



Editorial

Par Pierre Alain GOURION
Avocat aux Barreaux de LYON
et de BRUXELLES

Voilà une livraison abondante et variée : du Juge de Paix ressuscité en magistrat de proximité pour les conflits de la quotidienneté aux arcanes fiscales de l'expatriation, l'éventail des approches judiciaires et juridiques est large.

Notre exercice le confirme chaque jour : si nul n'est sensé ignorer la loi, personne non plus ne peut la connaître dans son exhaustivité et sa technicité.

C'est le sel de notre profession que de jeter des ponts entre le réel de nos clients et l'encadrement par le droit dans notre pays très (trop) administré.

Sommaire

ACTUALITE FRANCE :

- Le juge de proximité : "un citoyen au service de la Justice"..... p.1
- Fiscalité : la loi de finances pour 2004..... p.2
- La cession totale de l'entreprise, fardeau des créanciers chirographaires..... p.2
- La réforme du code des marchés publics..... p.3

ACTUALITE DROIT INTERNATIONAL :

- Elargissement de l'Union Européenne :
Quelles réglementations sociales ?..... p.4
- Départ pour l'étranger en 2004 et fiscalité..... p.5
- L'enregistrement des marques
internationales..... p.6
- Italie..... p.7
- Espagne..... p.7

ACTUALITE DROIT DE LA SANTE :

- L'allégation nutritionnelle, fonctionnelle et santé : vers l'adoption de bonnes pratiques de communication ?..... p.7

LE JUGE DE PROXIMITE : " UN CITOYEN AU SERVICE DE LA JUSTICE "

Le Juge de paix est mort. Vive le Juge de proximité !

La loi d'orientation et de programmation du 9 septembre 2002 a mis en place une nouvelle juridiction aux côtés des tribunaux d'instance : les juges de proximité.

Leur objectif sera d'apporter aux justiciables une réponse rapide et efficace aux litiges civils et aux infractions pénales de la vie quotidienne.

En matière civile, cette nouvelle juridiction sera compétente pour connaître des affaires personnelles et mobilières dont il est saisi par une personne physique et pour les besoins de sa vie non professionnelle jusqu'à la valeur de 1500 euros (ou d'une valeur indéterminée mais qui ont pour origine l'exécution d'une obligation dont le montant n'excède pas 1500 euros).

Il est également compétent pour prononcer des ordonnances d'injonction de payer, des demandes d'homologation du constat d'accord formée par les parties à l'issue de la tentative préalable de conciliation.

Il statue en dernier ressort ; seul un pourvoi en cassation est ouvert à l'encontre de ses décisions.

En matière pénale, sa compétence est prévue par le décret n°2003-542 du 23 juin 2003 qui établit la liste des contraventions qui entrent dans son champ d'action. En matière délictuelle, il est également compétent pour connaître de l'homologation des compositions pénales.

Du point de vue territorial, la compétence des juges de proximité correspond à celle des tribunaux d'instance.

Ces nouveaux magistrats peuvent être :

- des anciens magistrats professionnels,
- des personnes âgées d'au moins 35 ans et justifiant d'au moins 4 années d'expérience professionnelle dans le domaine juridique, soit membre des professions libérales juridique et judiciaire réglementées, soit titulaire d'un diplôme Bac + 4
- des personnes justifiant d'au moins 25 ans d'activité dans des fonctions de direction ou d'encadrement dans le domaine juridique
- des anciens fonctionnaires de catégorie A et B des services judiciaires
- des conciliateurs de justice ayant exercé leurs fonctions au moins 5 ans.

Une fois nommés, ils doivent suivre un stage probatoire de 13 semaines ou un stage de formation de 9 semaines.

Ils exerceront leur fonction pour une période de 7 ans non renouvelable. 3 300 juges de proximité seront nommés.

Leur mission est importante : dans nos quotidiennetés trop souvent conflictuelles, un homme, une femme, doté d'expérience, de capacité, d'écoute... et de bon sens peut être précieux pour éviter d'interminables et vaines procédures.

Nicolas SOUBEYRAND
Avocat au Barreau de LYON

LOI DE FINANCES 2004 : CE QU'IL FAUT RETENIR

La Loi de Finances 2004, définitivement adoptée par le Parlement le 18 décembre 2003, s'inscrit dans une politique de baisse des impôts, ciblée sur la revalorisation du travail, l'initiative et l'innovation.

Voici un rappel de ses principales dispositions, concernant d'une part les entreprises (I) et d'autre part les particuliers (II).

I. Les principales mesures concernant les entreprises

1. Report illimité des déficits

La loi de Finances pour 2004 prévoit que les déficits subis par les **sociétés soumises à l'impôt sur les Sociétés (IS)** au cours d'exercices ouverts à compter du 1er janvier 2004 peuvent être reportés sur les années suivantes de façon **illimitée**, et non plus à concurrence de 5 ans seulement.

Corrélativement, le régime des amortissements réputés différés en période déficitaire (ARD) est supprimé pour toutes les entreprises.

2. Statut de jeune entreprise innovante

Les PME créées depuis moins de 8 ans qui réalisent des **projets de recherche** peuvent bénéficier à compter de 2004 du statut de jeune entreprise innovante qui ouvre droit à une **exonération d'impôt sur les bénéfices** durant les 3 premiers exercices bénéficiaires, puis d'un abattement de 50 % durant les 2 exercices suivants.

3. Crédit d'impôt " famille "

La loi crée un crédit d'impôt famille en faveur des entreprises qui engagent des dépenses permettant à leurs salariés ayant des enfants à charge de **mieux concilier leur vie professionnelle et leur vie familiale**.

4. Régime d'exonération des sociétés nouvelles

Le régime de faveur des entreprises nouvelles est prorogé d'1 an et s'appliquera aux entreprises implantées au plus tard le 31 décembre 2009 dans des zones spécifiques (ZRU, ZAT, TRDP...).

La condition d'implantation exclusive dans ces zones pour bénéficier du régime de faveur est par ailleurs assouplie (au moins 85 % du chiffre d'affaires réalisé dans la zone).

5. Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)

Le taux de TVA réduit s'appliquera désormais :

- aux services à forte intensité de main-d'œuvre
- aux activités de restauration
- aux travaux dans le logement et aux services d'aide à la personne (prolongation jusqu'au 31 décembre 2005).

II. Les principales mesures concernant les particuliers

1. Impôt sur le Revenu (IR)

Pour l'imposition des revenus de 2003, les taux du barème de l'IR sont réduits de 3 %, et les limites des tranches sont relevées de 1,7 %, la tranche maximale étant fixée à 48,09 %.

Notons toutefois que les barèmes de l'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF) n'ont pas été modifiés.

En outre, le crédit d'impôt pour les dépenses d'équipement de l'habitation principale est étendu aux dépenses payées entre le 1er janvier 2004 et le 31 décembre 2005 pour l'acquisition de

chaudières utilisant des combustibles gazeux, ainsi que pour l'installation d'équipements conçus pour les personnes âgées ou handicapées.

Il faut également noter la suppression de la réduction d'impôt pour tous les **contrats d'assurance-vie** à compter du 1er janvier 2004 et, à partir du 1er janvier 2005, pour les contrats à primes périodiques conclus ou prorogés avant le 5 septembre 1996 par des contribuables dont la cotisation d'impôt n'excédait pas 7000 F au titre de 1996.

En revanche, les primes afférentes aux contrats de " rente-survie " et d' " épargne-handicap " continuent à permettre de bénéficier de la réduction d'impôt.

2. Revalorisation de la prime pour l'emploi (PPE)

La PPE est revalorisée, avec le versement d'un **acompte forfaitaire de 250 euros** pour les personnes qui ont été privées d'emploi pendant au moins 6 mois ou qui perçoivent certaines allocations (allocation aux adultes handicapés, allocation de parent isolé, RMI).

3. Fiscalité immobilière

Le régime d'imposition des plus-values immobilières réalisées par des particuliers à compter du 1er janvier 2004 est profondément modifié :

- suppression de la distinction entre plus-values à court terme et plus-values à long terme,
- suppression du coefficient d'érosion monétaire et remplacement par un abattement de 10 % pour chaque année de détention au-delà de la 5ème année,
- taxation **immédiate** des plus-values lors de la mutation, au taux de **16 %**, auquel s'ajoutent 10 % de prélèvements sociaux (CSG, CRDS, prélèvement de 2%), soit un total de 26 %,
- exonération de plus-value au bout de 15 ans de détention, au lieu de 20 auparavant.

4. Revenus mobiliers

Le régime des **distributions** de dividendes est modifié, avec la **suppression de l'avoir fiscal** au 1er janvier 2005, remplacé par un abattement de 50 % et un crédit d'impôt restituable plafonné à 115 euros (personne seule) ou 230 euros (couple marié).

5. Cotisations de retraite et de prévoyance

A partir de 2004, l'épargne affectée volontairement à la retraite, sous forme de versements aux **Plans d'Épargne Retraite Populaire** ou aux régimes type Préfon est déductible du revenu net global dans la limite de 10 % des revenus d'activité professionnelle, avec un plafond annuel fixé à 23 770 euros.

Sources : www.assemblee-nationale.fr, www.legifrance.gouv.fr

Madeleine TREILLES
Avocate au Barreau de LYON
Nathalie DEVERNAVY

CESSION TOTALE DE L'ENTREPRISE, FARDEAU DES CREANCIERS CHIROGRAPHAIRES

La loi de 1985 relative au redressement et à la liquidation judiciaires (articles L 621 et ss. du C.Com.), établit la possibilité de redresser l'entreprise qui se trouve en cessation de paiements, en la cédant à un tiers repreneur.

Cette solution est applicable à toute entreprise à laquelle est ouverte une procédure de redressement et liquidation judiciaire. En effet, selon une doctrine reconnue, " toute entreprise en redressement judiciaire serait une entreprise à vendre " .

Du fait de la cession de l'entreprise à un tiers, les possibilités de satisfaction des créanciers chirographaires se voient encore plus évanouies. En effet, non seulement ils seront soumis aux contraintes de la cession, mais leur situation sera encore plus défavorisée que celle qu'ils auraient eu en cas de continuation de l'entreprise par le même débiteur.

Tout d'abord, le jugement qui arrête le plan de cession totale de l'entreprise rend exigibles les dettes non échues (art. L621-94 CCom).

En cas de continuation de l'entreprise par le débiteur, les créanciers du dernier rang auront une chance, fût-elle minime, de trouver satisfaction. En effet, c'est le débiteur qui s'est engagé envers eux, et il reste en principe tenu d'honorer ces obligations, même si la procédure collective ouverte à son encontre lui permet de bénéficier de délais accordés par ses créanciers ou imposés par le Tribunal, et de remises octroyées par ses créanciers. Le plan de continuation suppose le paiement de tout le passif.

Mais quand l'entreprise est cédée à un tiers repreneur, voilà le débiteur qui disparaît de la scène. Il est remplacé par un tiers **qui va seulement acquérir** l'actif et va être tenu de régler seulement le prix de la cession. Il n'est pas l'ayant cause à titre universel du débiteur, et par conséquent, il ne peut pas se voir imposer d'autres obligations que celles auxquelles il s'est engagé dans le plan de cession. Et en vertu de l'effet relatif des contrats, le tiers repreneur ne peut pas se voir obligé d'honorer une obligation que lui-même n'a pas acquise ou qui n'a pas été acquise en son nom et pour son compte.

Le prix de cession sera destiné à régler les dettes suivant leur rang. Mais lorsque le prix n'est pas suffisant pour payer tout le passif, la solution est sévère. De manière générale, pour les créanciers chirographaires, la cession entraîne une extinction du passif qui n'a pas été payé.

Un engagement postérieur, pris dans l'intérêt collectif de sauver l'entreprise et de maintenir les emplois, déroge implicitement aux engagements conclus par l'ancien chef d'entreprise.

Le principe de l'effet relatif des contrats, qui peut servir à justifier que le tiers repreneur ne soit pas obligé de répondre des dettes conclues par son prédécesseur, est écarté pour étendre les effets du plan de cession aux créanciers du débiteur mis en redressement judiciaire.

C'est la nature juridique de la cession qui explique cet effacement de l'application du principe du droit des contrats. En effet, selon certains auteurs, le plan s'apparente à un contrat (...) mais n'est pas un véritable contrat " .

Après la clôture de la procédure, aucun créancier ne retrouve le droit de poursuite individuelle contre son débiteur (art. L621-95 et L621-32 CCom).

Il est donc institué un droit pour le débiteur de ne pas payer ses dettes ! Le créancier chirographaire voit sa créance disparaître purement et simplement, au nom de la procédure collective.

Ce renforcement du droit de ne pas payer rend le contrôle préalable de la qualité de la facturation plus urgent que jamais.

Source : www.legifrance.gouv.fr

Adriana CELY
Avocate Barreau de BOGOTA (COLOMBIE)

LA REFORME DU CODE DES MARCHES PUBLICS 2004

Le décret relatif à cette nouvelle modification du code des marchés publics français a été adopté définitivement dans la semaine du 9 janvier 2004, pour entrer en vigueur le 10 janvier 2004.

Cette réforme s'inscrit dans la logique déjà connue de recherche de simplicité, d'efficacité et de transparence. Mais, elle consacre également l'idée de responsabilisation. La dernière réforme du 7 mars 2001 ne satisfaisait pas entièrement, ou du moins plus vraiment à ces objectifs.

La simplicité consiste dans l'encouragement des entreprises, notamment les PME, à participer à la commande publique. D'où de nouvelles procédures concernant le dossier de candidature : celui-ci est allégé quant aux documents à fournir et l'absence de l'un d'eux conduit à une procédure de régularisation de ce dossier sans exclusion de la compétition. Il a également été prévu le versement mensuel des acomptes ou l'augmentation de l'avance facultative (jusqu'à 60% du montant du marché si le titulaire présente des garanties suffisantes), innovations intéressantes notamment pour les entreprises dont les moyens étaient jusqu'alors insuffisants pour accéder aux marchés publics.

L'idée d'une meilleure efficacité de l'achat public a conduit à assouplir le cadre réglementaire. Ainsi, ont été mises en place des techniques de dématérialisation afin que l'acquéreur puisse acheter plus facilement. De plus, le recours aux phases de négociation est facilité. Enfin les acheteurs ont la possibilité de mutualiser les besoins au sein d'un groupement d'achats ou de recourir aux centrales d'achat pour bénéficier de savoir-faire et des volumes achetés.

La transparence est assurée de trois manières :

- par une obligation de publicité pesant sur tous les marchés, peu importe leurs montants, avec l'utilisation de supports imposés ou non selon que l'on se situe au-dessus ou en dessous du seuil de 90 000 euros HT.
- par une obligation de traçabilité, même en dessous des seuils
- par la justification du choix du titulaire du marché et une publication a posteriori des attributaires des marchés conclus dans l'année écoulée.

Enfin, **la responsabilisation des acheteurs** se traduit par l'obligation pour eux, comme contrepartie d'une plus grande liberté de choix, de respecter les principes juridiques fondamentaux de la commande publique que sont *la liberté d'accès à la commande publique, l'égalité de traitement des candidats et la transparence des procédures* (garantis à l'article 1er du Code). Ces principes s'imposent quels que soient les montants des marchés qui ont été relevés. Notamment, le seuil des procédures formalisées est passé de 90 000 euros HT à 150 000 euros HT pour l'Etat et à 230 000 euros HT pour les collectivités territoriales et, plus précisément, pour les marchés de fournitures et de services. Celui des marchés de travaux est désormais de 230 000 euros HT.

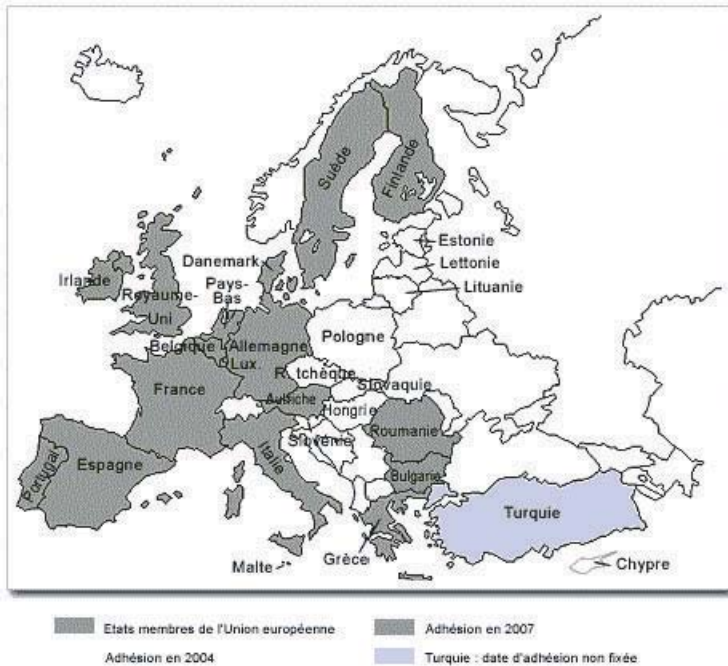
Le nouveau code des marchés publics résulte d'une très large concertation menée depuis 2002 avec l'ensemble des acteurs de la commande publique. Les apports sont nombreux et démontrent que de réels efforts ont été fournis en vue de satisfaire au mieux les objectifs visés que sont la simplicité, l'efficacité, la transparence, mais aussi la responsabilisation des acheteurs. Ce travail était nécessaire compte tenu de la prolifération des textes juridiques nationaux, mais aussi communautaires.

Sources : Le Moniteur n°5524, www.minefi.gouv.fr

Aurélie DIAT

ELARGISSEMENT DE L'UNION EUROPEENNE : QUELLES REGLEMENTATIONS SOCIALES ?

Le 1er mai 2004, l'Union européenne (UE) passe de 15 à **25 Etats** membres. Cet élargissement, le plus important depuis la création de la Communauté européenne en 1957, est un événement sans précédent de par son ampleur. Au-delà du choix politique d'une Europe enfin réunie, les conséquences économiques inquiètent nombre de nos concitoyens.



Dans le cadre de la transformation économique et politique entamée depuis la fin des années 80, les pays d'Europe centrale et orientale qui doivent rejoindre l'UE ont entrepris une **refonte de leurs systèmes juridique et judiciaire**.

En vue d'une collaboration économique croissante entre la France et ces pays, il est intéressant de connaître les grandes lignes du **droit du travail** actuellement en vigueur.

On concentrera le propos à la Pologne, la Hongrie, la Slovaquie et la Turquie.

I. Le règlement des conflits individuels

1. Juridictions compétentes

Les revendications découlant de conflits individuels sur l'application des lois sur le travail et l'emploi (*Exemple : existence, conditions ou résiliation des contrats de travail*) sont soumises à des **tribunaux du travail spécialisés** en Pologne, Hongrie et Slovaquie.

En revanche, en Slovaquie, les conflits sociaux individuels sont considérés comme des affaires relevant du code civil et sont donc traités par des **tribunaux civils**.

Remarque : Dans les quatre pays, le traitement par les tribunaux du contentieux du travail est un processus extrêmement long, dénoncé pour sa lenteur par les partenaires sociaux.

2. Procédures préalables à l'action judiciaire

En Pologne, Hongrie et Slovaquie, la loi prévoit une **phase obligatoire de conciliation** avant qu'une quelconque action en justice ne soit entreprise. Les parties peuvent s'adresser soit à une commission spéciale de conciliation sur le lieu de travail (Pologne), soit à une section spéciale du tribunal du travail (Hongrie), soit aux autorités publiques, telles que le Ministère du travail (Slovaquie).

En Slovaquie, en revanche, la loi ne prévoit pas de phase préalable de conciliation, sauf pour les salariés de la fonction publique.

3. Les autres acteurs de la résolution des conflits individuels du travail

Le rôle des **syndicats** varie selon les pays. Ainsi, en Pologne et en Slovaquie, les organisations syndicales peuvent tenter un procès à un employeur pour le compte d'un salarié, dès lors que celui-ci les y autorise, tandis qu'en Slovaquie et en Hongrie, le rôle des syndicats dans les procédures de résolution des conflits individuels se limite à une fonction consultative.

L'**inspection du travail** peut également contribuer à résoudre les conflits individuels, comme c'est le cas en Slovaquie ou en Pologne, où elle peut intervenir volontairement en cas de violation des réglementations légales ou bien être saisie par les parties en tant que médiateur.

Le **comité d'entreprise** joue enfin un rôle non négligeable en Slovaquie, Hongrie et Slovaquie, où des accords peuvent être conclus entre la direction et le comité d'entreprise, afin de parvenir à une solution au plan interne.

II. Le règlement des conflits collectifs

Les conflits du travail collectifs, et notamment la grève, constituaient un thème "tabou" sous les régimes socialistes étatiques en Europe centrale et orientale, malgré la ratification par les pays concernés de divers traités internationaux comportant le droit de grève. Seule la transition vers la démocratie a permis de réinstaurer le droit de grève, devenu un **droit constitutionnel** dans les quatre pays étudiés.

1. Réglementation des conflits collectifs

En règle générale, une grève peut être déclenchée pour défendre "**les droits et intérêts socio-économiques découlant du travail**" (loi slovène). Les grèves à visée purement politique sont donc exclues.

Dans les quatre pays considérés, le droit de grève fait l'objet de certaines **restrictions**, notamment dans le secteur public, où lorsque la grève mettrait en danger la vie, la santé, la sécurité ou l'environnement.

Remarque : Les quatre pays prévoient un service minimum, notamment dans le secteur des transports, de la distribution d'électricité, d'eau et de gaz.

Notons que si en Hongrie et en Slovaquie, **tout groupe de travailleurs** peut appeler à la grève, en Pologne et en Slovaquie, **seuls les syndicats** peuvent déclencher une grève.

Dans les quatre pays, la participation à une grève est **volontaire**, aucun travailleur ne pouvant être forcé à faire ou à ne pas faire grève.

Enfin, seule la Slovaquie autorise les employeurs à pratiquer le **lock-out**.

2. Procédures de résolution des conflits collectifs

En Hongrie et en Pologne, la loi impose aux parties de mener des négociations dès lors qu'un conflit collectif est déclenché. Si les parties ne parviennent pas à un accord, elles doivent ensuite recourir à la **médiation**. Seulement en cas d'échec de cette

médiation, les parties peuvent soumettre l'affaire à un **arbitre**, qui rendra une sentence arbitrale contraignante.

Remarque : Le recours à un arbitre est parfois obligatoire, par exemple dans le cadre de conflits entre l'employeur et le syndicat au sujet de l'affichage de communiqués sur le lieu de travail ou de l'utilisation des locaux de l'entreprise.

En Slovénie et en Slovaquie, le recours à la médiation et à l'arbitrage n'est pas imposé par la loi mais peut être prévu par un accord collectif. En dernier lieu, les conflits sociaux collectifs peuvent également se résoudre devant les tribunaux compétents.

La Pologne, la Hongrie, la Slovaquie et la Slovénie semblent aujourd'hui avoir opéré avec succès une véritable transformation de leurs réglementations sociales, dorénavant déjà visible en matière de résolution des conflits du travail.

Une mise en œuvre efficace des réglementations légales semble donc pouvoir contribuer au maintien de la paix sociale et à la réduction des écarts existant entre le niveau de vie des pays en voie d'adhésion et celui des Etats membres actuels de l'UE.

Reste la délicate question du coût du travail qui passe à la délocalisation...

Sources : www.eiro.com, www.ilo.org, www.europa.eu.int

Nathalie DEVERNAY

DEPART POUR L'ETRANGER EN 2004 ET FISCALITE

Si vous vous apprêtez à quitter la France pour une période prolongée et que vous y êtes pour l'instant imposable, vous devez savoir que votre situation fiscale dépend des conventions fiscales en vigueur entre la France et le pays de destination.

De nombreux pays ont avec la France une convention fiscale régissant la question de l'imposition des bénéficiaires et des revenus. Tout dépend de la signature ou pas par la France d'une convention fiscale avec le pays de votre destination (une cinquantaine d'accords ont été conclus avec des pays comme l'Argentine, la Côte-d'Ivoire, les États-Unis, le Royaume-Uni, etc.). Si c'est le cas, vous n'êtes imposable en France que si la convention le spécifie, pour tout ou partie de vos revenus. Ceux de source française restent de toute façon imposables en France. En l'absence de convention internationale, **vous devez démontrer que votre résidence à l'étranger constitue dès à présent votre domicile fiscal.**

Le principe

En effet, pour l'impôt sur le revenu, le critère déterminant en droit français est celui du domicile fiscal de la personne intéressée (article 4A du Code Général des Impôts). Ainsi, la nationalité de la personne n'est, pour l'Administration fiscale, qu'un indice et en aucun cas un fondement justifiant la soumission à l'impôt sur le revenu (IR).

Pour les couples, la résidence des personnes doit toujours s'apprécier uniquement en fonction des caractéristiques de la situation de chacun des conjoints. Les critères de l'article 4B du Code Général des Impôts (CGI) doivent s'appliquer distinctement à chaque conjoint pris isolément (ainsi l'un peut-être résident et l'autre non-résident).

Les règles de détermination du domicile fiscal (art 4B CGI) prévoient que sont considérées comme fiscalement domiciliées en France :

- les personnes qui ont sur le territoire français leur foyer ou leur lieu de séjour principal ;

- celles qui exercent en France une activité professionnelle non accessoire ;
- celles qui ont en France le centre de leurs intérêts économiques ; [...]

Il en résulte que les personnes n'ayant pas, au sens de cet article, leur domicile fiscal en France pour 2004 ne peuvent être soumises en France, en application de l'article 4A du Code Général des Impôts, à l'impôt sur le revenu que sur les seuls revenus de source française qu'elles auront perçus (obligation fiscale limitée).

Lorsque vous transférez votre domicile fiscal hors de France, vous êtes soumis, l'année du départ, à des modalités particulières d'imposition et vous devez accomplir certaines formalités.

Les formalités à accomplir

Au centre des impôts (auprès du chef ou du responsable de centre)

Vous devez, même si vous demeurez imposable en France après le départ à l'étranger, souscrire une déclaration provisoire et anticipée de vos revenus, **trente jours avant votre départ**, au titre de l'année en cause. Devront également faire l'objet d'une déclaration, les plus-values latentes d'échanges de titres placés sous un régime de report d'imposition et sur certains droits sociaux relatifs à des revenus financiers.

L'imposition est immédiatement établie (ainsi que celle de certaines taxes annexes : taxe d'habitation, taxe foncière). Il en est de même de la contribution sociale généralisée (CSG), de la contribution pour le remboursement de la dette sociale (CRDS) et du prélèvement social de 2 %.

Cette déclaration provisoire (imprimé n° 2042) doit, le cas échéant, être complétée avant le 1er mars de l'année suivant celle du départ. Cette imposition provisoire viendra en déduction de l'imposition établie, l'année suivant votre départ, à partir de votre déclaration des revenus perçus pendant l'année entière.

A la perception (auprès du percepteur ou de son fondé de pouvoir)

Le déménagement à l'étranger entraîne l'exigibilité immédiate des impôts dus à la perception de l'ancien domicile dès la liquidation de l'impôt ou le déménagement.

Un plan de règlement de l'impôt peut être envisagé s'il y a présentation, auprès de la perception, de garanties considérées comme suffisantes (par exemple : caution de l'employeur, caution hypothécaire).

Dans le cas particulier des plus-values d'échanges de titres ou de droits sociaux, si le contribuable demande à différer le paiement au moment où s'opérera la transmission, le rachat, le remboursement des titres concernés, il devra en plus de la constitution de garanties, désigner un représentant établi en France.

Dès l'obtention d'un **quitus fiscal**, votre installation à l'étranger peut être envisagée.

Les modalités d'imposition

Si vous n'êtes plus passible de l'impôt sur le revenu, postérieurement au transfert de votre domicile à l'étranger (c'est-à-dire si vous n'êtes pas considéré comme fiscalement domicilié sur le territoire français) vous serez imposé en France pour :

- les revenus dont vous avez disposé jusqu'à la date de votre départ,
- les bénéfices professionnels que vous avez réalisés depuis la fin du dernier exercice taxé,
- tous les autres revenus acquis.

Si vous restez passible de l'impôt sur le revenu, postérieurement au transfert de votre domicile à l'étranger (c'est-à-dire, si vous

êtes considéré comme **fiscalement domicilié** en France) votre revenu imposable porte sur :

- la période antérieure au départ,
- la période postérieure au départ qui sera régie par les dispositions conventionnelles (s'il existe une convention fiscale entre votre pays de résidence et la France).

Si vous restez titulaire de revenus de source française après votre départ à l'étranger, vous devez adresser au centre des impôts des non-résidents, dans les délais de faveur applicables aux contribuables domiciliés hors de France (dépôt retardé au 30 avril, voire au-delà selon le pays où vous êtes domicilié), une déclaration annexe n°2042 NR mentionnant exclusivement les revenus de source française perçus après le départ à l'étranger.

Votre dossier personnel, géré jusqu'alors par le centre des impôts compétent, sera transféré auprès du **Centre des impôts des non-résidents**, qui deviendra votre seul interlocuteur, lorsque vous serez à l'étranger, pour toutes les difficultés éventuelles rencontrées en France lors de l'imposition de vos revenus de source française, prévue par les dispositions conventionnelles ou par le droit fiscal français, si vous résidez dans un pays qui n'a pas signé de convention fiscale avec la France.

Depuis le 1er janvier 2000, le centre des impôts des non-résidents et le centre des impôts des fonctionnaires à l'étranger ont fusionné :

*Centre des impôts des non-résidents
9, rue d'Uzès
75094 Paris cedex 02*

Pour toute précision sur votre situation fiscale et sur la procédure à suivre, n'hésitez pas à contacter préalablement un spécialiste, expert-comptable ou avocat.

Source principale : www.fisc.gouv.fr

Cédric ORGERET

L'ENREGISTREMENT INTERNATIONAL DE MARQUES : MODE D'EMPLOI DU SYSTEME INSTAURE PAR LE SYSTEME DE MADRID

Presque tous les pays du monde enregistrent et protègent les marques. Chaque office national ou régional tient un registre des marques, qui contient des renseignements complets sur tous les enregistrements et renouvellements, ce qui facilite l'examen, la recherche et la possibilité pour les tiers de faire opposition. Les effets de l'enregistrement, cependant, sont limités au pays - ou, s'il s'agit d'un enregistrement régional, aux pays - concernés.

Pour éviter l'obligation de procéder à un enregistrement séparé auprès de chaque office national ou régional, l'OMPI (Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle) administre un système d'enregistrement international des marques. Ce système est régi par deux traités : l'Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques et le Protocole de Madrid.

Toute personne ayant un lien (nationalité, domicile ou établissement) avec un pays partie à l'un de ces deux traités ou aux deux peut, sur la base d'un enregistrement effectué ou demandé auprès de l'office des marques de son pays d'établissement, obtenir un enregistrement international produisant ses effets dans certains autres pays de l'Union de Madrid, ou dans tous.

Le système de Madrid ne peut pas non plus être utilisé pour protéger une marque dans un pays qui n'est pas membre de l'Union de Madrid.

Actuellement, 74 pays sont parties à l'un ou l'autre de ces traités, ou aux deux, dont notamment la France, la Chine (à l'exception des territoires de HongKong et de Macao), la Fédération de Russie, les Etats-Unis et le Japon.

Du point de vue pratique, le système de Madrid est administré par le Bureau international de l'OMPI, à Genève (Suisse).

Ce système offre au titulaire d'une marque la possibilité d'obtenir la protection de sa marque dans plusieurs pays en déposant une seule demande rédigée en une seule langue (français et/ou anglais) auprès d'un seul Office et en payant une seule série de taxes en une seule monnaie (le Franc suisse).

Un enregistrement international produit les mêmes effets que ceux d'une demande d'enregistrement de marque effectuée directement dans chacun des pays désignés par le déposant.

Si la protection n'est pas refusée par l'Office des marques d'un pays désigné dans un délai spécifique (12 ou 18 mois), la protection de la marque est la même que si cette marque avait été enregistrée directement par l'Office national.

Le système de Madrid simplifie aussi grandement la gestion ultérieure de la marque : des changements (tels qu'un changement de titulaire ou une modification du nom ou de l'adresse du titulaire) ou un renouvellement de l'enregistrement peuvent être inscrits par une simple et unique procédure auprès du Bureau international de l'OMPI. De plus, d'autres pays peuvent être désignés postérieurement à l'enregistrement international.

Lorsque la demande internationale remplit les conditions requises, la marque est inscrite au registre international et publiée dans la Gazette OMPI des marques internationales.

Pendant une période de cinq ans à compter de la date de l'enregistrement international, cet enregistrement dépend de la marque dont l'enregistrement a été demandé ou effectué dans le pays d'origine. Si l'enregistrement national de base cesse de produire ses effets, que ce soit dans le cadre d'une radiation à la suite d'une décision de l'office d'origine ou d'un tribunal, d'une renonciation ou d'un non renouvellement, au cours de cette période de cinq ans, l'enregistrement international ne sera plus protégé et pourra être radié.

De même, lorsque l'enregistrement international se fonde sur une demande dans le pays d'origine, il est radié si cette demande est refusée ou retirée au cours de la période de cinq ans, ou si les effets de l'enregistrement issu de cette demande cessent au cours de cette période.

À l'expiration de cette période de cinq ans, l'enregistrement international devient indépendant de l'enregistrement de base ou de la demande de base.

L'enregistrement international peut être maintenu en vigueur indéfiniment moyennant le paiement, tous les 10 ans, des émoluments et taxes prescrits.

Source : www.wipo.int

Maria RUANO-PHILIPPEAU

ITALIE

L'INTERET LEGAL APPLICABLE AUX REGLEMENTS TARDIFS DANS LES TRANSACTIONS COMMERCIALES

Cet intérêt légal est fixé en Italie, depuis l'entrée en vigueur d'un décret loi du 9 octobre 2002, de manière semestrielle.

Pour la période allant du 1er janvier 2004 au 30 juin 2004, il sera de 9,02%.

Pourrait-on en déduire qu'une créance irrecouvrée entre un débiteur solvable est un bon placement au-delà des Alpes ?

Maria RUANO-PHILIPPEAU
Avocate aux Barreaux de Lyon et de Madrid

ESPAGNE

LIMITATION DE LA RETENUE A LA SOURCE AU PROFIT DES SOCIETES ETRANGERES RESIDENTES DANS L'UNION EUROPEENNE

Suite à l'adoption de la nouvelle loi budgétaire espagnole pour l'année 2004 (" *Ley de Presupuestos Generales* "), à partir du 1er janvier 2005, la retenue à la source afférente aux redevances payées par des sociétés ayant leur siège en Espagne (ou par des établissements stables en Espagne de sociétés ayant leur siège dans un autre état membre de l'U.E.) à des entreprises du même groupe (" associées ") résidentes dans un pays membre de l'U.E., ne pourra pas dépasser plus de 10 %.

Bien entendu, les taux inférieurs à celui de 10 % prévus par les différentes conventions fiscales visant à éviter la double imposition seront maintenus.

Tel est le cas des redevances versées entre des sociétés françaises et espagnoles, lesquelles ne peuvent faire l'objet que d'une retenue à la source de 5 % (Convention franco-espagnole de 1995).

Source : www.boe.es

Maria RUANO-PHILIPPEAU
Avocate aux Barreaux de Lyon et de Madrid

L'ALLEGATIONS NUTRITIONNELLES, FONCTIONNELLES ET SANTE : VERS L'ADOPTION DE BONNES PRATIQUES DE COMMUNICATION ?

A la frontière de la publicité pour les médicaments et de celle relative aux produits alimentaires, la communication portant sur des denrées présentant des vertus nutritionnelles, fonctionnelles ou de santé est au cœur de vifs débats et de nombreuses dérives.

En effet, si un aliment peut être susceptible d'avoir des effets sur les fonctions de l'organisme et/ou de contribuer à la réduction d'un risque de santé déterminé, il a pourtant été admis que l'accès aux allégations portant sur des effets thérapeutiques ou de prévention des maladies humaines (propres aux médicaments) doit lui être interdit.

Néanmoins, aucune disposition légale ne recueille expressément le régime spécifique de ce type d'allégations avec l'insécurité juridique que cela comporte tant pour le consommateur que pour le fabricant.

En attendant l'adoption de solutions ciblées au niveau de l'Union Européenne (un projet d'harmonisation en la matière est en cours depuis plusieurs années, ayant abouti à la présentation par le Parlement Européen et par le Conseil d'une proposition de règlement le 16 juillet 2003), le Conseil National de l'Alimentation (CNA) français adopta, au mois de février 2003, un avis prônant l'élaboration d'un guide de bonnes pratiques de communication dans le domaine.

Le CNA proposait ainsi l'adoption d'un référentiel des justifications à fournir (preuves scientifiques des effets avancés, présence dans le produit des substances fonctionnelles alléguées ...) et d'un autre permettant d'évaluer ces dernières.

Les bonnes pratiques dont l'élaboration était soutenue par le CNA devaient comporter également un " volet communication ", visant à faire respecter une éthique à l'égard des consommateurs par les fabricants.

A ce jour tant la proposition de règlement comme l'avis du CNA semblent être en " stand-by ".

Notons toutefois que des initiatives sectorielles ont été, d'ores et déjà, entreprises dans le domaine, telles que le " Code de bonnes pratiques de communication en nutrition santé " adopté par l'ANIA (Association Nationale des Industries Alimentaires) en décembre 2002.

Affaire à suivre.

Source : www.legifrance.gouv.fr

Maria RUANO-PHILIPPEAU
Avocate aux Barreaux de Lyon et de Madrid

BGV LAW
Cabinet GOURION & Partenaires

Directeur de la publication
Pierre Alain GOURION
 Directrice de la rédaction
Maria RUANO-PHILIPPEAU

23, Place Bellecour, 69003 LYON
 Tel : +33 (0)4 78 37 31 85 - Fax : + 33 (0)4 72 40 25 36
www.bgvlaw.com