la société agent de ladite marque.

Comme le concessionnaire, l'agent ou le réparateur agréé s'engage à respecter des critères de sélection définis par le constructeur/concédant : normes et politiques commerciales définies, implantation, aménagement extérieur / intérieur, présentation des produits et services, image de la marque, ...

En outre, par son obligation contractuelle, il s'engage sur la qualité, la compétence et la formation du personnel liées à la réalisation des opérations d'entretien et de réparation des véhicules commercialisés.

Il doit disposer de l'outillage, de la documentation, de l'assistance technique nécessaire à la commercialisation des services après-vente et du suivi clients.

Il doit également disposer de véhicules de courtoisie de la marque suivant les normes du concédant.



■ Obligation de l'agent envers son concédant

L'agent fournira suivant les directives du concédant les bilans et comptes d'exploitation certifiés conformes par un tiers professionnel habilité et indépendant de la société agréée.

A ce titre, le concédant se réserve la possibilité de demander la situation comptable à date avec un préavis défini.

■ Gestion des Pièces de rechange de la marque

L'agent réparateur agréé a l'obligation de disposer d'un stock de pièces de rechange, équipement et accessoires proportionné aux besoins de la clientèle suivant les normes et méthodes du concédant.

Cet engagement de stock de pièces d'origine ou d'accessoires et équipements qui atteignent le niveau de qualité et commercialisé par le concédant a pour objet de respecter la qualité des services aux clients.

Pour les opérations de garantie, le réparateur agréé s'engage à utiliser que les pièces de rechange, accessoires, équipements d'origine et ingrédients définis par la marque.

■ Constitution du fichier clients et mise à jour

Selon le format déterminé par le concédant, l'agent devra respecter la réglementation sur les données personnelles.

Suivant la politique commerciale du concédant, la remontée des éléments doit permettre d'assurer la traçabilité des véhicules de la marque, pour organiser les opérations éventuelles de rappel, procéder à toute enquête client et conduire des actions marketing produits et de services.

■ Multimarques

Si le réparateur agréé envisage de commercialiser ou d'entretenir et réparer des véhicules sous une ou plusieurs marques et autres produits et services, il doit prévenir le concédant et fournir les éléments de nature à assurer le parfait respect des critères et conditions pour lesquels il a été sélectionné par le concédant.

■ Résiliation du contrat

Chacune des parties pourra résilier de plein droit le contrat en cas de non-respect par l'autre partie de l'une de ses obligations contractuelles ou d'agissement de nature à porter au concédant, au constructeur ou à ses marques un préjudice matériel ou moral.

Le concédant aura la faculté de résilier de plein droit par anticipation et sans indemnité le contrat dans l'hypothèse d'une réorganisation de l'ensemble ou partie de son réseau de distribution par lettre recommandée avec AR.

A charge pour l'agent de restituer la signalétique, documents techniques, publicitaires diffusés par le concédant et appartenant à celui-ci ou au constructeur. La disparition du règlement d'exemption communautaire n° 1400/2002 et son remplacement par les règlements n° 330 /2010 et n° 461/2010 a entraîné des résiliations de contrats d'agents. Ces ruptures de contrat sont généralement prononcées avec un préavis de deux ans à l'issue duquel certains agents se sont vus proposer un nouveau contrat conforme aux règlements précités.

Le concessionnaire est libre de résilier le contrat qui le lie à un agent dès lors qu'il respecte le préavis prévu au contrat. La loi du 25 juin 1991 relative aux agents commerciaux permet à ce dernier de revendiquer une indemnité dite « de fin contrat ». Cette loi, désormais codifiée aux articles **L 134-1** à **L 134-17** du code de commerce, s'applique à tout mandataire, qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente de négocier et éventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux.

L'agent résilié peut prétendre à une indemnité, pour compenser la perte de commissions liées à l'exploitation d'une clientèle appartenant à autrui, sans avoir à démontrer une faute du concessionnaire dans la rupture du contrat, mais sous réserve toutefois que la rupture du contrat ne soit pas initiée par l'Agent ou motivée par une faute grave de l'agent.

Dès lors, il est fortement conseillé à l'agent dont le contrat a été résilié, d'adresser dans les plus brefs délais à son concessionnaire un courrier par lequel il expose et chiffre sa demande d'indemnité « loi de 91 ».

■ Contrat de réseau indépendant

Le professionnel profite de l'accès à l'ensemble des services liés aux nouvelles technologies de l'automobile (hybrides, micro-hybrides, start/stop, injection directe essence, Commonrail, électrique,...), aux informations techniques et aux outils marketing ainsi qu'à l'appui d'une structure commerciale pour le développement de son affaire.

Avantage pour le professionnel :

- mutualisation de l'investissement pour le développement l'entreprise ;
- gestion des achats plus souple ;
- haute qualification du personnel ;
- maillage et renommée nationale voire internationale de l'enseigne ;
- utilisation de pièces de qualité.

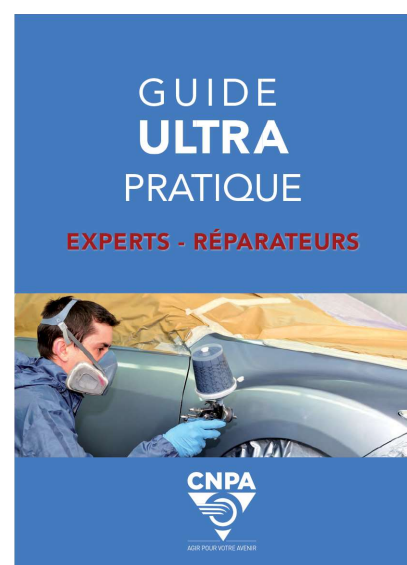
■ Carrossiers - Assureurs - Experts

De très nombreux professionnels réparateurs ont une activité de carrosserie, qu'il s'agisse d'une activité partielle ou exclusive.

La particularité de cette activité provient de l'introduction dans la relation contractuelle entre le consommateur et le réparateur de deux acteurs supplémentaires : l'expert et l'assureur.

Cette cohabitation à quatre dans une même opération commerciale (la remise en état du véhicule) et la distinction entre réparateurs agréés et non agréés induit des spécificités très fortes dans l'exercice de cette activité. Toutes les informations concernant cette activité sont regroupées au sein d'un guide réalisé par le CNPA : « Le Guide Ultra-pratique des Relations Experts/ Réparateurs ».

→ Pour plus d'informations, contactez le CNPA



Sites Internet & Applications CNPA

■ CNPA

www.cnpa.fr : à disposition, toutes les informations nécessaires grâce à la plus grande base documentaire de l'automobile. Les Experts du CNPA accompagnés de vos élus sont à l'écoute sur les questions juridiques et fiscales, environnementales, sociales, la prévention des risques professionnels, l'économie circulaire, la CCN, les accords de branche, la politique de formation et l'Europe.



→ **Connection à la plus grande base documentaire sur le Site www.cnpa.fr**

■ Outils disponibles sur CNPASHOP

Les imprimés en un clic.

Affiches tarifs horaires de main d'œuvre, attestation de kilométrage, véhicule de remplacement, dossier V.O, ordre de réparation, registre de police, convention collective, etc.



CNPASHOP
TOUS VOS IMPRIMÉS

→ **<https://shop.cnpa.fr>**

■ Web TV CNPA

Toute l'information sur les actions des élus et sur l'actualité à ne pas manquer.

→ **www.cnpa.fr/webtv**

■ Mon Entreprise Auto : Transmission, Reprise ou Création d'Entreprise

La transmission d'entreprise est depuis quelques années un sujet majeur et devrait le rester encore longtemps, compte tenu de la pyramide actuelle des âges des dirigeants.

Un tiers des chefs d'entreprise, en France, a plus de 50 ans, ils doivent se préparer à la transmission de leur affaire.

Le site **www.monentrepriseauto.fr** est une interface dédiée à l'ensemble de la profession de l'automobile. Elle accompagne les professionnels du secteur automobile, et les fait bénéficier d'une aide à l'évaluation dans les phases de cession ou de reprise d'entreprise.

Conçue pour ceux qui créent, transmettent ou acquièrent une entreprise, Mon Entreprise Auto donne aux professionnels toutes les informations pratiques nécessaires à la réussite de leurs projets.



Un outil d'analyse conçu pour identifier l'ensemble des éléments de l'activité, de la conformité environnementale et de sécurité conforme à la législation.

Faciliter le dialogue entre le cédant et le repreneur par une visibilité de l'entreprise est un principe indispensable.

Une transmission ou reprise doit se faire avec une logique d'anticipation et de transparence. Les partenaires de Mon Entreprise Auto conseillent les entrepreneurs sur le droit des affaires, la fiscalité, le financement, l'assurance, ou encore le bilan comptable pour une cession réussie.

Un salarié, un proche ou un investisseur est susceptible de reprendre l'entreprise. Le dispositif « Mon entreprise auto » permet la transmission de l'entreprise en toute sérénité.

L'inscription sur ce site <https://www.monentrepriseauto.fr> est gratuite, y figurent les coordonnées et sites Internet de l'ensemble des partenaires.

→ **Le reflexe : www.monentrepriseauto.fr**

■ Services sur le site www.monentrepriseauto.fr

Prêt Pro : recherche de financement pour développement de l'entreprise

- La constitution de votre dossier est une étape incontournable pour l'obtention de votre financement. Depuis plus de 10 ans, Prêt Pro vous accompagne dans la recherche de financement et négocie pour vous les meilleures conditions et taux du marché. Gagner du temps grâce à l'extranet Prêt Pro ! Analyser les offres bancaires et garanties, avant de vous décider avec un suivi en temps réel sur l'évolution de votre dossier.
- Connectez-vous sur notre site si vous souhaitez des informations complémentaires, sans engagement.

→ www.pretpro.fr



GSC L'assurance perte d'emploi des dirigeants d'entreprise

- Anticiper les risques fait partie du métier de dirigeant d'entreprise, percevoir un revenu en cas de perte d'emploi permet de sécuriser le niveau de vie, le patrimoine, ce qui permet de rebondir et de rebâtir un projet professionnel.

→ www.gsc.asso.fr

L'assurance chômage
des Chefs et dirigeants
d'entreprise



SC2A

- Propose un panel de services centrés sur la vente et l'achat de fonds et murs dédiés à l'automobile. SC2A intervient partout en France métropolitaine pour mettre en relation cédants et repreneurs.

→ www.votregarage.com



SAS Exco France

- Vous souhaitez déléguer vos obligations réglementaires, identifier les risques éventuels, optimiser vos options comptables et fiscales ? Pour mesurer la performance de votre entreprise, n'hésitez pas à vous rapprocher des experts comptables spécialistes des métiers de l'automobile.
- 110 agences en France pour soutenir l'entreprise dans l'analyse.
- Des experts régionaux et expérimentés en matière d'interventions acquises dans le cadre d'opérations de rapprochement et d'acquisition spécifique à l'automobile.

→ www.exco.fr



Cat Assurance

- Plus de trente ans aux services des TPE de l'automobile.
- Assurance Risque Entreprise.
- Le risque climatique, de responsabilité civile après travaux (malfaçon), d'exploitation, perte de valeur du fonds de commerce ou d'exploitation, incendie voir RCMS des mandataires sociaux.

→ www.catassurances.com



BSCOM

- Est un intégrateur de services multi opérateurs, multi technologies (Accès Internet sécurisé, Hébergement, Messagerie, Téléphonie Centrex - VGA - Trunk, ...).
- En tant que partenaire fiable à l'écoute des besoins des professionnels, BSCOM s'engage à la mise en place de solutions fiables et adaptées.
- Fort d'une expérience réussie de plus de 15 ans, les intervenants seront toujours à même d'apporter une offre intégrée et les éléments nécessaires à la réussite de projets communs.
- Le high-tech au service des applications critiques et données sensibles.
- Il est également basé sur une organisation, des compétences et des processus métiers, incluant un engagement de qualité de service reposant sur un contrat de services.
- Bâti pour héberger les applications et les données critiques, l'infrastructure s'appuie sur des Data Centers à la pointe de la technologie.

→ www.bscom.fr



Fiducial

- Fiducial accompagne depuis plus de 45 ans, les entreprises du monde automobile et vous propose des services d'accompagnement adaptés à la gestion de votre entreprise. Un réseau local de 600 agences vous garantit un accompagnement de proximité partout en France pour la tenue comptable de votre entreprise, l'établissement de votre bilan et l'ensemble de vos déclarations.

→ www.fiducial.fr



IRP Auto

- IRP Auto assure les prestations de service en matière de prévention, de retraite complémentaire, prévoyance, complémentaire santé, épargne salariale et action sociale auprès des salariés et travailleurs non salariés des services de l'automobile et leur famille, sur l'ensemble du territoire métropolitain.

→ www.irp-auto.com



Solware Partner Auto

- **winmotor next** : le DMS intégré pour les garages, agents et Indépendants. Convivial et puissant, winmotor next couvre la totalité des métiers d'un professionnel de l'automobile.

L'efficacité de ses fonctionnalités permet une gestion détaillée et rigoureuse de votre entreprise et une comptabilité en temps réel. Volontairement orienté vers la relation commerciale, winmotor next propose également un grand nombre de fonctionnalités pour une gestion complète du marketing après-vente.

→ <https://winmotornext.com>



NCE - Notaire Conseil Entreprise

Il est important d'organiser son patrimoine. Il est souvent le garant de la retraite de l'artisan. La constitution du patrimoine au fil des années se révèle certainement plus importante qu'on ne l'imagine. Le notaire conseillé en entreprise est aux côtés de l'artisan pour le guider dans les étapes suivantes :

- Analyser la situation patrimoniale (professionnelle et familiale).
- Établir un projet patrimonial personnalisé suivant le schéma et orientation en fonction des besoins.
- Conseil en matière patrimoniale : examen de la situation personnelle du chef d'entreprise, répartition du capital de l'entreprise, dispositifs prévus si transmission, ...
- Conseil en gouvernance : organisation du capital et de l'entreprise, la spécificité de l'entreprise familiale, les associés éventuels.
- Secrétariat juridique : organiser la tenue et le suivi des réunions et assemblées, réaliser tous les documents et formalités, gérer les événements majeurs de la vie de la société.
- Organisation de l'entreprise : anticipation des risques, incapacité, indisponibilité.
- Stratégie immobilière de l'entreprise : achats de locaux, SCI, Location, Crédit-bail, ...
- Optimisation fiscale.



Dans tous ces domaines, le notaire établit des actes comme l'élaboration & le dépôt des statuts d'une société, l'audit patrimonial et personnel annuel, la rédaction des PV d'assemblées, l'augmentation/réduction de capital, les fusions, les pactes d'associés, la transmission, l'aménagement des statuts, les testaments, le changement de régime.

→ www.notaires-nce.fr

