

EDITORIAL

Une France de privilèges
et de conflits...

PROFESSION

Constructeurs automobiles :
les grandes manœuvres

ACTION

Ouverture dominicale :
la mobilisation poursuivie

NATIONAL

Les banques épinglées !

PETITION NATIONALE

Halte aux abus bancaires !





Ensemble pour réussir

"L'information indispensable des indépendants, commerçants, professions libérales, artisans, chefs d'entreprises..."





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.

Une France de privilèges et de conflits...



Malgré mon expérience de la vie et de l'entreprise, je reste toujours aussi ébahi par la faculté que peu avoir mon pays à embrasser, avec une égale passion, les débats sociaux (conflits plus exactement), les uns après les autres. Ainsi, depuis la fin de l'été dernier, il n'a été question que des délocalisations inadmissibles, de la compétitivité non reconnue de tous les salariés, de la réduction du temps de travail agressive dans ses fondements baptismaux par un pouvoir patronal inique, de la chute vertigineuse du pouvoir d'achat et de bien d'autres choses dans une revendication générale sans cesse à sens unique.

En effet, cette situation que je définis comme une maladie chronique endémique à la France n'est certes plus tolérable surtout dans le cadre d'une Europe à 25 Etats membres où la concurrence sera très certainement encore

plus exigeante pour nos petites et moyennes entreprises, notamment avec certains pays de l'Est.

En outre, et sans poujadisme aucun de ma part, en restant collé à l'actualité je constate que l'Etat a encore une fois cédé aux demandes de nos quelques 5 millions de fonctionnaires (tout corps confondu) en accordant royalement une enveloppe pour l'année 2005 de plus de 250 millions d'euros en simple réindexation des salaires de ces derniers. Ce geste du Ministre de la fonction publique M. Renaud DUTREIL (ancien Secrétaire d'Etat aux PME, au Commerce et à l'Artisanat, bonjour le paradoxe) n'a pas, en plus, répondu aux attentes des syndicats de fonctionnaires qui bien évidemment exigeaient plus...

De qui se moque-t-on donc, alors même que nos propres exigences se limitent notamment à une simple baisse des charges pesant sur nos entreprises de manière à accroître leur propre rentabilité et aussi par voie de conséquence à générer de l'emploi. Or aujourd'hui, nous sommes dans l'incapacité, à cause d'une politique toujours approximative voire inappropriée, de relancer nos activités. Un exemple simple pour illustrer cette affirmation communiquée à nos services par notre partenaire Fiducial, "une simple embauche au SMIC exige une progression de la marge brute d'une entreprise d'au moins 30.000 € sur un an, ce qui représentent pour une grande partie des entreprises entre 0 et 2 salariés une croissance entre 15 et 40 %...", et comme en général, le chiffre d'affaires n'est pas acquis au moment de cette embauche il faut vraiment être motivé...

Dès lors, l'annonce gouvernementale développée ci-dessus à de quoi me choquer et je pense que vous partagerez mon sentiment. D'autant qu'en plus cet argent accordé est aussi le fruit de nos propres impôts et n'est lié à aucun engagement de productivité voire même de rentabilité.

Or qu'exige-t-on de nos entreprises ? Tout à fait l'inverse, à savoir plus de rentabilité, de productivité avec bien évidemment plus de charges à payer. Il est donc largement temps d'arrêter de charger la mule !

Pour ce faire, il nous faut, comme nous nous y efforçons depuis dix ans, utiliser les mêmes armes que d'autres groupes de pression (chômeurs, agriculteurs, salariés etc...) : le rassemblement, la mobilisation, l'implication commune à la défense de nos intérêts catégoriels et interprofessionnels. Un autre exemple peut encore illustrer cette affirmation, notre commune action sur la taxe professionnelle. Ainsi, après avoir mobilisé nos forces dans le cadre d'une pétition nationale qui a reçu un écho plus que favorable en 2004 et engendré plusieurs réunions de travaux avec diverses instances gouvernementales, la nécessité de réformer voire de supprimer cette imposition a enfin été prise en considération. Or face à cette possibilité devenue officielle de nombreuses collectivités locales, bénéficiaires de ces mannes financières, ont entrepris de monter au créneau de manière à exiger un maintien de leurs ressources par cet impôt, donc de solliciter le statu quo. Devant cette levée de bouclier, le SDI a donc décidé, comme vous avez d'ailleurs pu le constater dans ces colonnes, de redoubler d'activités y compris au plus haut niveau de l'Etat, afin que la réforme prévue ait un réel effet de baisse sur nos entreprises et non pas seulement, comme le prévoyait le rapport final de la Commission Fouquet, un simple transfert de charges des entreprises industrielles vers les entreprises de services, donc en majeure partie les petites et moyennes. Cette nouvelle implication de notre syndicat, à ce jour, occasionné une nouvelle lueur d'espoir par une déclaration le 8 mars dernier du Président de la République, M. Jacques CHIRAC, qui affirmait que la réforme de la taxe professionnelle se traduirait "non seulement par un changement d'assiette, plus favorable à l'investissement et à l'emploi, mais aussi par un allègement substantiel et permanent de la charge totale de l'impôt".

Propos qui sont donc en complète contradiction, et nous nous en félicitons avec les conclusions du rapport Fouquet et qui sonne comme un avertissement direct au Gouvernement !

Cet exemple démontre donc bien, que dans une société comme la nôtre qui fonctionne encore et toujours sur la base du rapport de force, nous devons trouver notre place car, pour paraphraser un slogan publicitaire bien connu, nous le valons bien ! A nous donc de nous positionner en fonction de notre réelle représentativité dans un pays certes fait de privilèges et de conflits...

Raymond PARAS,
Président

Majoration de ma cotisation d'assurance



Madame Fabienne J, Chef d'entreprise à BEZIERS (34)

"Je constate une augmentation de ma prime d'assurance sans en connaître le motif si ce n'est qu'elle est liée à une variation des tarifs de mon assureur. Ma compagnie d'assurance a-t-elle le droit d'augmenter ainsi ses tarifs et de m'imposer cette hausse ?"

Deux cas de figure sont possibles dans le cadre du problème que vous nous décrivez :



- Votre contrat comporte une clause de révision ou d'adaptation de vos cotisations

Dans ce cas, votre assureur peut majorer ses tarifs en vous informant par l'avis d'échéance de votre cotisation. A compter de cette date, vous disposez d'un délai de quinze jours ou d'un mois à partir du moment où vous avez eu connaissance de cette augmentation pour demander la résiliation par pli recommandé de votre contrat. Attention certains contrats peuvent prévoir que la résiliation n'est possible qu'à la condition que la hausse des tarifs dépasse un certain seuil minimal d'augmentation. Si vous décidez de résilier votre contrat, la rupture de celui-ci n'interviendra qu'à compter d'un délai d'un ou deux mois à réception de votre courrier recommandé. Durant ce délai, votre assureur sera en droit de vous demander le paiement de votre prime d'assurance comprise entre la date d'échéance et la date de résiliation mais à l'ancien tarif.

- Votre contrat ne comporte pas de clause de révision ou d'adaptation de vos cotisations

Si aucune clause n'est prévue dans votre contrat, votre assureur n'a pas le droit de modifier le montant de votre cotisation sans votre accord. Vous avez donc la possibilité de refuser toute augmentation et lui demander de continuer à payer votre prime d'assurance selon l'ancien tarif.

Nous vous conseillons donc de vérifier votre contrat ou d'exiger de votre assureur la preuve que vous avez signé un contrat prévoyant une clause de révision ou d'adaptation de vos cotisations.

Net à payer et net imposable !



Monsieur Pierre K, Artisan à WISSANT (62)

"Je ne comprends pas réellement la différence entre le net à payer et le net imposable. Pourriez-vous me dire de façon précise ce que signifie chacune de ces expressions de manière à pouvoir mieux renseigner mes salariés. Je vous en remercie par avance"



Le net à payer est la somme effectivement reçue par le salarié. Cette somme correspond à la rémunération brute déduction faite des charges sociales et éventuellement d'autres déductions et augmentée de sommes non soumises à cotisations. Le bulletin de paie doit donc indiquer la nature et le montant des sommes qui sont déduites de la rémunération nette tels que les avantages en nature, les acomptes, les remboursements d'avances etc., ainsi que celles qui viennent s'ajouter à la rémunération de vos salariés. Il s'agit notamment de remboursements de frais professionnels. Le net imposable correspond à la rémunération assujettie à l'impôt et comprend en général la réintégration de la part non déductible de la CSG et CRDS. La mention de la rémunération nette imposable n'est pas obligatoire sur la fiche de paie mais figure en règle générale sur les bulletins de vos salariés. Tous ces différents points sont assez complexes et nous vous conseillons de prendre attache avec votre comptable lors de l'établissement des fiches de paie afin de vérifier avec lui tous les éléments relatifs à la rémunération de vos salariés.

Absence non définie d'un salarié



Monsieur Yves P, Commerçant à Saint Raphaël (83)

"Un de mes salariés est absent pour cause de maladie. Je vais être obligé de le remplacer mais je ne connais pas la date de retour de mon salarié. Comment dois-je faire pour embaucher une personne sans donner de date précise sur la durée du contrat ?"



Le cas que vous évoquez est assez fréquent et prévu par le législateur afin de permettre à l'employeur d'embaucher un salarié dans le cadre d'un contrat à durée déterminée sans terme précis, la fin du contrat étant normalement fixé le jour du retour du salarié remplacé, voir le surlendemain afin de permettre au salarié remplaçant d'informer la personne qui revient en poste des différents éléments nécessaires à la bonne marche de l'entreprise. Le contrat sans terme précis comporte l'avantage de permettre de garder un salarié sans être tenu de faire de nouveaux contrats lors des prolongations fournies par votre salarié remplacé. Par contre, il peut constituer un véritable piège car le contrat ne peut être rompu avant le retour du salarié sauf en cas de faute grave, lourde, cas de force majeure ou d'incapacité physique constatée du salarié remplaçant.

Il faut donc être certain au départ de faire le choix d'un salarié sûr et compétent. De plus, si votre salarié remplacé ne revient pas, vous ne pourrez rompre ce contrat qu'en cas de résiliation du contrat initial lié à l'indisponibilité définitive du salarié remplacé. Enfin, le retour anticipé du salarié n'est pas toujours considéré comme un cas de force majeure permettant la rupture anticipée du contrat à durée déterminée.

En cas de doute, il est préférable de conclure un contrat avec un terme précis en fonction des éléments dont vous disposez quant à la date de retour de votre salarié.



Le Titre Emploi Entreprise

Le Titre Emploi Entreprise est destiné aux très petites entreprises et a pour but de faciliter l'embauche d'un salarié pour les structures de petites tailles en simplifiant notamment les formalités administratives. Le Gouvernement de Monsieur RAFFARIN a défini ce Titre Emploi Entreprise comme étant une offre gratuite de services regroupant tout à la fois un contrat de travail, une déclaration d'embauche et une fiche de paie.

Le fonctionnement du Titre Emploi Entreprise

L'objectif du Titre Emploi Entreprise (TEE) est de décharger l'employeur de toutes les formalités parfois jugées fastidieuses lors de l'embauche d'une personne. L'employeur qui fait appel au TTE n'a donc plus à calculer le montant des cotisations à déclarer, pas plus qu'il n'a à remplir un bulletin de salaire, cette mission étant désormais confiée au Centre National Titre Emploi Entreprise compétent.

Cette structure calcule les cotisations dues et en adresse une facture directement à l'employeur, ce qui est une sécurité supplémentaire pour le chef d'entreprise.

Tous les documents essentiels sont rassemblés dans un seul document qui joue tout à la fois le rôle d'une déclaration unique à l'embauche, d'un contrat de travail et d'un bulletin de salaire.

La demande d'adhésion au TEE est effectuée par l'employeur auprès de l'URSSAF ou du Centre National du TEE. Le chef d'entreprise adhère au moyen d'un document homologué par le Ministre chargé de la Sécurité Sociale.

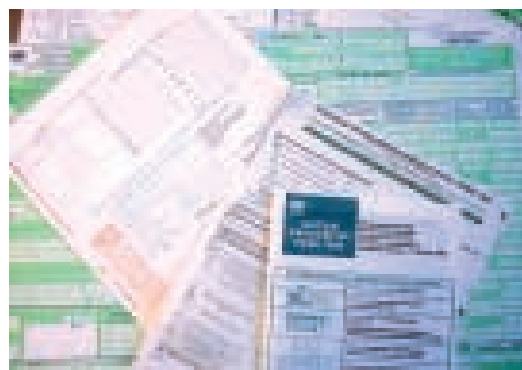
Il doit remplir un formulaire d'identification du salarié embauché en précisant son identité avec notamment toutes les informations relatives au salarié ainsi que celles relatives à l'embauche.

- Les informations sur le salarié (nom, adresse date et lieu de naissance...)
- Les informations concernant l'employeur (APE, siège social, numéro de cotisant...)
- La nature du contrat de travail (contrat à durée déterminée ou indéterminée)
- Le nombre d'heures effectuées par le salarié
- La durée de la période d'essai
- La durée de l'emploi
- La catégorie d'emploi et son degré de qualification
- La convention collective applicable
- Le montant de la rémunération et sa date de paiement
- Le montant des frais professionnels ainsi que les taux d'accident de travail et de prévoyance

Ce document doit être rempli avec beaucoup de soins puisqu'il est le seul écrit établi en l'absence de déclaration à l'embauche et de contrat de travail. Il doit être signé par le salarié et l'employeur et transmis à l'URSSAF ou au centre de gestion dans les huit jours précédant la date prévisible d'embauche.

A réception de ce volet, une attestation d'emploi est fournie à l'employeur dans un délai de cinq jours. Le chef d'entreprise devra, par la suite, toutes les fins de mois remplir le volet social d'un chéquier pour donner les informations nécessaires au calcul des cotisations sociales au plus tard dans les huit jours suivant la rémunération et avant le vingtième jours du mois d'activité lorsqu'il s'agit d'emplois permanents afin de calculer les cotisations dues par l'employeur.

Ce dernier est informé par courrier sous forme de facture de la somme à payer et dispose d'un délai de dix jours pour contester le montant réclamé. Le salarié reçoit en parallèle du Centre national TTE une attestation d'emploi ainsi qu'un récapitulatif des salaires perçus afin d'établir sa déclaration de revenus.



Les entreprises concernées par le Titre Emploi Entreprise

Seules les entreprises qui emploient de façon occasionnelle des salariés dont l'activité n'exède pas cent jours par année civile ou les entreprises dont l'effectif est inférieur à dix salariés sont concernées par cette mesure.

Le nombre de salariés s'apprécie par rapport à l'effectif de l'entreprise au 31 décembre de l'année précédente ou en l'absence de salarié l'année précédente, à la date à laquelle l'entreprise demande à bénéficier du dispositif.

Outre cette exigence d'effectif, les dispositions du TEE s'appliquent de façon doublement limitée en fonction du secteur d'activité de l'entreprise et de sa région d'implantation.

Ainsi, afin de savoir si votre secteur d'activité est concerné, nous vous conseillons de prendre contact avec votre agence URSSAF la plus proche qui vous informera du champ d'application de cette mesure.

A noter que depuis le 1er octobre 2004, les secteurs d'activités concernés peuvent bénéficier du TEE sur tout le territoire national, ce qui simplifie l'utilisation de cette mesure. En cas de litige avec le salarié embauché grâce à un TEE, seul le droit du travail ou la convention collective applicable pourra être invoqué et seul le conseil des prud'hommes est compétent pour connaître des litiges qui pourraient survenir.

Il est donc très important de remplir correctement la documentation qui vous sera fournie car elle définira le cadre juridique applicable en l'absence de contrat de travail. Par ailleurs, si un contrat de travail a néanmoins été rédigé, ce contrat fera foi par rapport aux éléments mentionnés dans le TEE en cas de divergence d'interprétation ou d'information entre les deux documents.

LES CHIFFRES UTILES

1 € = 6.55957 F

Sécurité Sociale : Plafond mensuel de la sécurité sociale : 2.516 €

Taux d'intérêt légal : 2,05 %

Travail :

Taux horaire légal : 7,61 €

TAUX DES SMICS AU 01/07/2003	
SMIC 39 heures (169 heures)	1.229,28 €
SMIC 35 heures (151,67 heures)	1.154,18 €
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/98 et le 30/06/99	1.178,54 € dont 24,36 € de prime différentielle
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/99 et le 30/06/00	1.183,40 € dont 29,22 € de prime différentielle
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/00 et le 30/06/01	1.190,14 € dont 35,96 € de prime différentielle
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/2001 et le 30/6/02	1.195,03 € dont 40,85 € de prime différentielle
SMIC des Entreprises passées aux 35 heures entre le 01/07/2002 et le 30/6/03	1.197,37 € dont 43,19 € 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	1214
2004	1225	1267	1272	

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 : $1000 \times \frac{1183}{1083}$ 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 €	4,00%	0,60 %	0,40 %	5,00%
+ de 107.000 €	2,60%	1,40 %	1,00%	5,00%

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.

Prendre également en considération les mesures fiscales temporaires permettant la cession de fonds de commerce de proximité à taux zéro dans certaines conditions.

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 5,00 % :

4200

(130.000 € - 107000 €) x 5,00 %

1150

Total :

5350

Evaluation des dépenses d'automobile en Euros :

Barème fiscal de remboursement des frais kilométriques pour 2004

d = la distance parcourue à titre professionnel en 2004

Puissance Administrative	Jusqu'à 5.000 Km	de 5.001 Km à 20.000 Km	Au delà de 20.000 Km
3CV et moins	0,352	700 + (d x 0,212)	0,247
4CV	0,425	935 + (d x 0,239)	0,286
5CV	0,468	1038 + (d x 0,261)	0,313
6CV	0,489	1075 + (d x 0,275)	0,329
7CV	0,511	1100 + (d x 0,291)	0,346
8CV	0,540	1160 + (d x 0,308)	0,366
9CV	0,554	1175 + (d x 0,320)	0,379
10CV	0,583	1200 + (d x 0,343)	0,403
11CV	0,594	1195 + (d x 0,356)	0,416
12CV	0,624	1258 + (d x 0,373)	0,436
13 CV et plus	0,635	1240 + (d x 0,387)	0,449

EXEMPLE DE CALCUL

- Pour un véhicule de 5 CV

Distance parcourue dans l'année : 4000 Km

$4000 \times 0,468 = 1872$ €

Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

$1038 + (15.000 \times 0,261) = 4953$ €

Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

$24.000 \times 0,313 = 7512$ €

Annonces des adhérents du S.D.I.

Saint-Victoret centre (13) : Commune en pleine extension à 5mn de l'aéroport de Marseille Provence et 5 mn de la gare TGV, vendis fonds de commerce tous commerces sauf restauration, très bon emplacement sur grand parking, superficie de 70 m², 2 vitrines, climatisation, alarme, loyer de 602 €/mois.

Prix : 48.000 €

Tél. : 04.42.75.21.56 / 06.81.85.81.02

Vallauris (06) : Vends salon de coiffure mixte pour raisons de santé, bien situé dans commune dynamique avec clientèle fidélisée.

Prix : 15.000 €

Tél. : 04.93.64.67.65

Cluses (74) : Vends pour cause de départ à la retraite droit au bail commerce de textile en discount. Situé en plein centre ville, important chiffre d'affaires.

Prix : à débattre

Tél. : 06.16.44.86.02

Thonon-les-Bains (74) : Vends pour cause de départ à la retraite entreprise de construction de piscine (accompagnement du repreneur si souhaité)

Prix : à débattre

Tél. : 04.50.70.67.05

Beynes (78) : Vends fonds de commerce de cordonnerie, maroquinerie, chausseur, clés, tampons, dépôt pressing. Affaire à développer.

Prix : 25.000 € / Petit loyer

Tél. : 01.34.86.19.58

Vieux-Reng près de Maubeuge (59) : Vends pour cause de départ à la retraite et raisons de santé, fonds de commerce de cotillons et articles de fêtes. Bonne clientèle habituée, superficie de 30 m², grande vitrine à rue. Articles en stock, bon état. Accès près de la voie express.

Prix : 25.000 €

Possibilité de location-gérance

Tél. : 03.27.67.96.12

Epinal (88) : Vends fonds de commerce de Pizzeria, affaire de notoriété, chiffre d'affaires de 415.000 €

Prix du fonds : 300.000 €

Possibilité d'acheter ou de louer Murs et Appartement de 180 m².

Tél. : 06.82.08.34.53

Ronchamps (70) : Vends fonds de commerce de Bar-Restaurant avec Licence IV, bon emplacement, avec parking.

Tél. : 06.79.56.02.06

Lyon 8ème arrondissement (69) : Vends fonds de commerce de Toilettage canin, situé à Lyon intra-muros, affaire saine tenue depuis 13 ans, avec une bonne clientèle fidélisée, faible loyer, prix raisonnable.

Tél. : 04.78.61.10.70

La Côte-Saint-André (38) : Vends fonds de commerce de dépôt-vente en principal, articles de décoration et meubles neufs en accessoires. Créé en 1986, importante notoriété dans local récent de 1.200 m². CA annuel HT de 470.000 €. Pas ou peu d'investissement, stock. Prix du fonds : 144.000 € possibilité d'acquérir le local (225.000 €) ou parts de SCI ou location 2000 €.

Visite de l'entreprise sur lentrepotdepotvente.com ou contact au 06.83.47.76.33 ou à pierre@lentrepotdepotvente.com.

L'Isle-sur-le-Doubs (25) : Vends fonds de commerce de fleurs bien situé, centre-ville, parking, libre de suite.

Prix à débattre

Tél. : 03.81.92.70.67

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

Pinsaguel (31) : Vends fonds de commerce, magasin de fleurs ou tout autre commerce, centre du village, avec une clientèle fidélisée, d'une superficie de 22 m² avec un local d'exposition d'articles funéraires de 10 m² et une pièce de travail. Chiffre d'affaires : 34.000 €, loyer : 390 € par mois

Prix : 10.000 €

Tél. : 05.61.72.55.04

Constructeurs automobiles : les grandes manœuvres !

Nos fidèles lecteurs connaissent l'action engagée par le SDI depuis plusieurs mois en vue du maintien sur les territoires français et européen d'un réseau de professionnels de la réparation automobile dense et opérationnel. Ce dossier connaît à ce jour de nouveaux développements au travers des informations en provenance de Bruxelles. Il s'avère en effet qu'une bataille oppose les services de la DG Entreprises sensibles aux arguments des constructeurs automobile à ceux de la DG Concurrence sensibles aux arguments de professionnels indépendants.

La suppression de toute concurrence...

Selon nos services, les constructeurs automobiles ont utilisé le règlement d'exemption automobile 1400/2002 aux fins d'éradiquer toute forme de concurrence dans les domaines de la vente et de l'après-vente automobile. Ainsi, la situation juridique d'exemption existant antérieurement à la mise en place du règlement européen deviendra bientôt, si rien ne s'y oppose, une situation de fait. En d'autres termes, la concurrence prescrite sur le papier ne pourra s'exercer... faute de concurrents. Le règlement 1400/2002 devait favoriser la concurrence, la qualité et le choix du consommateur.

Les services de presse de l'Union européenne informaient même par un communiqué daté du 17/07/2002 :

" Le constructeur ne pourra pas fixer de limite au nombre de réparateurs agréés ni chercher à limiter le droit d'un réparateur agréé à réparer des véhicules d'autres marques "

" (...) les constructeurs automobiles devront permettre aux réparateurs souhaitant rester indépendants des marques spécifiques d'avoir accès aux informations, aux outils, aux équipements (notamment aux équipements de diagnostic) ainsi qu'à la formation dont ils ont besoin sur le plan technique. De surcroît, le règlement interdit les clauses destinées à empêcher les réparateurs agréés de fournir aux réparateurs indépendants des pièces détachées d'origine ou des pièces de qualité équivalente. Ces dispositions visent à faire en sorte que les réparateurs indépendants puissent continuer à concurrencer effectivement le réseau de réparateurs agréés du constructeur. Le consommateur pourra donc choisir le lieu où faire réparer sa voiture. "

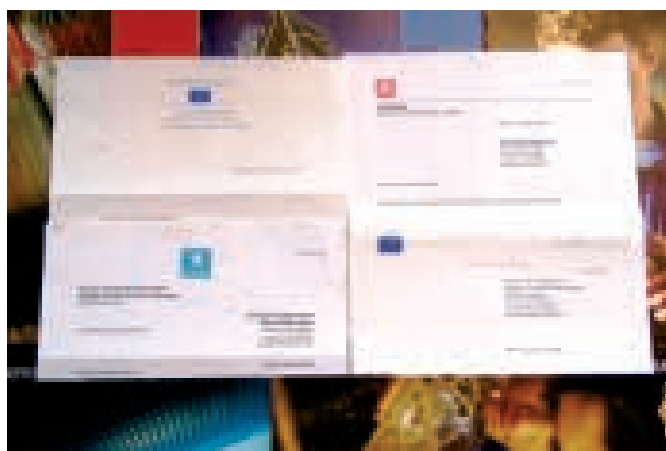
... une urgence pour les constructeurs automobiles !

Sur la période 1991-2001, les réseaux constructeurs en France ont perdu 13% du marché de la réparation quand le parc automobile progressait de 21%.

Etude SOFRES sur l'entretien des voitures (Auto Plus 22/10/2002)*

	1991	2001	Evolution
Voitures en circulation	23.200.000	28.000.000	+ 21 %
Age moyen	6.05	7.25	+ 20 %
Réparation / Entretien réalisé par :			
Réseaux constructeurs	50.5 %	43.8 %	- 13 %
Centres-autos	10.9 %	15.5 %	+ 42 %
Garagistes	9.3 %	13.4 %	+ 44 %
Centres spécialisés	6.4 %	9.5 %	+ 48 %
Dépense moyenne par intervention	68.50 €	62.50 €	- 9 %

* Etude réalisée auprès de 10.000 ménages.



La volonté des constructeurs de restructurer le marché de la vente et de l'après-vente automobile s'est donc matérialisée en 2002 (cf. Tableau) par la dénonciation de l'ensemble des contrats de franchise et ce à échéance d'octobre 2003. Ainsi, le garagiste qui souhaitait rester intégré dans le réseau devait répondre à des exigences si draconiennes que nombre d'entre eux ont préféré refuser le renouvellement de la franchise aux nouvelles conditions. Leur motivation essentielle était liée à la nécessité de procéder à des investissements trop coûteux et en définitive non amortissables.

Cette position les a donc privé de l'accès à l'information antérieurement fournie par le constructeur via le concessionnaire et les a contraints à devenir des réparateurs automobiles indépendants multi-marques.

En vue de poursuivre leur activité, ils se sont donc tournés vers des fournisseurs de données informatiques et de pièces multi-marques. Ces derniers se sont malheureusement trouvés rapidement en but au refus des constructeurs de livrer l'information.

L'intervention du SDI

Interrogés sur ces points par le SDI, deux constructeurs automobiles (Citroën et Peugeot) ont répondu assez cyniquement que tout professionnel intéressé par l'accès à l'information sur leurs véhicules pouvait faire acte de candidature pour devenir réparateur agréé ou agent.

Dès lors, l'intervention de nos services s'est portée plus haut au niveau de l'Union européenne.

Ainsi, saisies de cette question cruciale, Mesdames les députées européennes Françoise GROSSETÊTE et Nathalie GRIESBECK ont répondu favorablement à nos attentes et accepté d'interpeller les commissaires européens concernés par cette problématique.

Nous tenons à souligner que, au-delà des professionnels de la réparation automobile indépendants, notre action servira à terme les réparateurs agréés et agents dont les problématiques de relations contractuelles et commerciales avec les constructeurs via les concessions ne pourront que s'amplifier dans le cadre d'une position dominante des premiers. Affaire à suivre...

Ouverture dominicale : la mobilisation poursuivie !

Nos services ont toujours été en pointe dans la lutte contre l'ouverture dominicale des grandes surfaces et notamment mais pas exclusivement, celles à dominante alimentaire. Notre démarche de vigilance à cet égard est soutenue par de nombreux députés dont Monsieur François LONCLE, député de l'Eure et ancien ministre. Ce dernier nous a récemment alerté sur la modification de la position du Gouvernement liée à cette problématique cruciale à la survie des commerces de proximité notamment ceux situés dans les villes petites et moyennes. Ce sont en effet ces derniers qui doivent régulièrement faire face avec le soutien du SDI à des projets d'ouverture d'une grande surface, des projets d'agrandissement ou encore des ouvertures dominicales sauvages ou autorisées.

Un risque majeur subsiste

Les tenants de l'ouverture dominicale chantent les vertus présumées en terme de croissance et d'emploi d'un assouplissement des règles tout en admettant que celui ci doit se faire " *en tenant compte de l'équilibre entre les différentes formes de commerces et de l'intérêt qui s'attache à la préservation de la vie familiale* ". Nous tenons dans cette formule un bel exemple d'oxymoron dont les politiques semblent toujours aussi friands ces derniers temps.

Cette figure de style qui consiste à combiner les contraires naguère réservés aux poètes, devient de plus en plus fréquente. Elle prend désormais place en substitution de la bonne vieille langue de bois qui consistait quant à elle à ne rien dire tout en le disant. Par l'antinomie, l'oxymoron permet de désinformer en douceur.

Notre vigilance ne doit toutefois pas être abusée, y compris et surtout lorsque les arguments avancés sont repris par la grande distribution elle-même. Sur une courte période de 6 mois, l'enseigne LECLERC nous a ainsi gratifié de deux campagnes publicitaires sur panneaux 4 X 3 expliquant tous les bienfaits attendus d'une éventuelle réforme de la loi Galland.

Nul doute que les 6 centrales d'achat qui se partagent en France 90% du commerce alimentaire et de bazar développeront des trésors d'intelligence pour persuader leurs 4.740 fournisseurs (40 grands groupes agro-alimentaires et 4.700 PME) de leur intérêt à poursuivre les " coopérations commerciales " engagées.

Une enquête édifiante ...

A ce titre, une étude parue dans le mensuel Capital du mois de novembre 2004 nous éclaire sur les modes de fonctionnement de la grande distribution dans ses relations avec ses fournisseurs. Nous apprenons ainsi que la Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des

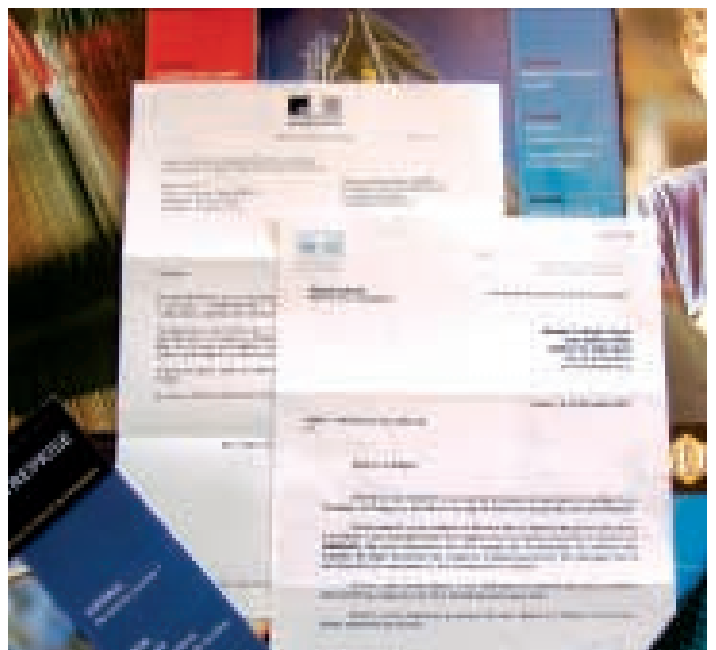
fraudes (DGCCRF) a engagé depuis 2002 une vaste opération de contrôle des grandes surfaces. Sur 4.000 vérifications, 300 dossiers ont été transmis à la justice.

Ces dossiers portent sur des facturations de prestations commerciales fictives assorties de chantage, d'obligation de livrer sans facture des marchandises gratuites ou encore d'application de délais de paiement anormalement longs.

Des initiatives locales exemplaires

Personne ne nous fera croire que les grandes surfaces acceptent de rogner leurs marges alors qu'elles s'emploient à réduire celles de leurs fournisseurs tout en augmentant leurs prix.

De même, nul ne pourra nous expliquer que, dans le domaine alimentaire, l'offre crée sa propre demande. Il est inévitable qu'un élargissement des ouvertures de grandes surfaces conduit à une paupérisation du commerce de proximité, tous secteurs d'activité confondus, en ce compris le commerce non sédentaire.



Certaines initiatives locales nous laissent néanmoins à penser que notre combat mérite d'être poursuivi. Ainsi, depuis juin 2004, la Préfecture du Nord s'est dotée d'un arrêté Préfectoral visant à l'interdiction de l'ouverture dominicale des grandes surfaces.

C'est dans ce cadre que nos services sont intervenus auprès de monsieur le Préfet en vue de dénoncer l'attitude hors la loi de l'enseigne Intermarché de Lourches (59).

Ce type d'initiative locale présente pour le SDI un caractère exemplaire qu'il convient de démultiplier dans l'hypothèse d'une évolution législative défavorable.

C'est donc dans cette même logique de poursuite de notre action qu'il nous est nécessaire d'obtenir de chaque entreprise commerciale et artisanale concernée le maximum d'informations visant à dénoncer toutes violations de la loi. Ce n'est qu'à ce prix que nous pourrions alors contrebalancer la puissance hégémonique, mais pas réhibitoire, de la grande distribution.

La réforme des 35 heures adoptée définitivement par le Parlement

Nous avons dans ces colonnes et à plusieurs reprises fait état des revendications du SDI s'agissant de la nécessaire modification de la législation sur la réduction du temps de travail. Ainsi, notre mobilisation sur ce sujet, tant de nos représentants nationaux et locaux que de nos adhérents, à travers notamment notre vaste campagne pétitionnaire lancée en 2004, a partiellement porté ses fruits puisque le Parlement a adopté en dernière lecture le 22/03/2005 la proposition de loi UMP visant à cette réforme. Ce texte prévoit donc :

- une extension considérable des possibilités de recours aux comptes épargne-temps (CET),
- la création d'un régime d'heures choisies qui permettent de travailler au-delà du contingent d'heures supplémentaires
- et enfin la prorogation du régime spécifique de rémunération des heures supplémentaires pour les entreprises de moins de 20 salariés.

C'est sur ce dernier point que le SDI avait concentré toute sa détermination en spécifiant les conséquences désastreuses d'une extension des lois Aubry aux petites entreprises. Il a été donc partiellement entendu puisque le Gouvernement a décidé, dans le cadre d'un amendement à cette proposition de loi, de maintenir ce régime dérogatoire jusqu'au 31 décembre 2008. Pour autant, le SDI considère que cette avancée n'est encore que partielle, puisqu'il réclamait l'adoption définitive de ce régime en faveur des entreprises de moins de 20 salariés et ce afin de préserver leurs intérêts économiques et sociaux. En conséquence, nos responsables ont décidé, dans le cadre de ce répit accordé, de continuer l'action jusqu'à la pleine et entière satisfaction de notre revendication sur ce sujet. Pour ce faire, le SDI et ses représentants continueront donc inlassablement de solliciter l'attention des pouvoirs publics et le rassemblement indéfectible de ses adhérents.

La réforme de la loi Galland pourrait finalement être votée avant l'été

Dans le cadre d'un énième rebondissement visant à enfin réguler les rapports entre la grande distribution et les industriels et PME, le Ministre du commerce a voulu lors d'une déclaration public au mois de janvier dernier, obtenir un nouvel engagement sur les prix et une plus grande harmonisation des rapports commerciaux en vue notamment de supprimer certaines pratiques des grandes enseignes de la distribution comme par exemple les marges arrières, dénoncées déjà à plusieurs reprises dans ces colonnes. Pour autant, cette volonté ministérielle est loin pour le moment d'aboutir, bien que Christian Jacob souhaite d'ici au début de l'été 2005 finaliser cette réforme de la loi Galland. En effet, ces mêmes enseignes ne sont certainement pas prêtes à céder du terrain et il faudra donc toute la détermination gouvernementale et celle tout aussi importante de l'ensemble des entreprises victimes directes et/ou indirectes des pratiques abusives de la grande distribution, pour atteindre l'objectif et surtout lui donner une application indiscutable dans les faits.

Livraisons non-conformes : des garanties accrues pour le consommateur

Une ordonnance du 17 février 2005 vient de modifier le Code de la consommation pour les contrats de vente de biens meubles corporels conclu après le 19 février 2005 entre professionnels et consommateurs. Cette décision s'inscrit dans un processus européen tendant à renforcer la loyauté des transactions commerciales et la protection des consommateurs. Le vendeur est désormais " tenu de livrer un bien conforme au contrat et répondre des défauts de conformité existant lors de la délivrance. Il répond également des défauts de conformité résultant de l'emballage, des instructions de montage ou de l'installation réalisée par lui ou placée sous sa responsabilité ". La nouveauté de cette ordonnance est, qu'en matière de non conformité, elle renverse la charge de la preuve au profit du consommateur pendant six mois à compter de la délivrance du bien.



Ainsi, un client peut se prévaloir de la non conformité du bien pendant ce délai, à charge pour le professionnel de prouver qu'il a vendu un bien conforme à la demande du client et à l'usage qu'il est en droit d'en attendre.

Cette action pour non conformité se prescrit par deux ans à compter de la délivrance du bien. De plus, rien n'empêche le client d'engager en parallèle une action en garantie des vices cachés qui ne se prescrit plus dans de brefs délais mais désormais dans un délai de deux ans à compter de la découverte du vice.

Dans le cadre de son action, le client est en droit de demander la réparation du bien ou son remplacement à la condition que l'échange ne représente pas un coût disproportionné en comparaison d'une réparation. Si la réparation et le remplacement du bien sont impossibles ou entraînent des inconvénients majeurs ou si la solution demandée ne peut être satisfaite dans un délai d'un mois, l'acheteur peut rendre le bien et se faire restituer le prix ou garder le bien et se faire rendre une partie du prix. Enfin, le Code de la Consommation exige désormais qu'un écrit précisant le contenu de la garantie, les éléments nécessaires à sa mise en oeuvre, sa durée, son étendue territoriale ainsi que le nom et l'adresse du garant soit mis à la disposition de l'acheteur. De plus, le vendeur devra mentionner que, dans le cadre du contrat signé, il reste tenu des défauts de conformité du bien ainsi que des vices cachés et reproduire intégralement et de façon apparente les articles L 211-4, L 211-5 et L 211-12 du Code de la Consommation ainsi que l'article 1641 et le premier alinéa de l'article 1648 du Code Civil.

Retraite des Indépendants : un tour d'horizon

Voilà donc un sujet depuis plusieurs mois qu'aucun chef d'entreprise ne peut plus ignorer. En effet, que ce soit dans les médias ou bien dans la communication gouvernementale, la problématique des retraites nous est servie à toutes les sauces. Il est vrai aussi sur ce sujet que notre organisation interprofessionnelle a été à la pointe du combat en imposant aux pouvoirs publics, la mise en place de fonds de pension innovants pour les travailleurs indépendants et avec des déductions fiscales sur les sommes investies motivantes. Aujourd'hui cette possibilité existe, mais le sujet étant complexe un rappel est donc nécessaire...

Le système existant

Autonomes, les régimes des artisans et commerçants sont alignés depuis trente ans sur le régime général des salariés du privé. Ils sont structurellement déficitaires et ne doivent leur relatif équilibre (lorsqu'il existe), qu'à diverses subventions et taxes. A ces régimes de base s'ajoutent par ailleurs des régimes complémentaires financés par des cotisations supplémentaires, comme pour les salariés.

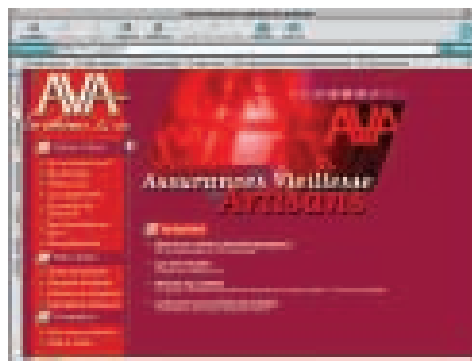
Le cas des artisans

Géré par la Caisse autonome de compensation de l'assurance-vieillesse artisanale (CANCAVA), le régime de base des artisans est affecté par un très mauvais rapport démographique : 520.000 cotisants pour 745.000 retraités. Il est financé par une cotisation de 16,35 %. Dans ce cadre, il est important de constater que ces mêmes cotisations pour l'année 2003 ne financent que 58 % de l'ensemble des charges de retraite du régime. Le solde étant obtenu par des transferts financiers venus d'autres régimes au titre de la " compensation démographique " soit un total de 447 millions d'euros et par le produit de la contribution de solidarité spécifique des sociétés (CSSS) à hauteur de 387 millions d'euros (excusez du peu !)
Malgré cela, la CANCAVA estime finir l'année avec un déficit de 13,3 millions d'euros. A titre de pure information, il est intéressant de savoir que sans les compensations, dont nous avons parlées ci-dessus, le solde technique de cette caisse serait de moins 1,2 milliard d'euros en 2020.

Le cas des commerçants

Similaire à celui des artisans, le régime de base des commerçants est géré par la Caisse de compensation de l'organisation autonome nationale de l'industrie et du commerce (ORGANIC). Avec 650.000 cotisants pour 950.000 retraités, le ratio démographique n'y est guère plus favorable. Ainsi, les cotisations, prélevées au taux de 16,35 %, couvrent moins de 47 % des charges de retraite, les transferts de compensation apportant quant eux, 935 millions d'euros cette année et la

CSSS, 605 millions d'euros. A la fin 2003, l'ORGANIC devra connaître malgré tout, 16,2 millions d'euros de déficit.



Là encore et à titre purement informatif, il faut savoir que les deux tiers du produit de la CSSS (contribution de 0,13 % prélevée, depuis 1970, sur le chiffre d'affaires hors taxes des sociétés réalisant un CA d'au moins 760.000 euros), est absorbé par ces deux caisses réunies.

Les plans d'épargne retraite ...

Comme vous l'avez constaté, la situation des caisses est donc loin d'être brillante quelque soit le régime. Dès lors, les plans d'épargne retraite proposés et leurs cortèges de déductions fiscales paraissent comme très attrayants puisque allant notamment dans le sens souhaité par le SDI (voir ci-dessus). Pour autant, le sujet est suffisamment complexe pour qu'un non initié se noie très rapidement dans l'ensemble des offres proposées par les " marchands du temple ". C'est pourquoi, il est nécessaire de pouvoir s'y retrouver via des conseils appropriés et adaptés à la situation de chacun. Pour ce faire le SDI a donc décidé de faire bénéficier, à ses adhérents qui en feront la demande, d'un audit social qui répondra à l'ensemble de leurs interrogations et leur permettra d'accéder à des solutions adaptées. Ce service ne pourra bien évidemment, eu égard à sa complexité de mise en place, être activé qu'à partir du moment où le nombre de demandes reçues sera suffisant. Dès lors pour ce faire, nous vous enjoignons de remplir le formulaire ci-dessous et de le retourner à l'adresse indiquée. Merci d'avance.

OUI à la mise en place par le S.D.I. d'un audit social basé sur la problématique de la retraite !

Par le présent formulaire, je souhaite que mon organisation interprofessionnelle, puisse mettre en place dans les meilleurs délais, un audit social visant les commerçants et les artisans, basé notamment sur la problématique de la retraite.

Une fois ce service officiellement créé, je souhaiterai à titre informatif et sans engagement de ma part, pouvoir en bénéficier.

M / Mme / Melle

Date : / / Signature :

TAMPON

A retourner à SDI, Immeuble Space, Bâtiment B, 208/212
Route de Grenoble, 06200 Nice



Les banques épinglées !

40% : c'est l'augmentation du coût des services bancaires constatée par l'INSEE entre 1990 et 2003.

Les bénéfices nets de certaines banques en 2004 chiffrèrent concrètement les résultats de cette action concertée des établissements français : 4,67 milliards d'euros pour BNP-Paribas, 3,12 pour la Société Générale, 2,2 pour le Crédit Agricole et 407 millions pour la Banque Populaire.

Des tarifications opaques, abusives et en perpétuelle hausse

L'imagination des banquiers pour ponctionner professionnels et particuliers est sans limite. Traditionnellement, les clients envisageaient leurs relations avec le partenaire bancaire comme avec tout autre prestataire de services. En sa qualité d'outil de gestion incontournable, le compte bancaire était un droit, considéré comme tel par la législation. Ce droit devait logiquement avoir pour corollaire le droit au libre accès des fonds déposés en compte courant, qu'il s'agisse d'un retrait au comptoir, par carte de retrait voire au travers d'instruments de paiement tel que le chèque.

Autrefois, la tarification était ponctuelle. Elle portait sur des montants élevés mais ne concernait que des opérations exceptionnelles telles que des incidents de paiement. Aujourd'hui, elle porte sur de petits montants mais les frais sont ponctionnés régulièrement pour des opérations courantes telles que les frais de tenue de compte ou les retraits déplacés (ceux effectués aux distributeurs automatiques d'autres banques). Certains établissements bancaires facturent des frais pour " compte inactif ". A l'inverse, les frais de tenue de compte sont facturés à la ligne si bien que plus un compte est actif, plus il coûte cher.

Certaines banques facturent les " sauts de page " des relevés de compte édités. Il est probable que dans un avenir proche les cartes à débit différé soient remplacées par un système de crédit revolving dont le TEG peut à ce jour atteindre jusqu'à 20% par an contre environ 4% pour n'importe quel crédit à moyen terme. Progressivement, tous les mouvements de compte feront l'objet d'une facturation à la ligne.

Ainsi que nous l'indiquions en préambule, les actions des banques à cet égard sont certainement concertées et nous pesons bien nos mots. En effet, en pratique, l'information concurrentielle entre établissements bancaires fonctionne dans un sens volontiers haussier.

Contrairement à ce que signifierait l'application pure et simple d'une loi de marché concurrentiel devant tirer les prix à la baisse, nous assistons à une surenchère dans l'invention de frais que les banques s'empressent d'appliquer à leurs propres clients pour peu qu'une première trace la voie. La méthode reste néanmoins particulièrement habile car si le résultat pour le

client est identique, l'habillage donné par les établissements bancaires est différent. Il est en conséquence extrêmement difficile pour le client à la seule lecture des conditions générales de banque de pouvoir comparer plusieurs propositions.

Les banques au-dessus des lois ?

La loi Murcef, du 11 décembre 2001, portant sur les mesures urgentes de réforme à caractère économique et financier, devait pourtant, dans un de ses volets, rendre obligatoire la conclusion de conventions de compte afin de clarifier, voire de stopper, des pratiques tarifaires opaques et abusives. Mais elle a été jugée techniquement inapplicable et surtout coûteuse par les banques. Du coup, le décret d'application n'a jamais été publié. En contrepartie, les banques, via la FBF (Fédération Bancaire Française), ont décidé de lancer, début 2003, leur propre charte.

Depuis le 28 février 2003, les 500 banques adhérentes à la FBF appliquent cette charte. L'objectif est de fournir une information claire sur les tarifs bancaires et sur les règles de fonctionnement des comptes de dépôt.

Les nouveaux clients reçoivent dès l'ouverture du compte à vue une convention de compte. Ce contrat spécifie les modalités de fonctionnement, de transfert et de clôture du compte, de même que les produits et les services proposés et la facturation en cas d'incident de paiement. Les tarifs en vigueur sont remis au client. Les établissements doivent informer leurs clients des modifications de prix trois mois avant leur entrée en vigueur. Ces derniers disposent de deux mois pour contester ce prix par écrit. S'ils contestent une " modification substantielle " de la convention, ils ont la possibilité de clôturer leur compte de dépôt sans frais, à leur demande.

Les nouveaux clients sont couverts par les conditions générales de charte qui s'appliquent à tous, mais ils peuvent à leur demande signer formellement cette nouvelle convention de compte. Attention toutefois, les conditions prévues par ce texte peuvent se révéler moins avantageuses que les tarifs que ces clients auraient déjà négociés avec leur chargé de compte. Il n'en reste pas moins que cette charte est peu contraignante. Le non-respect d'une des dispositions prévues n'est pas sanctionné, et chaque banque a carte blanche pour bâtir sa convention maison.

Un fichage tous azimuts

Les établissements bancaires bénéficient aussi d'un accès à une multitude de fichiers, tous légaux, dont l'objet est de permettre l'étude de la solvabilité de leurs clients, notamment professionnels. Face à ces fichiers, la discussion, l'explication et la bonne foi ne sont à titre habituel d'aucun secours.

1/ Le Fichier Bancaire des Entreprises (FIBEN) : une base de données au service des établissements de crédit

La Banque de France gère le fichier bancaire des entreprises (FIBEN) qui centralise des informations collectées auprès des entreprises, des banques et des greffes des tribunaux de commerce. Ainsi, 3 500 000



entreprises et 2 500 000 dirigeants sont actuellement recensés dans cette base de données.

À partir de ces informations, elle attribue une cote qui reflète la capacité des entreprises et groupes à honorer leurs engagements financiers à un horizon de 3 ans. Cette cotation est communiquée systématiquement à l'entreprise concernée, qui peut demander les explications qu'elle juge utiles auprès de la Banque de France.

Seuls les établissements de crédit et les administrations à vocation économique ont accès à la base de données FIBEN depuis 1982. Les informations collectées et retraitées, qui composent le fichier, constituent pour eux des données importantes d'analyse du risque, d'outil de décision et de suivi des entreprises.

2/ Les fichiers visant les moyens de paiement Concernant

Il existe trois fichiers gérés par la Banque de France. Les deux premiers ont été institués par le décret loi du 30/10/1935 et modifiés par la loi du 30/12/1991 relative à la sécurité des chèques et des cartes de paiement, ils sont publics et nationaux, tandis que le dernier est de nature privée.

- Le FCC - Fichier Central des Chèques

Il centralise les mesures d'interdictions bancaires d'émettre des chèques, prononcées suite à une émission de chèque sans provision et les mesures d'interdictions judiciaires. Les informations sont conservées pendant toute la durée de l'interdiction, soit 5 ans pour l'interdiction bancaire à défaut de régularisation.

- Le FNCI - Fichier National des Chèques Irréguliers

Il permet à tout bénéficiaire d'un chèque remis pour paiement d'un bien ou d'un service (essentiellement commerçants et mandataires) de vérifier la régularité de l'émission d'un chèque, de voir par exemple si la formule n'a pas fait l'objet d'une déclaration de vol ou de perte, si elle n'a pas été émise sur un compte clos ou si son titulaire n'a pas été frappé d'interdiction bancaire ou judiciaire.

- Le fichier de centralisation des retraits de cartes bancaires "CB"

Il s'agit d'un sous fichier du FCC. Son existence repose sur un accord contractuel entre la Banque de France et le Groupement des Cartes Bancaires "CB", entériné par un arrêté du Conseil général de la Banque de France du 16/07/1987. Il permet de mettre à disposition de la profession bancaire des informations sur les personnes titulaires de comptes sur lesquels ont été constatés des incidents de fonctionnement, qui résultent directement d'utilisations abusives de cartes bancaires "CB", comme l'absence de provision disponible sur le compte.

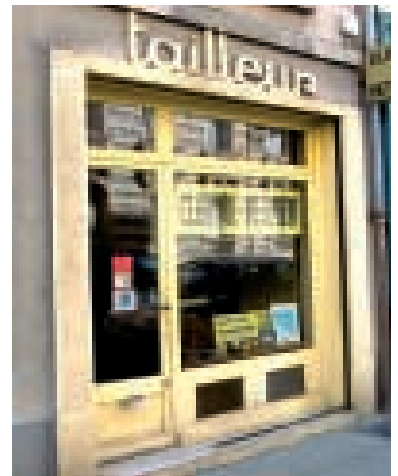
Des pratiques condamnables

Si les banques n'hésitent pas à boycotter une législation qui leur est défavorable, elles usent voire abusent des dispositions législatives contraignantes pour leur clientèle.

Dans le domaine du " conseil ", cher à nos chargés de compte pour nous proposer tout placement utile à leurs intérêts et à l'atteinte de leurs objectifs commerciaux fixés par leur Direction, un adhérent nous a alerté en ces termes :

" Pour moi, tout a commencé par un coup de téléphone du directeur de ma banque m'enjoignant de le rencontrer car sur mon PEL j'avais de l'argent qui dormait. Je lui ai fait part que c'était pour ma retraite, mais il me persuada que ce n'était pas la meilleure façon de préparer ma retraite, il fallait dynamiser mon épargne. Rendez-vous pris, me voilà dans son bureau en pleine négociation de placement en vue de ma retraite. Le mieux pour moi serait NATIO VIE DYNAMIQUE une assurance vie avec une sortie en retraite. Simulation à l'appui, je ne m'occupe plus de rien, c'est garanti même en cas

de décès... Je signe... Naïf, j'ai fais confiance. Un an après, -30%. Je téléphone, on, me rassure, c'est normal ça monte ça baisse ne vous affolez pas. Aujourd'hui -50%. C'est de ma faute car je n'ai pas arbitré à temps. Ils ne sont responsables de rien si j'ai placé en Bourse ? J'avais une assurance vie DYNAMIQUE donc je suis placé en Bourse, ils me prélèvent des frais de gestion mais ce n'est pas pour gérer mon compte ? Je ne peux les quitter sinon malgré les pertes je leur dois des indemnités car le compte est bloqué 8 ans. "



Une action volontaire du SDI via notamment le lancement d'une pétition nationale

Devant cet état de fait, et grâce à vos nombreux témoignages et réactions visant à constater et à rejeter cet hégémonie bancaire, nos responsables ont entrepris à accroître la pression du SDI sur les pouvoirs publics afin qu'ils interviennent directement et fassent cesser ces pratiques au profit de la mise en place de règles plus équitables entre les établissements financiers et leurs clients. Pour ce faire, une large campagne pétitionnaire est dès à présent lancée afin de dénoncer ces abus bancaires. Les principaux axes de cet action sont donc :

- la mise en place de conventions bancaires présentées de façon harmonisée autorisant la comparaison et donc la concurrence entre réseaux,
- la mise en place d'un découvert en compte minimum au profit des TPE en fonction de leur domaine d'activité avec un TEG maximal indexé sur celui de la BCE,



- l'allongement de la durée autorisée en vue de la couverture d'un découvert en compte de 60 à 90 jours,
- une information gratuite des conséquences des incidents de paiement par chèque. En amont, nous demandons avant tout rejet qu'un délai de 7 jours à compter de la transmission du courrier (cachet de la poste faisant foi) soit accordé pour provisionner le chèque impayé. Ce courrier devra informer le destinataire de ce délai et lui rappeler le montant facturé à échéance ainsi que sa date de prélèvement sur le compte. Les banques devront par ailleurs mettre en place un forfait par chèque non provisionné et non régularisé comprenant l'ensemble des facturations d'incident et de régularisation.

Nous vous demandons donc pour crédibiliser et soutenir cette nouvelle action du SDI de bien vouloir signer cette pétition en page 15 de ce numéro et de la faire circuler le plus largement possible...

L'actualité fiscale

Comme chaque année, les lois de finances modifient le paysage fiscal en introduisant de nouvelles mesures, en modifiant certains dispositifs existants ou en supprimant d'autres. Nous présentons quelques mesures qui sont susceptibles d'intéresser les TPE et PME.

Salaire du conjoint : modification des limites de déduction

La loi de finances modifie les règles de déduction du salaire du conjoint pour les exercices ouverts à compter de 2005 :

- si l'entreprise est adhérente d'un centre de gestion, la rémunération du conjoint est déductible intégralement, sans limite de déduction ;
- si l'entreprise n'est pas adhérente d'un centre de gestion, le salaire du conjoint est déductible dans la limite de 13 800 € (au lieu de 2 600 € actuellement).

SITUATION DE L'ENTREPRISE	RÉGIME MATRIMONIAL DES EPOUX	
	Régime de communauté (1) de communauté (1)	Régime de séparation de biens
Adhérente CGA	Déduction intégrale	Déduction intégrale
Non adhérente CGA	Déduction plafonnée à 13 800 €	Déduction intégrale

(1) ou de participation aux acquêts

Comme auparavant, le salaire du conjoint est imposable à son nom dans la catégorie des traitements et salaires, pour le montant admis en déduction du bénéfice de l'entreprise.

Pénalités pour paiement tardif des factures : pérennisation du régime d'imposition

La loi NRE de mai 2001 a imposé la mention sur les factures entre professionnels du taux des pénalités exigibles en cas de retard de paiement par rapport à la date de règlement mentionnée sur la facture. Ces pénalités étant exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire, les entreprises devaient en principe constater une créance imposable au titre de l'exercice du défaut de paiement. Or, l'application de ces règles a soulevé des difficultés car le plus souvent les entreprises ne réclament pas les pénalités de retard, ce qui conduit à les imposer sur des sommes non perçues.

Pour remédier à ces difficultés et éviter aux entreprises d'être imposées sur des produits non encaissés, la loi de finances rectificative pour 2002 a prévu, à titre temporaire, que les pénalités soient, en ce qui concerne le fournisseur, rattachées au résultat de l'exercice au cours duquel elles sont encaissées. Le client quant à lui, peut les déduire au titre de l'exercice de paiement. Cette règle qui devait prendre fin le 31 décembre 2004, est pérennisée.

Il en résulte que, définitivement, les pénalités de retard sont fiscalement rattachées à l'exercice de leur encaissement chez le fournisseur, et à l'exercice de leur paiement chez le client.

Plus-values professionnelles : aménagement du dispositif "Sarkozy" d'exonération temporaire

Afin de mettre un terme aux montages visant à refinancer ou réévaluer des actifs alors que l'activité est en réalité continuée par le même exploitant, l'exonération est désormais restreinte aux seules situations dans lesquelles il n'existe pas de lien de dépendance entre le cédant et le cessionnaire.

Elle ne s'applique pas lorsque le cédant peut être regardé comme exerçant un contrôle sur l'entreprise cessionnaire en raison des liens familiaux avec les personnes détenant une participation dans la société, ou en raison des fonctions exercées.

Ainsi l'exonération des plus-values est refusée dans les cas suivants :

- le vendeur, son conjoint, le partenaire auquel il est lié par un PACS, leurs parents, leurs enfants, leurs frères et sœurs détiennent ensemble, directement ou indirectement, plus de 50 % des droits sociaux de la société bénéficiaire de la cession ;
- ou le vendeur exerce en droit ou en fait, directement ou indirectement, la direction effective de la société.

De plus, le vendeur ne doit pas se trouver dans l'une de ces situations au cours des trois années qui suivent la cession, sous peine de remise en cause de l'exonération. Les nouvelles dispositions s'appliquent aux cessions intervenues entre le 1er janvier et le 31 décembre 2005.

En ce qui concerne les opérations réalisées entre le 16 juin 2004 et le 31 décembre 2004, l'administration envisagerait de mettre en œuvre la procédure d'abus de droit pour les opérations de refinancement abusives.

Régime des SARL de famille : extension aux SARL comprenant des associés "pacsés"

- Régime actuel

Les SARL sont en principe soumises à l'Impôt sur les Sociétés (IS). Mais les sociétés qui sont formées entre personnes d'une même famille (personnes parentes en ligne directe, frères et sœurs, conjoints) peuvent opter pour échapper à l'IS et relever du régime fiscal des sociétés de personnes (Impôt sur le revenu). Les sociétés constituées entre partenaires pacsés ne pouvaient pas opter pour le régime fiscal des sociétés de personnes.

- Nouveau régime

Peuvent désormais exercer l'option pour le régime des sociétés de personnes, les SARL constituées en totalité ou en partie entre les associés pacsés.

Cette mesure concerne les SARL qui sont nouvellement constituées, mais aussi celles déjà existantes. Pour les sociétés nouvelles, l'option prend effet immédiatement si elle est formulée dans l'acte constatant la création de la société ; pour les sociétés déjà existantes, l'option notifiée au service des impôts avant la date d'ouverture d'un exercice prend effet à compter de cet exercice. Cette mesure est applicable aux résultats des exercices clos à compter du 1er janvier 2004.



HALTE AUX ABUS BANCAIRES

Alors qu'aujourd'hui, les banques de détails françaises affichent des résultats financiers, en terme de profit, toujours plus que conséquent, il est utile pour le SDI de se poser la question de savoir comment ces établissements peuvent en arriver à de tels profits et la première réponse qui se présente, est une simple affirmation : au détriment souvent de leurs clients...

En effet, la priorité des banques françaises aujourd'hui, quelles soient de financement et/ou de détail, est exclusivement de continuer à rester des centres de profit et non plus des partenaires de la vie économique de notre pays et plus particulièrement de nos petites et moyennes entreprises.

A tel point que chacun peut le constater journalièrement notamment en payant l'addition toujours plus importante de frais diverses et variés liés à la gestion de compte et/ou au bénéfice de certains services bancaires indispensables et pourtant gratuits dans d'autres pays européens.

Face à ce simple constat, le SDI a donc décidé de saisir les pouvoirs publics pour les sensibiliser et les obliger à remédier si nécessaire par la loi à cette situation inadmissible. La présente pétition a donc pour but de crédibiliser et donner une exemplarité à cette nouvelle action. Nous comptons donc sur votre soutien indéfectible et votre implication...

- Commissions carte bleue trop élevées
- Autorisations de découvert supprimées à discrétion
 - Taux d'intérêt sur agios abusifs
 - Ingérence dans la gestion de l'entreprise
- Engagement personnel systématique du chef d'entreprise (caution)
 - Frais aberrants
- LES PRATIQUES BANCAIRES ASPHYXIENT NOS ENTREPRISES



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 détails



Caisse

Gestion de commerce

Statistiques