



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS



EDITORIAL

Tout ne serait-il
que rapport de force ?

DOSSIER

Dossier Which :
victoire du S.D.I.
en appel !

NATIONAL

Des mesures
économiques
urgentes s'imposent.

PETITION

Taxe professionnelle :
continuons
notre mobilisation !



L'information indispensable

indépendants

commerçants

professions libérales

artisans

chefs d'entreprise

Ensemble pour réussir

Tout ne serait-il que rapport de force !



A l'examen des événements de ces derniers mois, j'en arrive encore à être surpris par les retournements de vestes de nos élus et en particulier du Premier d'entre eux. En effet, l'intervention télévisuelle du Président de la République, après le camouflet des élections régionales, reste, d'après l'ensemble des analystes, une leçon de haut niveau en la matière. Ainsi, les différentes manifestations de groupuscules minoritaires sont, semble-t-il, venus à bout de certains projets de réformes gouvernementaux pourtant plus que vitaux pour l'équilibre économique de notre pays.

Pour exemple, il suffit de se reporter à la situation des intermittents du spectacle et des chômeurs " recalculés ", qui de part leurs actions de sape, ont pu obtenir des avancées notables alors même que des accords collec-

tifs majoritaires avaient été signés par les partenaires sociaux pour garantir des équilibres financiers plus que compromis, et que nous contribuons nous aussi travailleurs indépendants et chefs d'entreprises, à financer en pure perte, via l'ensemble des charges qui pèsent sur nos activités. Dès lors, nous pouvons alors justement nous interroger sur le fait de savoir si la réforme nécessaire de notre pays est indubitablement bloquée par la préservation de droits acquis individuels au nom de la sacro-sainte lutte contre l'exclusion. Il semble à ce stade de mon constat, que la solidarité nationale, pour aussi nécessaire quelle soit, ne se fait que dans un seul sens et le pouvoir politique (s'il existe encore), ne contribue certainement pas, en tout cas sur ces sujets, à la rééquilibrer.

Cette analyse peut même nous amener si nous continuons à poursuivre dans cette logique, à nous interroger sur le fait de savoir si comme le soulignait le Premier ministre, Jean-Pierre Raffarin, dans une récente interview télévisée, il était toujours " le pilote de l'airbus gouvernemental ". A mon sens et après mes précédents développements, ce même airbus est plutôt en " pilotage automatique " ! Pour autant, je me dois de considérer que connaissant aussi le fonctionnement du système, il nous appartient à nous commerçants, artisans, professions libérales et petites et moyennes entreprises, d'être tout aussi convaincants et déterminés, dans le respect des règles de fonctionnement de notre démocratie et il est vrai que nous l'avons, au sein du S.D.I. déjà démontré. En effet, sur des sujets comme la taxe professionnelle, l'amélioration du statut social des travailleurs indépendants (protection accrue du patrimoine privé, prise en considération du statut du conjoint collaborateur, possibilité de bénéficier d'une retraite par capitalisation plus intéressante etc...), ou bien encore la remise en question des législations sur la réduction du temps de travail, notre seule volonté, dans le cadre de notre regroupement, a permis l'obtention d'avancées importantes.

Malheureusement sur certains de ces sujets, nous ne sommes qu'au milieu du gué. Ainsi, s'agissant par exemple de la taxe professionnelle, il est évident comme nous vous en informions dans la dernière édition d'Indépendant & Entreprise (n°68) que même si la remise en question de cette imposition est aujourd'hui avérée, il n'en reste pas moins que nous sommes toujours dans l'obligation de poursuivre notre action pour que son remplacement ne soit pas encore plus pénalisant pour nos entreprises. A cet effet, sachez que je me réjouis de votre participation massive à notre pétition nationale et que je souhaite néanmoins vous solliciter une nouvelle fois pour que vous puissiez relayer notre action si vous êtes déjà signataire pour les uns et y souscrire bien évidemment pour les autres (Cf. page 15 de ce même numéro).

Autre exemple de la justesse de notre action, la remise en question des lois Aubry sur la réduction du temps de travail. La mission parlementaire chargée d'étudier les conséquences de ces RTT sur notre économie et nos entreprises a dans son rapport rendu un réquisitoire implacable et affligeant. Ainsi, ce document remis par le Président de cette mission, Hervé NOVELLI, le 15 avril 2004 au Premier ministre accumule les mauvais points tant vis-à-vis du coût budgétaire des mesures Aubry en terme d'allègements des charges, que de l'impact " positif " des ces lois sur la compétitivité de nos entreprises. Reprenant les constats faits par le S.D.I., il s'avère néanmoins que même devant l'évidence, le Gouvernement n'a pas souhaité, pour le moment, entreprendre de modifications drastiques de ce système de réduction du temps de travail. Les justifications à cette inertie sont à mon avis essentiellement politiques. Au nom, comme je soulignais précédemment, de la protection des acquis sociaux et de la lutte contre l'exclusion et après une déroute électorale sans précédent, ce même Gouvernement a réellement du mal à s'affranchir des " idées socialistes " !

La paix sociale ne se fait certainement pas au détriment de la faillite économique et il est donc nécessaire que nous puissions nous aussi opposer un rapport de force cohérent, constructif et volontaire à l'ensemble des mouvements ou catégories minoritaires qui bloque notre propre développement. Dès lors, je répondrai donc favorablement à la question introductive à cet éditorial, oui tout est rapport de force, à nous d'être de plus en plus conscients de la nôtre et de savoir l'exprimer de manière responsable au sein du S.D.I. !

Raymond PARAS,
Président

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

Site web :
www.sdi-pme.com
www.sdi-pme.fr

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,
Mme Chrystèle DESPIERRE.

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,
Mme Chrystèle DESPIERRE,
M. Jean-Guilhem DARRE,
M. Marc SANCHEZ.

Imprimeur :
Imprimerie du Gier
Le Sardon - 42800 Genilac.

Commission Paritaire : 0908 G 83984

ISSN : 1272-9140
Titre-clé : Indépendant & Entreprise

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

Résiliation d'un contrat d'assurance



Monsieur Henri D. Garagiste à Amiens (80)

"Je souhaite changer de compagnie d'assurance : quels sont les délais à respecter pour résilier mon contrat d'assurance en cours ? Par ailleurs, si un litige survient, quelle est la compagnie qui sera tenue de prendre en charge le sinistre ?"



Vous pouvez résilier votre contrat à l'échéance principale. Vous devez alors prévenir votre assureur dans un délai de deux mois minimum avant l'échéance du contrat par lettre recommandée avec accusé de réception. Cette formalité est importante : si vous ne prévenez pas votre assureur et que vous ne payez plus votre cotisation, le contrat sera résilié après mise en demeure mais l'assureur peut exiger le paiement de l'intégralité de la cotisation et vous risquez de ne pas être indemnisé en cas de sinistre. En dehors de la période d'échéance, vous pouvez demander la résiliation à tout moment en cas de changement dans votre situation personnelle ou professionnelle, notamment si vous cessez votre activité. Il conviendra alors de prévenir votre assureur par lettre recommandée avec accusé de réception en précisant la date de cessation d'activité dans les trois mois qui suivent le changement. Votre contrat sera résilié un mois après la réception de votre lettre et vous serez remboursé de la part de cotisation correspondant à la période non assurée. Concernant les sinistres qui pourraient intervenir après la résiliation de votre contrat, la Cour de cassation considère que c'est le contrat en vigueur au jour du fait générateur du dommage qui doit garantir le sinistre. En matière d'assurance de responsabilité, le sinistre est constitué par la réclamation, amiable ou judiciaire, faite à l'assuré par le tiers lésé. Néanmoins, votre nouveau contrat peut prévoir une clause stipulant la prise en charge des sinistres antérieurs. Il est donc important de vérifier votre contrat avant toute réclamation.

Le prêt d'un véhicule à un client



Monsieur GILLES T., garagiste à RIEZ (04)

"Il m'arrive fréquemment de prêter un véhicule à mes clients. Mon assureur me dit que je suis couvert en cas d'accident mais je souhaiterais connaître mes obligations à l'égard de ma clientèle afin d'éviter toute éventuelle procédure contentieuse, sachant que je prête ce véhicule gracieusement. Merci pour votre réponse."



Il vous appartient, en tant que garagiste, d'assurer le véhicule que vous prêtez de la façon la plus précise possible car en cas de conflit vous pourriez ne pas obtenir de prise en charge des dommages subis. Il est également impératif d'informer votre client sur l'assurance que vous avez souscrite pour le véhicule et éventuellement de souscrire des assurances complémentaires si nécessaires. En effet, la jurisprudence a récemment donné tort à un garagiste qui avait dû effectuer des travaux sur un véhicule de prêt revenu accidenté et qui avait réclamé à son client le paiement des réparations, son assureur ne le couvrant pas. Le client a refusé de payer et le garagiste a usé de son droit de rétention sur le véhicule du client qui se trouvait encore dans son garage. Cette affaire a été portée en cassation et la cour suprême, alors que la cour d'appel avait jugé que le client était devenu le gardien ponctuel du bien et devait répondre des dommages subis a estimé, contre toute attente, que le client était fondé à refuser de payer car le garagiste avait omis de l'informer de l'ensemble des garanties de son contrat et notamment de la nécessité de prendre des garanties contractuelles couvrant son véhicule de prêt en cas d'accident, le client n'étant pas responsable de son garagiste qui aurait dû se préoccuper de savoir s'il était correctement assuré.



Dépenses vestimentaires



Monsieur Guy D., artisan à SETE (34)

"Mon salarié doit s'acheter des bleus de travail afin de pouvoir travailler sans risque d'abîmer ses vêtements. Je ne connais pas la législation à ce sujet. Sachant que je lui demande d'acheter cette tenue, dois-je la lui payer ou bien doit-il en faire l'avance, sachant que je ne la lui réclamerai pas s'il devait quitter mon entreprise."

Contrairement aux dépenses de nourriture, de logement ou d'utilisation d'un véhicule, les frais relatifs à l'habillement ne peuvent se calculer de façon forfaitaire. Les dépenses d'habillement constituent normalement des dépenses d'ordre personnel et sont considérées comme des avantages en nature lorsqu'ils sont pris en charge par l'employeur même si ces vêtements sont utilisés dans le cadre de l'activité professionnelle du salarié. La jurisprudence n'accepte de déroger à ce principe qu'en ce qui concerne les habits destinés à assurer la sécurité des salariés. L'administration, quant à elle, est plus souple et accepte de considérer comme des frais professionnels et non un avantage en nature la mise à disposition ou le remboursement au salarié de vêtements de travail. Tel est le cas des vêtements de protection que nous évoquions précédemment mais également des uniformes exigés par l'entreprise et nécessaires à l'exercice de la profession pour des raisons de sécurité, de publicité commerciale ou de salubrité. Ces vêtements ne doivent pas être portés en dehors de l'entreprise et restent la propriété de l'employeur. Si l'ensemble de vos salariés utilise des bleus de travail indispensables à votre activité, vous pouvez prendre en charge l'achat de ce vêtement et le passer en frais professionnels.

Bien maîtriser les conséquences fiscales d'une transmission d'entreprise ou de société

L'exploitant d'une entreprise ou d'une société souhaite bien souvent pouvoir transmettre la structure qu'il a créée à ses enfants ou à un repreneur afin que ces derniers en assurent la continuité. Les conséquences de cette transmission sont bien sûr sociales, financières mais également fiscales. Nous partirons ici sur la seule hypothèse d'un chef d'entreprise ou d'un gérant de société qui souhaite partir définitivement, sachant que des dispositions particulières existent pour permettre également un désengagement progressif de l'activité. Deux cas de figures sont possibles, soit la transmission d'une entreprise individuelle soit la transmission d'une société.

La transmission d'entreprise

La transmission d'entreprise individuelle peut se faire soit dans le cadre d'une donation à ses héritiers soit dans le cadre d'une vente à un tiers.

La donation

Elle se fait dans son intégralité ou avec des réserves de manière à permettre au chef d'entreprise de se ménager une entrée d'argent en restant, par exemple propriétaire des murs dans lesquels l'exploitation est exercée. La donation donne lieu dans un premier temps au paiement de droits d'enregistrement. L'application des droits de mutation à titre gratuit est en principe indépendant de la nature des biens qui sont transmis, les seules variables étant l'âge du donateur, le lien de parenté le liant au bénéficiaire ou le montant de la valeur du bien cédé. Nous vous conseillons de vous renseigner auprès d'un notaire car de nombreuses dispositions existent afin de faciliter le transfert d'entreprise à ses enfants notamment avant 65 ans. Un point important spécifique à la donation est à signaler : il n'est pas possible de retrancher de la valeur des biens les dettes ou charges constituant le passif de l'entreprise. Cette disposition peut constituer une sérieuse entrave à la donation notamment lorsque le passif est tel que le donataire ne peut y faire face car il représente une charge fiscale rendant impossible la donation. Outre le paiement de ces droits d'enregistrement, le donateur aura également à déclarer cette donation aux services des impôts. La donation en directe entraîne les mêmes impositions que la vente de l'entreprise notamment la taxation immédiate des bénéfices et plus values. Là aussi des dispositions ont été prises à compter du 1er janvier 2004 afin de favoriser les transmissions d'entreprises et faire en sorte que les plus values échappent à l'imposition de façon soit totale lorsque le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 250.000 _ pour les opérations de vente et 90.000 _ pour les opérations de prestations de services, soit partielle lorsque ces chiffres sont respectivement de 350.000 _ et 126.000 _ . Des dispositions ont également été prises pour permettre le report d'imposition pour les exploitants excédant ces seuils voire même une exonération si les héritiers s'engagent à poursuivre pendant cinq ans l'activité.

La vente

La vente de l'entreprise peut revêtir différents aspects. Il peut s'agir de la vente du fonds et des éléments qui lui sont affectés tels que le matériel, la clientèle, le bail commercial... Dans ce cas, l'imposition des plus values et des bénéfices non encore taxés est immédiate et met également à la charge de l'acquéreur le paiement de droit de cession de fonds de commerce à hauteur de 4,80 %. (A noter que les mêmes mesures d'exonération que celles vues ci-dessus existent pour les petites entreprises.) La vente peut également se faire de façon différée par la mise en location gérance du fonds avec promesse de vente à terme. Dans ce deuxième cas, il n'y a pas d'imposition immédiate de plus values et des conditions d'exonération ont été mises en place afin d'exonérer sous certaines conditions le nouvel exploitant lors de la cession. Là aussi des mesures ont été prises très récemment pour faciliter la location gérance, le délai de sept ans obligatoire jusqu'à présent pour pouvoir mettre en location gérance ayant été ramené à deux ans d'exploitation. Une dernière possibilité peut permettre de vendre son fonds, à savoir la cession de titres après mise en société de l'entreprise individuelle.

Cette option peut se révéler intéressante au niveau de l'imposition des plus values à court terme qui seront taxées à 33,3 %. Attention toutefois car les plus values à longs termes seront-elles, aussi assujetties à ce même taux et non au taux réduit de 16 %.

La transmission d'une entreprise exploitée en société

Comme nous venons de le voir à l'instant, il peut être plus intéressant sur un plan purement fiscal de se mettre en société avant de céder son entreprise individuelle notamment au niveau de l'imposition des plus values. Cette solution peut aussi s'avérer plus adaptée en cas de donation pour différents points. En premier lieu, la donation qui porte sur des parts ou actions de sociétés prend en considération le passif de la société puisque les parts ou actions sont évaluées en fonction de la situation financière de l'entreprise. Dans ce cas, l'endettement de l'entreprise est pris en considération, ce qui était impossible pour la cession d'une entreprise individuelle. Cette option permet donc de donner un bien à un enfant tout en diminuant le montant des droits à payer lors de la donation des titres. Dans un deuxième temps et, pour des raisons familiales, il est plus facile de céder à ses enfants des parts ou actions de société afin que le capital, bien que divisé, garde une certaine unité, sachant que tous les enfants seront associés mais qu'en général, un seul sera gérant et exploitera le fonds. Dans la même lignée, il est plus facile pour des enfants de prévoir la cession de leurs titres ou d'envisager une séparation des activités en morcelant le capital de la société existante en différentes petites structures en cas de conflit entre enfants. La mise en société permet donc de mettre en place une plus grande souplesse pour l'avenir.

A noter que si vous souhaitez obtenir des informations complémentaires sur ce sujet, l'ensemble de nos juristes est à votre entière disposition.



LES CHIFFRES UTILES

1 € = 6.55957 F

Sécurité Sociale : Plafond mensuel de la sécurité sociale : 2.476€

Taux d'intérêt légal : 2,27 %

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

	1 ^{er} trimestre	2 ^{ème} trimestre	3 ^{ème} trimestre	4 ^{ème} 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	1202	1203	12124

EXEMPLE DE CALCUL

Loyer consenti le 1er janvier 2000

- montant : 1000 €

- Indice du coût de la construction INSEE lors de la signature du bail : 1083

Révision triennale au 1^{er} janvier 2003

- Indice du coût de la construction INSEE lors de la demande de révision : 1183

- montant du nouveau loyer : $\frac{1000 \times 1183}{1083}$ soit 1092,34 €

NB : les indices pris en considération sont normalement les derniers publiés par l'INSEE et peuvent être diffusés avec un ou deux trimestres de retard.

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 €) x 4,80 % :

4032

(130.000 € - 107000 €) x 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	0,451	720 + (d x 0,207)	0,243
4CV	0,422	938 + (d x 0,235)	0,282
5CV	0,469	1060 + (d x 0,257)	0,310
6CV	0,589	1095 + (d x 0,271)	0,326
7CV	0,511	1135 + (d x 0,285)	0,342
8CV	0,552	1235 + (d x 0,306)	0,368
9CV	0,565	1235 + (d x 0,319)	0,381
10CV	0,698	1280 + (d x 0,342)	0,406
11CV	0,609	1275 + (d x 0,355)	0,419
12CV	0,655	1395 + (d x 0,377)	0,447
13 CV et plus	0,666	1378 + (d x 0,391)	0,460

EXEMPLE DE CALCUL

- Pour un véhicule de 5 CV

Distance parcourue dans l'année : 4000 Km

4000 x 0,469 = 1876 €

Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

1060 + (15.000 x 0,257) = 495 €

Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

24.000 x 0,30 = 7440 €

Annonces des adhérents du S.D.I.

Landresse (25) : Vends fonds de commerce Bar restaurant avec licence IV. Salle de 100 couvertes, tabac, jeux (Française des jeux), station, parking.
Prix à débattre
Tél : 03.81.56.13.87

Noves (13) : Vends entreprise de Menuiserie ébénisterie et agencement. Surface atelier de 360 m², bureaux de 70 m² et auvent de 100 m² clôturé avec parc à bois et parking. Chiffre d'affaires de 400.000 € HT pouvant facilement progresser, deux employés.
Prix à débattre
Tél : 04.90.94.05.52

Le Creux de la Thine (26) : Vends urgent fonds de commerce de Bar hôtel restaurant pizzeria d'une surface de 580 m² avec appartement F4. Bonne clientèle situé en bordure de la N7 avec parkings et grande terrasse. Loyer des murs : 686 €.
Prix : 91.469,40 €
Tél : 04.75.03.73.97

Granges Narboz (25) : Vends pour cause de départ à la retraite entreprise de Menuiserie-ébénisterie dans un bâtiment en location d'une superficie de 400 m² avec outillage complet et fourgonnette.
Prix à débattre
Tél : 03.81.46.43.71
Fax : 03.81.46.37.10

Saint-Chamond (42) : Vends urgent fonds de commerce plus atelier de vente de pneus neufs et occasions. Possibilité de vendre VO à Saint-Chamond (entre Saint-Etienne et Lyon).
Prix : 25.000 €
Tél : 06.22.65.30.68

Balbigny (42) : Vends fonds de commerce Scierie, Rabotage, Séchage à proximité de l'autoroute, matériels en bon état d'un superficie de 1200 m² couvert et de 1500 m² de terrain
Prix : à débattre
Tél : 04.77.27.04.29

Crolles (38) : Vends centre de remise en forme d'une superficie de 1000 m² avec piscine, sauna et hammam. Bon CA à développer avec l'arrivée d'une entreprise internationale. Affaire créée il y a dix ans avec 8 employés.
Prix : 230.000 €
Tél : 06.16.36.43.16

Département de la Drôme (à proximité de Valence et Montélimar) : Vends fonds de commerce Tabac, loto, bar, restaurant, façade de 15 m, bar de 75 m², tabac de 30 m², salle de 100 m², terrasse de 30 places, bureau et labo. Cour attenante avec cave de 50 m². Bel agencement et appartement de 200 m² à aménager. CA de 180.000 €. Commissions de 65.000 €. Bonne rentabilité, clientèle fidélisée. En toute propriété.
Prix : 890.000 €
Tél : 01.46.69.10.60

Gex (01) : vends pas de porte avec local d'une superficie de 240 m² (possibilité de séparer 3 arcades de 80 m²).
Prix : 152.449 €
Tél : 04.50.41.66.07

Champdotre (21) : Vends urgent vends de commerce de Boulangerie comprenant un appartement, un garage pour une superficie totale de 100 m² environ, bonne clientèle existante.
Prix : 80.000 € à débattre
Tél : 03.80.39.40.90

Saint-Maurice sur Dargoire (69) : Vends fonds de commerce de Garage, mécanique, carrosserie, dépannage, d'une superficie de 600 m² à proximité de l'autoroute.
Prix : en rapport.
Tél : 04.77.83.67.40

Sainte-Geneviève-des-bois (91) : Vends magasin alimentation d'une superficie de 50 m² sur 2 étages à proximité du centre ville avec parking, bien situé et bonne clientèle.
Prix : 65.000 €
Tél : 01.60.15.09.52

Grigny (69) : Vends pour cause de départ à la retraite fonds de commerce de Bar-Restaurant tenu depuis 31 ans, au sud de Lyon, belle affaire avec maison d'habitation attenante plus parking et terrasse, clientèle fidèle et de passage.
Prix : à débattre
Tél : 04.78.73.32.05

Gagny (93) : Vends pour raison de santé, fonds de commerce Magasin Télé-Hifi-Vidéo d'une surface de 50 m² avec un atelier et une réserve de 50 m². Bon secteur, clientèle agréable et fidélisée. CA 315.000 €, très bons résultats. Grand logement attenant.
Prix : à débattre
Tél : 06.87.32.71.07

Miribelles les Echelles (38) : Vends agence Peugeot aux standarts. Superficie de 400 m² sur deux étages. Bien placée entre Grenoble et Chambéry. Possibilité de dissocier murs et fonds.
Prix : 350.000 € à débattre
Tél : 04.76.55.27.38

Beauvais (60) : Vends pour cause de départ à la retraite, fonds de commerce de Fleuriste tenu depuis 22 ans, 60 m² de surface plus une avancée avec store, chambre froide avec climatisation à air pulsé, deux vitrines avec larges trottoirs.
Prix des murs avec le fonds : 89.000 €,
Prix des murs seuls : 49.000 €,
Prix du fonds seul : 50.550 €
Prix du loyer TTC en cas de location : 550 €
Tél : 03.44.02.10.57
et le soir au **03.44.05.97.86**

Le S.D.I. est en ligne !

<http://www.sdi-pme.com>
<http://www.sdi-pme.fr>

Comme nous vous en informions dans nos deux précédents numéros, notre organisation a pu mettre en ligne son nouveau site Internet le 1er décembre 2003. Ainsi, ce nouvel outil de communication va donc pouvoir nous permettre de développer au mieux notre action en faveur des commerçants, artisans, professions libérales et petites et moyennes entreprises et aussi et surtout d'accroître nos services et notre assistance auprès de nos adhérents à travers des accès prioritaires. Pour ce faire, il suffira à chacun d'entre eux de s'identifier grâce à un login et à un mot de passe personnalisé...

sdi-pme.com


"Nous vous souhaitons une excellente navigation sur le Web ainsi que nos meilleurs vœux pour cette nouvelle année !"

Présentation

L'accès à ce site est donc aujourd'hui possible pour l'ensemble des internautes qui peuvent 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 est développé le concept, l'histoire, l'organigramme et les actions du syndicat, d'autres menus permettent aux internautes de connaître les possibilités de services et d'actions de l'ensemble de notre structure. Ainsi, ils peuvent 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. " présente les résultats des actions et les perspectives de revendications pour chaque année civile. De plus, il est aussi possible de consulter la présentation de l'ensemble des éditions de notre revue " Indépendant & Entreprise ", téléchargeables en ligne. Enfin, sont 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.

Des accès exclusifs pour les adhérents du S.D.I. !

Bien évidemment, il a été prévu de réserver des accès aux seuls adhérents de l'organisation qui nous accordent 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 ". Ainsi, il est possible pour chaque adhérent, après s'être identifié informatiquement (inscription d'un login : numéro d'adhésion, et d'un mot de passe personnel, communiqué par le SDI dans le cadre d'une lettre personnalisée envoyée le 20 décembre dernier), 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. est la seule organisation patronale à proposer ce type de service à ses adhérents.

De plus, ces mêmes adhérents peuvent d'une part, consulter et télécharger les derniers numéros d'Indépendant & Entreprise et 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.

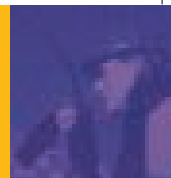
Des partenaires du S.D.I. en ligne !

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 permet à chaque adhérent qui en fait 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 est possible aussi pour ces derniers, d'entrer sous une rubrique de présentation textuelle de ces partenaires de l'organisation et d'être connectés directement à leurs sites Internet avec un accès privilégié.

Tels sont donc les nouveaux services, qui vous sont, 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 la progression toujours nécessaire de notre statut de dirigeant.





La France lauréate de la misère fiscale !

Le magazine américain Forbes a dans une récente enquête répertorié la France comme championne mondiale des fardeaux fiscaux. Ainsi, notre pays se classe largement devant des pays comme la Belgique, la Suède ou bien encore la Chine... L'indice définit par le magazine prend en considération l'addition des taux d'imposition marginaux supérieurs de six taxes (impôt sur le revenu, sur les sociétés, sur le patrimoine, la TVA, et les cotisations sociales salariés et employeurs).

Par ailleurs, les résultats de cette enquête mettent en évidence les particularités du système français, à savoir : le poids très élevé des cotisations pesant sur l'emploi, l'ampleur des dépenses publiques, et la très forte concentration de l'impôt sur le revenu. De plus, parmi les cinquante pays sélectionnés, la France a un taux marginal d'imposition sur le revenu des particuliers très élevé (58 %, seul le Danemark prélève davantage). Voilà donc encore une porte ouverte qu'il ne faudra plus enfoncer, reste à nos élus à l'admettre et à faire en sorte que nous puissions pour l'avenir nous passer de ce genre de distinction...



Entrepreneurs individuels : pensez à la protection de votre résidence principale !

Sur un plan juridique, il n'existe aucune séparation entre le patrimoine personnel de l'entrepreneur individuel et son patrimoine professionnel. Dès lors, l'entrepreneur est responsable des dettes de l'entreprise sur la totalité de ses biens personnels. Néanmoins, une mesure, souhaitée vivement par le S.D.I., est entrée en vigueur le 31 mars 2004. Initiée par la Loi pour l'initiative économique du 1er août 2003, elle apporte une limite à ce principe de confusion des patrimoines. En effet, cette nouvelle disposition permet à l'entrepreneur individuel de faire une déclaration d'insaisissabilité de son habitation principale devant notaire pour un coût de 117,68 _ TTC. Cette déclaration sera publiée au bureau des Hypothèques, moyennant paiement d'un droit fixe de 75 _, et fera l'objet d'une mention sur le Registre du Commerce (pour un commerçant), le Répertoire des métiers (pour un artisan) ou d'une publication dans un journal d'annonces légales (pour un professionnel libéral ou un agriculteur). Dès lors, si l'entreprise rencontre des difficultés, les créanciers de l'entreprise ne pourront pas saisir la résidence principale de l'entrepreneur. De même, si cette habitation est vendue, le prix de la cession ne pourra être saisi par les créanciers si cette somme d'argent est réemployée à l'acquisition d'une nouvelle résidence principale dans le délai d'un an.

Toutefois, la déclaration d'insaisissabilité n'a d'effet qu'à l'égard des créanciers dont les droits naissent postérieurement à la publication : il n'est donc pas possible de protéger sa résidence principale contre des dettes contractées avant la déclaration. De même, cette déclaration n'a d'effet qu'à l'égard des dettes nées à l'occasion de l'activité professionnelle du déclarant. La résidence principale n'est donc pas protégée des dettes que l'entrepreneur peut avoir en dehors de son activité professionnelle.

Liquider sans autorisation préfectorale

Jusqu'à ce jour, tout commerçant qui voulait procéder à une liquidation de son stock devait demander au préalable l'accord de la Préfecture, ce qui pouvait se révéler lourd lorsque le chef d'entreprise devait agir dans des délais assez brefs. Un décret très récent du 25 mars 2004 vient de simplifier cette procédure et de transformer la demande d'autorisation en simple déclaration. Cette information devra se faire en Préfecture par écrit et de préférence en recommandé avec accusé de réception.

Le but de cette réforme est, bien évidemment, de diminuer les dossiers en cours d'instruction sachant que les demandes de liquidations sont le plus souvent liées à des problèmes récidivants, tels que des travaux importants, des cessations d'activité... Attention même si cette mesure est simplement déclarative, elle ne met pas à l'abri d'un contrôle inopiné de la Préfecture ou de la Direction Départementale de la Consommation, Concurrence et Répression des Fraudes qui peut condamner toute infraction à la législation. Nous vous conseillons également d'attendre un délai raisonnable entre l'envoi en recommandé de vote courrier et le début de votre campagne de liquidation de votre stock.



Retraite complémentaire : l'ORGANIC sème le trouble !



Vous conservez certainement en mémoire le coup de force de l'ORGANIC qui avait imposé la mise en place d'une cotisation " conjoint " obligatoire y compris pour les veufs et célibataires !

Fort heureusement, cette aberration a été annulée suite à l'intervention du SDI avec effet au 1er janvier 2004 (Cf. nos précédentes éditions d'Indépendant & Entreprise). Or à ce jour, nos services ont pu constater que cette caisse récidive sur le sujet, particulièrement complexe, des retraites obligatoires et complémentaires. Pour mémoire, les commerçants disposent à ce jour de 3 niveaux de retraite : la retraite obligatoire de base, la retraite complémentaire obligatoire (ces deux dernières issues du Code de la Sécurité Sociale) et enfin une troisième facultative elle-même dénommée " Retraite complémentaire " issue de la loi de réforme sur les retraites et plus communément dénommée retraite " surcomplémentaire ". Au cours du dernier trimestre 2003, l'ensemble des commerçants adhérents à ORGANIC " complémentaire " ont reçu de la part de cet organisme un courrier leur annonçant le transfert " automatique " de leur adhésion à une nouvelle mutuelle dénommée MEDICIS. Ce courrier adressé suite à la réforme sur la retraite laissait entendre même au lecteur le mieux averti qu'ORGANIC retraite complémentaire devenait MEDICIS. Il fallait en réalité comprendre que MEDICIS était en charge de la gestion, pour les commerçants y acquiescant, de la retraite surcomplémentaire anciennement gérée, entre autres, par ORGANIC. En l'absence de toute mention de cette nature et a fortiori de la faculté des commerçants d'adhérer à tout organisme mutualiste ou d'assurance de leur choix, nombre de nos adhérents ont cru assister à une réorganisation d'ORGANIC alors qu'il s'agissait purement et simplement d'une appropriation de leur effort d'épargne supplémentaire et facultatif en vue de se constituer une retraite décente. Seule une phrase sibylline en italique et petit caractère en bas de page mentionne " Vous pouvez renoncer aux avantages de Medicis par lettre recommandée A.R avant le 31 décembre 2003 ".

Interrogé sur ce point par nos services, la Caisse Nationale ORGANIC nous a adressé un courriel reproduit ci-dessous :

" La retraite complémentaire obligatoire pour les commerçants existe depuis le 1er janvier 2004. Sa cotisation est obligatoire, Organic est le seul organisme étant chargé de sa collecte.

La nouvelle carte retraite des commerçants se compose ainsi depuis le 1er janvier 2004 :

- une retraite de base (cotisation versée à Organic, déjà existante)
- une retraite complémentaire obligatoire (cotisation obligatoire versée à Organic) et si vous désirez une retraite complémentaire facultative (comme MEDICIS ou toutes autres mutuelles). "

Sa clarté quant au caractère facultatif de MEDICIS est inversement proportionnelle avec la confusion du courrier circulaire adressé aux commerçants au dernier trimestre 2003.

ALORS COMMERÇANTS, ATTENTION : Medicis n'a pas un caractère obligatoire, la poursuite du contrat avec cette mutuelle ou sa future souscription doit résider dans un choix délibéré de votre part, issu de comparaisons des offres actuellement sur le marché. Aussi nous vous conseillons de faire le point sur votre contrat Medicis, sur vos cotisations (car il y a un grand choix de classe de cotisation) et vos besoins futurs en retraite. N'hésitez pas à comparer...le marché de la retraite, par répartition ou par capitalisation devenant très concurrentiel !

Face à ce maquis, le SDI est en cours de négociation d'un contrat adapté aux commerçants visant à leur faire bénéficier dans un cadre optimal des avantages fiscaux et sociaux liés à la mise en œuvre d'un contrat de retraite complémentaire par capitalisation.

Vos attentes téléphoniques musicales taxées : un racket légal



La grande majorité des entreprises dispose aujourd'hui de musiques d'attente téléphonique destinées à faire patienter leurs clients. Depuis peu, une société dénommée SCPA (société civile des producteurs associés) démarque les professionnels

en demandant des informations sur la musique d'attente diffusée, le nom de l'interprète, le nombre de lignes téléphoniques.... Cette société se base sur les dispositions du code de la propriété intellectuelle pour exiger au nom des producteurs le paiement de droits, sachant que toute diffusion de musiques d'attente ou phonogrammes au public ne peut normalement se faire sans l'accord préalable du producteur. Cette taxe est due même si vous payez déjà une cotisation à la SACEM, cette dernière ne concernant que les auteurs, compositeurs ou si vous versez une redevance à la SPRE, qui elle, concerne la diffusion de musique mais directement au public, sans utilisation de lignes téléphoniques !!!!! Nous avons pris contact avec le Ministère de la Culture et de la Communication ainsi qu'avec des installateurs de téléphonie mais n'avons pu dialoguer avec aucun responsable, la réponse officielle du gouvernement étant que les producteurs sont en droit de demander le paiement de cette taxe. Personne jusqu'à ce jour n'avait évoqué cette obligation légale et il y a fort à parier que les déboires financiers rencontrés par l'industrie du disque suite au piratage de nombreux morceaux musicaux sont à l'origine de ce réveil brutal de la SCPA regroupant les plus gros producteurs et dont le gérant n'est autre que Monsieur Pascal NEGRE, Président du conseil d'administration d'UNIVERSAL !!!!!

Nous vous demandons de nous faire part de vos témoignages afin de nous permettre d'engager une action auprès du Gouvernement en vue de dénoncer cette nouvelle taxe. Il appartient aux producteurs de mettre en place une réforme afin que l'industrie du disque ne puisse plus être mise à mal par la reproduction sauvage de musique et non aux artisans commerçants, entreprises et sociétés de venir renflouer les caisses des producteurs

Dossier WHICH : victoire en appel du S.D.I. !



Par décision du 28 avril 2004, la Cour d'Appel de Lyon a amplifié les condamnations obtenues devant le Tribunal Correctionnel en date des 14 mars et 12 décembre 2002 dans le cadre d'une affaire opposant des dizaines de plaignants dont le SDI en qualité de partie civile à la société WHICH et ses filiales tristement célèbres dans ces colonnes dans les années 1995 à 2000.

Pour mémoire, la SA WHICH, immatriculée en 1991, avait pour activité la monétique sous toutes ses formes (TPE, lecteur de chèques, etc.). Cette société était dirigée par M. Patrick Bensoussan, président d'une autre structure dénommée TELESIX immatriculée en 1994 et ayant la même activité que la SA WHICH rachetée depuis par le groupe américain TYCO INTERNATIONAL LIMITED récemment épinglé aux Etats-Unis pour l'opacité de ses comptes et les malversations financières de ses dirigeants. La SA WHICH ayant été rebaptisée ADT PROVIDER SA ou ADT France.

Dans ces affaires, les plaignants exposaient qu'ils avaient été démarchés dans leurs commerces et/ou leurs entreprises, en vue que leur soit proposé à titre de partenariat sans investissement et sans obligation d'achat, l'installation de terminaux de paiement, de lecteurs de chèques ou de cartes bancaires moyennant une participa-

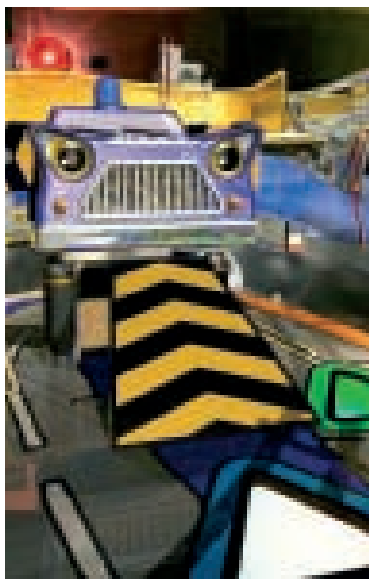
tion financière aux frais de fonctionnement ou d'abonnement. Ce n'est qu'à réception du double des contrats que les commerçants lésés s'apercevaient qu'ils avaient en réalité souscrit à l'égard d'une société tierce (société de financement agissant par le biais d'un montage financier dit de " crédit-bail mobilier "), un contrat de location de matériel pour une durée ferme et irrévocable de 48 mois. Intervenant généralement auprès de la société WHICH pour contester les conditions contractuelles, les " victimes " se voyaient répondre par lettre circulaire leur rappelant leur engagement de 48 mois. Pour celles qui ont pris l'initiative de former opposition aux prélèvements des sociétés de financement, l'affaire s'est soldée dans la majeure partie des cas par leur condamnation au versement en une seule fois des 48 mensualités prévues. Certaines d'entre elles se sont ainsi retrouvées en liquidation judiciaire du fait de la " location " de matériels dont elles n'avaient aucun besoin.

C'est dans ces conditions que le S.D.I. alerté par l'ampleur et la récurrence des dossiers en provenance de ses adhérents a mené son enquête et tenté de rassembler le plus de témoignages possibles en vue d'entamer une action judiciaire visant à mettre un terme à ces pratiques. En définitive, la gestion de ce dossier a été confiée à Maître Rieussec, avocat au barreau de Lyon qui a obtenu le résultat cité en préambule. C'est ainsi que M. Bensoussan est condamné du chef de publicité mensongère ou de nature à induire en erreur à une peine de 18 mois de prison avec sursis et une amende contraventionnelle de 25.000_ et 1.500_ de préjudice moral pour chaque commerçant ou artisan partie civile. Même si nous ne pouvons que nous déclarer satisfaits d'une telle décision, nous regrettons qu'elle n'ait pu être l'occasion de mettre un point final à l'action des sociétés de financement. Ces dernières, bien que parties intégrantes du montage juridique visant à prélever des sommes au titre de contrats conclus par mensonge et manoeuvre n'ont à aucun moment été inquiétées par la justice pénale.

Dès lors, le S.D.I. a entrepris de saisir le législateur pour qu'il puisse dans les meilleurs délais apporter une protection des professionnels (commerçants, artisans, chefs d'entreprise etc....) face à ces pratiques et surtout ce montage juridique du Crédit bail mobilier, à l'instar, ad minima, des protections existantes pour les contrats de crédits à la consommation ou les crédits immobiliers.

Tous les témoignages qui pourraient nous aider à construire notre dossier sont les bienvenus.

Des jeux pour le secteur HORECA ?



Alerté par l'un de ses adhérents sur la terrible situation rencontrée par les professionnels des jeux automatiques, le S.D.I. est récemment intervenu auprès de l'Assemblée Nationale en vue de définir une législation propre à permettre à cette branche professionnelle de pérenniser son activité sous peine de disparition prochaine.

A l'appui du livre blanc élaboré par la C.F.A (Confédération Française des professionnels des jeux automatiques) et du rapport d'information N°223 du 13 février 2002 de Monsieur le Sénateur Trucy sur " Les jeux de hasard et d'argent en France ", nos services se sont fait l'écho des difficultés de cette branche professionnelle.

Au nombre de 4.000 PME représentant 16.000 emplois dans les années 70, ces entreprises sont au nombre de 1.000 à ce jour et ne représentent plus que 3.000 emplois. Cette importante paupérisation s'explique par les faits suivants :

F Conformément à l'article 1565 du Code général des impôts, chaque jeu disposant d'un monnayeur est passible d'une vignette mise en recouvrement par la Direction des Douanes et Droits Indirects au profit de chaque commune. Les taxes perçues à cet égard asphyxient les professionnels du secteur compte tenu d'un chiffre d'affaires en constante diminution. La DGD&DI a conseillé à plusieurs reprises la suppression de cette taxe dont la perception et le contrôle constituent un déficit en coût et en temps.

F La baisse de chiffre d'affaires est notamment liée à l'impossibilité pour ces entreprises de satisfaire aux attentes actuelles du consommateur tourné vers les jeux de hasard et non les jeux purement ludiques. Dans les années 70 à 80, la profession mettait en service de 18.000 à 22.000 flippers en service par an contre 700 en 2002. La légalisation des jeux à mises et gains limités permettrait de lutter contre la criminalité liée à la présence illégale de tels jeux, d'apporter à une profession en crise les moyens de sa survie, de développer le secteur HORECA tout en assurant des recettes fiscales importantes.

Différents députés se sont saisis de cette question parmi lesquels nous citerons M. Rouault (35), M. Bocquet (59), M. Mariani (84) et M. Perruchot (41). Ce sont au total 39 députés qui ont déposé une proposition de loi sur le bureau de l'Assemblée Nationale visant à permettre la mise en place de jeux à mises et gains limités chez les professionnels du secteur HORECA.

Bien entendu, cette proposition ne constitue pour le SDI qu'un premier pas car elle ne prend pas en compte la nécessaire mesure d'urgence que constitue une suppression de la vignette fiscale sur les jeux automatiques. M. Mariani, député du Vaucluse, s'est néanmoins engagé auprès de nos services à déposer un amendement allant dans ce sens lors de la discussion de la prochaine loi de finance.

Affaire à suivre donc...

Des mesures économiques urgentes s'imposent !

La dette publique atteint aujourd'hui 1.000 milliards d'euros soit 64% du PIB contre 20,7% en 1980. Le constat est simple : si la France était une entreprise, elle serait en faillite. Ce résultat catastrophique se double d'une fiscalité supérieure de 6 points à celle de la moyenne des pays européens (54,7% du PIB contre 48,4% en 2003) et d'une croissance atone projetée à 1,7% ou 1,8% en France pour 2004 contre 4,6% au plan mondial. Il est, dans ces circonstances, parfaitement légitime que, selon un sondage du mois d'avril 2004, 89% des petites et moyennes entreprises se déclarent inquiètes de l'avenir, redoutant de devoir supporter de nouvelles charges pour financer les différents déficits, qu'il s'agisse de celui de l'Etat, de l'assurance-maladie ou de l'assurance-chômage.

Le constat d'échec de la réduction du temps de travail

Le Gouvernement a semblé dernièrement prendre en compte ce que le S.D.I., à l'appui des informations remontées du terrain par ses adhérents, répète inlassablement depuis 1999, à l'occasion de la discussion de la loi sur les 35 heures, à savoir que la France produit moins car elle travaille moins. Le passage directif d'une durée hebdomadaire de travail de 39 heures à 35 heures a largement contribué au creusement du déficit du budget de l'Etat, ainsi qu'à la démobilitation des acteurs économiques français.

En 2005, le coût du passage aux 35 heures pour le budget de l'Etat sera de 10 milliards d'euros. Les prévisionnels établis se sont avérés largement en deçà de la réalité quant aux effets bénéfiques attendus et largement au-delà concernant les effets pervers.

Le tabou qui entoure encore à ce jour les 35 heures, considérées par les partenaires sociaux et plus particulièrement les syndicats de salariés comme un acquis social, ne permet pas d'envisager une approche objective et pragmatique d'une réforme nécessaire. Il sera pourtant impératif et ce sous les meilleurs délais de permettre à ceux qui veulent gagner plus, de travailler plus. Si les grandes entreprises ont su tirer profit des 35 heures du fait de leur capacité financière et structurelle à envisager une nouvelle organisation du travail et dégager des gains de productivité compensatoires outre les milliards d'euros d'aide versés, ceci est loin d'être le cas des entreprises de moins de 20 salariés qui assurent pourtant la majeure partie des emplois salariés.

C'est pourquoi le SDI milite activement auprès du gouvernement afin que les entreprises de moins de 20 salariés bénéficient d'un régime distinct au regard du droit du travail. Le pendant étant la suppression à la référence légale à une durée du travail stricte de 35 heures hebdomadaires tout en procédant à l'exonération des cotisations pour les heures supplémentaires. Cette réforme devra nécessairement passer par le loi et non par les partenaires sociaux au premier rang desquels les grandes sections syndicales patronales dites " représentatives " qui ont abdiqué par le passé en acceptant la conclusion de 180 accords de branches imposant le passage aux 35 heures des grandes et petites entreprises, au mépris de l'intérêt économique des secteurs professionnels dont elles sont présumées représenter les intérêts.

C'est donc dans ce sens que le S.D.I. agira, à la rentrée prochaine, auprès du Gouvernement afin que les mesures de réformes annoncées par le Premier ministre sur ce sujet aillent dans ce seul sens !



Non M. SARKOSY, la grande distribution ne relancera pas la consommation !

Les risques d'une ouverture élargie des enseignes de la grande distribution

La récente proposition de M. Sarkozy, Ministre de l'économie et des finances, visant à un assouplissement des conditions d'ouverture dominicale des grandes surfaces a mis le feu aux poudres. Le S.D.I. avait vigoureusement combattu en son temps la proposition de loi de M. Balkany en date du 30 janvier 2003 (Indépendant & Entreprise n°63) qui proposait l'abandon pur et simple du principe du repos dominical.

Les réponses obtenues de la part des députés, contactés par nos responsables et du Ministère des Affaires Sociales avaient permis d'espérer un statu quo dans ce dossier particulièrement délicat pour nos petites entreprises.

Ainsi, dans sa réponse au S.D.I. du 12/08/03, M. François Fillon, alors Ministre des Affaires sociales, indiquait : " Cette réglementation apparaît suffisamment équilibrée pour permettre d'assurer les besoins de la population et des entreprises et une refonte des textes applicables n'est donc pas envisagée ".

Or, tout porte à croire que la disparition de toute activité commerciale dans une commune accélère l'exode rural et interdit presque certainement tout espoir de

"renaissance" ultérieure. En effet, en milieu rural, l'épicerie, la bar-tabac, le petit restaurant, le multiservices, représentent bien davantage qu'une simple activité économique : ils constituent aussi le lieu public où se tisse et s'entretient le lien social. C'est pourquoi notre organisation s'implique dans différentes initiatives locales visant à la mise en place d'arrêtés préfectoraux interdisant aux grandes surfaces alimentaires d'ouvrir le dimanche, matinée comprise. Nous estimons qu'une telle mesure serait propre à permettre aux consommateurs de découvrir ou redécouvrir les métiers de bouche traditionnels de centre ville en un jour où les contingences de temps revêtent une moindre importance que le reste de la semaine.

Ces actions locales sont couplées dans le même temps, par le lancement d'une campagne d'information auprès de l'Assemblée Nationale en vue de s'opposer à la fausse piste pour l'emploi et la croissance que constitue une possibilité d'ouverture élargie des grandes surfaces. Statistiquement, un emploi créé en grande surface lié à une extension de la surface commerciale détruit 2 emplois au sein du commerce de proximité. En outre, 70% des emplois de la grande distribution sont des emplois à temps partiel contribuant certes à la diminution des statistiques du chômage, mais aussi et surtout à la création d'une catégorie de salariés à très faible rémunération mensuelle et donc sans impact significatif sur la consommation.

La pratique de prix d'achats abusivement bas

M. Sarkozy a par ailleurs annoncé sa volonté de s'attaquer au problème des prix dans les grandes surfaces "dont la dérive explique largement le faible accroissement du pouvoir d'achat des ménages en 2003". En terme de dérives, ce que nos services ont noté dans les grandes surfaces n'est pas lié à des prix trop élevés mais à des offres promotionnelles permanentes et un détournement de la notion de "Soldes" par acquisition de produits spécifiquement destinés à cette fin.



De même, il convient de dénoncer la pratique des "marges arrières" pudiquement appelées "Coopération commerciale" outrancièrement mises en œuvre par la grande distribution au détriment de leurs fournisseurs, gros ou petits. Dans la grande distribution, la position stratégique de l'acheteur par rapport à celle du fournisseur a souvent généré des dérives. Pour accéder au marché et voir ses produits référencés par la grande surface, celui-ci accepte toutes les conditions de son cocontractant. Dans certaines hypothèses, ce dernier peut obtenir des avantages disproportionnés, en argent ou en nature. Dès lors, la problématique ne vient pas, comme semble le penser M. Sarkozy, des prix de vente aux consommateurs mais des prix d'achat auprès des fournisseurs. La rémunération à sa juste valeur du travail fourni par les producteurs, grands ou petits, conduira plus sûrement à une croissance générale issue de celle des filières concernées, que l'abaissement des prix aux consommateurs finaux. Les commerces de proximité, toutes filières confondues (alimentaire, équipement de la maison, équipement de la personne, etc...) ne pourront quant à eux réduire leurs marges pour s'aligner sur un éventuel mouvement de baisse des prix. Sur un plan général, ce qui est plus grave encore est le fait que le nouveau Ministre de l'Economie semble compter sur la grande distribution pour relancer l'économie par le biais d'avantages tels que les ouvertures élargies et la réforme de la législation sur la revente à perte, deux sujets sur lesquels il est impératif pour le S.D.I. de ne rien céder.

Des mesures compensatoires sans consistance pour le commerce de proximité

En contrepartie, le message à destination du commerce de proximité est extrêmement flou. En effet, si des mesures visant à la redynamisation du commerce de centre ville sont annoncées, elles restent à l'état d'annonces et de bon sentiment car aucune proposition concrète n'est mise en avant. Les exonérations sur la plus-value de la vente d'un fonds de commerce, ainsi que celle de la part de l'Etat des droits de mutation ne constituent pas au sens du S.D.I. des mesures propres à remplir l'objectif défini.

Il convient naturellement de saluer l'exonération sur les plus-values. Cette mesure ne constitue néanmoins pour le S.D.I. qu'une mesure de justice sociale en permettant d'éviter la confiscation pour l'exploitant des fruits de son travail. Pour autant, le fonds de commerce doit encore trouver preneur au surplus à un niveau de prix qui suppose la réalisation d'une plus-value. Or, compte tenu des mesures annoncées en faveur de la grande distribution, il est peu probable que nous assistions à une valorisation des fonds de commerce déjà durement touchés par une conjoncture économique morose. C'est pourquoi, là encore, il convient de rester mobilisé en vue d'infléchir les propositions de Bercy.

Des problèmes majeurs passés sous silence

L'envolée des prix de l'acier essentiellement due à une demande massive de la Chine induit des conséquences catastrophiques sur toute la filière de la métallurgie et celle du bâtiment. Les prix évoluent à la hausse d'un mois sur l'autre voire de quinzaine en quinzaine. Dans ces conditions, il devient impossible pour les entreprises d'établir des devis cohérents pour leurs clients. Pire, les devis réalisés dans le cadre de soumissions à marchés sont devenus des instruments de liquidation des entreprises tenues de respecter des engagements qui les feront travailler à perte. Les pouvoirs publics sont particulièrement silencieux face à une situation qui conduira à terme à la fermeture de nombreuses entreprises, à la perte de nombreux emplois et à l'accélération des délocalisations pour les structures les plus importantes. C'est pourquoi le SDI a saisi officiellement de cette question cruciale M. Patrick Devedjian, ministre délégué à l'Industrie, afin que, dans un premier temps et pour faire face à l'urgence, une table ronde soit organisée entre producteurs, revendeurs et consommateurs de matière première de ferraille. De plus, nos responsables ont demandé à ce que l'ensemble des marchés de travaux publics fassent l'objet d'un réexamen si nécessaire.

De même, dans un domaine différent, la hausse des prix du pétrole à la pompe constitue à ce jour une difficulté pour toutes les entreprises suite à la suppression de la TIPP flottante obtenues par le S.D.I. C'est pourquoi nos services sont de nouveaux intervenus auprès des services compétents aux

fins d'obtenir de nouveau la mise en place de ce système visant à amortir l'impact d'une hausse brutale du carburant sur les comptes des entreprises.



Le conjoint du travailleur indépendant

Travailler avec son conjoint, lorsqu'on est travailleur indépendant, c'est souvent lui confier des rôles essentiels dans la conduite de l'affaire familiale (tâches administratives, développement de l'activité, partage de la direction ...).

Dès lors se pose la question du statut du conjoint, de sa rémunération, de sa protection sociale.

Diverses solutions sont envisageables

- Laisser son conjoint sans statut
- Lui attribuer un statut de collaborateur (si le couple est marié)
- Le salarier
- En faire son associé



Choisir de ne pas choisir, c'est-à-dire laisser son conjoint sans statut

Dans ce cas, malheureusement encore trop fréquent, le conjoint est un simple "bénévole" qui participe à l'entreprise à titre d'entraide.

Il est donc, sans profession, sans rémunération, sans couverture sociale personnelle (il est néanmoins ayant droit de l'exploitant) ; il est très peu protégé en cas de cessation de l'entreprise ou de rupture du couple et il peut être recherché par les créanciers en cas de défaillance de l'entreprise.

Faire de son conjoint son collaborateur

Cette solution n'est envisageable que si le couple est marié ; elle ne s'applique donc pas au concubinage ni au PACS.

Elle concerne le conjoint (quel que soit le régime matrimonial) qui participe

habituellement à l'activité de l'entreprise individuelle.

Le conjoint, identifié au registre du commerce en tant que conjoint de commerçant, peut effectuer de nombreux actes d'administration de l'entreprise. Il n'est pas rémunéré et n'a pas de protection sociale, sauf en qualité d'ayant droit de l'exploitant ; toutefois il peut cotiser au régime de retraite des commerçants géré par l'ORGANIC, sachant que la cotisation est déductible du résultat de l'entreprise.

Salarier son conjoint

Le conjoint, marié ou non, propriétaire ou non de l'entreprise, peut bénéficier d'un contrat de travail s'il participe effectivement, professionnellement et habituellement à l'activité, et s'il perçoit une rémunération au moins égale au SMIC.

Il profite, dès lors, de la couverture sociale des salariés, des règles du code du travail (congés, formation...) et de la convention collective éventuellement applicable à l'entreprise.

Attention : la réalité d'un contrat de travail doit pouvoir être prouvée ; ce n'est pas seulement une question d'existence et de forme du contrat, c'est aussi une question de réalité du lien de subordination avec l'employeur.

S'associer avec son conjoint

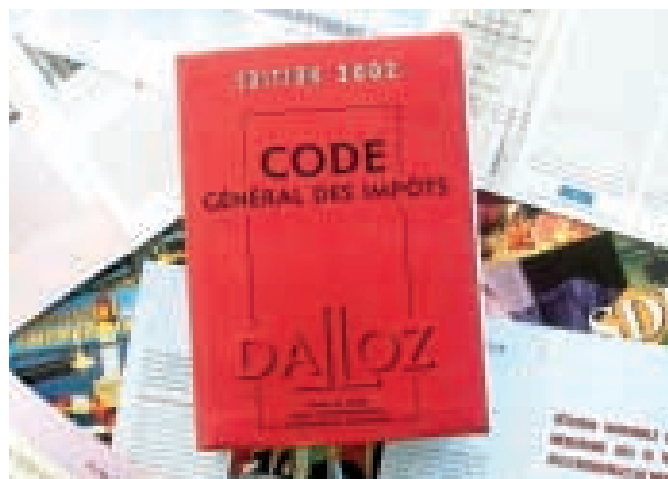
Etre associé, c'est participer au capital d'une entreprise sous la forme sociétaire, en réalisant des apports en numéraire (argent), en nature (matériel, locaux...) ou en industrie (activité, prestations...).

Lorsque le capital d'une société est constitué de biens communs, le conjoint marié sous le régime de la communauté peut revendiquer la qualité d'associé à hauteur de 50 % des parts sociales.

Le conjoint associé peut, s'il participe à l'activité commerciale, être affilié personnellement au régime de protection sociale des non salariés ; dans certains il peut relever du régime des salariés (c'est le cas s'il est, par exemple, gérant minoritaire rémunéré).

Vous voulez en savoir plus ?

N'hésitez pas à solliciter votre conseil habituel et rapprochez-vous du Responsable Juridique du S.D.I pour votre région ; il pourra, le cas échéant, organiser une réunion sur ce sujet sensible, réunion qui sera animée par FIDUCIAL.



OUI à une suppression totale de la taxe professionnelle

Suite à l'annonce faite en début d'année par le Président de la République, M. Jacques CHIRAC, visant à la modification de l'assiette voir à la suppression à terme de la taxe professionnelle grevant gravement la trésorerie de mon entreprise, et dans le but de faire progresser le travail de la Commission d'étude mise en place sur ce sujet en février 2004, je souhaite manifester mon entier accord et total soutien aux propositions de mon syndicat interprofessionnel, le S.D.I., visant à la suppression pure et simple de toute imposition de cette nature pouvant concerner directement ou indirectement les petites et moyennes entreprises. Je charge donc par le présent document pétitionnaire mon organisation patronale de relayer ma position auprès de l'ensemble des autorités compétentes sur ce dossier.



RAISON SOCIALE :

ACTIVITE :

PRENOM :

NOM :

ADRESSE :

CODE POSTAL :

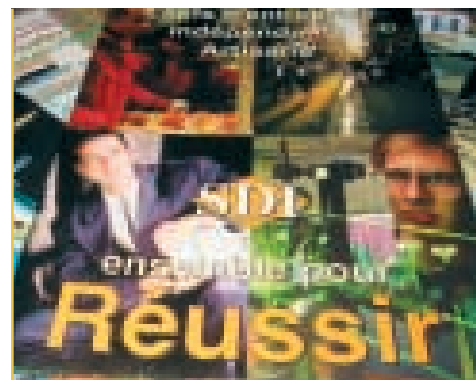
VILLE :

TELEPHONE :

E-MAIL :

FAX :

FAIT A LE :



sdi-pme.fr
sdi-pme.com

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
E-mail : sdi-lyon@wanadoo.fr

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
E-mail : sdi-nice@wanadoo.fr

S.D.I.
46, rue d'Estienne d'Orves
92270 Bois Colombes
Tél : 01.48.17.00.58
Fax : 01.49.38.09.67
E-mail : sdi-paris@wanadoo.fr

Cachet de l'entreprise



FIDUCIAL
INFORMATIQUE

POINT DE VENTE

la solution informatique du
commerce de détail



Caisse

Gestion de commerce

Statistiques