

Le point sur les modes de paiement

Paiement en espèces, par carte bancaire, par chèque, paiement échelonné, à quelles règles est confronté le dirigeant du salon de coiffure ? Réponses en vrai/faux.

Un commerçant peut refuser un paiement en espèces. **FAUX**

« Le commerçant est obligé d'accepter le paiement en espèces, dès lors que la somme n'excède pas les plafonds au-delà desquels le paiement en espèces est interdit », analyse Sophie Allouche, expert-comptable, associé du cabinet Novalliance Expertise Comptable. En effet, le paiement en espèces, pièces et billets est réglementé. Il n'est autorisé, à l'égard des professionnels, que pour régler des créances d'un montant limité. Le plafond, au-delà duquel l'utilisation d'espèces est interdite pour payer un professionnel, est fixé à 3 000 €.

Le paiement en espèces peut, cependant, être refusé dans un certain nombre de cas, si les pièces ou les billets de banque présentés n'ont pas de cours légal en France, comme des devises étrangères notamment, si le nombre de pièces est trop important : un commerçant n'est pas tenu d'accepter plus de cinquante

pièces lors d'un paiement, si les pièces ou les billets sont gravement endommagés et susceptibles d'être rejetés par la Banque de France. « Il en est de même, s'il s'agit d'un billet ou d'une pièce manifestement faux », explique Jean-Baptiste Palies, expert-comptable, associé du cabinet P2R Audit & Expertise-Comptable, membre du réseau Quantéa.

Un commerçant peut payer ses collaborateurs en espèces. **VRAI**

Les salaires peuvent être versés en espèces jusqu'à 1 500 € par mois. Au-delà, le paiement doit être effectué par chèque barré ou par virement à un compte bancaire.

Un commerçant a le droit d'exiger l'appoint. **VRAI**

Le débiteur doit faire l'appoint. Le commerçant peut donc refuser certains billets, lorsque le montant à payer est bien plus faible.

POURQUOI PAS UN PAIEMENT ÉCHELONNÉ ?

Annie Massouf, dirigeante du salon de coiffure Couleurs du Monde à Clichy-sous-Bois, a mis en place un mode de paiement échelonné pour ses clients. « Mes clients étaient nombreux à demander des paiements échelonnés. Notamment quand des familles entières venaient au salon. En pratique, ils me proposaient d'émettre plusieurs chèques. Mais, cela ne me paraissait pas une solution très satisfaisante », explique la dirigeante. Pour Jean-Baptiste Palies, expert-comptable, associé du cabinet P2R Audit & Expertise-Comptable : « On sait que les clients proposent de payer en plusieurs fois et que les commerçants acceptent ces règlements, mais il ne s'agit que d'une tolérance, précise l'expert-comptable. Le risque, c'est que cette pratique soit assimilée à une activité de crédit aux particuliers. Or, le crédit à la consommation est strictement encadré. » Autre difficulté à laquelle se confrontait la dirigeante de Couleurs du Monde : les chèques sans provision. « Je me suis adressée à ma banque, le CIC, qui me suit depuis l'ouverture du salon, et j'ai discuté avec eux de la mise en place de facilité de paiement pour mes clients, commente Annie Massouf. Ils m'ont proposé une solution de paiement échelonné. Elle fonctionne de façon similaire à ce que pratiquent les grands magasins. Une fois que le dossier de demande de crédit de mes clients a été accepté par la banque, je suis réglée, une solution sécurisante pour moi et appréciable pour eux par ces temps de crise », conclut la dirigeante.

FLASH INFO BUSINESS

« La Cour de cassation a réaffirmé récemment ce point, explique Jean-Baptiste Palies. Le commerçant peut donc refuser qu'une prestation facturée 20 € soit réglée avec un billet de 500 €, s'il n'a pas la monnaie. En revanche, un commerçant ne peut refuser, par principe, les billets de 200 € ou 500 €, par exemple », précise l'expert-comptable.

Régler en espèces permet d'obtenir une ristourne.

FAUX

Le paiement en espèces ne permet pas d'obtenir une ristourne. « En revanche, le commerçant peut consentir un escompte en cas de paiement comptant », explique Sophie Allouche.

Un commerçant peut-il exiger un montant limite pour un paiement par chèque ou par carte bancaire? VRAI

La direction du salon peut fixer des conditions relatives à ces moyens de paiement, comme exiger un montant minimal pour utiliser ces modes de paiement, compte tenu du montant des commissions interbancaires perçues au titre d'une opération de paiement par la banque, par exemple. Mais, pour qu'elles soient valables, le commerçant doit en avoir préalablement et clairement informé sa clientèle par voie d'affichage ou dans ses conditions générales de vente. « Ainsi les affiches du type "les chèques ne sont acceptés qu'à partir de X €", dans un commerce, sont non seulement légales, mais obligatoires », explique Sophie Allouche. Il s'agira, le plus souvent, d'un panneau situé à l'entrée du salon ou dans un endroit visible, près de la caisse, par exemple. Enfin, précisons que, « dans l'hypothèse où un commerçant est affilié à un centre de gestion agréé, il est dans l'obligation d'accepter le règlement par chèque bancaire et d'en informer sa clientèle », complète Jean-Baptiste Palies.

Réclamer une pièce d'identité pour un chèque est illégal. FAUX

Le coiffeur est parfaitement dans son droit, lorsqu'il vérifie l'identité de son client qui le règle par chèque. « Il peut exiger la présentation d'une ou deux pièces d'identité avec photographie », précise Sophie Allouche. Une telle précaution est même recommandée. « Dans le cas où le salon ne pourrait prouver s'être acquitté de cette diligence, cette négligence pourra lui être reprochée, explique Jean-Baptiste Palies. Le risque, en cas de chèque volé, c'est de ne pas pouvoir faire jouer, dans cette hypothèse, l'assurance que le salon aura contractée pour ses moyens de paiement. » En pratique, le collaborateur qui reçoit le paiement devra non seulement vérifier la pièce d'identité, mais en noter les mentions, numéro de

carte d'identité, date et lieu d'émission, etc. D'une façon générale, le collaborateur devra vérifier les éléments portés sur le chèque: signature, date, chiffres, etc. « Sur le chèque, la somme doit être portée en chiffres et en lettres: en cas de non-concordance, c'est la somme en lettres qui prime », précise Sophie Allouche.

Pour fractionner un paiement, il suffit de postdater ses chèques. FAUX

Le chèque doit être daté du jour de sa rédaction. « S'il est postdaté, le signataire encourt une amende égale à 6 % du montant du chèque », explique Sophie Allouche. Dans la pratique, on sait que, bien souvent, on accepte que le client fractionne ses paiements et postdate les chèques qu'il libelle. En réalité, le salon pourrait encaisser ces chèques immédiatement car, quelle que soit la date inscrite, les banques doivent honorer les chèques qui leur sont présentés. « Postdater un chèque, présente donc, en réalité, un risque pour le client, car le chèque peut être présenté et encaissé en banque, sans que celui-ci ait aucun recours contre le professionnel », résume Jean-Baptiste Palies. Si un paiement fractionné est accepté, mieux vaut donc établir plusieurs chèques portant la date du jour de signature et les encaisser au fur et à mesure. « La durée de validité d'un chèque est de 1 an et 8 jours », rappelle Sophie Allouche. Le professionnel dispose donc de plus d'un an pour déposer et encaisser les chèques émis.

Un client peut exiger de payer par chèque ou par carte bancaire. FAUX

Le paiement en espèces, c'est-à-dire au moyen de pièces et de billets en euros, est le seul mode de règlement qui ne peut pas être refusé par un commerçant en dessous d'un certain montant seuil. Le salon de coiffure est donc libre d'accepter ou de refuser le paiement par chèque ou par carte bancaire. Il peut tout à fait exiger le paiement en espèces et refuser tout autre moyen de paiement.

Mon client, insatisfait de ma prestation, peut faire opposition au chèque qu'il m'a remis dans un délai de 48 heures. FAUX

Il n'est possible de faire opposition au paiement d'un chèque que dans des cas limités: perte, vol ou utilisation frauduleuse du chèque (par ex., imitation de signature), redressement ou liquidation judiciaire du porteur. Un client n'a donc pas la possibilité de faire opposition s'il n'est pas satisfait d'un objet acheté ou d'un service rendu.

Frédérique PERROTIN