



ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS



EDITORIAL

Pour une France
entreprenante !

NATIONAL

Taxe professionnelle :
un allégement de 3,2
milliards d'euros par an
à partir de 2008

PROFESSION

Auto-écoles :
un rôle sous-estimé

DOSSIER

Arnaques : les raisons
d'un combat

ACTION

Le SDI reçu à l'Elysée,
à l'Assemblée nationale
et au Ministère des PME

PETITION NATIONALE

Pour une déclaration
d'insaisissabilité des
résidences familiales
des chefs d'entreprise
exerçant leurs activités
sous la forme de sociétés



“L'information indispensable des indépendants, commerçants,
professions libérales, artisans, chef d'entreprises....”

Ensemble pour réussir





INDEPENDANT & ENTREPRISE

Organe Officiel du Syndicat
des Indépendants

REVUE D'INFORMATION DU SDI

46, Rue d'Estienne d'Orves
92270 Bois Colombes
Tél. 01 48 17 00 58
01 49 38 09 67

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 GHISENS

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.

Pour une France entreprenante !

Comme j'ai l'avais signalé dans mon précédent éditorial, l'action gouvernementale devait lors de la dernière partie de ce septennat, s'axer sur le nouvel essor à donner aux petites et moyennes entreprises, forces vives et déterminantes de l'économie de notre pays selon les aveux mêmes de notre récent Premier ministre, M. Dominique de Villepin. A cet effet, des mesures étaient annoncées dont une phare, le CNE, contrat nouvelle embauche, développé dans ce numéro en page 9 et à la disposition de tous nos adhérents sur notre site Internet (sdi-pme.com, ou sdi-pme.fr). Ainsi, le projet de loi de finances pour 2006 s'annonçait comme devant être le volet majeur de cette nouvelle volonté gouvernementale et je dois dire qu'à sa lecture, il m'a quelque peu déçu. Jugez-en par vous-mêmes.

En 2006 selon les analyses faites par nos services, les prélèvements obligatoires supportés en grande partie par nos entreprises (Etat, Sécurité sociale, collectivités locales) augmenteront de 30 milliards d'euros. Ils atteindront donc l'an prochain 775,1 milliards d'euros soit 44 % de notre PIB (Produit intérieur brut). Presque un record...

Ainsi, ramené au Projet de loi de finances (PLF) pour 2006, ce constat est encore plus criant pour ce qui devra nous attendre en terme de ponctions fiscales et sociales même si des avancées notables sont à constater notamment s'agissant de la taxe professionnelle (cf. en page 10 de ce numéro). Pour exemple, le taux de contribution au développement de l'apprentissage est porté à 0,18 % dès le 1er janvier 2006 alors même que cette augmentation n'était prévue que pour 2007, soit une charge supplémentaire pour nos entreprises de 200 millions d'euros.

Autre exemple, qui certes ne concerne pas directement nos petites et moyennes entreprises, l'IFA (l'imposition forfaitaire annuelle). Cette dernière n'est désormais plus imputable sur l'impôt sur les sociétés et son barème est réaménagé. Une nouvelle tranche est créée pour les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 500 millions d'euros. Charge supplémentaire pour ces entreprises : 500 millions d'euros...

Le résultat de cette nouvelle ponction aura donc à mon sens automatiquement une conséquence pour nos PME, puisque dans bien des cas ces mêmes entreprises sont des donneurs d'ordre et/ou des fournisseurs et elles ne manqueront pas de nous faire payer cette nouvelle hausse au prix fort !

Par ailleurs, s'agissant d'une mesure plus catégorielle, mais qui a valeur de symbole, la réduction du taux de TVA à 5,5 % pour les entreprises de restauration ne figurera pas encore dans le budget 2006 alors même qu'il s'agissait d'une promesse du candidat Jacques Chirac faite en 2002 ! En effet, même si les discussions au niveau européen prévues pour le mois de novembre peuvent aboutir à un accord entre les différents Etats membre de l'Union européenne, l'Etat français n'a pas souhaité, même à titre anticipatif, prendre de risque sur ce sujet...

Pardon je dois de reformuler, l'Etat français a voulu gagner une année supplémentaire en perception de TVA, dont le produit global est passé à titre d'information de 71,18 milliards d'euros de janvier 2004 à juillet 2004 à 74,38 milliards d'euros pour la même période en 2005, soit un gain de 3,2 milliards d'euros dont nous ne bénéficierons pas...

En conséquence, ce PLF est à mon sens bien loin des déclarations d'intention du mois de mai de cette année, date de la prise de fonction de M. de Villepin, visant à une relance économique de la France à travers une de ses forces vives essentielles les PME et plus particulièrement les TPE. La direction est la bonne, mais les dispositifs proposés ne sont pas à la hauteur des enjeux qui attendent nos entreprises et notre pays. La frilosité gouvernementale a procédé à une réelle baisse des charges pesant sur nos entreprises est donc bien chronique...

Cependant, cette stagnation n'entame en rien ma détermination à continuer mon combat au sein du SDI.

En effet, même si ma satisfaction est limitée dans le cadre bien précis de ce PLF, d'autres mesures me paraissent intéressantes et aller dans le bon sens comme par exemple la volonté affichée du Ministre des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions libérales Renaud DUTREIL d'adapter le droit du travail aux très petites entreprises, ou bien encore l'accueil très favorable reçu par la Présidence de la République, le Gouvernement et le Parlement sur la volonté du SDI de mettre fin aux abus bancaires dans le cadre de notre pétition nationale (cf. page 14 & 15 de ce numéro).

Dès lors, pour que la France soit entreprenante, il nous faut une France d'entrepreneurs et dans cette optique, il appartient aux pouvoirs politiques de matérialiser le discours du moment par des faits probants et mesurables, les déclarations d'intention et les professions de foi ne suffisent plus et ne pourront que, sauf à être suivi d'effets, ralentir la dégradation de la compétitivité de nos entreprises. Pour ce qui concerne le SDI, son unique objectif reste bien évidemment la mise en œuvre de ces mêmes mesures...

Raymond PARAS
Président

Augmentation des tarifs de mon assureur



Madame Renée S, gérante de SARL (04)

Mon assureur vient de me signaler que ma cotisation d'assurance allait augmenter de façon sensible suite à une variation de tarifs. A-t-il le droit de m'imposer cette augmentation sachant que je n'ai plus le temps de me retourner vers un autre assureur ?

Deux cas de figure sont possibles et la réponse se trouve en réalité dans votre contrat. Soit celui-ci prévoit une clause de révision de vos cotisations qui autorise la société à majorer ses tarifs. Dans ce cas, votre assureur doit vous prévenir lors de l'avis d'échéance et vous disposez d'un délai allant de 15 jours à 1 mois pour demander la résiliation de votre contrat par lettre recommandée.

Attention, ce délai part du moment où vous avez pris connaissance de l'augmentation demandée. Le contrat prendra alors fin au terme d'une période de 1 à 2 mois et votre assureur vous réclamera le paiement d'une partie de votre cotisation comprise entre la date d'échéance et de résiliation. Attention cependant, certains contrats peuvent prévoir un taux minimal en dessous duquel vous ne pouvez bénéficier de cette faculté de résiliation. Si votre contrat ne prévoit pas de clause de révision de cotisation, votre assureur ne peut par contre, modifier votre cotisation sans votre accord. Vous pouvez dans ce cas refuser cette augmentation et demander à votre assureur de recalculer la cotisation en fonction de l'ancien tarif. Votre assureur pourra simplement procéder à une augmentation en fonction de l'indexation mais sera tenu de vous maintenir les mêmes garanties contractuelles.

CDD suivi d'un CNE



Mme Véronique B., Fleuriste à Rouen (76)

Puis-je proposer un contrat " nouvelles embauches " à l'une de mes salariées dont le CDD arrive à son terme et sous quelles conditions ?

Le recours au CNE est réservé exclusivement à de nouvelles embauches. Par conséquent, un employeur ne peut pas proposer à son salarié la modification ou la transformation en CNE de son CDD, CDI ou contrat de travail temporaire. En revanche, comme le CDI de droit commun, un CNE peut prendre le relais d'un CDD ou d'une mission d'intérim lorsque le contrat est arrivé à son terme.

Le salarié conserve alors l'ancienneté qu'il a acquise au titre de son CDD. En principe, la durée du CDD n'a pas à être déduite de la période de consolidation de l'emploi de deux ans du CNE durant laquelle la rupture est " facilitée ", mais l'employeur et le salarié peuvent convenir dans le contrat d'en raccourcir la période. La relation contractuelle avec le salarié étant poursuivie, l'employeur ne sera pas redevable de l'indemnité de fin de contrat (dont le montant est égal à 10 % de la rémunération totale brute due au salarié). La relation contractuelle doit se poursuivre sans interruption, que ce soit sur un même poste ou un autre poste. En revanche, cette indemnité est due lorsque le CDD et le CDI ou le CNE sont séparés par une interruption, même de quelques jours.



Cumul emploi-retraite



Monsieur Jean-Claude S. à Condé (59)

J'ai cessé récemment mon activité artisanale et je perçois une pension de retraite mais je souhaite conserver une activité commerciale à temps partiel. Est-ce possible ?

Pour percevoir une pension de retraite, un artisan ou un commerçant doit cesser toute activité relevant de son secteur professionnel. Ceci peut être prouvé notamment en produisant un certificat de radiation du RCS ou du Répertoire des Métiers ou un certificat de cessation d'activité du chef d'entreprise délivré par la Chambre des métiers.

Il est ensuite possible de reprendre une activité dans une autre entreprise tout en continuant à percevoir sa pension de retraite. Cette activité peut être salariée ou non-salariée. Toutefois, pour les pensions de retraite ayant pris effet depuis le 1/01/2004, cette activité ne doit pas apporter de revenus annuels supérieurs à un plafond de ressources égal à 15.096 euros dans le cas général et à 30.192 euros si l'activité est exercée dans une zone de revitalisation rurale ou une zone urbaine sensible. Si la durée d'activité est inférieure à une année, le plafond sera réduit au prorata. Le dépassement de ces limites entraîne la suspension de la pension. La nouvelle activité doit être déclarée à la caisse qui assure le versement de la pension.

A défaut, le versement de la pension est suspendu. Les caisses sont tenues de rappeler aux assurés, avant la liquidation de la pension puis chaque année, l'obligation de déclaration en cas de reprise d'activité.



L'affichage des prix

Avec les conditions générales de vente, le prix est l'un des moyens de communication essentiel entre vendeurs et acheteurs. Afin de protéger les consommateurs sans toutefois porter atteinte à la liberté du commerce et de la concurrence, le législateur a prévu certaines mesures obligatoires notamment en matière d'affichage du prix de vente.

Ne pas respecter ces dispositions fait courir le risque de sanctions pénales en cas de contrôle de la Direction de la Consommation, de la Concurrence et de la Répression des Fraudes très vigilante en la matière.

L'affichage des prix des marchandises

Les produits étiquetés : les prix des produits destinés à la vente au détail doivent être indiqués sur un écriteau placé sur le produit ou à proximité afin d'éviter tout risque de confusion pour le consommateur. Il doit être lisible facilement pour tout acheteur potentiel. Si le produit est vendu seul et qu'il peut être pris individuellement par le consommateur, alors il peut être étiqueté. Attention, dans ce cas, chaque produit même identique doit posséder une étiquette, l'étiquetage de l'un des produits ne suffit pas.

Les marchandises exposées en vitrine doivent faire l'objet d'un affichage de prix suffisamment précis et clair pour que la clientèle puisse en prendre connaissance de l'extérieur sans entrer dans le magasin et sans avoir à interroger le vendeur. De la même manière que précédemment, même si le produit se trouve étiqueté en magasin, son prix doit également être affiché en vitrine. Cette réglementation s'applique dans les boutiques mais également dans tout point de vente même situé en plein air. La seule dérogation concerne des vitrines d'exposition situées par exemple dans un métro relativement éloigné du point de vente. Tous les produits sont concernés par cette obligation d'affichage que leur valeur soit modique ou très élevée comme pour les produits de luxe tels des bijoux. Les tribunaux ont d'ailleurs condamnés les joailliers qui refusaient d'indiquer le prix de leurs bijoux de peur d'attiser les convoitises des voleurs...

Les produits vendus en vrac tels que le tissu vendu au mètre ou les denrées périssables comme les épices, les légumes secs....que l'on trouve encore dans nos petites épiceries doivent quant à eux comporter un écriteau indiquant non seulement le prix mais également l'unité de poids utilisé selon les usages commerciaux. Cette mention est obligatoire depuis 1987.

Les produits préemballés font depuis 1999 l'objet d'une législation à part tels les conserves, les tubes de dentifrice, les produits d'entretien. Tous les produits conditionnés même de façon artisanale doivent impérativement mentionner le prix ainsi que l'unité de mesure utilisée pour définir ce prix.

Les marchandises non exposées au public doivent également faire l'objet d'un étiquetage à partir du moment où ces produits sont destinés à être vendus immédiatement. Nous ne parlons pas de stock mais de marchandises disponibles à la vente telle par exemple les articles d'une lingerie ou d'un magasin de chaussures rangées dans des boîtes mais qui peuvent à tout moment être vendues suite à une demande de la clientèle.

L'affichage des prix des prestations de services

Le prix des prestations de services doit impérativement faire l'objet d'un affichage dans les lieux où la prestation est proposée et doit être facilement lisible pour la clientèle. Attention, cet affichage ne peut pas être remplacé par un catalogue ou tout autre support sauf s'il se justifie. L'objectif est en effet que l'acheteur puisse immédiatement avoir les informations relatives au prix de la prestation sans avoir à solliciter l'aide d'un vendeur ou à rentrer dans un bureau pour en prendre

connaissance alors qu'il y a par exemple une salle de réception. Le panneau d'affichage doit comprendre l'ensemble des prestations affichées ainsi que le prix pratiqué TTC pour chacune d'entre elles. Toutes les prestations complémentaires qui peuvent être demandées par le client et qui font l'objet d'un supplément doivent également être mentionnées.

Les prestations de services comportant le paiement du service apporté à la clientèle comme par exemple celui des garçons de café ou serveurs de restaurant doivent également être clairement mentionnées pour être exigées à la clientèle, les prix doivent donc être mentionnés service compris ou à part. Enfin, certaines professions sont habituellement payées en pourcentage du bien vendu ou du service presté.

Dans ce cas, aucun prix n'est affiché mais le mode de calcul précis utilisé doit être clairement indiqué de manière à ce qu'une fois de plus, le client puisse facilement déterminer le prix qu'il aura à payer.



Les sanctions encourues

Les contrôles de la Direction Départementale de la Consommation, Concurrence et Répression des Fraudes étant assez fréquents, nous vous conseillons la plus grande vigilance, toute infraction constatée ne serait ce que sur un lot non étiqueté pouvant faire l'objet d'une amende allant de 1500 € à 3000 €. Cette amende s'entend par infraction constatée. Ainsi, si vous avez omis d'indiquer le prix de plusieurs articles identiques proposés à la vente, il y aura une infraction pour chacun des articles ne respectant pas les prescriptions réglementaires. Autant dire que si vous omettez de mentionner le prix d'un produit dont vous avez 10 boîtes vous payerez 10 amendes !!!!!

Si l'affichage du prix est de nature à induire en erreur le consommateur sur la valeur du bien, vous pouvez également être condamné pour publicité trompeuse et risquez une amende pouvant aller jusqu'à 37.500 €. Les tribunaux sont très sévères à l'égard des professionnels qui utilisent des prix faussement attractifs ou élevés pour manipuler les consommateurs et n'hésitent pas à infliger des sanctions pécuniaires exemplaires.

annonces des adhérents du S.D.I.

Sète (34) : Cause retraite, cède affaire de carrosserie mécanique située à Sète sur axe principal. Local de 1500 m² + 500 m² de terrain. Affaire créée en 1972 avec 6 salariés et matériel en bon état.

Prix du fonds : 260.000 €

Tél : 04.67.48.75.32

Alès (30) : Vends pour cause de départ à la retraite fonds de commerce de carrosserie. Situé à 1 km du centre ville. Loyer de 730 € TTC. Surface de 250 m² avec cour. Entièrement équipée.

Prix : 70.000 €

Tél. : 04.66.52.19.65

Nice (06) : Cause retraite, vends société (SARL) basée à Nice. Activité : fabrique de pièces en Altuglas, plexiglas etc... (mobilier, nautisme, médical reprise en 1992). Effectif 3 personnes. CA : 360.000 €.

Tél : 04.93.89.45.59

Sospel (06) : Cause santé, vends Restaurant dans le centre historique du village entre mer et montagne à 18 km de Menton. Cuisine traditionnelle, idéal pour un couple. Salle de 25 couverts et terrasse de 30 à 50 couverts. CA en progression à développer.

Prix : 69.000 €

Tél : 06.32.02.85.39

Béziers (34) : Cause divorce, vends fonds de ferronnerie-serrurerie. Local de 560 m² dont 160 m² d'expo en meubles fer forgé. Très bien situé, très bonne clientèle. 27 ans d'expérience, pas de concurrence.

Prix : 160.000 €, loyer 2.000 € par mois avec un stock de 4.800 €.

Tél : 06.74.58.34.65

Clermont l'Hérault (34) : Vends fonds de commerce avec stock, dépôt-vente de biens d'occasion, meubles, électroménagers, Hi-fi vidéo, divers. Surface commerciale de 420 m² + 150 m² de cour intérieure. Loyer abordable (750 €) très bien situé, bonne fréquentation, clientèle fidélisée, 10 ans d'existence à Clermont.

Tél : 06.66.50.85.45

E-mail : loccaz.herault@free.fr

La Guiche (71) : Cause départ en retraite, vends Presse / Tabac, FDJ, Papeterie, Cadeaux, Jouets + Ménagers, idéal pour une personne, vaste locaux, beau logement, terrasse, jardin.

Prix des murs et du fonds : 150.000 € avec stock. Curieux s'abstenir.

Tél : 03.85.24.51.18.

Saint-Chamond (42) : Vends fonds de commerce dans centre commercial. Supérette alimentaire de 400 m² et restauration rapide de 50 m² + réserves + 4 chambres froides. Commerce moderne informatisé, en activité depuis 25 ans. Matériel en bon état. Prix : 135.000 €

Tél : 06.08.47.08.84

Vertus-en-Champagne (51) : Vends pour cause de départ à la retraite Bar / Tabac tenu depuis 1991. Chiffre d'affaires à développer. Fonds uniquement. Très bon CA.

Prix : 198.000 € à débattre.

Tél : 03.26.52.29.25

Fontaines-sur-Saône (69) : Vends fonds de commerce pour cause de départ à la retraite, Garage, Réparation Mécanique & Vente. Superficie de 200 m².

Prix : à débattre

Tél : 04.78.23.75.24

Crépy-en-Valois (60) : Vends pour cause de départ à la retraite un garage Peugeot avec équipements, matériels, bureaux et stocks. Parking près de la gare, bien placé. Accompagnement du repreneur si souhaité. Affaire saine, tenue depuis 23 ans avec une bonne clientèle fidélisée.

Prix total : 53.500 €

Tél : 03.44.87.52.09 / 06.13.18.18.02

Les Pennes-Mirabeau (13) : Vends pour raisons de santé magasin de motos à proximité de Marseille, bonne situation sur la RN 113, CA en développement, vente accessoires et dépôt vente, réparation et customisation, surface de 200 m², bail de 3-6-9 encore 7 sept années, loyer de 915 €.

Prix : 150.000 €

Tél : 04.42.02.95.33

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 du SMIC : 8,03 €

SMIC 35 heures au 1/7/05 (151,67 heures)	1.217,88 €
---	------------

Pour les entreprises de moins de 20 salariés qui ont maintenu un horaire collectif à 39 h le SMIC mensuel brut est de 1370,99 €
(majoration de 10 % de la 36^{ème} heure à la 39^{ème} heure)

Pour les entreprises de plus de 20 salariés qui ont maintenu un horaire collectif à 39 h le SMIC mensuel brut est de 1391,87 €
(majoration de 25 % de la 36^{ème} heure à la 39^{ème} heure)

Attention, vérifier attentivement vos conventions collectives qui peuvent déroger à ces dispositions.

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 € de 23.000 € à 107.000 € + de 107.000 €	exonéré 4,00% 2,60%	exonéré 0,60 % 1,40 %	exonéré 0,40 % 1,00%	exonéré 5,00% 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 € - 107.000 €) 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

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 x 1183 soit 1092,34 €

1083

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.

EXEMPLE DE CALCUL

- Pour un véhicule de 5 CV

Distance parcourue dans l'année : 4000 Km

4000 x 0,468 = 1872 €

Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

1038 + (15.000 x 0,261) = 4953 €

Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

24.000 x 0,313 = 7512 €

Le Sénat veut mieux encadrer l'implantation des grandes surfaces !

Le SDI a toujours été à la pointe de ce combat, visant à éradiquer l'hégémonie de la grande distribution aux dépens des autres formes de commerces. Ainsi c'est dans ce sens que la Loi dite Raffarin du 5 juillet 1996 avait été promulguée. Or presque dix années plus tard, le constat reste encore dure et beaucoup de petites et moyennes entreprises continuent de dénoncer certaines pratiques y compris même au sein des instances délivrant les autorisations de créations ou d'extension des grandes surfaces.

Ainsi, les services du SDI ont pu recenser que les deux tiers des dossiers présentés sont acceptés dans le secteur de l'alimentaire et 90 % dans le secteur non alimentaire.



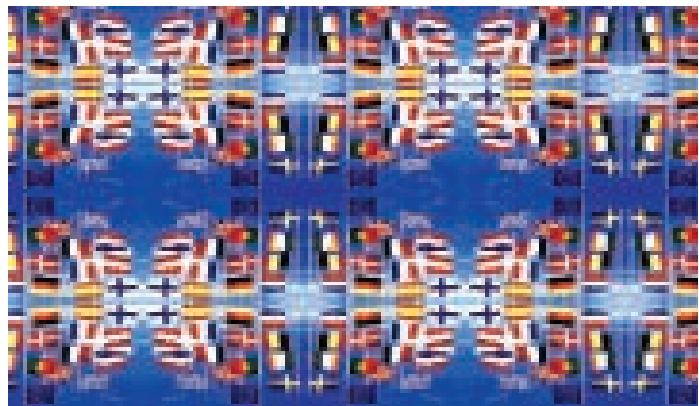
La France reste en outre, le pays où il y a le plus de mètres carrés de grandes surfaces par habitant. Dès lors devant ce perpétuel développement que la loi Raffarin n'a pas suffisamment endigué, le SDI a entrepris une fois de plus de dénoncer cet état de fait et sur ce point, il a été entendu par **Alain FOUCHE**, Sénateur de la Vienne qui a entrepris de présenter une proposition de loi visant à "veiller à la diversité des formes de commerce" et à "prendre en compte les éléments esthétiques et environnementaux des projets".

Par ailleurs dans son article premier, ce texte entreprend de préciser les critères indispensables à l'autorisation de tout nouveau projet de grandes surfaces, de créer une commission interdépartementale qui pourra ainsi statuer sur les projets dont la zone de chalandise s'étend sur plus d'un département et enfin de renforcer les contrôles et les sanctions.

Gageons que ce texte qui sera examiné dans le courant du mois de novembre et dont le vote est prévu pour la fin de l'année saura recueillir l'aval d'un très grand nombre de parlementaires, le SDI fera en tout cas en sorte de s'y employer...

L'injonction de payer européenne

La procédure d'injonction de payer est connue depuis longtemps en France. Elle permet d'obtenir de la part du Tribunal compétent une Ordinance condamnant le débiteur à payer sans avoir à se déplacer et évite le recours à un avocat et les frais



qui en découlent. La créance doit cependant être certaine, liquide et exigible, ce qui signifie que le recours à une assignation par l'intermédiaire d'un avocat est nécessaire s'il existe un litige.

Une telle procédure simplifiée n'existant pas dans le cas où les parties sont domiciliées dans différents états membres, les créanciers étaient jusqu'à présent contraints de confier leurs dossiers à des avocats locaux. Les frais et délais inhérents aux procédures civiles ordinaires sont souvent décourageants et ont pour effet d'avantage les débiteurs de mauvaise foi.

A partir du 1er janvier 2006 devrait donc être mise en place l'injonction de payer européenne pour les créances certaines, liquides et exigibles. Elle devrait être relativement similaire à la procédure française et permettra de faire parvenir au Tribunal spécialisé dans l'Etat de résidence du débiteur un formulaire accompagné des documents justificatifs de la créance.

A défaut de contestation, l'Ordonnance exécutoire permettra de faire procéder à toute mesure de saisie. Des précisions complémentaires devraient être apportées en début d'année.

L'Etat renfloue les caisses du régime social des exploitants agricoles !

Comme nous l'affirmons depuis déjà de nombreuses années, l'Union fait bien la Force. Cet expression a d'ailleurs pris toute son acceptation dans le cadre de la récente action mobilisatrice des agriculteurs qui a su obligé le gouvernement et plus particulièrement son ministre délégué au Budget, M. Jean-François Copé à renflouer le déficit chronique du régime social des exploitants agricoles (FFIPSA).

Le ministre s'est ainsi engagé à majorer les recettes du régime en 2006 et ce avant la fin du débat budgétaire avec une première enveloppe de 300 millions d'euros. Par ailleurs, l'Etat continue dans sa générosité puisqu'il a décidé de prendre aussi à son compte une grande partie de la dette de cette caisse estimée à 3,2 milliards d'euros ! Il épargnerait selon nos informations, 1,5 milliards d'euros en 2006 et un autre milliard en 2007. Quelle générosité !

Il ne lui reste plus maintenant qu'à faire de même avec les déficits chroniques et abyssaux des régimes des travailleurs indépendants (commerçants, artisans etc...).

A nous donc à démontrer au sein du SDI que la maxime l'Union fait la force peut s'appliquer à cette même échelle...

Le contrat nouvelles embauches : du temps pour évaluer le salarié et de la souplesse dans le recrutement ?

Depuis le 4 août 2005, les entreprises de moins de 20 salariés peuvent recruter des salariés dans le cadre du CNE (contrat nouvelles embauches). Ce contrat débute par une période de consolidation de l'emploi d'une durée de 2 ans, durant laquelle il peut être rompu sans application de la procédure de licenciement, et sans justifier d'un motif dans la lettre de rupture. Attention, il s'agit d'une facilité de rupture, et non d'une liberté totale. Donc : pas de rupture abusive, discriminatoire ou contraire à l'obligation de transfert des salariés en cas de transfert du fonds.

Quelles sont les entreprises concernées ?

Le CNE est ouvert à la quasi-totalité des employeurs du secteur privé : industriels, commerçants, artisans, agriculteurs, professionnels libéraux... qui n'emploient pas plus de 20 salariés. Une entreprise peut cumuler plusieurs CNE en même temps, mais avec différents salariés.

Quelle forme pour le contrat ?

Il est obligatoirement établi par écrit. Il peut être à temps complet ou à temps partiel. Ce contrat ne remplace pas un CDD (contrat à durée déterminée). Il est impossible de proposer un CNE à un extra ou à un travailleur saisonnier. Un salarié en CDD peut être embauché en CNE au terme de son CDD. Le CNE ne comporte pas de période d'essai. Il ouvre droit au bénéfice des aides à l'emploi (jeunes en entreprise, contrat initiative emploi).

L'attrait du CNE ?

Ce contrat est fondé sur la faculté donnée à l'employeur de le rompre durant les deux premières années, sans avoir à justifier la rupture. Cela signifie : pas de procédure de licenciement, pas d'entretien préalable, pas de motif de rupture. Les formalités de rupture sont simplifiées à la notification au salarié par lettre recommandée avec avis de réception.

Le CNE donne du temps pour évaluer les compétences du salarié et son adéquation au poste pourvu, et la viabilité financière de l'emploi. Le poste doit correspondre à un emploi pouvant être pérennisé ; donc si, dès l'embauche, l'employeur sait qu'il mettra fin au contrat à telle date ou à la fin de telle mission, il ne doit pas utiliser le CNE, mais un CDD.

Le CNE donne de la souplesse, car il permet de se séparer facilement et rapidement d'un salarié en cas de retournement de conjoncture (chute des ventes, baisse du carnet de commande...).

Facilité de rupture pour l'employeur n'est pas liberté totale !

La rupture ne doit pas être discriminatoire (maladie, handicap, sexe, religion...). Elle ne peut pas non plus viser un salarié protégé (femme enceinte, mandataire syndical...). Elle ne peut pas être motivée par la vente de l'entreprise, ni contrevenir à un engagement, même oral, de l'employeur lors de l'embauche. Attention : en cas de rupture pour faute grave, la lettre recommandée doit être motivée et la procédure disciplinaire mise en œuvre.

La rupture à l'initiative du salarié.

Le salarié informe son employeur de sa décision, par lettre recommandée avec accusé de réception ; aucune indemnité de rupture ne lui est due et aucun préavis ne doit être respecté.

Conséquences de la rupture à l'initiative de l'employeur ?

Le salarié a droit à un préavis dès lors que sa présence dans l'entreprise excède 1 mois. Le préavis est de 2 semaines si le salarié a plus d'un mois et moins de 6 mois de présence dans l'entreprise, et d'un mois si la présence est supé-

rieure à 6 mois. Une indemnité de rupture est versée au salarié ; elle est de 8 % de sa rémunération depuis le début du CNE. De plus l'employeur verse à l'ASSEDIC une contribution de 2 %, calculée sur la même base que l'indemnité de rupture

Impossibilité de conclure un nouveau CNE durant 3 mois, entre le même employeur et le même salarié.

Le salarié peut contester la rupture devant le conseil de prud'hommes durant 12 mois.

Le salarié, peut bénéficier d'une allocation chômage qui varie selon la durée du CNE rompu.

Vous souhaitez en savoir plus : rapprochez-vous de votre syndicat qui saura vous guider dans votre réflexion avec le concours de FIDUCIAL.

Les imprécisions du CNE : le SDI interpelle le Gouvernement

Le CNE commence à faire couler beaucoup d'encre. En effet, présenté comme un argument choc pour permettre aux petites entreprises d'embaucher sans les contraintes de la procédure de licenciement, sa rédaction dans l'urgence soulève aujourd'hui bon nombre de questions. Nos juristes interpellés sur différents points ont d'ailleurs pris contact avec le Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle pour obtenir des précisions sur l'application de ce contrat. A leur grande surprise et devant les réponses embarrassées du personnel, ils ont appris que l'ordonnance prévoyant les conditions d'application du CNE a été rédigée dans l'urgence par le Ministère de l'Economie et des Finances d'où quelques oubli... Le plus grave consiste pour nous en l'absence totale d'information en cas de rupture du contrat à l'initiative du salarié. L'ordonnance reste en effet silencieuse sur ce point d'où une interprétation hasardeuse du texte. En l'absence de toute information, il a été décidé que le salarié pourrait dans les premières années du contrat partir sans aucun préavis ni indemnité de rupture du jour au lendemain. Il n'est pas dit pour autant que ce soit le souhait des rédacteurs du texte. En effet, en l'absence de toute précision, pourquoi ne pas appliquer tout simplement le droit du travail ou les dispositions des conventions collectives... le SDI a donc saisi les rédacteurs de cette ordonnance pour en avoir le cœur net et attend avec impatience la réponse du Ministère de l'Economie et des Finances. D'autres questions sont également soulevées telle l'obligation pour l'employeur de verser au salarié une indemnité de 8 % de la rémunération brute versée en cas de rupture de contrat ainsi qu'une contribution de 2 % aux ASSEDIC. A ce jour aucune indemnité n'est due par l'employeur pendant la période d'essai, or le CNE oblige l'employeur à verser ces sommes même en cas de rupture après une semaine... Se pose également le problème de la détermination du seuil de 20 salariés permettant de bénéficier du CNE, les formalités d'embauche à respecter, les URSSAF n'ayant pas de rubrique CNE..., les possibilités de conclure un contrat CNE après un CDD..., les conditions à remplir en cas de rupture d'un salarié protégé, les transferts de contrats à des entreprises ou sociétés de plus de 20 salariés en cas de cession ... Le Ministère de l'Economie et des Finances conscient que des précisions sont à apporter, a mis en place une série de questions réponses sur son site et promet la publication d'une circulaire d'application du texte. Le SDI quant à lui attend une réponse claire et précise de Monsieur Thierry BRETON...

Taxe professionnelle : un allègement de 3,2 milliards d'euros par an à partir de 2008 !

Après des mois de tergiversations, le Gouvernement a enfin décidé de procéder momentanément à la clôture de cet épique dossier concernant un très grand nombre de nos entreprises. Il est vrai que pour ce faire, l'action de pression de l'ensemble de nos représentants nationaux a été sans relâche et la mobilisation de nos adhérents à travers la pétition nationale du SDI a été aussi un élément déterminant dans l'issue de cette affaire. Nous allons donc à travers ce nouvel article vous faire part des avancées proposées par le Gouvernement qui sont pour le SDI notables même si elles ne règlent pas complètement la problématique même de l'assiette de la taxe professionnelle.

La solution du rapport Fouquet écartée !

Dans l'édition 73 d' " Indépendant & Entreprise ", nous vous informions des conclusions finales de la Commission Fouquet qui souhaitait créer un dispositif assis à 80 % sur la valeur ajoutée et à 20 % sur le foncier, ce qui aurait pour conséquence directe de transférer une grande partie de l'impôt du secteur industriel vers celui des services, sans diminution importante du montant global de la taxe professionnelle surtout pour nos entreprises. Devant cette proposition, le SDI avait alors manifesté sa vive opposition, ce qui avait conduit tant le Président de la République que son gouvernement à annoncer que la réforme de cette imposition ne pourrait se faire sans un allègement substantiel et permanent de sa charge globale. Il convenait donc pour le Ministère de l'Economie et des Finances de faire de nouvelles suggestions afin d'atteindre cet objectif.

Les nouvelles solutions préconisées pour une diminution importante de la taxe professionnelle

Faute de pouvoir réformer l'assiette de la taxe professionnelle, le gouvernement a entrepris de procéder par différentes mesures engendrant directement une baisse de cet impôt.

1/ Exonération systématique des nouveaux investissements

A partir du 1er janvier prochain, les nouveaux investissements des entreprises seront systématiquement exonérés de taxe professionnelle pendant leurs trois premières années d'amortissement : à 100 % la première année, à 66 % la deuxième et à 33 % la troisième. Ainsi, selon une revendication du SDI, le gouvernement pérennise le dégrèvement pour les investissements nouveaux (DIN) que Jacques Chirac avait souhaité dès le mois de janvier 2004, en augmentant d'une année supplémentaire la possibilité d'amortissement. A noter que cette mesure favorable ne fera sentir ses effets sur les comptes de nos entreprises que l'année prochaine, ceci étant dû au fait que la taxe professionnelle est exigible deux années après la réalisation de l'investissement considéré.

2/ La simplification du plafonnement de la taxe professionnelle

A défaut de réformer l'assiette même de cet impôt, dans laquelle aujourd'hui on ne retrouve plus que les immobilisations corporelles, depuis que le gouvernement de Lionel Jospin a supprimé, à la demande du SDI, la part salariale en 1998 ; le gouvernement a décidé de simplifier le plafonnement de l'impôt. Ainsi à partir de 2007, la cotisation de la taxe professionnelle payable en 2009 sera limitée à 34 % des investissements, ensuite l'année suivante à 67 % puis 100 % les années ultérieures dans la limite d'un plafond de 3,5 % pour toutes les entreprises, alors que jusqu'à aujourd'hui, cohabitent trois plafonds en fonction de ce même chiffre d'affaires (3,5 %, 3,8 % et 4 %). En conclusion sur ce point, quelque soit l'année d'amortissement de l'entre-

prise visée, son impôt ne pourra excéder 3,5 % de son chiffre d'affaires, alors même que dans le dispositif antérieur il pouvait atteindre 4 %, soit une économie de 0,5 % non négligeable pour nos trésoreries.

3/ L'actualisation du calcul du plafonnement

Sur la base des informations transmises par ses adhérents, le SDI avait attiré l'attention des pouvoirs publics, à plusieurs reprises, sur le fait que la cotisation de la taxe professionnelle (TP) était plafonnée sur la base des taux de TP de 1995. Or, comme ces mêmes taux ont été copieusement révisés à la hausse depuis cette date, par les régions, départements, et les communes, certaines entreprises en arrivaient à payer des cotisations approchant les 10 % de leur valeur ajoutée, très loin donc des plafonds légaux...

Dès lors, devant cette aberration, le Projet de Loi de Finances pour 2006, a prévu de modifier la base de calcul de ce plafond et de prendre maintenant en considération les taux de l'année

2004, ce qui permettra de régler définitivement cette injustice fiscale intolérable pour un grand nombre de nos PME. A noter que le manque à gagner pour les collectivités locales sera pris en charge pour l'année 2007 par l'Etat.



Une réforme qui coûte à l'Etat...

In fine, cette réforme devra selon les premières analyses des services du SDI, toucher 200.000 entreprises, dans un premier temps.

Tous les secteurs d'activités verront de plus, leurs cotisations diminuer avec pour l'industrie 21 % de baisse, pour le BTP 13 % de baisse, et enfin pour les services 12 % de baisse. Soit un coût financier global pour l'Etat à partir de l'année 2008 de 3,2 milliards d'euros.

Une réelle avancée pour le SDI...

La conclusion de ce dossier amène nos équipes, après de longues tractations tant au niveau de la Présidence de la République, du Gouvernement, que du Parlement, à considérer que notre mobilisation a eu les effets escomptés. Certes, toutes nos revendications sur ce dossier n'ont pas été prises en considération, mais au final, la baisse de l'impôt est réelle et nous pouvons nous en féliciter.

Il ne tient donc maintenant qu'à nous même de continuer à rester regroupé et motivé afin de faire reconnaître le particularisme de nos entreprises et la nécessité impérieuse pour les pouvoirs publics de ne pas le dénigrer...

Auto-école : un rôle sous-estimé !

Le gouvernement a érigé depuis plusieurs années la sécurité routière en priorité nationale sous l'impulsion du Président de la République Monsieur Jacques Chirac. Chronologiquement, l'apprentissage de la conduite automobile et donc la formation à la sécurité routière est assurée par un ensemble de professionnels diplômés d'Etat : les moniteurs auto-école.

Cet apprentissage est sanctionné par un examen assuré par d'autres professionnels recrutés sur concours et formés spécifiquement à cette fin durant une année : les IPCSR (Inspecteurs du Permis de Conduire et de la Sécurité Routière).

Une profession peu considérée

Pour autant, au travers des différents dossiers gérés pour le compte de ses adhérents auto-écoles, le SDI a constaté le peu de considération accordée à ces professionnels au statut il est vrai ambiguë. De fait, les professionnels de l'apprentissage de la conduite automobile relèvent du secteur des professions libérales. Ils exercent leur activité sur un marché au sens économique du terme. Ils sont en conséquence astreints à une rentabilité dans la gestion de leur activité. Toutefois, la profession est contrainte par un ensemble de règles codifiées notamment au Livre 2 Titre 1er du Code de la route. Il en résulte un contrôle extrêmement strict exercé par la Préfecture à la fois en ce qui concerne la capacité d'exercice mais aussi sa persistance dans le temps.

Le récent transfert de certaines prérogatives de puissance publique au profit des Directions Départementales de l'Équipement a contribué à brouiller un peu plus les cartes, la gestion en étant confiée à des personnes s'appuyant sur de seuls textes législatifs et réglementaires sans prise en considération de certaines réalités de terrain.

La seule vertu qui puisse être reconnue à cette mesure au bénéfice des auto-écoles consiste en une garantie de paiement d'une part et une amélioration de trésorerie d'autre part. Cet avantage n'est toutefois pas gratuit puisqu'en contre partie l'auto-école devra contracter une garantie financière sous forme de pourcentage assis sur son chiffre d'affaires.

2/ En second lieu la réforme du Permis B portant sur le résultat différé et l'allongement de la durée de l'examen

- quant à la durée de l'examen : le nombre de situations rencontrées par le candidat sur une période 35 mn contre 20 auparavant nécessite une formation plus poussée dans un laps de temps par hypothèse identique (20H). L'allongement de la durée d'examen nécessite le renforcement du nombre d'IPCSR sur le terrain ou l'allongement des périodes de latence entre deux présentations, périodes vécues comme une sanction par les élèves. Il s'en suit une démotivation de ces derniers contraints de payer de nouvelles heures de formation s'ils souhaitent au minimum maintenir leur niveau sur des périodes de 2 à 4 mois.

- quant au résultat différé : sa mise en place interdit à l'IPCSR d'assumer son rôle pédagogique puisqu'il lui interdit de facto un quelconque échange avec le candidat quant à sa prestation. Ce dernier reçoit un courrier illisible d'un point de vue pédagogique et ne comportant qu'un seul motif d'ajournement alors même que plusieurs fautes ont pu être commises. Il revient systématiquement au moniteur d'expliquer voire de justifier du motif d'ajournement.

Le SDI souligne les lacunes...

Le SDI a donc décidé de saisir Monsieur PERBEN, Ministre des Transports, de l'Équipement, du Tourisme et de la Mer, en vue de pointer certaines lacunes criantes contribuant à détériorer l'image des professionnels de la conduite automobile auprès du public.



1/ En premier lieu, sur le coût du permis de conduire

Courant 2005, un certain nombre de personnalités politiques dont le Ministre des Transports de l'Équipement, du Tourisme et de la Mer (M. De Robien à l'époque) se sont offusqués du coût jugé " prohibitif " de la formation à la conduite automobile. Encore que, comme tout consommateur, il n'a pas été fait mention de la formation mais plus exactement du coût du " permis de conduire ", formule qui ancre le fait que la formation n'a aucune valeur ajoutée en soi, seul comptant l'obtention du permis. Il s'en est suivi une proposition de " Permis à 1€ ", rapidement comprise comme un coût forfaitaire et non comme une formule à 1€ par jour. Cet élément ne modifie pas en tout état de cause le coût global de la formation effectivement lié au nombre d'heures évaluées en moyenne à ce jour à 30H et non 20H comme la stricte application de la loi le laisse entendre.

Cette mise en scène en vue d'aboutir à la mise en place du Permis à 1€ par jour est à notre sens à la fois dommageable et inutile. Inutile car les bons sentiments affichés par le Gouvernement dans le cadre de la mise en œuvre du permis à 1€ par jour à savoir donner l'occasion à des personnes à revenus faibles d'avoir accès à une formation auto-école restent soumis au desiderata des banques dont l'altruisme financier est inexistant. En d'autres termes, le permis à 1€ par jour permettra aux personnes justifiant d'un revenu ou d'une caution solide d'avoir accès à un crédit gratuit.

Les propositions du SDI au Ministère des Transports

Forts de ces constats, le SDI propose donc au Gouvernement d'une part de développer et d'autre part de rétablir la démarche pédagogique vis-à-vis de l'élève. La développer par le renforcement du dispositif de la conduite accompagnée et le passage de 20H à 30H de la durée minimale de formation.

La rétablir en autorisant un échange hors la présence de l'élève entre l'IPCSR et le moniteur à l'issue des examens de sorte que le moniteur puisse expliciter à l'élève une décision d'ajournement. Le moniteur s'engage naturellement au secret sur la décision, d'ajournement ou non, jusqu'à réception par l'élève du courrier de notification de la décision.



Arnaques : les raisons d'un combat

Les professionnels, nous le savons, sont extrêmement sollicités. En sus de leur clientèle, de la gestion administrative de leur structure, de la gestion financière de leur activité, tous les moyens de communication sont mis à profit pour obtenir leur engagement à payer telle ou telle prestation sans rapport direct avec leur activité. Qu'il s'agisse de démarchage par courrier, par téléphone, par télécopie ou en direct nombre d'indépendants ignorent que le délai de rétractation prévu dans une telle hypothèse au profit du consommateur ne leur est pas applicable. Ceci pour une raison simple : le professionnel commerçant ou artisan, en nom propre ou en société, agissant dans le cadre de son activité n'est pas un consommateur.

Une législation restrictive et inappropriée !

Pour plus de certitude quant à l'absence d'application de la loi dite " Scrivener ", les contrats mentionnent le fait que le signataire déclare agir dans le cadre de son activité commerciale ou artisanale, pour les besoins de son activité et reconnaît que les produits ou prestations commandés sont en rapport direct avec cette activité.

En d'autres termes et bien qu'inscrite la plupart du temps en petits caractères au verso des contrats, cette clause interdit au signataire de révoquer son engagement. Ce dernier est donc définitif et irrévocable sauf consentement mutuel des parties **dès l'apposition de la signature**.

Peu importe à cet égard que vous n'ayez pas eu la possibilité de prendre réellement connaissance de vos engagements, que vous ne disposiez pas du double du contrat ou encore que vous ayez signé deux contrats de natures différentes auprès de deux sociétés différentes représentées par un même démarcheur. La loi et la jurisprudence sont extrêmement claires et particulièrement binaires sur le sujet : conformément aux principes de la liberté du commerce et de la liberté contractuelle, aucune limite n'existe dans la portée de l'engagement que peut prendre un professionnel sur un coin de table entre deux clients.

Le consommateur quant à lui bénéficie d'une présomption d'ignorance et donc de risque d'erreur l'autorisant à revenir sur son engagement sous un délai de 7 jours dans l'hypothèse d'un démarchage. Ce délai est aménagé et plus long dans certains cas particuliers comme les crédits immobiliers (10 jours) ou les contrats d'assurance vie (30 jours).

Cette différence de traitement peut se concevoir dans le cadre de la location d'un TPE dont effectivement un particulier-consommateur n'a que faire et est nécessairement réservé à un usage professionnel. Cette limite juridique rigide confine toutefois à l'absurde dans certaines situations telle que l'acquisition ou la location d'un système d'alarme ou d'un climatiseur. En effet, ces produits sont utilisables aussi bien à des fins privées que professionnelles.

Or, un professionnel démarché sur son lieu de travail en vue de l'acquisition d'un de ces matériels bénéficiera ou non d'un délai de rétractation selon que l'acquisition sera installée dans son logement ou dans son commerce. Pour autant, si l'objectif est réellement de protéger le " profane " face au professionnel, la personne démarchée est tout autant profane qu'elle revête sa casquette de " commerçant " ou de " particulier ". Dès lors, aux fins de bien présenter cette problématique, nous regrouperons les pratiques constatées par nos services juridiques en les illustrant selon deux thèmes : la publicité et le crédit-bail mobilier tel que géré par certains établissements financiers.

L'Eldorado publicitaire : différentes méthodes d'approche et une condamnation...

Situées en France ou basées à l'étranger, de nombreuses sociétés démarchent les professionnels en vue d'obtenir leur signature dans le cadre de prestations à caractère publicitaire. Toutes les méthodes de démarchage sont utilisées, du courrier au démarchage direct en passant par le téléphone et la télécopie.

Nous avons eu à de nombreuses reprises l'occasion de vous faire part des méthodes en usage de la part de dizaines de sociétés situées sur Paris ou la région parisienne et démarchant sur la base des fichiers des nouveaux inscrits CCI et Chambres de Métiers. La méthode consiste à " rappeler " à l'interlocuteur par téléphone son engagement " d'il y a trois mois " de souscrire à une parution dans un Annuaire ou un Répertoire toujours dénommé " pratique " ou " régional " ou " départemental " et toujours " professionnel ".

Devant l'étonnement de l'interlocuteur qui décidément ne se souvient pas de son engagement, une négociation s'engage. Après une forte réduction tarifaire, une télécopie à retourner signée est adressée, un coursier passe chercher les chèques et le tour est joué.

Plus fine est la méthode qui consiste à agir par courrier. Il en est ainsi de sociétés telles qu'ECG (Européan City Guide), GTP, Tour and Travel Guide, Tourist Directory ou encore AnnuairePro.fr. Ici, le prospect est seul face à un document original reçu par courrier. Une simple lecture de l'ensemble du document permet de constater que son retour engagera le signataire au paiement d'une somme de 800 € par an pendant trois ans. Toute l'astuce consiste donc à obtenir le retour de ce courrier sans que le prospect ne s'aperçoive d'un engagement financier quelconque, sans appel téléphonique, ni démarchage direct. **Mission impossible ?** Parmi ceux qui ont osé, certains vivent aujourd'hui grassement de l'astuce. Cette dernière consiste, comme dans le domaine de la magie, à attirer l'attention sur l'accessoire pour occulter l'essentiel. Les éléments accessoires clairement mentionnés sont ainsi : *vérification de coordonnées ; annuaire ; signature obligatoire même sans engagement*. Une imposante croix est apposée à côté de la mention " Signature ". Vous connaissez l'élément essentiel à occulter. Pour autant, cet élément est mentionné, certes en petits caractères mais néanmoins lisibles, entre les coordonnées " à vérifier " et la signature " obligatoire même sans engagement ".



Contrairement aux sociétés de publicité citées ci-dessus, la facturation et donc le paiement potentiel n'interviennent que quelques jours voire quelques semaines après la réception du contrat. La difficulté consiste alors à recouvrer les sommes. C'est pourquoi une société de recouvrement a été spécifiquement montée à cette fin. Cette société située en Autriche et dénommée **GRAVIS** est une véritable Tour de Babel au sein de laquelle toutes les langues des pays de prospection (français, anglais, italien, allemand, ...) sont lues, écrites et parlées. Les droits nationaux des contrats et du recouvrement y sont relativement maîtrisés.

Concernant la société **AnnuairePro.fr**, c'est grâce au regroupement de plusieurs milliers de plaignants et à la vigilance du SDI que le Tribunal Correctionnel de Colmar a reconnu le 19 juillet 2005 les faits de " publicité de nature à induire en erreur ", contredisant ainsi les jugements favorables à **AnnuairePro** rendus par les Cours d'appel de Lyon et de Montpellier.

A ce sujet, nous tenons à informer nos adhérents que la société AnnuairePro.fr a demandé à la Cour d'Appel de Colmar de suspendre l'exécution du jugement rendu par le Tribunal Correctionnel suite à la procédure d'appel engagée par ses avocats. Cette juridiction vient d'accorder la suspension provisoire à AnnuairePro.fr dans l'attente de sa décision mais a exigé la consignation d'une somme de 1.300.000 € en plus des 300.000€ versés en première instance. 800.00 € devront être versés sous quinzaine à compter du 18 octobre 2005 et le reste dans le mois suivant. Si ANNUAIRE PRO n'arrive pas à consigner cette somme, l'ordonnance de suspension sera caduque. Attention, cette décision ne remet pas en cause la condamnation d'AnnuairePro.fr mais suspend seulement son exécution au pénal dans l'attente de la position de la Cour d'Appel qui devrait intervenir dans le courant de l'année 2006.



décision ne remet pas en cause la condamnation d'AnnuairePro.fr mais suspend seulement son exécution au pénal dans l'attente de la position de la Cour d'Appel qui devrait intervenir dans le courant de l'année 2006.

L'Eldorado bancaire : un système plus pernicieux et dangereux...

Encore les banques ? Les pratiques de " publicité de nature à induire en erreur " décrites en première partie sont pour la plupart médiocres sur le fond comme sur la forme. D'une part et malgré le caractère tout relatif de ce qui suit, elles ne portent que sur de " petites " sommes s'échelonnant de 450 € à 3.000 €. Cette affirmation mérite bien entendu d'être relativisée car nos services ont malheureusement connaissance de deux cas extrêmes portant respectivement sur 20.000 € et 70.000 €. Elles sont le fait de sociétés qui ferment leurs portes dans les deux à trois années après leur immatriculation. Le concept perdure au travers de nouvelles sociétés connaissant le même sort. D'autre part, grâce à l'action du SDI s'appuyant sur la caisse de résonance des médias nationaux (TF1) et locaux, ces pratiques sont désormais largement connues et une attention toute particulière des professionnels comme des pouvoirs publics est portée à leur égard. Attention toutefois à ne pas baisser notre garde ! Dès lors qu'un seul professionnel fera l'objet de harcèlement de la part de ces sociétés peu scrupuleuses, notre combat se poursuivra. Nos partenaires financiers privilégiés que sont nos établissements bancaires ont quant à eux développé un

concept beaucoup plus pernicieux. Refusant certainement de ternir leur image, c'est par le biais de filiales que de grandes banques à réseau national se sont spécialisées dans le financement de produits et services à prix d'or. Le système est simple et rôdé depuis plusieurs années. Il ne fonctionne que grâce à l'absence de protection du professionnel démarché. Il est fondé sur le principe du crédit-bail mobilier. Ce montage juridique consiste dans le financement d'un bien quelconque (alarme, climatiseur, TPE, machine à café, machine à glace, ordinateur, système de téléphonie, écran télé, ...) en location uniquement et le plus souvent sans option d'achat. Deux contrats distincts sont signés par le prospect : l'un de " mise à disposition et maintenance du matériel " par une société X et l'autre de " financement " sous forme de location par une société de crédit-bail (autrement dénommée société de leasing). A titre habituel, le prospect ne s'aperçoit de la signature du contrat de leasing qu'à réception d'une facture unique de loyers sur une durée commune de 48 mois. Ainsi, sur le papier, la société X cède le matériel à la société de leasing qui en devient donc propriétaire et le loue au prospect. Les affaires sont les affaires direz-vous ? Certes. Plusieurs points restent néanmoins litigieux dans ce montage :

- les contrats de " mise à disposition et maintenance " et de " financement " sont distincts. En conséquence, le seul fait que le matériel soit en possession du client final contraint ce dernier à s'acquitter des mensualités prévues et ce quelles que soient les circonstances notamment une maintenance aléatoire du matériel ou une liquidation de l'entreprise X

- rien n'oblige la société X au moment de la signature des contrats à indiquer le coût global de l'opération au prospect. C'est pourquoi les coûts sont exprimés mensuellement voire, pire et journallement de nombreux professionnels se laissent piégés du fait de la tacite reconduction incluse dans le contrat de financement. Les contrats sont ainsi reconduits pour un an à défaut de dénonciation dans les 6 mois qui précèdent l'échéance.

- Contrairement à une idée assez répandue, la récente réforme qui oblige certains secteurs d'activité à informer leurs clients de l'approche de la reconduction tacite de leur contrat et de leur faculté de résiliation n'est, une fois de plus, pas applicable aux professionnels



Les exigences du SDI

C'est pourquoi, s'il nous est permis d'exprimer une certaine satisfaction dans la prise en compte par les pouvoirs publics au travers notamment de la DGCCRF (Direction Générale de la Consommation de la Concurrence et de la Répression des Fraudes) des difficultés liées à certains démarchages à caractère publicitaire, force nous est de constater que le crédit bail mobilier reste la partie immergée de l'iceberg.

En conséquence, nos services sont engagés sur un sujet comme sur l'autre dans une démarche à caractère réglementaire visant :

-pour les prospections publicitaires par téléphone et télécopie à la mise en place d'un délai de rétractation,
-pour le crédit bail mobilier à l'insertion de mentions obligatoires spécifiquement signées par les clients dans une taille de caractères minimum portant sur les éléments essentiels du contrat à savoir son coût global et le principe de la tacite reconduction outre l'indivision de droit des contrats de maintenance et de financement autorisant ainsi le client à cesser tout paiement en cas de liquidation de la société de maintenance.

Banques : le SDI reçu à l'Elysée, à l'Assemblée nationale et au Ministère des PME !

La pétition nationale lancée par le SDI dans le courant de cette année, a recueilli un vif succès comme nous vous l'avons d'ailleurs relaté dans nos précédentes éditions. Ainsi, face à cet engouement à dénoncer de nombreux abus vécus par un trop grand nombre de chefs d'entreprise, les représentants nationaux du SDI ont entrepris de les soumettre à l'ensemble des pouvoirs publics avec en corrélatif leurs propositions déjà détaillées dans "Indépendant & Entreprise n°74". Cette action a rapidement produit ses effets, puisque à ce jour l'ensemble du monde politique a souhaité rencontrer le SDI. C'est donc le compte rendu de ces entretiens et leurs effets immédiats que nous nous proposons de vous exposer par le présent article.

10 octobre 2005 : réunion de travail du SDI à la Présidence de la République

En présence de notre Secrétaire général, M. Marc SANCHEZ, et du Conseiller technique du Président de la République, M. Julien CARMONA, l'ensemble des propositions du SDI visant à exposer et suggérer des réformes drastiques quant aux comportements abusifs des organismes bancaires a été évoqué. Lors de cette réunion notre représentant national a ainsi souligné l'impérieuse nécessité à réformer rapidement le Code monétaire et financier sur différents points, notamment s'agissant de la prévention du client avant le rejet d'un chèque, de la réglementation des dates de valeur ou bien encore de l'extension du délai de dénonciation d'un accord de découvert.

Par ailleurs, il a en outre été évoqué de manière très précise, la nécessité d'accorder aux gérants de sociétés une protection de leur résidence principale.



Devant cet ensemble de propositions, le représentant du Président de la République a convenu de leur légitimité et s'est engagé à les soumettre personnellement à Jacques CHIRAC afin qu'elles puissent se concrétiser tant au niveau du Gouvernement de Dominique de Villepin que du Parlement (Assemblée nationale et Sénat).

11 octobre 2005 : réunion de travail du SDI à l'Assemblée nationale et une première proposition de loi...

Les parlementaires (Sénateurs et Députés) ont d'une manière générale réagi plutôt très favorablement à la campagne pétitionnaire de notre organisation interprofessionnelle et ce quelque soit leur obédience politique. Ainsi nombreux ont été ceux qui ont déclaré soutenir l'action engagée par le SDI (il suffit pour cela de se reporter à la nombreuse correspondance reçue à notre siège social), tandis que d'autres plus préoccupés par le sou-

cis quotidien des entrepreneurs sur ce sujet ont souhaité s'impliquer plus avant en relayant notamment les propositions de notre syndicat sous différentes manières. La première vise à interroger officiellement, à travers des questions écrites publiées au Journal Officiel, le Gouvernement sur ces intentions quant au problème nous préoccupant. De ce point de vue, plusieurs députés dont M. Léonce DEPREZ (Groupe UMP, Pas-de-Calais) sont intervenus afin de connaître les intentions de ce dernier, il est bien évident que nous ne manquerons pas de vous informer prochainement des réponses données.

La seconde vise quant à elle à matérialiser les revendications de notre organisation sous la forme de propositions de lois. Cette procédure plus aboutie oblige à terme le Parlement, après une procédure de validation assez complexe et longue, à se prononcer par un vote et donc à faire entrer ou pas dans la législation la réforme souhaitée. A ce stade, notre rencontre du 11 octobre a produit tout ses effets, puisque le Député Jean-Pierre NICOLAS (Groupe UMP, Eure), après un travail commun avec les services du SDI, a déposé officiellement une proposition de loi n° 2593 visant "à préciser les modalités de prévention du client avant le rejet d'un chèque et à harmoniser les frais bancaires d'un établissement à un autre." Ce texte adopté par l'ensemble du Groupe UMP reprend in extenso plusieurs propositions du SDI et est à la disposition de chaque adhérent qui en fera la demande.

12 octobre 2005 : réunion de travail du SDI au Ministère des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions libérales

La conclusion logique à cette série de rendez-vous était bien évidemment une dernière réunion de travail avec les services de notre **Ministre de tutelle, M. Renaud DUTREUIL**. Là encore nos représentants ont développé scrupuleusement les raisons de l'action du SDI et les solutions impérieuses au règlement de la problématique. Il a été notamment attiré l'attention du Ministre sur les difficultés de financement des TPE et la protection incomplète des gérants de société qui n'ont pas la possibilité quant à eux de protéger leur résidence personnelle. Cette lacune a été prise en compte par le ministère et devrait si la mobilisation de ces mêmes entreprises était significative, être comblée (*cf. Pétition nationale en annexe*). Par ailleurs, toujours dans un souci de protection du chef d'entreprise en nom propre (commerçant, artisan) notamment lorsqu'il est confronté à des difficultés financières pouvant remettre en question la pérennité de son entreprise (arrêt d'un découvert autorisé, rejets de chèques etc...), le SDI a souhaité voir la mise en place d'une législation plus bienveillante à l'instar de celle existant déjà pour les entreprises constituées sous forme de société. Enfin, le SDI a bien évidemment voulu que la proposition de loi du Député Jean-Pierre NICOLAS soit soutenue par le Ministre et mise en application dans les meilleurs délais. En conclusion, comme vous pourrez le constater notre mobilisation a permis de provoquer des réactions plutôt positives de la part de ceux qui nous gouvernent. Certaines avancées concrètes sont même déjà identifiables, il ne tient plus maintenant qu'à nous de continuer à maintenir notre pression grâce à notre seule volonté et mobilisation au sein du SDI.

PÉTITION NATIONALE

Dans le cadre de l'action nationale du SDI contre les abus bancaires et après les réunions de travail provoquées auprès de la Présidence de la République, de l'Assemblée nationale, du Sénat et du Ministère des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions libérales, il est apparu notamment que la prise de risque des établissements bancaires était limitée en raison d'une part, du caractère particulièrement restrictif des critères utilisés pour accorder des crédits et, d'autre part, de l'engagement personnel systématiquement demandé au chef d'entreprise sous forme de caution, de nantissement de son fonds de commerce et, le cas échéant, d'hypothèque sur ses biens immobiliers. Il est vrai sur ce dernier point que la législation a changé et permet aujourd'hui au chef d'entreprise individuel de déclarer l'insaisissabilité de l'habitation familiale (articles L.526-1 et suivants du Code de commerce). Or cette protection voulue par le SDI doit pouvoir aussi s'appliquer aux résidences familiales des entrepreneurs exerçant leurs activités sous formes sociétaires (gérant de SARL par exemple) qui devant un banquier sont souvent fortement conseillés de procéder à l'hypothèque de leur maison ou appartement pour l'obtention d'un crédit. Cette déclaration d'insaisissabilité doit donc aussi être appliquée à ces catégories d'entrepreneurs. Dès lors, cette nouvelle pétition a pour but d'illustrer par chacune des signatures qui y sera apposées la résolution des PME à voir cette extension législative opérée dans les meilleurs délais... Nous comptons donc sur votre soutien indéfectible et votre implication quelque soit par ailleurs votre statut entreprenariale...

POUR UNE DECLARATION D'INSAISISSABILITE DES RESIDENCES FAMILIALES DES CHEFS D'ENTREPRISES EXERCANT LEURS ACTIVITES SOUS LA FORME DE SOCIETES



RAISON SOCIALE :

ACTIVITE :

NOMBRE DE SALARIES :

PRENOM :

NOM :

ADRESSE :

CODE POSTAL :

VILLE :

TELEPHONE :

E-MAIL :

FAX :

FAIT A LE :

Cachet de l'entreprise



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



Pendant que vous
développez
votre activité,
développez
aussi vos projets
retraite.

Professionnels indépendants, vous voulez que votre activité et votre situation personnelle se développent. Vos projets mobilisent toute votre énergie, mais avez-vous commencé à préparer votre retraite ? La retraite avec Gan, ce sont des réponses **évolutives et adaptables**, accompagnées de garanties de prévoyance, pour vous permettre d'avancer aujourd'hui comme demain.

Projets retraite Gan
Projets d'avenir et vos perspectives



Pour en savoir plus, contactez votre conseiller Gan Assurances.