



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

EDITORIAL

Où sont les priorités ?

SOCIAL

La retraite
des Indépendants
selon la nouvelle loi Fillon

INTERNET

Le S.D.I. met en ligne
son propre site

NATIONAL

Taxe professionnelle :
le S.D.I.
toujours sur la brèche !

DOSSIER

Les banques :
partenaires ou fossoyeurs
de nos entreprises ?



L'information indispensable

indépendants

commerçants

professions libérales

artisans

chefs d'entreprise

Ensemble pour réussir



INDEPENDANT & ENTREPRISE

Organe Officiel du Syndicat
des Indépendants

REVUE D'INFORMATION DU SDI

46, Rue d'Estienne d'Orves
92270 Bois Colombes
Tél. 01.48.17.00.58
01.49.38.09.67

E-mail :
sdi-paris@wanadoo.fr
sdi-lyon@wanadoo.fr
sdi-nice@wanadoo.fr

Directeur de la publication :
M. Marc SANCHEZ

Rédacteurs de la publication :
Mlle Florence SEDOLA,
M. Marc SANCHEZ,
Mlle Carole RICHARD,
M. Jean-Guilhem DARRE,
Mlle Bérengère PEIGNAUX.

Président du SDI :
M. Raymond PARAS

Secrétaire Général :
M. Marc SANCHEZ

Trésorier :
M. Alexis GHIJSENS

Juristes du S.D.I. :
Mlle Florence SEDOLA,
Mlle Bérengère PEIGNAUX,
Mlle Carole RICHARD,
M. Jean-Guilhem DARRE,
M. Marc SANCHEZ

Imprimeur :
Imprimerie du Gier
Le Sardon - 42800 Genilac.

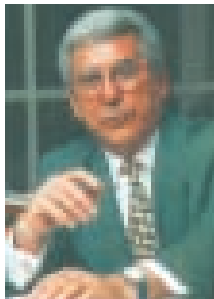
Commission Paritaire : N° 76195 AS.

ISSN : 1272-9140

Titre-clé :
Indépendant & Entreprise

La rédaction veille à la fiabilité des
informations publiées, lesquelles ne
pourraient toutefois engager sa
responsabilité.

Où sont les priorités ?



Les événements de ces derniers mois ont été plus que révélateurs de la cacophonie ambiante qui caractérise l'ensemble de nos pouvoirs publics. Système de santé défaillant, pacte de stabilité contraignant, économie proche de la récession, mesures gouvernementales en demi-teintes, tout contribue pour l'observateur que je suis, à m'interroger sur la ligne directrice que nos dirigeants veulent faire suivre à notre pays et donc à nos entreprises !

Pour autant dans cette période de non-lisibilité économique et politique, une donnée reste toujours invariable, ce sont encore une fois de plus nos petites et moyennes entreprises qui permettent à notre pays de ne pas tomber, pour le moment, dans une phase totalement récessive à l'instar de nos partenaires européens. Ainsi, selon les chiffres publiés par l'Unedic en juillet de cette

année, les petites et moyennes entreprises ont, à elles seules, créé plus de la moitié des 107.200 nouveaux emplois comptabilisés pour l'année 2002. Or, peut-on considérer aujourd'hui que nos efforts sont complètement récompensés, certes non ! Il suffit pour cela de se reporter à l'annonce du projet de loi de finances pour l'année 2004 (PLF) qui colle à l'image développée précédemment, à savoir mi-figue mi-raisin. A l'exposé de ce constat nous pouvons donc nous interroger sur les réelles priorités de ce Gouvernement. A mon sens, elles sont diffuses et manquent cruellement d'indicateurs politiques forts.

Les raisons de ce piétinement sont pourtant relativement simples à considérer : elles se résument dans le seul fait que la France reste toujours un pays où les forces d'inerties sont omniprésentes et omnipotentes ! Un des exemples emblématiques de cette situation réside dans les conséquences de la réduction du temps de travail (RTT). Ainsi à l'énoncé de cette politique matérialisée par les lois Aubry I et II, toute l'intelligentsia française se targuent aujourd'hui de dénoncer les conséquences économiques de cette même RTT à travers des formules chocs venant de tout bord : "... le problème de la RTT est grave. Nous avons des blocages un peu multiples dus au fait que Mme Aubry n'a pas fait le bon choix " M. Michel ROCARD (PS), "... la RTT a laissé subsister un certain nombre de rigidités à renégocier... " M. Claude EVIN (PS), "... un texte aussi important ne pouvait être mis en place d'un coup sans être évalué et amélioré, notamment pour les PME ... " M. Claude BARTOLONE (PS), " Si nous n'avions pas hérité des 35 heures, nous serions... à l'heure " M. Alain LAMBERT (Ministre du Budget UMP), sans parler de la volonté de certains députés, dont M. Hervé NOVELLI (UMP), de mettre en place une commission d'enquête parlementaire sur le sujet, afin de définir les conséquences " pour l'économie et la société française de la RTT ". De telles affirmations publiques rejoignant en tout point celles du S.D.I., depuis déjà plusieurs années il faut aussi le souligner, m'amènent donc à penser qu'une suppression des lois Aubry pourrait être prochainement à l'ordre du jour ! Que nenni, car à ce stade, le Gouvernement et surtout le Ministre des Affaires sociales, M. François FILLON, souhaite simplement relancer le débat à travers les partenaires sociaux qui quant eux déclarent qu'il est urgent de ne rien faire et surtout de préserver les droits acquis ! La formule magique et emblématique de l'inertie française est donc une nouvelle fois assénée.

Pour autant, il est évident que nous ne devons certainement pas nous cantonner à ce seul exemple et ce seul constat, car il existe aussi des avancées dans ce même PLF pour 2004 qui reprennent des revendications du S.D.I. Ainsi, les allègements de charges sociales sur les bas salaires vont augmenter de 1,2 milliards d'euros pour atteindre une enveloppe globale de 17, 1 milliards d'euros. En outre, les reports de tous les déficits des entreprises deviendront à partir de 2004 illimités (reports cantonnés à 5 années actuellement) et viendront donc en conséquence réduire de fait l'assiette de l'impôt sur les sociétés sans aucune distinction de catégories de pertes (amortissements et autres). De plus, le régime d'exonération d'impôt sur les bénéfices en faveur des entreprises nouvelles en zones défavorisées est prolongé jusqu'en décembre 2009. Enfin, le Gouvernement, comme le S.D.I. le souhaitait, a décidé de bâtir son budget sur l'hypothèse d'une pérennisation du taux réduit de TVA pour les travaux dans les logements et les services d'aides à la personne, sous réserve de l'aboutissement des discussions en cours sur le plan communautaire (idem pour le taux de TVA réduit dans la restauration).

A noter pour conclure sur ce seul développement, que des discussions vont être engagées au Parlement sur l'éventuelle suppression de la taxe professionnelle (cf. page 11 de ce numéro et aussi n°64 d'Indépendant & Entreprise), une des revendications phares de notre organisation...

Dès lors et pour conclure, étant toujours d'un naturel optimiste comme vous le savez, je considère que malgré les pathologies chroniques de notre pays, nos petites et moyennes entreprises peuvent encore et toujours tirer leurs épingles du jeu à travers bien évidemment notre organisation interprofessionnelle et les nouveaux outils dont elles se dotent (cf. page 9 de ce numéro). De plus, pour répondre à la question initiale de cet éditorial : " Où sont les priorités ? ", je schématiserai en affirmant " dans nos propres mains " à partir du moment où nous continuerons notre travail de sape en restant suffisamment solidaires et puissants pour imposer nos propres arguments.

Raymond PARAS,
Président

Commerçants, artisans, différents face à l'incapacité au métier !



M. Michel C. Boulanger à Saint-Etienne (42)

" Je suis boulanger et viens de développer une allergie à la farine. Mon médecin me recommande fortement de cesser mon activité, chaque journée de travail mettant un peu plus en danger ma santé. J'ai 54 ans et n'envisage pas d'apprendre un autre métier. Afin d'obtenir une pension d'invalidité, j'ai contacté mon organisme de protection sociale. Il m'a été répondu que je n'ai droit à rien. Est ce vrai ? "



La situation est fort différente que l'on soit artisan, cotisant au groupe AVA ou commerçant, cotisant au groupe ORGANIC. En effet, auprès de l'organisme AVA il existe deux types de prestations lorsque l'artisan devient invalide. Soit une invalidité totale et définitive à toute activité professionnelle (être définitivement incapable de se livrer à aucune occupation ni aucun travail procurant gain ou profit). Le montant de la pension est alors de 50% de votre revenu annuel moyen cotisé jusqu'à 60 ans, soit une incapacité totale au métier (être incapable de continuer son activité sans pour autant être invalide à toutes les professions). Le montant de la pension est de 50% de votre revenu annuel moyen cotisé pendant les trois premières années puis 30% les années suivantes.

Par contre, l'ORGANIC ne prévoit qu'un seul type de prestation : l'invalidité totale et définitive. Le montant de la pension est forfaitaire et s'élève pour 2003 à 6358 euros par an, mais peut être majorée et atteindre 11160.72 euros par an. Aucune prestation n'est donc versée pour le cas d'incapacité au métier. La situation se complique pour certaines professions, la boulangerie et la boucherie notamment. Bien qu'artisans, ces professionnels sont rattachés, depuis un décret de 1965, au régime ORGANIC des commerçants. De ce fait, Monsieur C., reconnu incapable de poursuivre son activité, n'aura aucun droit à pension. Cependant, nous conseillons vivement à Monsieur C. de déposer auprès de l'ORGANIC une demande de pension d'invalidité totale et définitive. En effet, avec un dossier médical complet prouvant son impossibilité à continuer d'exercer son métier, l'ORGANIC a déjà accepté de verser une pension à ce titre faute d'avoir une prestation en rapport avec le niveau d'invalidité.

Clause de réserve de propriété



Mme Emilie F. Chef d'entreprise à Toulouse (31)

" Un de mes clients a déposé le bilan, la facture qu'il me devait concernant le matériel que je lui ai vendu n'est pas réglée. Comment doit-on faire pour revendiquer mon bien sur la base de la clause de réserve de propriété qui est indiquée sur mes documents commerciaux ? "



La clause de réserve de propriété est une disposition contractuelle qui permet au vendeur de réserver la propriété de biens vendus, quelle que soit leur nature jusqu'au complet paiement du prix. Pour être opposable à l'acheteur cette clause devra figurer dans un écrit en caractères suffisamment apparents et lisibles, au plus tard au moment de la livraison (bon de commande, facture, conditions générales de vente, bon de livraison...). Pour être revendiquées, les marchandises devront être disponibles et identifiées dans le patrimoine du débiteur. Si le bien est incorporé dans un autre bien mobilier, sa restitution ne pourra avoir lieu que si la récupération s'effectue sans dommage pour sa structure et pour celle du bien incorporant. Si le bien a été revendu, les sommes payées par le sous-acquéreur entre les mains du débiteur, postérieurement à l'action en revendication, devront vous être reversées, par l'intermédiaire de l'administrateur judiciaire. Au préalable, il faut déclarer votre créance au représentant des créanciers mandaté dans le cadre de la procédure collective dans les deux mois qui suivent la date de publication du jugement au BODACC. Pour ce faire, vous devez lui transmettre une lettre recommandée avec accusé de réception en indiquant le montant impayé, votre souhait de faire valoir la clause de réserve de propriété, la copie de la clause et celle de la facture. *En cas de contestation ou à défaut d'accord, en tant que créancier vous devez saisir par requête le juge commissaire dans le délai d'un mois qui court à compter de l'expiration du délai de réponse d'un mois dont disposait le mandataire judiciaire pour prendre position.*

TVA intracommunautaire



M. Christophe M. Garagiste à Reims (51)

" J'ai entendu parler de modifications concernant la TVA Intracommunautaire. Qu'est ce qui va changer pour mes factures ? "



La directive européenne 2001/115/CE adoptée le 20 décembre 2001 a pour objectif de simplifier et d'harmoniser les conditions de facturation de la TVA Intracommunautaire. En France, c'est la loi de finance rectificative pour l'année 2002 qui a transposé cette directive. Le nouvel article 289 du Code Général des Impôts renvoie pour la fixation de la liste des mentions obligatoires à porter sur les factures au 1er juillet 2003 à un décret en Conseil d'Etat qui a été publié le 9 juillet 2003. Les opérateurs établis dans l'Union européenne pourront désormais disposer, pour leurs opérations économiques intracommunautaires d'un cadre juridique commun pour les obligations de facturation. Les entreprises pourront utiliser l'auto-facturation (émission de la facture par le client du fournisseur) ou la sous-traitance de la facturation (établissement des factures par une tierce personne mandatée à cet effet). Pour les entreprises qui réalisent de nombreuses opérations avec le même client, elles pourront recourir à la facturation périodique. Les procédures de facturation sont modernisées et permettent aux opérateurs, dans le cadre de leurs échanges communautaires ou extra-communautaires, de transmettre leurs factures par voie électronique selon deux normes sécurisées : la signature électronique avancée et l'échange de données informatisées. En ce qui concerne les opérations nationales, en tant qu'assujetti votre numéro de TVA Intracommunautaire devra figurer sur vos factures, par contre l'obligation de mentionner le numéro de TVA Intracommunautaire du client n'est pas requise. En ce qui concerne les opérations intracommunautaires, le numéro de TVA intracommunautaire de l'assujetti et du client sont obligatoires. Une réponse ministérielle a précisé que les contribuables pourront continuer à utiliser les anciennes normes de facturation jusqu'au 31 décembre 2003.



La retraite des indépendants selon la nouvelle loi FILLON

Nos services ont reçu de nombreuses demandes liées à la réforme des retraites et à son impact sur les indépendants. C'est pourquoi, nous vous proposons ci-après un récapitulatif des données majeures de celle-ci. Nous attirons néanmoins votre attention sur le fait que seule la loi a été votée. Ce sont les décrets d'application non encore parus au Journal Officiel qui permettront alors d'affiner certaines données cadres. En toute hypothèse, sachez que nos services demeurent à votre entière disposition pour vous apporter si nécessaire tout complément d'information.

La retraite de base

Les cotisations versées pour votre activité commerciale ou artisanale antérieure à 1973 vous ouvrent droit à une retraite calculée en points non touchée par la réforme. En revanche, à partir de 1973, la retraite de base est alignée, c'est-à-dire calculée de la même façon que pour les salariés; elle subira les mêmes modifications, notamment l'allongement de la durée d'assurance (voir ci-dessous). Ainsi, vous pouvez, comme auparavant, prendre votre retraite à compter de 60 ans. Mais il vous sera aussi possible de partir avant, si vous avez démarré jeune dans la vie active, dans des conditions à préciser par décret. Pour autant, les demandeurs devront justifier d'une durée minimale d'assurance tous régimes confondus, tout ou partie devant être constitué par des années de cotisations.

La retraite complémentaire

Obligatoire pour les artisans de longue date, elle n'est pas touchée par la réforme. Facultative, en revanche, pour les commerçants, cette retraite devient obligatoire à compter du 1er janvier 2004. Le régime de retraite complémentaire facultatif des commerçants va se transformer en mutuelle, qui proposera des produits de retraite assortis d'avantages fiscaux (loi Madelin). A ce sujet d'ailleurs, Le S.D.I. négocie actuellement des produits complémentaires retraite au meilleur tarif adaptés pour ses adhérents.

Calcul de la retraite de base (idem pour les salariés)

1/ Salaire de base

Il est établi à partir de vos meilleures années de salaires revalorisés : les 20 meilleures années si vous êtes née en 1943, les 21 si vous êtes née en 1944, ... jusqu'à 25 ans si vous êtes né en 1948. Si votre carrière est plus courte, il sera calculé à partir de toutes vos années travaillées, ce qui peut inclure des années d'activité à temps partiel et faire baisser la moyenne des salaires.

2/ Taux plein

Le taux maximum de 50 % (ou taux plein) vous sera accordé automatiquement si vous demandez votre retraite à 65 ans, et même à partir de 60 ans si vous percevez une pension d'invalidité en cas d'incapacité au travail ou sous certaines conditions, si vous êtes ancien combattant ou ex-ouvrière-mère de famille. Dans les autres cas, pour obtenir le taux de 50 % entre 60 et 65 ans, vous devez justifier d'au moins 160 trimestres (40 ans) jusqu'en 2008 puis d'1 trimestre supplémentaire par an de 2009 à 2020. En pratique, le nombre de trimestres requis pour obtenir le taux plein, sera celui applicable l'année de vos 60 ans. Ainsi, si vous partez à la retraite en 2010, alors que vous avez eu 60 ans en 2008, vous obtiendrez le taux plein avec 160 trimestres.

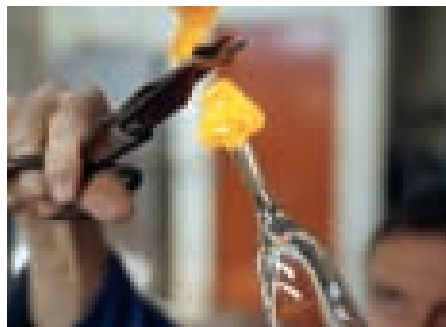
3/ Taux minoré.

Si vous ne justifiez pas d'un nombre de trimestres d'assurance suffisant pour avoir le taux plein, sur le taux de 50 %, est appliqué un abattement de 1,25 points par trimestre manquant pour atteindre soit 65 ans, soit 160 trimestres.

4/ Durée d'assurance dans le régime général

Si vous justifiez entre 150 et 160 trimestres, vous ne subissez aujourd'hui qu'un abattement par le biais du taux.

Mais, à compter de 2008, le calcul de la durée d'assurance dans le régime général (et autres...) se fera sur la base de 160 trimestres. La réforme devant se mettre progressivement en place, dès janvier 2004, le nombre de trimestres dans le régime général augmente de 2 par an et varie en fonction de votre date de naissance.



5/ Le montant

► Montant minimum

Les personnes qui ont cotisé tout au long de leur carrière sur un petit salaire et qui ont leur retraite à taux plein ont droit à un montant minimum de pension, dit " minimum contributif " (533,51 € par mois en 2003).

► Majorations

À compter du 1er janvier 2004, chaque trimestre effectué en plus des 160 trimestres à partir de vos 60 ans donne droit à une majoration qui devrait être égale à 0,75 % de votre retraite (décret attendu).

Avec 4 trimestres de travail en plus, le bonus serait de 3 %. La majoration pour enfant de 10 % (accordée aux assurés ayant eu ou élevé au moins 3 enfants) et la majoration pour tierce personne restent sans changement.

Comptabilisation de vos trimestres

1/ Taux de liquidation de votre retraite

Il est déterminé à partir de vos trimestres d'assurance. Pour en faire le compte, sont retenues :

Les périodes de travail pendant lesquelles vous avez cotisé : tous les trimestres comptent, quel que soit le régime obligatoire auquel vous avez cotisé. En cas d'activité à temps partiel, vous pouvez choisir de verser des cotisations sur un salaire à temps plein.

Les périodes assimilées pendant lesquelles vous avez interrompu votre travail, notamment sous certaines conditions pour maladie, maternité, accident du travail, chômage, invalidité...

Les périodes rachetées. Il s'agit de périodes particulières devant répondre à des conditions très strictes pendant lesquelles vous n'avez pas cotisé, mais versé des cotisations a posteriori (périodes d'activité en Algérie ou hors de France par exemple). Vous pourrez racheter jusqu'à 12 trimestres selon des conditions financières à déterminer par décret.

Les périodes équivalentes. Il s'agit notamment, sous certaines conditions, des périodes d'aide familiale accomplies dans une entreprise artisanale ou commerciale.

Les majorations d'assurance : les mères de famille gardent le bénéfice des 8 trimestres d'assurance pour chaque enfant élevé. Afin de tenir compte des enfants décédés en bas âge, il est précisé que la majoration est de 1 trimestre pour toute année durant laquelle la mère de famille a élevé 1 enfant (décret attendu)

2/ Durée d'assurance dans le régime général

Pour l'établir, ne sont retenues que les périodes de cotisations et assimilées ainsi que les majorations d'assurance, à l'exclusion des périodes équivalentes.

Tel est donc le dispositif prévu par la nouvelle loi FILLON sur les retraites.

Annonces des adhérents du S.D.I.

Valréas (84) : Vends commerce de graineterie, plantes, produits phytos, alimentation bétail et chiens, céréales, poteries, situé dans le haut du Vaucluse, exploité en SARL avec trois salariés, CA HT de 345.184 €. Surface de vente de 326 m² avec une réserve de 500 m² et un parking. Bail 3/6/9, loyer de 1420 €. Prix : 185.000 € HT.
Tél : 04.90.35.03.26.

Frontignan plage (34) : Vends fonds de commerce (possibilité murs) de restaurant, Pizzeria, Grill, Sandwicherie plus appartement climatisé en front de mer. Loyer : 6097,83 €. Prix : 114.000 €.
Tél : 06.62.64.38.27.

Saint-Julien sur Reyssouz (01) : Vends cause départ à la retraite fonds de commerce de Bar, Tabac, Presse, Française des jeux, Bimbeloterie, Carterie, Pêche. Situé dans le village, bonne clientèle. Possibilité de développement. Appartement attenant. Murs achat ou location. Prix : 152.000 €.
Tél/Fax : 04.74.52.68.82.

Jenlain (59) : Vends cause déménagement salon de coiffure mixte situé dans un village de l'Avesnois. Climatisé sur une surface de 110 m² avec trois bacs à shampoings, cinq bancs de coiffage et un coiffage pour les enfants. Bon CA et clientèle fidèle. Fonds à 90.000 €, loyer à 550 € Prix en rapport avec le CA)
Tél : 03.27.49.72.84. / 06.07.39.11.79.

Sancey-le-Long (25) : Vends fonds de commerce de Bar, Restaurant, Camping avec une surface commerciale totale de 1000 m² et un terrain de deux hectares.
Pour tous renseignements contacter directement par téléphone.
Tél : 03.81.86.80.40.

Canteleu (76) : Vends fonds de commerce de Pressing ou tous commerces. Très belle affaire avec une surface de 45 m² plus des réserves de 25 m² et un studio. Prix : 30.000 €. Loyer : 458 €.
Tél : 02.35.36.80.40.

Les Fins (25) : Vends fonds de commerce de Bar Tabac Presse, bien situé avec une clientèle fidélisée et de passage, affaire saine.
Tél : 03.81.40.00.00.

Saint-Etienne (42) : Vends fonds de commerce Bar-Restaurant situé en centre ville disposant d'un matériel neuf et d'un appartement de type F4. Urgent ! Prix : 76.220 €
Tél : 04.77.32.34.31.

Beaurepaire (38) : Vends fonds de commerce magasin de diététique d'une superficie de 50 m² bien situé et disposant de places de stationnement. Prix : 76.224,50 €.
Tél : 04.74.84..63.31.

Janneyrias (38) : Vends pour cause de départ à la retraite, fonds de commerce de Motoculture de plaisance d'une surface de 200 m² au sol, vente ou location des murs.
Tél : 04.78.32.01.48.

Vernouillet (78) : Vends cause départ à l'étranger vitrerie miroiterie en ZI. CA : 198.183 €. Clientèle assurée, local de 250 m². Prix : 60.980 € à débattre.
Tél : 01.39.71.78.86 / 06.83.25.52.88.

Aimargues (30) : Vends pour cause de départ à la retraite fonds de commerce de Boucherie-Charcuterie, seul dans un village de 4000 habitants à 20 Km de Nîmes et Montpellier, à 15 min de la mer et de la sortie autoroute (A9). CA de 450.000 €.
Tél : 04.66.88.01.97.

Recherche pour acquisition un Bar-Tabac avec appartement à l'étranger (Belgique, Espagne, Québec, Sénégal) prix indicatif : 30.500 € ;
Tél : 06.20.66.49.03.

Mâcon (71) : Vends fonds de commerce fleurs ou Pas de porte tous commerces, d'une superficie de 80 m² pour le magasin et de 60 m² pour les réserves avec une cours, un logement de fonction de type F5. Prix : 45.000 €.
Tél : 03.85.34.28.39.

Doudeville (76) : Vends immeuble à usage commercial et privé. Pas de porte : local de 40 m², 2 vitrines, situé sur place, habitation d'environ 150 m².
Tél : 02.35.56.44.23, après 18 heures.

LES CHIFFRES UTILES

1 € = 6.55957 F

Sécurité Sociale : Plafond mensuel de la sécurité sociale : 2.432 €

Taux d'intérêt légal : 3,29 %

Travail :

Taux horaire légal : 7,19 €

TAUX DES SMICS AU 01/07/2003

SMIC 39 heures (169 heures)	1.215,11 €
SMIC 35 heures (151,67 heures)	1.090,48 €
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/98 et le 30/06/99	1.136,15 € dont 45,67 € de prime différentielle
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/99 et le 30/06/00	1.145,54 € dont 55,06 € de prime différentielle
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/00 et le 30/06/01	1.158,62 € dont 68,14 € de prime différentielle
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/2001 et le 30/6/02	1.168,16 € dont 77,68 € de prime différentielle
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/2002 et le 30/6/03	1.172,74 € dont 82,26 € de prime différentielle

NB : Les entreprises passées aux 35 heures après le 1er juillet 02 doivent appliquer un SMIC de 1.215,11 €
Les entreprises créées à 35 heures depuis le 1er janvier 02 doivent appliquer un SMIC de 1.090,48 €

Construction : Indices du coût de la construction trimestriel publié par l'INSEE

	1er trimestre	2ème trimestre	3ème trimestre	4ème trimestre
1994	1016	1018	1020	1019
1995	1011	1023	1024	1013
1996	1038	1029	1030	1046
1997	1047	1060	1067	1068
1998	1058	1058	1057	1074
1999	1071	1074	1080	1065
2000	1083	1089	1093	1127
2001	1125	1039	1145	1140
2002	1159	1163	1170	1172
2003	1183	-	-	-

EXEMPLE DE CALCUL

Loyer consenti le 1er janvier 1997

- montant : 800 _

- Indice du coût de la construction INSEE lors de la signature du bail : 1047

Révision triennale au 1er janvier 2000

- Indice du coût de la construction INSEE lors de la demande de révision : 1083

- montant du nouveau loyer : $800 \times \frac{1083}{1047}$ soit 827,51 €

Cession de fonds de commerce :

Droits de mutation sur cession de fonds de commerce et clientèle

Fraction de prix	droit budgétaire	taxe départementale	taxe communale	total
- de 23.000 €	exonéré	exonéré	exonéré	exonéré
de 23.000 € à 107.000 €	3,80%	0,60 %	0,40 %	4,80%
+ de 107.000 €	2,40%	1,40 %	1%	4,80%

Un régime spécial a été instauré pour les zones prioritaires d'aménagement du territoire en milieu rural ainsi que pour les zones de redynamisation urbaine. Se renseigner auprès de la Préfecture et de votre Centre des Impôts.

EXEMPLE DE CALCUL

-Cession d'un fonds de commerce d'un montant de 130.000 €:

Jusqu'à 23.000 € : exonéré

$(107.000 € - 23.000 €) \times 4,80 \% :$ 4032

$(130.000 € - 107.000 €) \times 4,80 \% :$ 1104

Total : 5136

Evaluation des dépenses d'automobile en Euros :

Barème fiscal de remboursement des frais kilométriques pour 2002

d = la distance parcourue à titre professionnel en 2002

Puissance Administrative	Jusqu'à 5.000 Km	de 5.001 Km à 20.000 Km	Au delà de 20.000 Km
3CV et moins	0,345	$715 + (d \times 0,203)$	0,239
4CV	0,415	$920 + (d \times 0,231)$	0,277
5CV	0,461	$1040 + (d \times 0,253)$	0,305
6CV	0,481	$1075 + (d \times 0,267)$	0,321
7CV	0,502	$1115 + (d \times 0,280)$	0,336
8CV	0,543	$1215 + (d \times 0,301)$	0,362
9CV	0,556	$1215 + (d \times 0,314)$	0,375
10CV	0,588	$1260 + (d \times 0,336)$	0,399
11CV	0,599	$1255 + (d \times 0,349)$	0,412
12CV	0,644	$1360 + (d \times 0,372)$	0,440
13 CV et plus	0,655	$1358 + (d \times 0,384)$	0,452

EXEMPLE DE CALCUL

- Pour un véhicule de 5 CV

Distance parcourue dans l'année : 4000 Km

$4000 \times 0,461 = 1844 €$

Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

$1040 + (15.000 \times 0,253) = 4835 €$

Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

$24.000 \times 0,305 = 7320 €$

Service minimum propositions parlementaires, tergiversations gouvernementales !

Dans notre précédent numéro, nous vous informions de la volonté de nos représentants de tout mettre en œuvre pour que le législateur puisse instaurer un service minimum suite aux grèves répétitives que notre pays a connues durant ces dernières années et qui ont aussi et surtout pénalisées un grand nombre de nos entreprises. Cette volonté du S.D.I. s'est donc matérialisée partiellement par la présentation de deux propositions de loi. La première déposée par le député Jacques KOSSOWSKI (UMP) n'autoriserait les cessations de travail, pour les entreprises de transports de voyageurs, que dans une tranche horaire comprise entre 10 et 17 heures. La seconde quant elle, déposée aussi au bureau de l'Assemblée nationale par le député Christian Blanc (apparenté UDF), concerne toujours les entreprises de transports en commun, et vise à assurer la continuité du service public au moins pendant deux durées de trois heures en début et fin de journée. Certes, le S.D.I. se félicite de ces deux initiatives, dont la première par ailleurs a reçu le soutien de 300 députés de l'actuelle majorité, mais il a aussi officiellement fait part de ses regrets aux intéressés, du fait de la limitation du champ d'application de ces propositions de lois. En effet, d'autres services publics, comme la poste par exemple, devraient être intégrés dans ce processus de réforme. A noter enfin, que les tergiversations gouvernementales sur le sujet sont de fait inacceptables, car ce dernier se réfugie derrière la volonté de ne pas " briser " le dialogue social comme a pu le rappeler le Ministre des transports, M. Gilles DE ROBIEN. Cependant, le S.D.I. tient à rappeler que tous les pays européens ont déjà réglé cette problématique et que les trois quarts des français sont plus que favorables à cette réforme. Alors Mesdames et Messieurs les gouvernants, un peu de courage politique, la France d'en bas vous le demande !

Baux commerciaux le Garde des Sceaux met en place un groupe de travail

Le texte réglementaire régissant le fonctionnement des baux commerciaux a fêté ses cinquante ans le 30 septembre dernier. Il est bien évident depuis cette date qu'il a généré, par la force des choses et du temps, beaucoup d'incohé-

rences qui d'ailleurs sont traitées quotidiennement par l'ensemble de nos équipes juridiques que ce soit à travers des cas particuliers et/ou d'une manière plus générale et politique.

Par là-même, il était donc temps d'en modifier ses règles et c'est ce qu'a entrepris de faire M. Dominique PERBEN, Ministre de la Justice et Garde des Sceaux, à travers la création d'un groupe de travail qui devra axer ses réflexions sur plusieurs thèmes et rendre ses conclusions pour le mois d'avril 2004.

Parmi ces thèmes seront abordés, la réduction du contentieux sur le plafonnement des loyers commerciaux et la fixation du montant de l'indemnité d'éviction, la possibilité de reprendre de manière plus aisée les logements inoccupés et enfin la remise en question du système des pas-de-porte pour aider à l'installation des jeunes commerçants.

Gageons que les conclusions de ce groupe de travail seront examinées à la loupe par notre organisation.

Loi Dutreil une partie du dispositif déjà en vigueur

Cette nouvelle législation sur l'initiative économique, que nous avons abordée à plusieurs reprises dans ces colonnes, a commencé à se concrétiser au début du mois d'août, à travers l'adoption de différents textes réglementaires.

Ainsi, la résidence principale du dirigeant est protégée en cas de faillite; le seuil d'exonération des plus-values en cas de cession est porté à 250.000 € pour les activités commerciales et à 90.000 € pour les activités de services; le capital social d'une SARL est fixé librement avec un minimum de 1 €; enfin il est possible dorénavant de domicilier son entreprise et d'exercer son activité chez soi, sans aucune limitation de durée sauf pour les sociétés pour lesquelles cette possibilité est limitée à cinq années.

TVA restauration un budget dans l'attente d'une décision européenne !

Faute de décision officielle du Conseil des ministres de l'Union européenne s'agissant de la baisse de la TVA dans le secteur de la restauration à 5,5 %, le nouveau projet de loi de finances pour 2004 (PLF) reste presque coi sur le sujet. Presque ..., car le Gouvernement a tenu tout de même à prendre des engagements, dans le cadre d'un article dit d'attente, visant notamment à mettre en œuvre cette mesure dans un délai de quatre mois après le feu vert de Bruxelles.

S'agissant de ce même vote européen, le statu quo semble toujours la règle, puisque l'Allemagne, le Danemark et la Suède, s'opposent toujours à la décision favorable donnée par la Commission en juillet dernier visant cette même baisse de TVA.

Les arguments de ces trois pays sont toujours identiques et se résument simplement par le fait de ne pas voir leurs recettes fiscales diminuer. Ce refus frontal est d'autant plus problématique que ce type de décision doit être pris à l'unanimité des membres du Conseil.

Reste donc à convaincre les représentants de ces trois pays ! Pour sa part, le S.D.I. s'y emploie à travers ses représentants.



Le S.D.I. met en ligne son propre site Internet !

Soucieux de développer au mieux et de manière plus rapide et interactive sa communication tant avec ses adhérents que les pouvoirs publics, les responsables du S.D.I. ont entrepris ces derniers mois de créer un site Internet. L'ouverture de ce site est prévue pour le 1er décembre 2003 sous l'adresse suivante :

sdi-pme.com

Présentation

L'accès à ce nouvel outil de communication sera possible pour l'ensemble des internautes qui pourront par là-même, mieux connaître notre organisation à travers diverses rubriques de présentation ainsi que ses revendications et ses avancées.

Les rubriques

Outre la rubrique " **Rôle du S.D.I.** " dans laquelle sera développée le concept, l'histoire, l'organigramme et les actions du syndicat, d'autres menus permettront aux internautes de connaître les possibilités de services et d'actions de l'ensemble de notre structure. Ainsi, ils pourront s'informer sur " **Le service juridique et social** " avec l'accès, en simple consultation pour les non-adhérents, à nos formulaires juridiques (demande d'information, d'intervention et recouvrement de créances), à la présentation de notre base de données juridiques, et enfin aux avantages sociaux seulement prodigués aux adhérents de l'organisation.

En outre, une rubrique " **Avancées du S.D.I.** " présentera les résultats des actions et les perspectives de revendications pour chaque année civile. De plus, il sera aussi possible de consulter la présentation de l'ensemble des éditions de notre revue " **Indépendant & Entreprise** ", téléchargeables en ligne.

Enfin, seront mis en ligne tous les éléments qui concernent la communication du syndicat, que ce soit à travers la presse nationale et régionale, la correspondance officielle ou bien encore les projets de communiqués de presse.

Ainsi, il sera possible pour chaque adhérent, après avoir été identifié par informatique (inscription d'un login : numéro d'adhésion, et d'un mot de passe personnel), de consulter l'ensemble de la base de données juridiques du syndicat, soit plus d'une centaine de documents, regroupant tous les grands domaines du droit, à travers des modèles de lettre, de contrats, des consultations répondant à des questions souvent posées à l'ensemble de nos juristes etc...

Il convient de souligner sur ce point, que le S.D.I. sera la seule organisation patronale à pouvoir proposer ce type de service à ses adhérents.

De plus, ces mêmes adhérents pourront d'une part, consulter et télécharger l'ensemble des numéros d'Indépendant & Entreprise, d'autre part, contacter chaque bureau de notre organisation à travers des formulaires de contact mis en ligne et saisir aussi l'ensemble de nos services juridiques (en fonction de leurs compétences territoriales) à travers les formulaires juridiques (cf. présentation ci-dessus).



Des partenaires du S.D.I. en ligne !

Outre la possibilité de bénéficier d'informations adaptées sur l'ensemble des avantages sociaux liés à la cotisation au S.D.I., à travers la rubrique " **Avantages sociaux** ", qui permettra à chaque adhérent qui en fera la demande, par le formulaire de contact, d'obtenir une consultation personnalisée sur des sujets comme, la garantie chômage du chef d'entreprise, la complémentaire maladie ou bien encore la complémentaire retraite des Indépendants, il sera possible aussi pour ces derniers d'entrer dans une rubrique de présentation textuelle de ces partenaires de l'organisation et d'être connectés, pour certains de ceux-ci, directement à leurs sites internet avec un accès privilégié. Tels sont donc les nouveaux services, à travers ce nouvel outil de communication, qui vous seront, Chers adhérents, accessibles exclusivement. Nous espérons qu'ils vous donneront entière satisfaction et qu'ils permettront aussi à notre organisation de développer sa représentativité et par là-même, de continuer à améliorer la reconnaissance de nos entreprises et l'amélioration toujours nécessaire de notre statut de dirigeant.

Des accès réservés !

Bien évidemment, il a été prévu de réserver des accès aux seuls adhérents de l'organisation qui nous ont accordés pour le plus grand nombre leur confiance depuis déjà un certain nombre d'années. Les rubriques essentiellement visées par cette exclusivité concernent les services d'information, d'assistance et de protection mis en place dans le cadre notamment du " **Service juridique et social** ".



Le prix du tabac tue les buralistes !

C'est le thème de la campagne conduite par le SDI auprès du Gouvernement en vue de préserver le premier réseau de proximité de France représenté par les 34.000 buralistes qui maillent notre territoire. En alourdissant les taxes sur le tabac, le Gouvernement donne le départ à une course à la contrebande dont les jeunes seront les premières victimes.

Des propos utopistes

Ainsi, les déclarations du Ministre de la Santé, M. Jean-François MATTEI dans le courant du mois de septembre dernier visant à " ...ce qu'il n'y est plus de fumeurs en France... " sont certes marquées par de bonnes intentions au niveau de la santé publique et des conséquences réelles et souvent dévastatrices de la consommation de tabac, mais les mesures que ce même responsable souhaite mettre en avant en vue de résorber cette situation, et se résumant notamment par la création d'une prohibition par l'argent, sont quant à elles loin de paraître efficaces.

Une solution de lutte contournée

S'agissant donc de cette augmentation sans limite du prix du paquet de cigarettes, la solution de contournement a déjà d'ailleurs été trouvée ! C'est ainsi par exemple, que beaucoup de buralistes frontaliers (Espagne, Andorre, Italie, La Cure notamment...) ont vu leur clientèle fuir à l'étranger pour acquérir à bas prix leurs marques de cigarettes favorites. La hausse sans limite promise par M. MATTEI engendre donc déjà plus de difficultés qu'elle n'apporte de solutions.

Des conséquences économiques et sociales graves

Après ce bref exposé, nous vérifions ici parfaitement la maxime selon laquelle " trop d'impôt tue l'impôt ", mais aussi les auxiliaires de l'Etat chargés de son recouvrement, en l'occurrence les buralistes en leur qualité de préposés de l'administration du fait de leur traité de gérance.

Ainsi, non seulement les rentrées fiscales ne sont pas à la hauteur de celles escomptées (déficit de 15 milliards d'euros de la Sécurité Sociale), mais

encore la baisse de consommation du tabac fut le prétexte au licenciement de 1.300 salariés de la société ALTADIS.

Dès lors, même si la hausse des prix du tabac a mécaniquement conduit à une baisse de la consommation, cette donnée reste encore à vérifier puisqu'elle se mesure à l'aune de chiffres fournis par le réseau officiel sans intégrer les ventes transfrontalières et la contrebande.

Les mesures palliatives du Gouvernement

Face au déséquilibre économique qui menace le réseau, le Gouvernement a d'ores et déjà mis en œuvre un certain nombre de mesures palliatives : l'augmentation à 8.000 € du montant des subventions destinées à financer une partie des travaux liés à l'amélioration de la sécurité des débits de tabac ou encore le relèvement du seuil d'exonération de la redevance porté à 152.000 euros avec effet rétroactif au 1er janvier 2003.

Le rôle incontournable des buralistes

Pour autant et malgré ces annonces très restrictives, il convient d'insister sur le fait que le buraliste, au même titre que tous les représentants des commerces et activités artisanales de proximité, remplit une mission sociale sans égale d'animation des quartiers et villages de zones rurales, mission qui doit évidemment être prise en considération par les pouvoirs publics.

Les propositions du S.D.I.

Concernant le S.D.I., nous restons persuadés que la lutte contre le tabagisme reste totalement compatible avec la survie du réseau des débiteurs. C'est le Gouvernement qui tient donc les clés de cette solution simple et de bon sens qui consisterait à adapter le commissionnement accordé sur la vente d'un paquet de cigarettes de 6% à ce jour, à l'impact de la politique tarifaire mise en œuvre.

En d'autres termes, nos services ont soumis à M. Alain Lambert Ministre délégué au Budget et à la Réforme budgétaire, un projet de commissionnement flottant indexé sur les effets mesurables de baisse du tabagisme constaté. Nous fondons notre argumentation sur le principe selon lequel tout préjudice subi du fait d'un tiers justifie compensation.

En l'occurrence, la politique de lutte contre le tabagisme menée par le Gouvernement impacte directement sur les ressources financières d'une catégorie socioprofessionnelle strictement définie, puisque seule en capacité légalement de distribuer du tabac. En conséquence, il revient à ce même Gouvernement de compenser par des mesures financières directes et adaptées le préjudice subi par les débiteurs de tabac.





Les banques : partenaires ou fossoyeurs de nos entreprises ?

En principe, et pour répondre en tout premier lieu à cette question, la Banque devrait être considérée comme un partenaire incontournable de l'entreprise. Or, le fronton de l'ensemble des banques françaises nécessiterait l'ajout de la mention : " On ne prête qu'aux riches ".

Un rôle qui a changé

Pourtant, par le passé, en leur qualité d'établissements auxiliaires de la politique économique de l'Etat, certains établissements bancaires nationalisés se sont comportés comme des financeurs de la croissance. Tenants du keynésianisme, nos gouvernants estimaient que l'irrigation de l'économie à grands renforts de prêts devait générer sa propre rentabilité par la consommation des ménages et l'investissement des entreprises. Il n'était pas question à l'époque de maîtrise des déficits budgétaires ou de l'inflation. Cette politique a rencontré ses limites avec pour symbole l'affaire du Crédit lyonnais et de Bernard Tapie pour le compte desquels nous avons dû contribuer à hauteur de 15 milliards d'euros au comblement du passif. Au total, ce sont environ 42,68 milliards d'euros (soit 280 milliards de francs) qui auraient été dilapidés dans les années 90 dont 140 milliards de francs pour les banques publiques (Crédit lyonnais, Comptoir des Entrepreneurs, Crédit Foncier, ...).

Une restructuration du secteur sur le dos de nos entreprises !

Aujourd'hui, une partie du secteur bancaire français est restructuré (BNP-PARIBAS, Crédit Agricole - Crédit lyonnais) et autonome dans sa gestion du risque. Le banquier reporte ainsi systématiquement le risque sur la tête du chef d'entreprise en arguant de sa qualité de partenaire dans le seul but de protéger ses propres intérêts. De fait, les banquiers bardent leurs dossiers de financement d'un nombre impressionnant de garanties parfois cumulativement : caution, nantissement, hypothèque, gage, lettre d'unité de comptes, ...

Le parcours bancaire du chef d'entreprise notamment des TPE et PME s'apparente systématiquement à une course à la faveur du banquier qui mettra tout en œuvre pour se garantir contre toute défaillance le plus souvent au détriment des partenaires réels de l'entreprise à savoir les clients et les fournisseurs. Contournant (sans l'enfreindre) toute réglementation protectrice de l'entreprise ou de l'entrepreneur, les banquiers ont l'immense avantage d'avoir la main mise sur le cash et de dispenser ou non, selon leur bon vouloir, les sources de financement. A leur décharge, reconnaissons que les banques sont, elles aussi, des entreprises qui doivent rechercher leur rentabilité. Elles sont par ailleurs soumises à l'égard de leurs clients professionnels à deux notions particulièrement floues en jurisprudence de soutien abusif (mise en place d'instruments de crédit au bénéfice de structures dont la situation financière est manifestement obérée), mais aussi de rupture abusive des concours bancaires (l'absence de soutien de la banque conduit à la cessation des paiements).

Un commentaire édifiant

Néanmoins, la recherche de la rentabilité conduit le plus souvent les banquiers à prélever des commissions indues, appliquer des taux de crédit élevés voire usuraires et des conditions de fonctionnement de compte prohibitives. A ce titre, le commentaire d'un responsable d'agence d'un grand réseau bancaire est édifiant : " Voilà deux ans, la direction de la banque a eu besoin de récupérer davantage de commissions pour compenser la diminution des marges sur crédits. Nous avons été avertis par note interne que 274,40 € de frais trimestriels dits de " tenue de compte " allaient être prélevés unilatéralement sur le compte des PME. Avec pour consigne de ne réagir qu'en cas de contestation : si un bon client râlait suffisamment fort, nous avions le droit de lui rétrocéder la commission. Nous-mêmes étions mal à l'aise face à cette ponction que rien ne justifiait et nous attendions à devoir affronter pas mal de colère... En fait, c'est à peine si 1% des clients se sont manifestés ! "

De fait, l'absence de réaction des chefs d'entreprise est étonnante en l'espèce. Mais une analyse plus approfondie et la connaissance du terrain par le S.D.I. permet d'affirmer que, seul, le chef d'entreprise ne s'aventurera pas à contester une ponction supplémentaire de la part de son banquier.



Un adhérent du S.D.I. témoigne !

Dans le cadre de notre enquête sur ce dossier, M. Jean-Louis P. de Saint-Fons (69) a tenu à témoigner.

" Durant 15 années, j'étais propriétaire d'un fonds de commerce de garage dans la banlieue de Lyon. En 2000, j'ai refusé de me plier aux exigences du réseau auquel j'appartenais. A 54 ans, je n'avais pas envie de m'engager de nouveau dans de nouveaux investissements sans être certain du retour. Dès lors, les responsables de mon réseau ont décidé de me retirer le panneau, j'ai cherché à vendre mon fonds de commerce. Les quelques acquéreurs qui se sont présentés m'en offraient un prix dérisoire. L'activité a commencé à périliter. Le banquier s'est penché sur notre cas. Il nous demandait tous les ans notre bilan. Lorsqu'il a étudié le bilan 2001, il a commencé à paniquer. Les bonnes relations que nous entretenions depuis 15 ans se sont dégradées.

Lorsqu'il appelait au garage, il ne m'appelait plus Jean-Louis mais Monsieur P. A la fin, il appelait tous les 2 jours. Ma femme est tombée en dépression. Nous ne pensions plus qu'au banquier et négligions nos clients et notre travail. Je me souviens aussi que tout à coup, mon gestionnaire de compte refusait d'assumer ses responsabilités : " Vous comprenez M. P si ça ne tenait qu'à moi...

Mais ma hiérarchie m'a donné de nouvelles directives. " Elles avaient bon dos les nouvelles directives. Le cercle infernal s'est mis en marche. Le banquier a d'abord rejeté des chèques. Ma femme devait courir à la banque pour remettre la faible recette du moment. Au fil du temps, les chèques rejetés étaient de plus en plus nombreux. Moins nous pouvions payer, plus il fallait sortir d'argent pour les agios, les pénalités, les timbres fiscaux. La banque vivait mieux avec un compte sans argent. Un comble !

Un jour, nous avons reçu un courrier recommandé du banquier qui dénonçait notre autorisation de découvert et nous donnait 2 mois pour revenir à zéro. Il savait bien que c'était impossible. Je sais que j'aurais dû tout arrêter à ce moment-là, mais je voulais encore y croire. Alors nous sommes allés voir le banquier en septembre 2001.

A l'époque, nous avions une autorisation de découvert de 15 K _ et le compte était à découvert de 30 K _ . Connaissant parfaitement la situation, le banquier commençait à avoir sérieusement peur d'autant que j'exerçais

en EURL. Je crois qu'il voulait absolument éviter une liquidation avec un compte dans cet état. Je me souviendrais toute ma vie de la formule qu'il a utilisée pour me placer un nouveau prêt : un prêt de " réoxigénéation ". Il nous a fait souscrire pour 60 K_ de réoxigénéation sur une période de 5 ans. Nous étions aux abois et nous avons signé les yeux fermés le cautionnement personnel demandé en disant merci. Rapidement, nous nous sommes aperçus que cette trésorerie s'épuisait. Nous avons contacté le S.D.I. qui a réussi à négocier des délais de paiement auprès de l'URSSAF, des ASSEDICS et des Impôts, mais l'activité n'était plus rentable. Les charges nous étouffaient. Nous avons déposé le bilan en mars 2003.

L'administrateur a refusé que nous continuions à rembourser le prêt de 60K_ durant la période d'observation. Un mois plus tard, la banque nous signifiait la rupture du crédit et nous demandait de payer personnellement en une seule fois au titre de notre caution, ce qui était devenu une dette. En juin 2003, le tribunal de commerce prononçait la liquidation judiciaire de la société. J'ai de nouveau contacté le S.D.I. et un avocat. Il paraît que les tribunaux ne reconnaîtraient pas la responsabilité du banquier dans cette affaire. Il paraît que, même si la banque avait connaissance de la situation et n'aurait pas dû me prêter d'argent dans ces conditions, je connaissais moi aussi la situation et je n'aurais pas dû accepter le prêt. Ce garage, c'était ma vie, ma seule source de revenus. J'ai 57 ans, ma femme en a 55. Heureusement, ma femme était salariée du garage. En tant que gérant en EURL, je n'ai droit à rien.

Les ASSEDIC versent à ma femme une somme équivalente à la mensualité du prêt que nous avons contracté. Demain, la banque peut saisir le seul bien qu'il nous reste : notre maison. Je dis que c'est la banque qui nous a mis dans cette situation.

Je ne suis pas un gestionnaire. Je suis un technicien. Demandez-moi n'importe quoi sur une voiture, je suis capable de la réparer, mais ne me demandez pas de faire un prévisionnel financier.

A chacun son métier. Si j'avais commis une erreur sur la réparation du véhicule de mon banquier, j'en serais totalement responsable et j'assumerais cette responsabilité. Pourquoi lui n'assumerait-il pas ses erreurs ? "

Des entreprises trop dépendantes

Nous savons encore une fois que ce dernier maîtrise le destin de notre entreprise. Il peut en toute légalité dénoncer une autorisation de découvert en compte par simple courrier recommandé en accordant un délai de 2 mois sans avoir à justifier de cette dénonciation. Nous savons enfin par expérience que tenter de discuter avec un banquier est une procédure longue au résultat aléatoire alimentée par la subjectivité de la notion de " bon client " suggérée ci-dessus par ce responsable d'agence.

Le passage du statut de " bon client " à celui a contrario de " mauvais client " aux yeux de son banquier est susceptible de générer des difficultés majeures dans la poursuite sereine de son activité.

Des droits pour les clients existent pourtant !

Le client dispose de droits à l'égard de son banquier lequel comme tout professionnel est susceptible de voir sa responsabilité civile ou pénale mise en jeu s'il commet des fautes dommageables.

Ainsi concernant la notion de Taux Effectif Global (TEG) l'article 3 de la loi 66-1010 du 28 décembre 1966 complétée par



le Décret 85-944 du 04 septembre 1985 précise : " 2- Lorsqu'il s'agit d'un découvert en compte, le montant du crédit à prendre en considération pour le calcul du TEG est rapporté, selon la méthode des nombres, à une période d'un jour à l'expiration de laquelle il est réputé remboursé en même temps que les agios y afférents ". Conformément au

Code de la consommation, le calcul du TEG prend en compte les intérêts mais aussi " les frais, commissions ou rémunérations de toute nature, directs ou indirects " liés au crédit.

En amont, la banque est tenue d'informer ses clients de chaque modification du TEG. A défaut d'information ou dans l'hypothèse où le taux ainsi calculé serait usuraire, il conviendrait de procéder à un nouveau calcul sur la seule base du taux d'intérêt légal et ce sur une période rétroactive de 10 ans.



L'entreprise doit s'imposer des règles de comportement

Les règles d'or à respecter face à son banquier sont à notre avis les suivantes :

- **tout négocier** : les conditions générales de fonctionnement des comptes ainsi que les taux et frais appliqués sont standards et donc parfaitement adaptables. La négociation doit aussi avoir lieu sur l'étendue de vos garanties personnelles en cas de défaillance en essayant d'apporter en garantie les seuls éléments du fonds de commerce,

- **tout vérifier** : le pointage des relevés de compte courant est l'occasion de déterminer quels sont les frais financiers appliqués.

Au moindre doute, il convient de demander des explications et le cas échéant de contester par lettre recommandée sous 30 jours les éléments litigieux (demander la confirmation écrite des engagements de votre banquier, ouvrir des comptes dans différentes banques).

L'action globale du S.D.I.

Naturellement, le SDI ne reste pas inactif face aux difficultés rencontrées par les chefs d'entreprise avec leurs banquiers. Nos revendications sont simples et de bon sens.

- **Obtenir la protection du patrimoine personnel du chef d'entreprise** : cette proposition a d'ores et déjà été reprise dans le cadre de la loi sur l'initiative économique qui prévoit une possibilité par le biais d'un notaire d'une scission des biens propres et de ceux nécessaires à l'activité. Néanmoins, cette formule qui constitue une avancée majeure est notoirement insuffisante à l'égard de la banque qui demande l'engagement personnel du chef d'entreprise en qualité de caution.

- A l'instar du crédit à la consommation, limiter l'engagement des biens propres du chef d'entreprise à hauteur de 33% de son patrimoine.

- **Allonger la période transitoire** suite à dénonciation d'une autorisation de découvert à 6 mois.

Nous ne doutons pas que nos légitimes revendications aboutissent à l'occasion de la prochaine réforme du Code Monétaire et Financier.

Ensemble pour réussir

Dans le prolongement de nos différentes actions développées notamment dans les pages de ce numéro, il convient que nous puissions aujourd'hui plus que jamais, consolider notre position par une représentativité encore plus importante afin de concrétiser et renforcer nos avancées. C'est pourquoi, en vue d'atteindre cet objectif, il est nécessaire que nous puissions compter sur vous. Votre implication sera très simple. Il vous suffira simplement de remplir ce formulaire et de le retourner directement à votre bureau régional (adresses ci-dessous). Nous nous chargerons par la suite de prendre contact avec les personnes que vous nous aurez recommandés, pour les convaincre elles-aussi de nous rejoindre dans notre mobilisation !



VOUS POUVEZ CONTACTER DE MA PART :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
ODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :

LES ENTREPRISES CI-APRÈS :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :

Cachet de l'entreprise



S.D.I.
Parc de la Chauderaie
2, rue de la Chauderaie
69340 Francheville
Tél : 04.78.34.65.97
Fax : 04.78.34.78.07

S.D.I.
Immeuble Space Bât B
208/212 Route de Grenoble
06200 Nice
Tél : 04.92.29.85.90
Fax : 04.92.29.04.22

S.D.I.
46, rue d'Estienne d'Orves
92270 Bois Colombes
Tél : 01.48.17.00.58
Fax : 01.49.38.09.67

Le point sur le régime de l'apport d'une entreprise en société (suite)

Comme prévu dans notre précédent numéro (Indépendant & Entreprise n°64), nous publions ici, la deuxième partie de l'article de notre partenaire s'agissant du régime de l'apport d'une entreprise en société...

La portée du régime

1. Maintien du report d'imposition dans certaines situations

- En cas de mise en location gérance par une société d'un fonds de commerce reçu dans le cadre d'un apport, même si le fonds avait été exploité précédemment par cette société dans le cadre un contrat de location-gérance.

- En cas de transmission à titre gratuit des droits sociaux (donation, succession) moyennant engagement de la part du bénéficiaire, lequel peut également faire donation des titres reçus.

Attention : En cas de donation partage des titres, si le versement d'une soulte est exigé du donataire, la soulte sera imposée au nom du donateur. Précision : l'Administration semblerait admettre la possibilité d'accorder le report d'imposition en cas de donation par l'apporteur de la nue-propriété des titres reçus en rémunération de l'apport.

2. Fin du report d'imposition

Le report prend fin en cas de cession à titre onéreux des titres : vente en pleine propriété, en nue-propriété ou en usufruit, échange des titres ou encore apport en société ou retrait d'un associé d'une SCP avec reprise de son activité individuelle, cession par la société bénéficiaire des apports des éléments apportés (vente, fusion, dissolution de la société ou encore attribution d'un élément d'actif à un associé).

3. Conséquences de la fin du report

Sur les éléments non amortissables :

La plus-value est imposée au taux en vigueur l'année de l'expiration du report d'imposition (plus-value à long terme) ou ajoutée aux autres revenus du contribuable (plus-value à court terme).

Attention : En réalité, l'expiration du report d'imposition fait apparaître 2 plus-values : celle dégagée lors de la réalisation de l'apport et celle acquise par les titres depuis l'apport.

Deux situations doivent à cet égard être distinguées :

Si la société est une société soumise à l'Impôt sur le Revenu dans laquelle l'associé exerce son activité professionnelle, la plus-value à long terme réalisée au moment de l'apport peut être compensée avec l'éventuelle moins-value de même nature constatée lors de la cession des titres.

Si cette compensation fait ressortir une moins-value nette à long terme, celle-ci peut s'imputer à

hauteur de 48% de son montant sur la quote-part de résultat qui revient à l'associé.

Si la société est soumise à l'IS ou est une société de personnes dans laquelle l'associé n'exerce aucune activité, l'imposition portera

sur la plus-value professionnelle réalisée lors de l'apport, puis sur la plus-value privée (16% + contributions sociales de 10%). La seconde plus-value peut toutefois bénéficier d'une exonération en cas de cession au sein du groupe familial de participations supérieure à 50% dans des sociétés soumises à l'IS.



Sur les éléments non amortissables :

Comme il a été dit plus haut, la société bénéficiaire des apports doit intégrer la plus-value cela sur 5 ans (15 ans pour les immeubles) à ses résultats. En contrepartie de cette obligation, elle calculera ses amortissements sur la base des valeurs d'apports. De son côté, l'apporteur est en principe délié de toute obligation concernant la plus-value sur ces éléments, mais il peut opter le cas échéant pour l'imposition immédiate à son nom de la plus-value nette à long terme dégagée sur ces mêmes éléments.

Cette option présente un intérêt en présence de déficits antérieurs qui n'auraient pas pu être imputés sur le revenu global, la société bénéficiant bien entendu de capacités d'amortissements réévalués comme indiqué sans avoir à procéder à la moindre réintégration de la plus-value dans ses résultats.

Les obligations des entreprises

1. Pour l'apporteur

Une option doit être exercée dans l'acte d'apport conjointement par l'apporteur et la société bénéficiaire.

L'apporteur informe le service des impôts de l'option en joignant un exemplaire de l'acte d'apport à sa déclaration de cessation d'activité qu'il doit souscrire, au titre de son entreprise individuelle, dans les 60 jours.

Souscription d'un "Etat de suivi des plus-values en sursis relatif aux éléments amortissables et non amortissables apportés et aux titres reçus en rémunération des apports" (cet état est joint à la déclaration de cessation d'activité).

Souscription d'un "Etat de suivi des plus-values sur éléments non amortissables".

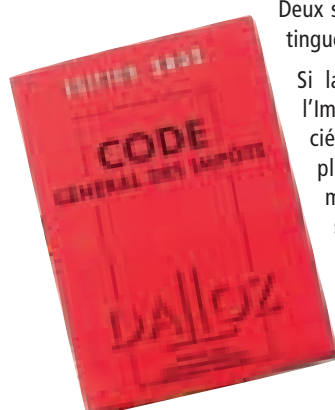
Cet état doit être joint à la déclaration de revenu de l'apporteur chaque année, tant que subsiste le report.

2. Pour la société bénéficiaire des apports

Souscription d'un "Etat de suivi des plus-values sur éléments amortissables et non amortissables" annexé à sa déclaration de résultats.

Tenue d'un registre spécial des plus-values sur éléments non amortissables.

Sanction en cas d'inobservation de ces obligations pour l'apporteur comme pour la société : amende égale à 5% des sommes omises.





FIDUCIAL
INFORMATIQUE

POINT DE VENTE

la solution informatique du
commerce de détail



Caisse

Gestion de commerce

Statistiques