



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

EDITORIAL

Mes meilleurs vœux
pour cette nouvelle
année 2006

NATIONAL

Bilan des avancées
du SDI en 2005 et
perspectives pour 2006

PROFESSION

Les garagistes
indépendants entendus !

RETRAITE

Le SDI passe un nouvel
accord pour ses adhérents

SACEM

Les nouvelles tarifications
pour 2006

PETITION NATIONALE

Non à la Cotisation
sur la Valeur
Ajoutée (CVA) pour
les entreprises de
moins de 20 salariés



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

Ensemble pour réussir



Mes meilleurs vœux pour cette année 2006 et non à la Cotisation sur la Valeur Ajoutée !

Comme tous les ans et avant tout, j'ai l'infime privilège de nous souhaiter à tous, commerçants, artisans, professions libérales et chefs de petites et moyennes entreprises adhérents au SDI et à nos entourages respectifs, une excellente et prospère année 2006.

Ainsi, cette nouvelle année sera l'occasion de continuer notre combat en vue d'une plus grande reconnaissance et d'un développement accru de notre statut de travailleur indépendant à travers l'ensemble des actions que nous avons déjà initié en 2005 et celles bien évidemment que nous ne manquerons pas de lancer lors de ces douze prochains mois. A cet effet, vous trouverez d'ailleurs en pages 12 & 13 de ce numéro, le bilan du SDI et ses perspectives nouvelles et vous pourrez constater par vous-même, que votre implication et votre regroupement ont permis la réalisation de certaines avancées significatives, que ce soit dans le domaine de la fiscalité (taxe professionnelle, taxe sur les plus-values), de la levée des contraintes administratives à l'embauche (chèque emploi pour les TPE, contrat nouvelle embauche), de la meilleure reconnaissance du statut du conjoint collaborateur (responsabilité limitée, compétence validée) ou bien encore, dans le bras de fer qui nous oppose aux banques, de la nouvelle proposition de loi du SDI et de la remise à plat de la problématique du financement de nos entreprises. De plus, l'implication du SDI, dans certaines problématiques professionnelles, est toujours plus importante et continuera à s'accroître, s'agissant de la TVA à taux réduit, de la Caisse des congés payés du bâtiment, des abus de position dominante des grands constructeurs automobiles face aux mécaniciens réparateurs indépendants et la liste est loin d'être exhaustive...

Cependant, à l'orée de cette année nouvelle, l'actualité a mis en avant une problématique sur laquelle je souhaite m'attarder et qui ne manquera pas, si aucune mobilisation n'est opérée par nos entreprises, d'avoir des conséquences très néfastes pour beaucoup d'entre elles. Il s'agit plus précisément de la mise en place, voulue pour le moment par le Président de la République, de la Cotisation sur la Valeur Ajoutée (CVA). De part ce projet, Jacques CHIRAC souhaite contribuer au solutionnement du déficit chronique de la Sécurité sociale en permettant aussi l'allègement des cotisations sociales des entreprises et en relançant l'emploi...

Vaste programme qui confirme bien l'adage, selon lequel, l'enfer est pavé de bonnes intentions !

Ainsi le Chef de l'Etat veut aller vers une assiette des cotisations patronales qui ne prenne pas seulement en compte les salaires, mais aussi l'ensemble de la valeur ajoutée des entreprises. Cette orientation, d'après les premières études de nos services et de nos partenaires, aurait pour conséquence immédiate, quelles que soient la taille des entreprises visées, de compromettre leur compétitivité et donc les emplois d'aujourd'hui et de demain.

Un de nos adhérents imprimeur de son état me déclarait d'ailleurs récemment sur ce sujet " *si on me taxe sur la valeur ajoutée, j'aurai tout intérêt à sous-traiter en Pologne et non plus à produire en France. Il faudrait plutôt trouver une assiette de cotisations assez large pour que la taxation soit la moins pénalisante possible...* ". Un autre adhérent dirigeant une société de 4 salariés dans le secteur de l'automobile affirmait quant à lui " *en taxant la valeur ajoutée, on taxe finalement tout : les salaires, l'investissement, l'innovation et les bénéfices ; il faut attaquer le problème sous l'angle de la maîtrise des dépenses de la Sécurité sociale au lieu de systématiquement chercher des nouveaux financements...* "

De plus, cette nouvelle imposition pose un problème plus particulier pour les entreprises de moins de 5 salariés et les entreprises individuelles. En effet, dans ces structures, le point de la valeur ajoutée a un coût proportionnellement bien plus élevé que dans les autres entreprises. Ainsi, une toute petite structure qui n'a pas de salarié et qui ne paie donc pas de charges dans le système actuel serait automatiquement mise à contribution avec la CVA et sur des montants plus que pénalisants. Ce risque probable si nous ne faisons rien, serait aggravé par des complexités déclaratives du fait que les renseignements comptables déclarés à l'administration sont souvent inexistantes voire seulement transmis à titre indicatif.

En conclusion pour le SDI, il est clair qu'il va falloir que nous combattons ce projet en son état actuel. Les intentions sont effectivement louables (diminuer les déficits, baisser les cotisations patronales, relancer l'emploi), mais la solution préconisée, à savoir la CVA, n'aura que des effets négatifs et sera à très court terme, loin de remplir les objectifs fixés bien au contraire. C'est pourquoi, je vous demande instamment de vous mobiliser à travers la nouvelle pétition nationale que nous avons entrepris de lancer en page 15 de ce numéro, et de nous donner par cet acte un mandat officiel afin que nous puissions vous représenter et faire ainsi infléchir la politique gouvernementale sur ce sujet, au mieux de nos intérêts. Comptant une nouvelle fois sur vous...

Raymond PARAS
Président

INDEPENDANT & ENTREPRISE

Organe Officiel du Syndicat
des Indépendants

REVUE D'INFORMATION DU SDI

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

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

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

Directeur de la publication :
M. Marc SANCHEZ

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

Président du SDI : M. Raymond PARAS

Secrétaire Général : M. Marc SANCHEZ

Trésorier : M. Alexis GHUSENS

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.

Repos hebdomadaire : dimanche obligatoire ?



Madame Béatrice T., Commerçante à SETRE (34)

Je souhaiterais faire travailler mon salarié le dimanche, ce dernier est d'accord. J'aimerais donc savoir si je peux le faire travailler ce jour là et lui donner un autre jour de la semaine à titre de repos hebdomadaire ?



Il est interdit de faire travailler un salarié plus de six jours par semaine, sachant que le principe est de lui donner son dimanche. L'employeur ne peut normalement déroger à cette règle même avec l'accord du salarié et encourt des sanctions pénales en cas de contrôle. L'employeur est tenu de donner à son salarié un repos calendaire d'une durée minimale de 24 heures consécutives. Des dérogations temporaires ou permanentes sont toutefois possibles. Un décret du 2 août 2005 définit la liste des activités pouvant déroger à ce principe notamment suite à la mise en place de repos par roulement pour les entreprises fonctionnant jour et nuit par des équipes en alternance. De la même manière, des conventions collectives ou accords de branches peuvent permettre des dérogations au repos dominical comme par exemple pour des établissements nécessitant des équipes de travail le week-end. Outre les dérogations liées au caractère spécifique des activités exercées, le Préfet peut également accorder des dérogations individuelles à durée déterminée dans certains cas. Ces autorisations visent tous les établissements pour lesquels le repos le dimanche est dommageable. La gêne occasionnée par l'absence de tout le personnel doit donc porter préjudice au public ou au bon fonctionnement de l'établissement. Ainsi, sont concernés les établissements de vente au détail dans des communes touristiques, dans les zones d'animation culturelle et autres secteurs de fortes affluences. Tout le secteur de l'hôtellerie restauration, activités touristiques saisonnières, les secteurs du transport routier, de la surveillance (etc.) sont concernés par ces dérogations permanentes ou temporaires. Nous vous conseillons donc de vous rapprocher de votre Préfecture ou de vérifier votre convention collective afin de vous assurer de vos droits, le simple accord de votre salarié étant insuffisant.

Compétences des juridictions civiles et commerciales

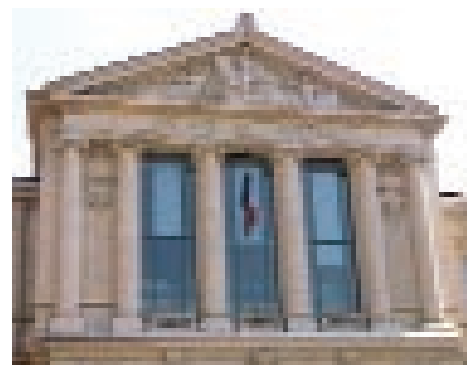


Monsieur Hervé L., Serrurier à Auvers-sur-Oise (95)

L'un de mes clients refusant de régler sa facture sans raison valable, je souhaite engager une procédure judiciaire d'injonction de payer à son encontre. Je souhaiterais savoir quel est le tribunal compétent.



La requête en injonction de payer est une procédure destinée à obtenir, avec des formalités réduites, le règlement d'une créance établie par une facture, une traite, un billet à ordre ou une reconnaissance de dettes. La demande doit être adressée au juge siégeant au tribunal du domicile de votre débiteur. Une loi du 25/01/2005 est venue préciser la répartition des compétences entre les différentes juridictions civiles. Ainsi, le Juge de proximité, siégeant au tribunal d'instance, est désormais compétent si le montant de la créance est inférieur ou égal à 4000 euros. Quant au tribunal d'instance, il est compétent lorsque la somme en jeu est supérieure à 4000 euros, sans dépasser 10000 euros. Au-delà de 10000 euros, c'est le tribunal de grande instance qui devient compétent, mais seule une assignation par l'intermédiaire d'un avocat est possible. Cela étant dit, plusieurs cas sont envisageables en fonction de la qualité des parties : lorsque le créancier est commerçant, il doit saisir le tribunal de commerce quelle que soit la somme en jeu si le débiteur est aussi un commerçant, et une des trois juridictions civiles précitées si le débiteur est un particulier, un artisan, une profession libérale ou un agriculteur. Lorsque le créancier est un particulier, un artisan, une profession libérale ou un agriculteur, il peut saisir soit le tribunal de commerce, soit l'une des trois juridictions civiles si le débiteur est commerçant, et l'une des trois juridictions civiles si le débiteur est un particulier, un artisan, une profession libérale ou un agriculteur.



Changement du bailleur en cours de bail



Monsieur Eric G., gérant de SARL à Rouen (76)

Le local commercial dans lequel j'exerce mon activité depuis 4 ans a été vendu. Je m'inquiète sur les conséquences qui peuvent découler de ce changement de propriétaire. Peut-il modifier le bail ou reprendre le local ? Merci de bien vouloir me renseigner.



Le principe est que le bail commercial qui a été conclu devant notaire ou qui a une date certaine antérieure à la vente de l'immeuble s'impose au nouveau propriétaire. A défaut de date certaine, le bail antérieur à la vente s'impose aussi à l'acheteur qui en avait connaissance et l'a accepté de manière non équivoque. Cela signifie que le nouveau bailleur ne peut contester le droit du locataire à occuper le local et prétendre l'expulser si ce dernier respecte ses obligations. Le bail se poursuit aux mêmes conditions. En revanche, les engagements pris par l'ancien bailleur mais ne figurant pas dans le bail, comme une autorisation de sous-louer par exemple, ne s'imposent pas au nouveau bailleur, sauf si ce dernier les a repris à son compte, notamment dans l'acte de vente, ou si l'accord a une date certaine. Par ailleurs, le nouveau bailleur ne dispose pas de droits particuliers s'il veut récupérer le local. Ainsi, en cours de bail, en dehors des cas de résiliation de plein droit tels que la destruction du local ou tout autre événement prévu dans le bail, le bailleur peut reprendre le local avec un préavis de 6 mois uniquement pour démolir un immeuble insalubre ou pour reconstruire ou surélever l'immeuble moyennant indemnités. Enfin, le nouveau bailleur peut décider de ne pas renouveler un bail arrivant à son terme, mais il devra alors verser une indemnité d'éviction au locataire qui a respecté toutes ses obligations.

Assurances cumulatives

A la différence de la coassurance, où plusieurs assureurs couvrent une partie d'un même risque, il y a les assurances cumulatives lorsque plusieurs assureurs couvrent l'intégralité d'un même risque. Il s'agit d'hypothèses relativement fréquentes, lorsque plusieurs contrats d'assurance contiennent des garanties qui se recoupent telles que les assurances scolaires ou d'habitation. Toutefois, avoir plusieurs assurances ne signifie pas forcément que l'assuré bénéficiera d'une couverture plus large, ce dernier ne pouvant en aucun cas percevoir d'avantage que le préjudice subi. Ne pas respecter ces règles du droit des assurances fait courir le risque de n'être indemnisé par aucune compagnie d'assurance.

Obligations de l'assuré

Selon les dispositions de l'article L 121-4 du Code des Assurances, celui qui est assuré auprès de plusieurs assureurs par plusieurs polices, pour un même intérêt, contre un même risque, doit informer immédiatement l'ensemble des compagnies d'assurance de cette situation.

L'assuré doit, lors de cette communication, faire connaître le nom de l'assureur avec lequel une autre assurance a été contractée, et indiquer la somme assurée. Quand elles sont contractées sans fraude, chacun des contrats en cours produit ses effets dans les limites des garanties du contrat et dans le respect des dispositions de l'article L 121-1, quelle que soit la date à laquelle l'assurance aura été souscrite.

Dans ces limites, le bénéficiaire du contrat peut donc obtenir l'indemnisation de ses dommages. Dans les rapports entre assureurs, la contribution de chacun d'eux est déterminée en appliquant au montant du dommage le rapport existant entre l'indemnité qu'il aurait versée s'il avait été seul et le montant cumulé des indemnités qui auraient été à la charge de chaque assureur s'il avait été seul.

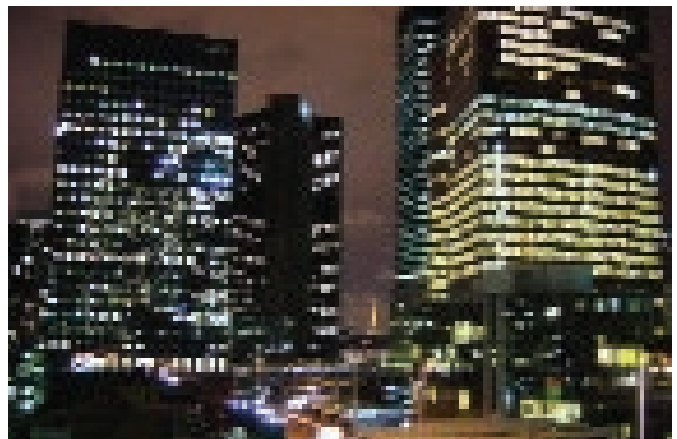
Pour pouvoir bénéficier de ce principe d'indemnisation, la jurisprudence a cependant défini certaines obligations à respecter notamment quant à l'identité du souscripteur. A la suite d'un récent revirement des tribunaux, les dispositions précitées ne sont applicables que si un même souscripteur a souscrit auprès de plusieurs assureurs des contrats d'assurance pour un même intérêt et pour un même risque. N'ont donc pas de caractère cumulatif, les garanties souscrites par le bénéficiaire d'une assurance et par un tiers, portant sur le même intérêt et le même risque (tel est notamment le cas pour les polices souscrites par le Maître de l'Ouvrage, et garantissant la responsabilité des différents constructeurs). Une obligation d'information s'impose également à l'assuré.

Il résulte des dispositions de l'article L 121-4 du Code des Assurances que "celui qui est assuré auprès de plusieurs assureurs par plusieurs polices, pour un même intérêt, contre un même risque, doit donner immédiatement à chaque assureur connaissance des autres assureurs." L'assuré doit, lors de cette communication, faire connaître le nom de l'assureur avec lequel une autre assurance a été contractée et indiquer la somme assurée. Cette information doit être faite au nouvel assureur, comme à l'ancien. L'assurance étant régie par le principe indemnitaire, on ne voit pas ce qui pourrait pousser un assuré à souscrire, en connaissance de cause plusieurs polices pour le même risque, ce qui ne peut qu'aggraver inutilement la charge des primes. Le cumul d'assurances est donc souvent le fruit d'une négligence ou d'une mauvaise gestion de l'assuré qui connaît mal le contenu des garanties déjà souscrites.

Tel est souvent le cas des assurances scolaires ou familiales ou des assurances de transports ou des contrats de prévoyances ou encore de perte d'exploitation. C'est pourquoi il est très rare, en pratique, que l'assuré déclare ses assurances cumulatives. Néanmoins, il pourra y avoir assurance cumulative lorsqu'un assuré souscrit un nouveau contrat d'assurance, alors qu'il ne peut résilier son ancien contrat non encore venu à échéance, et dans ce cas, il semble bien qu'il doive informer son nouvel assureur de la survivance, au moins temporaire, du contrat ancien. Toutefois, le cumul d'assurances, peut également être utilisé comme un moyen de tenter d'obtenir plusieurs indemnisations pour un même sinistre d'où des conditions de mise en œuvre précises.

Conditions d'application du cumul d'assurances

Le caractère cumulatif de plusieurs polices d'assurance garantissant le même risque apparaît, en principe, après la réalisation du sinistre, a posteriori, lorsque l'assuré prend contact avec ses assureurs afin d'être indemnisé. Ce régime a été modifié en 1982, lequel prévoyait antérieurement le paiement de l'indemnité par ordre de date de souscription des polices.



Désormais, l'article L 121-4 dispose que: "Quand elles sont contractées sans fraude, chacune d'elles produit ses effets dans les limites des garanties du contrat et dans le respect des dispositions de l'article L 121-1, quelle que soit la date à laquelle l'assurance aura été souscrite". Dans ces limites, le bénéficiaire du contrat peut obtenir l'indemnisation de ses dommages en s'adressant à l'assureur de son choix. Le fait que l'assuré ne s'adresse qu'à un seul assureur laisse en principe subsister la bonne foi, sauf dans le cas où un autre assureur aurait pu lui opposer une compensation de prime.

S'il s'adresse à plusieurs, il doit l'indiquer à chacun. Dans les rapports entre assureurs, la contribution de chacun d'eux est déterminée en proportion du montant de leur garantie. Quand plusieurs assurances contre un même risque sont contractées de manière dolosive ou frauduleuse, les sanctions prévues à l'article L 121-3 sont applicables à savoir la nullité et dommages intérêts.

En pratique, la mauvaise foi sera prouvée lorsque l'assuré aura déclaré le sinistre à plusieurs assureurs, en réclamant à chacun d'eux la totalité de l'indemnité, sans en informer les autres. Là encore, les assureurs pourront invoquer cette mauvaise foi, lorsque l'intention de réaliser un profit illicite sera établie. Mais les assureurs peuvent rester dans l'ignorance du règlement du sinistre par d'autres assureurs...

Afin d'éviter de vous exposer à tout risque de poursuites judiciaires, nous vous conseillons néanmoins de vérifier avec attention le contenu de vos contrats d'assurance pour que ces derniers correspondent à vos besoins et les couvrent de la manière la plus large possible plutôt que de cumuler plusieurs couvertures sur un même risque et accroître de façon inutile le montant de vos primes.

LES CHIFFRES UTILES

1 € = 6.55957 F

Sécurité Sociale : Plafond mensuel de la sécurité sociale : 2.589 €

Taux d'intérêt légal : 2,11 %

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.

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	1125	1267	1272	1269
2005	1270	1276	1278	

EXEMPLE DE CALCUL

Loyer consenti le 1^{er} janvier 2000

- montant : 1000 €

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

Révision triennale au 1^{er} janvier 2003

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

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

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

Cession de fonds de commerce :

Droits de mutation sur cession de fonds de commerce et clientèle

Fraction de prix	droit budgétaire	taxe départementale	taxe communale	total
- de 23.000 €	exonéré	exonéré	exonéré	exonéré
de 23.000 € à 107.000 €	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 € - 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

- 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 €

Annonces des adhérents du S.D.I.

Roanne (42) : Urgent, vends fonds de commerce Snack Kebab en centre-ville. Matériel neuf face à la gare SNCF et au multiplexe, décoration entièrement refaite.
Prix : 54.000 € ferme
Tél : 06.78.64.23.75

Fay-la-Forêt (52) : Vends pour cause de départ à la retraite et soucis de santé une petite entreprise de scierie et fabrique de palettes avec une excellente et fidèle clientèle. Plus de 25 ans d'expérience.
Tél. : 03.25.88.60.80

La Chapelle de Guinchay (71) : vends pour cause de départ à la retraite Boucherie-Charcuterie-Traiteur dans le chef lieu du canton (3200 habitants). Surface du magasin et de son laboratoire de 150 m², aux normes agréée traiteur. Bon chiffre d'affaire.
Prix : à débattre
Tél : 03.85.36.70.93

Crolles (38) : Vends centre de mise en forme (région de Grenoble) d'une surface de 1000 m² avec piscine, sauna, hammam, cardio, musculation (etc.), CA de 300.000 € à développer avec la création d'un nouveau centre commercial à proximité. Affaire créée il y a 12 ans, 7 personnes à temps partiel, pas de dettes, pas de crédits.
Prix : 190.000 €
Tél : 06.09.17.37.66 / 06.32.02.85.39

Bar le Duc (55) : Mise en location d'un local commercial d'une superficie de 206 m² avec un magasin (27 m²), un bureau (29 m²) et un atelier (150 m²)
Prix : à débattre
Tél : 03.29.86.10.11

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

Falaise (14) : Vends une calandre IPSO CELOSO/325 matériel 1 an peu servi. Valeur à neuf de 9920 € HT
Prix : à débattre.
Tél : Mme Durand Florence 02.31.40.76.13

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

Avizé (51) : Vends pour cause de départ à la retraite murs et fonds d'une boulangerie-pâtisserie comprenant une boutique, cuisine, laboratoire, fournil, habitation de 5 pièces. 2 caves, un garage et un grenier. Bon CA.
Prix : 228.000 €
Tél : 03.26.57.51.04

Fontaines-sur-Saone (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

Bron (69) : Vends murs et fonds de commerce d'une Pizzeria, livraison à domicile et à emporter, bon CA située dans centre-ville artère principale, affaire tenue depuis 16 ans.
Prix : 200.000 €
Tél : 06.60.91.03.51

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

Le statut du conjoint du chef d'entreprise (1^{ère} partie)

La loi du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises a réformé le statut du conjoint du chef d'entreprise en instaurant, notamment, l'obligation de choisir un statut dès lors que le conjoint participe régulièrement à l'activité de l'entreprise.

Le cadre existant

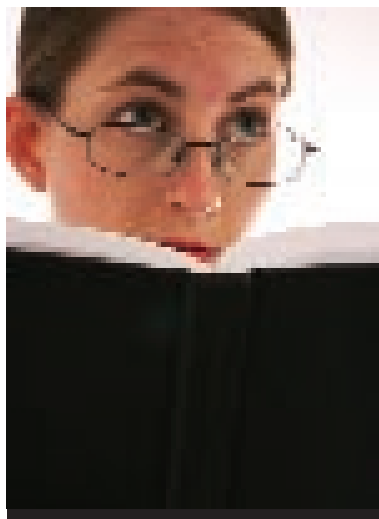
Jusqu'à la publication de la loi précitée, trois statuts légaux existaient :

- le conjoint collaborateur ;
- le conjoint salarié ;
- le conjoint associé.

Mais le choix d'un statut n'étant pas obligatoire, beaucoup de conjoints travaillaient bénévolement dans l'entreprise familiale, sans statut, et donc sans couverture propre d'assurance vieillesse. Parmi ces conjoints sans statut, on retrouvait non seulement des conjoints qui ne faisaient qu'aider tout à fait occasionnellement leur conjoint chef d'entreprise, dans le cadre d'une simple entraide familiale, mais aussi des conjoints qui exerçaient de manière régulière une réelle activité. L'obligation nouvelle de choix d'un statut ne concerne que les conjoints qui exercent dans l'entreprise une activité professionnelle de manière régulière. Ceux qui restent dans le cadre de la simple entraide familiale ne devraient donc pas être concernés. Les décrets d'application de la loi de 2005 doivent apporter des précisions sur ce point.

Au moment de la publication de notre étude, ces décrets ne sont pas encore parus. Avant de préciser le statut du conjoint collaborateur, rappelons les grands principes des deux autres statuts accessibles au conjoint du chef d'entreprise. Le terme "conjoint" ne vise que les personnes mariées.

Le conjoint salarié



Pour bénéficier de ce statut, le conjoint doit :

- participer effectivement à l'entreprise familiale ou à l'activité de l'époux (ou épouse) commerçant(e), à titre professionnel et habituel ;
 - percevoir un salaire correspondant à celui de sa catégorie professionnelle ; en l'absence de convention collective, la rémunération horaire minimale ne doit pas être inférieure au SMIC.
- Si ces deux conditions sont remplies, le conjoint est réputé exercer l'activité sous l'autorité du chef d'entreprise. Il est présumé être subordonné à son conjoint chef d'entreprise.



Le conjoint salarié bénéficie de la protection sociale des salariés. Il peut notamment prétendre à l'assurance chômage (il est toutefois souhaitable de consulter les ASSEDIC sur la réalité de cette "protection chômage").

Il bénéficie des prestations maladie, maternité... du régime de Sécurité sociale, ainsi que des prestations de retraite des salariés.

La notion de participation effective à l'activité de l'entreprise permet au conjoint de n'exercer son activité qu'à temps partiel s'il le souhaite.

La rémunération versée au conjoint est déductible des résultats de l'entreprise dans des conditions qui varient selon le régime matrimonial des époux et l'adhésion ou non de l'entreprise à un centre de gestion agréé.

Le conjoint associé

Deux époux peuvent être associés dans une même société, seuls ou avec d'autres personnes. Le conjoint associé peut être gérant, salarié, associé à l'activité ou simple porteur de parts.

Le conjoint associé non gérant qui participe à l'activité de l'entreprise, sans remplir les conditions du salariat, est affilié à titre personnel au régime social des non-salariés (maladie, maternité...) et au régime d'allocations familiales des travailleurs indépendants. Il doit obligatoirement adhérer au régime d'assurance vieillesse du chef d'entreprise.

Le conjoint qui participe à l'activité en qualité de gérant minoritaire est affilié au régime général de Sécurité sociale. Cette situation n'est possible qu'en présence d'associés tiers, car la notion de majorité de détention du capital d'une société s'apprécie en additionnant l'ensemble des titres détenus par le foyer fiscal, quel que soit le régime matrimonial des époux.

**Dans le prochain
"Indépendant & Entreprise" n°77,
nous évoquerons le statut
du conjoint collaborateur
tel que redéfini par la loi
du 02 août 2005...**



Contrats nouvelles embauches : un premier bilan !

Le nombre d'intentions d'embauches en CNE déclarées par les entreprises s'est élevé à 44.000 en décembre 2005 portant ainsi à plus de 245.000 le total de CNE depuis leur création l'été dernier selon les informations fournies par l'ACOSS, la banque de la Sécurité sociale.

Pour le mois de décembre, ces contrats représentaient un peu plus de 8 % des intentions d'embauches dans les entreprises de moins de 20 salariés, un chiffre en baisse de 2,9 point par rapport au mois de novembre 2005.



Cette chute n'est d'ailleurs pas un épiphénomène puisqu'il a été constaté que le CNE recule régulièrement depuis le mois de septembre 2005, avec 78.800 intentions d'embauches enregistrées en septembre, 66.700 en octobre et 57.100 en novembre.

De plus, s'agissant du recours à ce type de contrats par secteurs d'activités, on constate une très forte utilisation dans le BTP (22,8 % des intentions d'embauches dans les entreprises de moins de 20 salariés), l'industrie (18,6 %), le commerce (de 16,7 % à 20,7 % selon les secteurs) ainsi que dans les services aux particuliers (16,9 %).

Réglementation de l'appellation "Magasin ou dépôt d'usine"

Les appellations "magasin d'usine" et "dépôt d'usine" sont réglementées par la loi du 5 juillet 1996. En effet, ces dénominations ne peuvent être utilisées que dans certains cas, soit le vendeur doit être le producteur direct, soit la marchandise vendue doit être issue de la production du vendeur. Il s'agit de celle qui n'a pas été écoulée dans le circuit de distribution et/ou de celle qui a fait l'objet d'un retour. Les produits proposés à la vente proviennent des productions des saisons antérieures permettant de justifier un prix minoré. En cas de contrôle de la Direction départementale de la Concurrence, Consommation et Répression des Fraudes, il est important de pouvoir justifier de sa qualité de producteur et de l'origine de la marchandise. Le non-respect de la réglementation peut être sanctionné pénalement par une amende allant jusqu'à 15.000 euros, l'amende encourue pour les personnes morales étant de 75.000 euros.

Impôts sur les sociétés : une réflexion engagée sur le réaménagement de l'assiette

Le ministre de l'Economie et des Finances, Thierry Breton, a demandé récemment à ses services un rapport sur l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Cette démarche louable dans un premier temps, est guidée par la volonté du ministre, de faire en sorte que cet impôt puisse davantage correspondre aux richesses réellement créées par les entreprises assujetties. Il est bien évident pour le SDI que cette envie d'équité ne doit certainement pas aboutir in fine à un alourdissement de la charge pesant sur nos entreprises et c'est dans ce sens que nos représentants nationaux ont interpellé Thierry Breton.

En effet, la remise en cause de la baisse opérée et revendiquée par le SDI de cette imposition par notamment la suppression de la surtaxe Juppé, qui ramenait le taux effectif de l'IS de 34,3 % à 33,3 %, soit un allègement de 900 millions d'euros pour les contribuables, n'est certes pas négociable. Il convient donc pour nous de rester très vigilants et mobilisés sur ce sujet que nous ne manquerons pas d'évoquer ultérieurement...



La réforme du droit des successions sera en vigueur en 2007

Le droit des successions régi par le Code Civil de 1804 a très peu évolué depuis. Il était temps de penser à assouplir des dispositions trop rigides et à en préciser certaines. Une simplification et une modernisation des procédures ont été proposées afin de les adapter à la société actuelle. Le texte propose quatre grandes réformes.

- Il sera possible d'organiser un pacte successoral par avance. Dans l'hypothèse où tout le monde est d'accord, avantager un enfant ou transmettre directement ses biens à ses petits-enfants devra être possible. Des donations-partages entre grands-parents et petits-enfants ou à l'intérieur d'une famille recomposée pourront être faites
- Actuellement le régime de l'indivision peut, lorsqu'un héritier s'oppose ou garde le silence, bloquer un héritage. Désormais certains actes pourront être réalisés par les deux tiers des indivisaires.
- L'héritage pourra être accepté sous réserve d'inventaire. Cette mesure permettra de s'assurer que l'actif est supérieur au passif.
- Il sera possible d'établir un mandat posthume, c'est-à-dire désigner à l'avance une personne qui sera chargée d'administrer sa succession. Cette mesure sera particulièrement utile en matière de transmission d'entreprise. A ce jour lorsque la gestion de l'entreprise est laissée à des héritiers mineurs, le recours au juge des tutelles est obligatoire. Cette disposition est néfaste pour la gestion de l'entreprise et force souvent à céder ou cesser l'activité. Ce mandat sera également utile pour organiser la protection d'enfants handicapés.

Ces dispositions devraient permettre une évolution certaine en matière successorale. Pour l'instant la réforme ne concerne que l'aspect civil des successions, une réforme du coté fiscal serait également souhaitable. A suivre...

Les garages indépendants entendus !

Depuis plusieurs années, le Syndicat des Indépendants dénonce la destruction du réseau des réparateurs automobiles toutes marques du fait des pratiques conjuguées des constructeurs et des assureurs.

Quant aux constructeurs automobiles, nos services s'étaient félicités en son temps de l'adoption du règlement européen d'exemption 1400/2002 qui laissait espérer la mise en place d'une concurrence saine et loyale sur le marché de la réparation automobile en donnant accès à l'ensemble des opérateurs du secteur aux mêmes droits en terme de formation, d'information et d'accès direct à l'acquisition de pièces détachées.



Rapidement, les remontées d'informations en provenance de nos adhérents nous ont convaincu que la pratique était très éloignée des objectifs clairs et précis affichés par Bruxelles. Nos services ont dès lors tout mis en œuvre aux fins d'initier une prise de responsabilité de la part des instances compétentes qu'il s'agisse des organisations professionnelles, de notre représentation nationale ou des instances européennes en structurant notre démarche appuyée par les informations concrètes collectées auprès de nos adhérents. Il nous a ainsi été possible de dénoncer une fourniture fractionnée ou financièrement hors de portée des informations techniques, ainsi qu'une absence de mise en place de sessions de formation à destination des indépendants toutes marques.

C'est dans ce contexte qu'en dernier lieu, M. PAOLO Cesarini, chef d'unité de la section Industrie, biens de consommation et secteur manufacturier de la Direction Générale de la Concurrence à Bruxelles a lancé une enquête en septembre 2005 sur les pratiques de certains constructeurs automobiles. Les attendus de l'enquête sont libellés comme suit : "(...) le règlement d'exemption par catégorie n° 1400/2002 relatif au secteur automobile dispose que les constructeurs automobiles doivent permettre aux réparateurs indépendants d'avoir accès à toutes les informations techniques nécessaires à la réparation des véhicules de leurs marques, y compris les réparations portant sur les systèmes électroniques". On ne saurait être plus clair.

Cette enquête en cours se déroule conformément au règlement n°1/2003 du Conseil sur la base d'un questionnaire adressé à un échantillon de réparateurs indépendants sélectionné par la Commission européenne dont certains sont membres du SDI.

Nous fondons les plus grands espoirs sur cette enquête dont nous ne doutons pas qu'elle mette en lumière les faits déjà connus de nos services. Néanmoins, il serait tout à fait déraisonnable de notre part de considérer ce dossier comme réglé tant nous savons, par expérience, qu'il est impératif de poursuivre la mobilisation jusqu'à l'acquisition concrète de nos revendications en l'occurrence face au lobby des constructeurs automobiles qui ont longtemps retardé le déclenchement de cette procédure.

Nous adressons un grand merci sur ce point à nos adhérents de l'est de la France dont la participation très active a très largement contribué à ce résultat.

Quant aux compagnies d'assurance, fort de ce premier résultat riche d'espoirs, le SDI a entrepris d'élaborer un dossier visant à dénoncer les pratiques de détournement de clientèle opérées sur le marché du bris de glace par sous-traitance auprès d'un opérateur unique et bientôt du marché de la carrosserie par constitution d'un réseau direct dédié. Les pratiques diligentées par les plateformes téléphoniques des compagnies d'assurance visant à conduire systématiquement les clients vers les garages agréés par leurs soins, au besoin en retirant le véhicule du garage choisi par le client, constituent un acte de concurrence déloyale manifeste auquel il convient de mettre un terme.

TVA à taux réduit : le flou artistique pour l'instant...

Au moment où nous écrivons ces lignes et d'après les premiers comptes-rendus de nos représentants européens, la décision définitive de reconduire cette mesure à une série de "services à haute densité de main d'œuvre" comme la rénovation de logements et de bâtiments, certains soins à domicile (personnes âgées et enfants), la coiffure et toute une série de petites réparations (vélos, chaussures, cuir, linge de maison) et ce pour une période allant jusqu'à 2010, n'est pas définitivement acquise...

En effet, la règle de l'unanimité des votes n'a pas été respectée, eu égard à l'opposition de la Pologne, de la République Tchèque et de Chypre. Pour autant, il serait peu probable que ces pays se maintiennent dans leurs positions, eu égard aux intérêts plus que vitaux pour ces secteurs d'activités de la reconduite d'une telle directive.

S'agissant du secteur de la restauration, le problème est tout autre. En effet, le Gouvernement allemand est resté chevillé à son principe de veto, ce qui de fait met un terme définitif (au moins pour les deux prochaines années), à cette fameuse promesse électorale du candidat Chirac...



Dès lors à ce stade, il convient sérieusement de savoir si nous devons toujours continuer notre combat à ce seul niveau européen ou bien alors à recentrer notre action de "lobbying" auprès de nos seules instances dirigeantes sur les difficultés spécifiques de ces professionnels, au regard notamment de la fiscalité, des charges sociales, des contraintes administratives, de la nécessité d'investir, de la transmission d'entreprises etc.

La TVA à 5,5 % ne doit pas être l'arbre qui cache la forêt, mais reste pour le SDI une des mesures emblématiques du futur Plan Marshall des métiers de l'hôtellerie et de la restauration que l'Etat français doit rapidement mettre en œuvre. A ce stade, les syndicats patronaux de ce secteur devront donc jouer pleinement leur rôle en évitant des engagements trop partisans au sens politique du terme qui ont pu être nuisibles dans l'approche de ce dossier.

Pour sa part le SDI redoublera ses efforts et ne baissera pas les bras.

PESI du Syndicat des Indépendants :

L'épargne salariale clé en main pour vous et vos salariés

Dans le souci d'offrir toujours d'avantage de services à ses adhérents le SDI a étendu son partenariat avec GAN Assurances à l'épargne salariale.

Un partenariat au service de vos intérêts

le 1^{er} novembre 2005, le Syndicat des Indépendants a initié avec GROUPAMA EPARGNE SALARIALE un partenariat de mise en place d'un dispositif d'épargne salariale : le PESI (Plan d'Épargne Salariale Inter entreprise) du Syndicat des Indépendants.

Le PESI du Syndicat des Indépendants a une double spécificité

Il résulte d'un accord mis en place au niveau national : sa négociation par le Syndicat des Indépendants garantit la définition d'un produit homogène, et adapté à vos besoins, il résulte d'un accord incluant la proximité d'un conseiller GAN assurances qui simplifie la mise en place et effectue le suivi du dispositif dans votre entreprise.

Qui a accès au PESI du Syndicat des Indépendants?

Pour bénéficier des avantages de ce PESI, l'entreprise doit simplement être adhérente au Syndicat des Indépendants. Un dispositif complet pour vous et vos salariés : Vous avez le choix entre deux plans facultatifs :

1/ Le PEI (Plan d'Épargne Interentreprises) : un plan d'épargne à 5 ans

Il vous offre l'opportunité de vous constituer une épargne à moyen terme en bénéficiant d'avantages fiscaux et sociaux.

2/ Le PERCOI (Plan d'Épargne Retraite Collectif Interentreprises) : un plan d'épargne en vue de la retraite



En complément du PEI, le PERCOI est un moyen avantageux de se constituer une épargne long terme. Au moment du départ à la retraite, chaque bénéficiaire pourra choisir entre un capital (non imposé) ou une rente viagère à fiscalité allégée.

Quelle formule choisir ?

L'entreprise peut adhérer :

- aux deux plans (PEI + PERCOI) : pour optimiser les avantages fiscaux et sociaux ;
- uniquement au PEI : pour mettre en place l'épargne salariale avec un budget limité ;
- uniquement au PERCOI : pour augmenter le plafond de versement défiscalisé en complément d'un PEE ou PEI déjà en place. Votre conseiller GAN assurances vous aidera dans le choix du dispositif le mieux adapté à votre souhait et à votre budget.

Qui peut en bénéficier ?

Tous les salariés peuvent accéder au dispositif d'épargne salariale auquel l'entreprise a adhéré, sous réserve d'une ancienneté minimale de trois mois.

Peuvent également en bénéficier :

- les dirigeants et les mandataires sociaux des entreprises employant entre 1 et 100 salariés

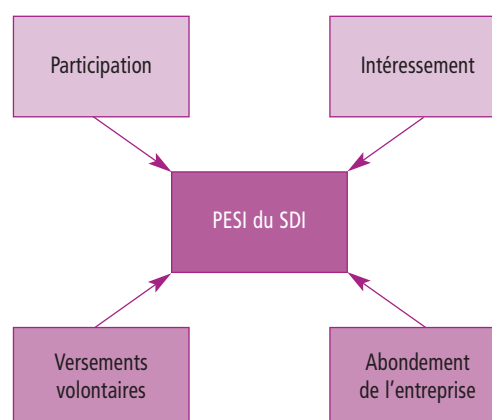
- Les conjoints collaborateurs et associés des chefs d'entreprise employant entre 1 et 100 salariés

Une mise en place simplifiée à l'extrême

Toutes les conditions ayant été négociées en amont dans le cadre de l'accord par le SDI, les formalités de mise en place sont réduites : une simple signature du chef d'entreprise sur les conditions particulières d'application suffit pour bénéficier du PESI du Syndicat des Indépendants.

Un outil souple doté d'avantages fiscaux et sociaux

Comment alimenter le PESI du Syndicat des Indépendants ?



L'épargne salariale : pour se constituer une épargne défiscalisée

Chaque bénéficiaire est libre d'effectuer un ou plusieurs versements volontaires sur le PEI et/ou le PERCOI souscrit par son entreprise.

L'abondement : une rémunération sans charges sociales ni impôts

Pour chaque versement effectué par le bénéficiaire, l'entreprise prend en charge les frais de fonctionnement administratif du plan, ou peut compléter les versements de tous les bénéficiaires par un abondement. Cet abondement est exonéré de charges sociales (sauf CSG/CRDS) ainsi que d'impôt sur le revenu.

Un budget maîtrisé, adapté à l'entreprise. Le PESI définit un cadre général de fonctionnement. A l'intérieur de ce cadre, vous avez le choix entre différentes options d'abondement. Ce choix peut être révisé et ajusté périodiquement, selon l'évolution des objectifs et des résultats de votre entreprise. Ainsi, vous êtes en mesure de définir chaque année le budget que vous désirez consacrer à l'épargne salariale.

Bilan des avancées du SDI en 2005 et perspectives pour 2006

Même si nous vous avons tenu informé régulièrement au cours de cette année 2005 à travers notre revue "Indépendant & Entreprise" ou bien notre site web sdi-pme.com sur les actions européennes, nationales, locales et professionnelles de votre syndicat, notre rédaction a quand même tenu à vous dresser le bilan, de nos avancées en 2005 et de nos perspectives pour 2006, qui vous confortera j'en suis certain, dans l'adage "l'union fait la force !"

Les avancées en 2005

Fiscalité des entreprises

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

La mobilisation initiée par le SDI, ses adhérents et ses représentants nationaux a porté ses fruits. Ainsi, après différents débats, réunions de travail au Parlement, à la Présidence de la République et aux différents ministères compétents, les avancées sur ce sujet sont nombreuses et bien évidemment en faveur de nos petites et moyennes entreprises. Tout d'abord, l'exonération systématique des nouveaux investissements dans le calcul de l'assiette de cet impôt est acquise à compter du 1^{er} janvier 2006 et ce pour tous les nouveaux investissements des entreprises pendant leurs trois premières années d'amortissements. 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. Par ailleurs, 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, quelle que soit l'année d'amortissement de l'entreprise 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. 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 verraient 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.

2/ Relèvement des plafonds d'exonération...

Nous vous informions l'année dernière de l'action du SDI visant à l'exonération des plus-values pour les cessions d'entreprises. Cette mesure au départ provisoire, se voit aujourd'hui pérennisée de part notre mobilisation, avec par ailleurs ses plafonds d'exonération revus la hausse. Ainsi, ils sont portés pour les cessions d'entreprises individuelles à 250.000 € et en outre le gouvernement a entrepris de créer un dispositif d'exonération partielle jusqu'à 350.000 € de chiffre d'affaires.

3/ Donations d'entreprise

Le SDI a toujours insisté sur la difficulté pour un grand nombre de commerçants, artisans et chefs d'entreprises de procéder à moindre frais fiscal à la transmission de leurs outils de travail. De ce fait, il a été entendu par le Ministère de l'économie et des finances qui a entrepris d'accorder un abattement fiscal de 75 % de la valeur de l'entreprise pour les donations de cette dernière. De plus, il a été instauré une prime à la transmission lorsque le cédant accompagne le repreneur.

La levée des contraintes administratives à l'embauche

1/ Le chèque emploi pour les TPE

Ancienne revendication du SDI relativement à la difficulté de gestion de la paperasse par les indépendants, le chèque emploi TPE utilisable depuis le 1^{er} septembre 2005 par les entreprises de 5 salariés au plus, permet de déléguer toute la gestion du calcul des cotisations sociales et l'édition du bulletin de paye, par simple déclaration notamment auprès de l'URSSAF. Le chef d'entreprise peut ainsi se consacrer à l'exercice de son activité au besoin, avec l'appui de salariés, sans complications difficilement gérables d'un point de vue administratif et juridiquement périlleuse. Si seuls certains secteurs d'activité sont concernés, citons parmi ceux-ci : les activités du bâtiment et des travaux publics, les boulangeries et charcuteries, boulangeries et pâtisseries, les salons de coiffure, le commerce de détail, les entreprises de réparation automobile ainsi que l'hôtellerie et la restauration.

2/ Le Contrat Nouvelle Embauche (CNE)

Le dispositif du contrat nouvelle embauche (CNE) présente un réel attrait pour toutes les entreprises estimant à juste titre ne pouvoir revenir en arrière en cas de création de poste du fait des difficultés financières et juridiques liées au licenciement d'un salarié quelle que soit par ailleurs la cause du licenciement. Grâce au CNE, le chef d'une entreprise de moins de 20 salariés pourra valider sur une période de deux années à la fois la rentabilité financière du poste créé mais aussi l'adéquation du salarié au poste. Ainsi, dans l'hypothèse d'une erreur stratégique, d'un retournement de conjoncture ou comportement inadapté du salarié, une simple lettre recommandée (motivée et respectant la procédure disciplinaire le cas échéant) permettra de mettre fin à la relation de travail. Cette souplesse introduite dans le droit du travail au bénéfice des petites entreprises permettra à nombre d'entre elles de sauter le pas vers la création d'emploi.





Le conjoint collaborateur mieux reconnu !

Le SDI a toujours souhaité que le conjoint du chef d'entreprise en général, puisse avoir une reconnaissance sociale et fiscale de plus en plus accrue de la part des organismes sociaux et des pouvoirs publics. Cette revendication majeure commence à être intégrée et plusieurs mesures applicables en 2006 nous le confirment.

1/ Généralisation de l'adhésion à l'un des trois statuts existants

Ces statuts étant conjoint-collaborateur, salarié ou associé, afin que ces mêmes conjoints puissent, en voyant leur rôle officialisé, se constituer des droits propres en matière d'assurance vieillesse.

2/ Une responsabilité des conjoints limitée...

Les actions en responsabilité contre les conjoints dépassant de manière non intentionnelle leurs mandats de gestion étaient, nos services juridiques l'ont plusieurs fois constaté, relativement courantes et pouvaient aller jusqu'à l'engagement de biens propres de ces derniers. Il convenait donc de remédier à cet état de fait comme le SDI l'avait déjà fait en 2004 en protégeant la résidence principale de l'entrepreneur individuel. Ainsi, aujourd'hui, ce même conjoint qui aura dépassé son mandat de manière non intentionnelle, ne pourra en aucun cas être appelé en garantie sur ses biens propres.

3/ Une compétence enfin validée

Il est accordé au conjoint un droit à la formation ainsi que la faculté de valider les acquis de l'expérience, lui permettant par là-même de devenir un professionnel reconnu. Par ailleurs, s'agissant des professions libérales, le SDI est intervenu auprès du Gouvernement afin de valider un statut pour ce qui deviendra le Collaborateur libéral. Ce dernier bénéficie donc d'un cadre juridique qui n'existait pas précédemment car la plupart était en statut salarié. Ainsi, par cette nouvelle étape, leur installation à leur compte ou comme associé est aussi facilitée.

Le SDI et les banques !

La pétition nationale lancée par le SDI en 2005 visant à dénoncer les abus bancaires a recueilli un vif succès. Ainsi, face à cette mobilisation de l'ensemble des adhérents, nos représentants nationaux ont pu soumettre à l'ensemble des pouvoirs publics (Présidence de la République, Assemblée nationale, Sénat, Ministère des Pme, du Commerce et de l'Artisanat etc...) les propositions du SDI visant à lever les obstacles à la liberté d'entreprendre et à rétablir le lien de confiance entre les banques et les entreprises. A noter que cette même pétition qui reste d'actualité pour l'année 2006, a été officiellement et exceptionnellement inscrite au Rôle générale des pétitions de l'Assemblée nationale sous le n°19.

1/ Déjà une nouvelle proposition de loi SDI...

Nos propositions que nous vous avons déjà détaillées au cours de l'année 2005 à travers notre revue "Indépendant & Entreprise" (n°74 & 75) ont permis par leur pertinence et leur pragmatisme d'alerter très précisément les parlementaires qui n'ont pas hésité à les reprendre directement, en collaboration avec nos services, en vue de les transcrire notamment sous la forme de propositions de loi. Ainsi, en a-t-il été de la proposition de loi du Député Jean-Pierre Nicolas (UMP) qui vise 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".

2/ Une première prise de conscience sérieuse sur le délicat problème du financement des entreprises

Vous avez été très nombreux à nous alerter sur vos réelles difficultés à trouver des financements pour le développement de votre entreprise voir même dans certains cas sa survie. Ainsi, face à cette problématique le SDI a aussi axé son action sur la dénonciation du comportement des banques qui dans bien des cas sont plus des fossoyeurs que des partenaires. Ce constat a bien évidemment sensibilisé nos interlocuteurs politiques qui l'ont retranscrit au plus haut niveau de l'Etat (Questions écrites au Gouvernement, Publication au Journal officiel etc...). De plus, face à cette montée en puissance le Gouvernement a entrepris de rénover le Prêt participatif qui désormais étend aux entreprises individuelles, la possibilité pour un créancier de percevoir une rémunération composée d'une part fixe et d'une part variable en fonction des bénéfices réalisés.

Le SDI et les professions !

La vocation interprofessionnelle du SDI ne le limite pas, comme vous le savez bien évidemment, à des actions nationales et interprofessionnelles. Ainsi au cours de cette année 2005 nos représentants nationaux et régionaux ont continué à se battre pour une meilleure reconnaissance des droits de certaines professions comme par exemple les auto-écoles dont le rôle est sous-estimé, les entreprises du bâtiment et des travaux publics (maintien de la TVA réduite, dénonciation des pratiques de la Caisse des congés payés du bâtiment et création d'un collectif professionnel), les infirmiers libéraux en vue de dénoncer la perte considérable de revenus de ces professionnels eu égard à la politique des quotas, et la liste n'est pas exhaustive...

Les perspectives pour 2006

Celles-ci sont doubles. Elles consistent à veiller à la réelle portée et mise en œuvre de nos avancées ci-dessus décrites que ce soit dans le domaine de la fiscalité en veillant par exemple, à ce que le dispositif de réduction de la taxe professionnelle soit efficace pour toutes nos entreprises et puisse à terme aller vers la suppression proprement dite de cette imposition, ou bien encore s'agissant de notre action sur les abus bancaires à continuer, en permettant notamment en 2006 l'amélioration considérable du financement de nos petites et moyennes entreprises et la protection encore plus étendue du patrimoine des dirigeants qu'ils soient en nom propre ou exerçant sous forme sociétaire. Par ailleurs, le SDI souhaite aussi lancer un vaste débat sur la refonte du droit du travail en éliminant le plus possible les contraintes liées à l'embauche (quelques primes existent déjà avec le CNE ou le chèque emploi pour les TPE) et aussi au licenciement des salariés et ce afin d'instaurer une flexibilité du marché du travail qui puisse correspondre aux réalités des marchés sur lesquels nos entreprises sont sans cesse en concurrence. Dans cette même logique, la baisse des charges patronales liée à la rémunération des salaires est aussi une exigence de notre organisation qui devra nécessairement produire des effets rapides si nos dirigeants souhaitent réellement que nos entreprises puissent continuer à être le premier employeur de France...

D'une manière générale, le SDI continuera donc à défendre et à promouvoir, avec vous, le statut des dirigeants des petites et moyennes entreprises sur le plan social, fiscal et juridique (assistance personnalisée de nos juristes, partenariats etc...) et ce sur le plan européen, national et local.



Comme tous les ans, le S.D.I. rappelle à tous ses adhérents des secteurs de l'hôtellerie, de la restauration, de la brasserie et enfin de la coiffure, les accords passés en 1998 et 1999 avec la SACEM et leurs évolutions.

Ainsi, pour ces établissements le seul fait d'être adhérent au S.D.I. leur permet d'obtenir une réduction sur leur redevance SACEM pouvant aller jusqu'à 33 % du montant initial, sous réserve, bien évidemment, que l'utilisation de la musique ait été déclarée au préalable auprès de la délégation régionale de la SACEM.

De plus, dans le cadre de ces protocoles d'accords, la SACEM nous demande de vous indiquer, les évolutions de tarifications. Ainsi, vous trouverez ci-après les nouveaux tarifs en application au 01/01/2006.

Pour ce qui concerne le secteur de l'hôtellerie, de la restauration et des brasseurs, la présentation faite est limitée à une indication sur l'évolution tarifaire, eu égard à la complexité de la détermination de la tarification. Néanmoins pour les adhérents concernés, nos services juridiques tiennent à leur entière disposition le détail des différents barèmes applicables, sur simple demande.

Tarification pour les salons de coiffure

FORFAITS ANNUELS HORS TAXES (validité 2006)

Appareil utilisé	Nombre de personnes travaillant dans le salon		Tarification Générale	Tarification Adhérent S.D.I.
RADIO ou TELEVISION ou tout autre appareil sans haut-parleur supplémentaire	PAR APPAREIL	illimité	80,65 €	64,52 €
RADIO avec haut-parleurs, lecteurs de disques ou de cassettes ou tout autre appareil avec haut-parleur supplémentaire	PAR SALON	< 5 employés	125,66 €	100,53 €
	PAR SALON	6 à 10 employés	168,88 €	135,10 €
	PAR SALON	11 à 15 employés	336,76 €	269,41 €
	PAR SALON	> de 15 employés	673,53 €	538,82 €

1/ Nota bene

S'agissant des "extras" qu'emploient certaines exploitations en fin de semaine, il convient de déterminer si ce personnel occupe des postes de travail inoccupés les autres jours ou si, a contrario, leur présence permet exclusivement une rotation rapide de la clientèle. Dans la première hypothèse, les "extras" doivent être pris en considération dans le calcul du nombre de personnes travaillant dans le salon puisque le nombre de postes est interdépendant de la taille des établissements. Dans la seconde hypothèse, ils doivent, en revanche, être ignorés.

2/ Activité annexe "Parfumerie" ou "Institut de beauté"

Lorsqu'une partie "parfumerie" ou "institut de beauté" constitue une activité annexe par rapport à l'activité principale de "salon de coiffure", il convient de faire application du présent barème. Lorsqu'il ne s'agit pas d'une activité annexe, il convient de revenir vers la délégation régionale de la SACEM afin qu'il soit fait une application du barème correspondant. En outre, il est précisé que dans ce cas de figure, la réduction du protocole ne s'applique pas.

Tarification pour l'hôtellerie, la restauration et la brasserie

Dans le cadre du protocole d'accord passé entre le S.D.I. et la SACEM le 15/12/1999, les redevances forfaitaires figurant aux différents barèmes sont réévaluées en fonction de l'évolution des indices suivants figurant au bulletin mensuel INSEE (n°10).



- "Diffusions musicales dans les cafés et restaurants" ; "diffusions musicales dans les établissements de type fast-food" ; "diffusions musicales dans les hôtels" ; "diffusions musicales audiovisuelles dans les chambres d'hôtels" : pour la période de référence du 01/10/2004 au 30/09/2005, l'évolution est de + 2,13 % (indice d'ensemble figurant sous la rubrique "Hôtellerie-Cafés-Restaurant.")

A noter que cette variation du montant de la redevance ne pourra être supérieure ou inférieure à 4,26 % pour l'année 2005 par rapport à l'annuité précédente, et ce pour les adhérents du S.D.I.

- "Diffusion de musique vivante non attractive", les valeurs forfaitaires concernant des séances occasionnelles font désormais l'objet d'une indexation triennale. La dernière revalorisation étant intervenue au 1^{er} janvier 2003, une nouvelle indexation aura lieu au 1^{er} janvier 2006. L'indice d'indexation retenu correspond à un cumul des indices valables pour les 3 années écoulées soit :
 - 2003 : 1,56 %
 - 2004 : 2,35 %
 - 2005 : 2,65 %

- "Bornes audiovisuelles et/ou multimédia interactives", pour la période de référence du 01/10/2004 au 30/09/2005, l'évolution est de + 2,17 % (indice d'ensemble des prix à la consommation).

Nous vous rappelons que pour bénéficier des barèmes détaillés, il est impératif que vous preniez contact avec les services juridiques du S.D.I. des régions dont vous dépendez



PÉTITION NATIONALE

La décision du Président de la République, Jacques CHIRAC, de mettre en place rapidement une Cotisation sur la Valeur Ajoutée (CVA) ne sera certainement pas sans conséquence. Ainsi ce projet visant en premier lieu, à combler encore une fois les déficits de la Sécurité Sociale, aura à n'en pas douter, d'après les premières simulations opérées par nos services et nos partenaires, des répercussions néfastes pour plus particulièrement les petites entreprises (moins de 20 salariés). En effet cette nouvelle imposition, outre le fait qu'elle risque de compromettre leurs compétitivités et donc les emplois d'aujourd'hui et de demain, assujettira aussi les entreprises qui n'ont pas de salariés et qui donc ne payaient pas de charges dans le système actuel. Ce risque probable si nous ne faisons rien, serait en plus aggravé par des complexités déclaratives encore non évaluées...

C'est pourquoi, le SDI considère qu'il va falloir combattre ce projet en son état actuel. Les intentions sont effectivement louables (diminuer les déficits, baisser les cotisations patronales, relancer l'emploi), mais la solution préconisée, à savoir la CVA, n'aura que des effets négatifs et sera à très court terme, loin de remplir les objectifs fixés bien au contraire. C'est pourquoi, je vous demande instamment de vous mobiliser à travers la nouvelle pétition nationale que nous avons entrepris de lancer et de nous donner, par cet acte, un mandat officiel afin que nous puissions vous représenter et faire ainsi infléchir la politique gouvernementale sur ce sujet, au mieux de nos intérêts. Comptant donc une nouvelle fois sur votre soutien indéfectible et votre implication...

NON A LA COTISATION SUR LA VALEUR AJOUTEE

POUR LES ENTREPRISES DE MOINS DE 20 SALARIES !



RAISON SOCIALE :

ACTIVITE :

NOMBRE DE SALARIES :

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



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

Professionnels indépendants, vous voulez que votre activité et votre structure personnelle se développent. Vos projets mobilisent toute votre énergie, mais avez-vous commencé à préparer votre retraite ? La retraite avec Cetea vous offre des réponses **évolutives** et **adaptables**, accompagnées de services de conseil gratuits, pour vous permettre d'analyser au préalable votre situation.

Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção
Programa de Pós-graduação em Engenharia de Transportes



Four of seven plus, contracts were cancelled Gas Assurance.