



EDITORIAL

Le CPE :
l'arbre qui cache la forêt !

DOSSIER

Démarchage : le SDI veut
porter son action au
Parlement

PROFESSION

MRA : le SDI reçu par le
Ministère de Pme

NATIONAL

Non à l'augmentation de
la taxe sur les véhicules
de sociétés !

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





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,

Mme Marie SEGURA,

Mme Chrystèle DESPIERRE.

Président du SDI : M. Raymond PARAS

Secrétaire Général : M. Marc SANCHEZ

Trésorier : M. Alexis GHUJSENS

Juristes du S.D.I. :

Mlle Florence SEDOLA,

Mme Marie SEGURA,

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.

Le contrat première embauche : l'arbre qui cache la forêt !

Il est impossible, au cours de ces deux derniers mois, que vous n'ayez pas évoqué ou débattu de cette nouvelle solution du Gouvernement Villepin, en vue de remédier au chômage des jeunes et à la précarité, à savoir le Contrat Première Embauche (CPE). Certes, même si les entreprises de moins de 20 salariés ne sont pas concernées par ce nouveau contrat, puisqu'elles bénéficient déjà du CNE (Contrat Nouvelle Embauche), il me paraissait opportun à travers cet éditorial d'exprimer mon sentiment sur ce sujet, reflet précis de mes nombreuses discussions avec un grand nombre de chefs d'entreprises adhérents à notre organisation interprofessionnelle. Ainsi, il est un fait avéré que la relance de l'emploi doit être une des priorités nationales, mais encore faut-il que nos entreprises puissent recruter. Or cette dernière donnée n'est certes pas encore acquise et surtout comprise tant par les pouvoirs publics que par les syndicats de salariés...

Par ailleurs, si je devais écouter les partisans et les opposants à ce nouveau contrat, je resterais comme beaucoup d'entre vous, figé dans un immobilisme des plus absolu. En effet pour les uns, le CPE est la solution finale au problème du chômage des jeunes et à la précarité de leurs emplois ; pour les autres, il est tout le contraire et surtout ne permet en aucun cas d'assurer à son jeune bénéficiaire une sécurité et une protection sociale équivalente à celle de ses aînés. A l'analyse de ces deux points de vue qui ne pourront à mon sens pas se rejoindre, voici donc ma réflexion.

S'agissant des partisans du CPE, donc des pouvoirs publics essentiellement, il me paraît surprenant qu'ils n'aient pas encore intégré que la réelle problématique de l'emploi dans notre pays, des jeunes et des moins jeunes, est le coût du travail trop élevé. Dans une économie de plus en plus mondialisée, nos entreprises et plus particulièrement les plus petites que le SDI représente, ne peuvent plus supporter un tel niveau de charges sur les salaires. Ce coût a donc de fait, un effet dissuasif voire paralysant, lorsqu'il s'agit pour un entrepreneur d'envisager une embauche. Or, si ce coût était diminué de manière significative et pérenne, la donne serait différente, et nous ne nous poserions même pas la question de savoir si nous avons besoin d'une période d'essai de deux ans pour évaluer les compétences de la personne recrutée, voir même d'être exonéré de nous justifier sur les raisons qui motiveraient notre volonté de nous en séparer. Il s'agit donc bien ici de faux débats qui masquent la réalité de la problématique et démontrent l'inertie de ce Gouvernement qui ne souhaite pas rentrer dans le vif du sujet, en affirmant notamment haut et fort que le coût du travail est prohibitif, que nos systèmes sociaux coûtent trop chers et qu'ils sont par ailleurs supportés en grande partie par nos entreprises qui n'en tirent aucun bénéfice. Ce type de discours étant trop politiquement incorrect et pas du tout électoraliste en cette veille d'élections présidentielles ! S'agissant maintenant des opposants au CPE, donc essentiellement les jeunes, mais aussi les syndicats de salariés et l'opposition de gauche, mon analyse est tout aussi radicale ! Comment peut-on encore admettre, alors même que les 35 heures sont passées par là, que la retraite à 60 ans est une réalité juridique mais certes pas économique (en tout cas pour nous chefs d'entreprise), sans oublier les raisons développées précédemment, qu'un jeune de moins de 26 ans sans connaissance, ni expérience précise de l'entreprise pourra éviter une certaine forme de précarité dans son travail. C'est à considérer, que la notion de prise de risque n'existe plus et que les prochaines générations n'aspirent plus qu'à devenir fonctionnaire, ce que je ne veux pas encore croire. La devise travailler moins pour gagner plus a donc de ce point de vue fait bien des dégâts, confortée en plus par la sacro-sainte préservation des acquis sociaux qui de fait empêche toutes les réformes nécessaires. En conclusion, sur ce seul sujet, il est évident qu'il nous faut revenir à des constats plus proches de la réalité quotidienne de nos entreprises que sont le poids de nos charges et pas seulement celles pesant sur les salaires, le carcan juridique et administratif qui entoure l'embauche de nouveaux salariés, mais aussi leurs licenciements (en cela le CPE comme le CNE apportent quelques solutions, mais à mon sens pas déterminantes), la médiocre qualité de la formation professionnelle, et la liste est encore longue...

Ainsi, c'est en s'attendant à la résolution de l'ensemble de ces problématiques que nous pourrions voir le bout du tunnel et de ce point de vue, le SDI s'y emploie avec vous quotidiennement comme vous pourrez par ailleurs le constater à travers la lecture de l'ensemble des articles développés dans ce numéro 77 d' "Indépendant & Entreprise". A noter pour finir, que je vous enjoins de continuer à vous mobiliser sur notre dernière pétition concernant la Cotisation sur la Valeur Ajoutée, qui si elle est appliquée aura des conséquences financières et sociales bien plus graves que la seule application du CPE.

Vous en remerciant par avance

Raymond PARAS
Président

Fiscalité du pas-de-porte



Madame Annick B, commerçante à DIGNE (04)

Je souhaite acquérir un fonds de commerce mais le propriétaire me demande de payer un pas-de-porte lors de mon entrée dans les lieux. Je n'ai pas le choix si je veux ce local. Pourriez vous me renseigner sur la pratique de cet usage et sur le régime fiscal qui s'y applique. Merci par avance.



Le pas-de-porte consiste en une somme d'argent versée au propriétaire avant l'entrée dans les lieux. C'est un usage fréquent. Mais, juridiquement, il est difficile d'en déterminer les contours. Le propriétaire peut considérer le pas-de-porte comme une compensation financière à la perte de valeur de l'immeuble, en raison du droit au renouvellement du locataire et de l'indemnité d'éviction qu'il devra verser pour récupérer le local. Dans ce cas, la somme demandée reste acquise au propriétaire à la fin du bail. Mais le propriétaire peut aussi considérer que le pas-de-porte est un supplément du loyer, il sera alors intégré lors des révisions de loyer. C'est le cas du "bail à l'américaine", qui intègre le pas-de-porte dans le loyer et permet un paiement fractionné sur la durée du bail. Il convient de ne pas confondre le pas-de-porte avec le droit au bail. C'est le cas lorsque le locataire reprend un bail existant. Le locataire sortant lui fait payer un droit au bail au moment de la cession. Pour le précédent locataire, il s'agit de monnayer sa propriété commerciale, tout particulièrement le fait que son loyer, plafonné par la loi, est inférieur aux prix du marché. Il semble que cela ne soit pas votre cas puisque vous évoquez le paiement d'une somme forfaitaire entre les mains de votre propriétaire et non de votre prédécesseur.

Ainsi, lorsque le pas-de-porte est considéré comme une indemnité versée au bailleur, aucune imposition ne frappe cette indemnité qui est la contrepartie de la dépréciation de la valeur du local. Pour le locataire, le pas-de-porte représente un élément incorporel non amortissable inscrit à l'actif du bilan (non soumis au droit d'enregistrement).

Contraventions des salariés

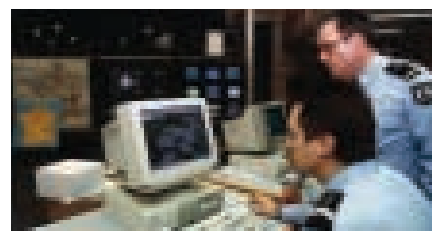


Monsieur André H, gérant de société RODEZ (12)

Mes salariés ont souvent des contraventions notamment suite à la multiplication des contrôles routiers et l'installation de radars automatiques. Je souhaitais faire une note de service afin de les informer qu'à l'avenir le montant des contraventions sera retenu sur leur salaire. Ai-je le droit de procéder de cette manière ?



Il est effectivement fréquent que les employeurs soient amenés à acquitter les contraventions liées à l'utilisation par les salariés de véhicules appartenant à la société. Ils peuvent alors être tentés lorsque les contraventions se multiplient de procéder à une retenue sur salaire afin d'inciter les salariés à une plus grande vigilance. Certains employeurs ont décidé d'ailleurs d'insérer dans le contrat de travail de leurs salariés une clause indiquant clairement que toute contravention liée à une infraction au code de la route sera à la charge du salarié qui l'accepte expressément. La cour de cassation vient cependant dans un arrêt du 11 janvier 2006 de remettre en cause la liberté contractuelle des parties en rappelant l'interdiction de toute sanction pécuniaire à l'égard des salariés. Ce principe de droit prohibe en effet toute retenue de salaire notamment en cas de dommage causé au matériel, remboursement de sommes avancées par l'employeur...ou contraventions payées par la société suite à l'infraction commise par le salarié même si celui-ci s'est engagé dans son contrat à accepter de telles retenues sur son salaire. Nous vous déconseillons donc d'établir une quelconque note de service dans ce sens, cette dernière ne pouvant en aucun cas être opposable à vos salariés.



L'offre ou la pratique de prix abusivement bas !



Madame Marguerite F, commerçante à Chalon sur Saône (71)

Un de mes concurrents vend après transformation les mêmes articles que moi mais à des prix qui me semblent anormalement bas. Je suis certaine qu'il ne peut pratiquer de tels prix sans perdre de l'argent. Mes clients se posent cependant des questions. Que puis je faire ?



L'article 420-5 du Nouveau Code de commerce prévoit que : "Sont prohibées les offres de prix ou les pratiques de prix de vente aux consommateurs abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation, dès lors que ces offres ou pratiques ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'éliminer d'un marché ou d'empêcher d'accéder à un marché une entreprise ou l'un de ses produits". L'offre ou la pratique de prix abusivement bas, qui a pour objet ou peut avoir pour effet d'évincer du marché des opérateurs compétitifs, constitue une pratique anticoncurrentielle que le Conseil de la concurrence est compétent pour sanctionner. Cet article concerne uniquement les offres de prix destinées au consommateur final à l'exception des phonogrammes et des vidéogrammes. Ne sont visés que les produits revendus ayant subi une transformation. Depuis l'entrée en vigueur de ce texte, le Conseil de la concurrence a été saisi à plusieurs reprises sur la base de cet article. Ces saisines ont été déclarées irrecevables ou se sont traduites par une décision de non-lieu, l'instruction n'ayant pas permis de conclure à l'existence d'offres ou de pratiques de prix abusivement bas. Bien qu'aucune de ces affaires n'ait permis de faire application de l'article L. 420-5, celles-ci ont néanmoins permis au Conseil de préciser sa doctrine concernant, d'une part, le champ d'application de ce texte et, d'autre part, la détermination des coûts de référence pour apprécier le caractère abusivement bas des prix. Ainsi, sur le premier point, le Conseil a considéré que les "prix de vente au consommateur" s'entendaient des prix de vente aux personnes physiques ou morales contractant pour satisfaire leurs besoins personnels. Sur le second point, le Conseil a considéré que, pour apprécier le caractère abusivement bas des prix examinés, il convenait de prendre pour référence les coûts variables, un prix de vente inférieur à ces coûts permettant de présumer un effet d'éviction des concurrents. Tout est donc une question de preuve....

Règlement des litiges sur Internet

Le Web n'est pas une zone de non droit. Les lois s'y appliquent comme partout. Seulement, il est souvent plus facile qu'ailleurs d'y arnaquer le consommateur imprudent. Défaut de livraison ou commande non conforme, quelle est la bonne attitude pour obtenir satisfaction ? La création toute récente d'une instance de médiation pour les litiges sur Internet renforce la volonté déjà marquée par la Directive communautaire du 8 juin 2000 sur le commerce électronique et de privilégier les solutions extrajudiciaires, dès lors que le préjudice n'est pas trop important. L'internaute a ainsi à sa disposition une hiérarchie de recours amiables et judiciaires pour faire valoir ses droits. En pratique, tout dépend de la localisation du site sur lequel il fait ses courses.

Sites français

Si le litige concerne un retard de livraison, la plupart des sites permettent aujourd'hui de vérifier directement en ligne l'état de la commande. L'acheteur a intérêt à faire cette démarche avant de contacter le vendeur et de faire appel à son service clientèle.

1/ Service clientèle

Selon la loi sur la confiance dans l'économie numérique du 21 juin 2004, les commerçants doivent indiquer dans l'offre de vente les coordonnées du service clientèle. Un contact par e-mail suivi le cas échéant d'une conversation téléphonique permettent parfois de régler le différend à l'amiable, notamment si l'entreprise est soucieuse de son image de marque. En l'absence d'accord, il est prudent d'adresser au vendeur une lettre recommandée avec accusé de réception lui rappelant les faits à l'origine du litige et l'arrangement demandé. C'est en pratique la meilleure façon de notifier officiellement au vendeur sa réclamation. En effet, si la Commission européenne a mis au point un formulaire de réclamation spécifique, il n'est guère entré dans la pratique de résolution amiable des litiges et reste méconnu du public et des entreprises, sans doute faute de campagne d'information suffisante. La réclamation devra comporter les coordonnées du plaignant, la référence du produit ou du service à l'origine du problème, l'objet de la demande (livraison, remboursement, échange...) ainsi que les pièces justificatives en photocopies (il est fortement recommandé de conserver une copie du bon de commande ou du contrat).

2/ Organismes et associations

Les organisations professionnelles, comme la FEVAD, (Fédération des Entreprises de Vente A Distance) se chargent de régler les litiges survenus entre leurs adhérents et les acheteurs. La liste de ses adhérents figure sur son site Internet www.fevad.com.

3/ La Médiation

La médiation peut se définir comme un mode conventionnel de règlement amiable des conflits par lequel un tiers tente de permettre aux parties, à travers l'organisation d'échanges entre celles-ci, de confronter leur point de vue respectif et de trouver avec son aide une solution pacifique au conflit qui les oppose. Le médiateur est compétent pour régler les différends concernant les achats en ligne (non livraison d'un bien, livraison non conforme), la diffamation ou l'atteinte à la vie privée. Mais il exclut de ses interventions les problèmes techniques empêchant, par exemple, l'accès à Internet ou encore ceux concernant des plaintes collectives contre un même professionnel qui relèvent des associations de consommateurs. La saisine est soumise à la bonne foi du demandeur, qui découle notamment de sa volonté manifeste de communiquer au médiateur les documents échangés avec son adversaire ou de cesser d'alimenter le conflit après la saisine. L'internaute doit avoir effectué, sans succès, une première tentative de règlement du litige auprès du vendeur pour avoir recours au médiateur. Par ailleurs, l'introduction d'une action en justice préalable entraîne le refus de prise en charge du dossier. Le Forum des Droits sur l'Internet, organisme créé avec le soutien des pouvoirs publics, a mis en place un service de règlement amiable des différends liés à l'Internet. Ce service, confidentiel et sécurisé, fait intervenir un tiers indépendant, impartial et qualifié (professeurs d'université, chercheurs, notaires). La saisine du médiateur s'effectue en remplissant un formulaire figurant sur le site www.mediateurdunet.fr. Bon à savoir : ce service est gratuit.

La durée de la médiation ne doit pas en principe excéder trois mois. Le médiateur émet alors une proposition de solution amiable négociée que les parties sont libres d'accepter ou de refuser. L'accord de règlement amiable n'a pas de force contraignante dans la mesure où il n'émane que du seul médiateur. Toutefois, les parties qui souhaitent établir à la fin du processus de médiation un protocole d'accord ou une transaction ayant force contraignante peuvent en faire la demande auprès du médiateur au cours du processus.

4/ Recours judiciaire

L'internaute qui a subi un dommage important peut engager contre le professionnel une action civile en responsabilité. Depuis la loi sur la confiance dans l'économie numérique, le vendeur est considéré comme le seul interlocuteur responsable de la bonne exécution du contrat.



Sites étrangers

La Directive du 8 juin 2000 ayant été transposée dans l'ensemble des pays de l'Union européenne, y compris chez les dix nouveaux venus, l'acheteur bénéficie pour tout site européen d'une protection identique à celle accordée par le droit français.

Euroguichets

Des centres d'information situés à proximité des zones transfrontalières, comme le Centre Européen des Consommateurs situé à Lille, informent les internautes de leurs droits et les aident à trouver une solution extrajudiciaire face à un site installé dans un autre pays européen. Son site : www.cec-ecc.be/fr

Recours judiciaires en Europe

L'article 5 de la Convention de Rome du 19 juin 1980 précise qu'à défaut de choix entre les parties, la loi habituelle de l'acheteur s'applique si la conclusion du contrat a été précédée dans ce pays d'une offre de produit ou de services ou encore si le consommateur a accompli les actes nécessaires à la conclusion du contrat. Il faut ensuite déterminer quel est le tribunal compétent. Pour ce faire, l'internaute peut choisir entre les tribunaux du pays où est situé le vendeur ou les tribunaux français. Cette dernière solution est souvent plus facile à mettre en œuvre.

Hors de l'Europe

Même si l'internaute peut revendiquer l'application de sa loi nationale, les recours contre les sites étrangers s'avèrent complexes et aléatoires.

Annonces des adhérents du S.D.I.

Montélimar (26) : Vends Pas-de-porte très bien placé en centre-ville, d'une surface de 110 m² à un prix très intéressant.
Tél : 04.75.00.30.51

Lesménils (54) : Vends portique de lavage pour poids lourds entièrement démonté et branchements repérés + karcher (achat 09/2000). Matériel était exploité dans un hangar chauffé. Stocké à l'abri à ce jour.
Prix à débattre.
E-mail : truckclean2000.2@wanadoo.fr
Tél. : 03.83.80.60.55

Montélimar (26) : A vendre pour cause de départ à la retraite société de négoce de produits médicaux professionnels. Murs et fonds.
Tél. : 04.75.01.93.06

Roanne (42) Fb Clermont : Vends fonds de commerce alimentation générale et articles de cadeaux avec un surface de 150 m² + réserves de 70 m².
Prix : 59.000 €
Tél. : 04.77.78.10.13 / 06.12.62.76.78

Beaumont sur Oise (95) : Vends Bar – Restaurant, cuisine traditionnelle, spécialité choucroute et fruits de mer dîner dansant le samedi soir. 120 couverts plus salle au premier de 30 couverts.
Prix des murs : 470.000 € et prix du fonds : 430 .000 €
Tél. : 01.34.70.17.47

Thonon (74) : Cause départ à la retraite, vends société (SARL) de piscines avec stock et véhicules, bon emplacement, loyer abordable, clientèle fidélisée, très bon CA, accompagnement du repreneur si souhaité
Prix SARL + Fonds : 160.000 €
Tél : 04.50.70.67.05

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

Chalindrey (52) : Vends fonds de commerce de fleurs et de cadeaux, bien situé avec parking. Loyer de 353 €.
Prix à débattre.
Tél : 03.25.87.39.13

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

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

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 : 2.589 €

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	0,364	723 + (d x 0,219)	0,255
4CV	0,439	960 + (d x 0,247)	0,295
5CV	0,483	1063 + (d x 0,270)	0,323
6CV	0,505	1100 + (d x 0,285)	0,340
7CV	0,528	1140 + (d x 0,300)	0,357
8CV	0,558	1200 + (d x 0,318)	0,378
9CV	0,572	1200 + (d x 0,332)	0,392
10CV	0,602	1240 + (d x 0,354)	0,416
11CV	0,614	1223 + (d x 0,369)	0,430
12CV	0,645	1300 + (d x 0,385)	0,450
13 CV et plus	0,656	1280 + (d x 0,400)	0,464

EXEMPLE DE CALCUL

- Pour un véhicule de 5 CV

Distance parcourue dans l'année : 4000 Km

$4000 \times 0,483 = 1932$ €

Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

$1063 + (15.000 \times 0,270) = 5113$ €

Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

$24.000 \times 0,323 = 7752$ €

Le statut du conjoint du chef d'entreprise (2^{de} partie)

Dans notre précédent numéro, notre partenaire FIDUCIAL évoquait la réforme du statut du conjoint du chef d'entreprise à travers les dispositions nouvelles de la loi du 2 août 2005. Ainsi, avait été présenté de manière détaillée, le cadre existant, le conjoint salarié et le conjoint associé. Dans ce dernier article, vous allez pouvoir être plus précisément informé sur le statut du conjoint collaborateur.

Le conjoint collaborateur : statut redéfini par la loi du 2 août 2005

Le décret d'application de la loi de 2005 doit donner une nouvelle définition du conjoint collaborateur. Auparavant, pouvait accéder au statut de conjoint collaborateur le conjoint du chef d'entreprise qui collaborait de façon effective à l'entreprise sans recevoir de rémunération, et qui était inscrit au registre du commerce. Le conjoint qui adopte le statut de collaborateur ou d'associé (non salarié) doit désormais obligatoirement adhérer au régime d'assurance vieillesse du chef d'entreprise. Auparavant, cette adhésion était facultative. Tant que les décrets d'application ne sont pas parus, les nouvelles dispositions relatives au choix obligatoire d'un statut et à l'adhésion obligatoire à l'assurance vieillesse ne sont pas applicables. Après la publication du décret, il sera laissé aux conjoints collaborateurs qui n'ont pas adhéré à l'assurance vieillesse au 4 août 2005 un délai de plus de neuf mois pour s'affilier à l'assurance vieillesse et choisir l'assiette des cotisations.

1 / Qui est concerné ?

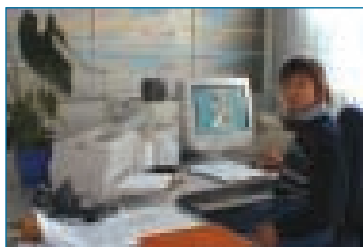
Outre le conjoint de l'entrepreneur individuel, le statut de conjoint collaborateur est désormais autorisé pour le conjoint du gérant majoritaire de SARL et le conjoint du gérant associé unique d'EURL, à condition que les sociétés répondent à des conditions de seuil qui doivent être fixées par décret. Le gouvernement entend réserver le statut de conjoint collaborateur aux petites sociétés. Au-dessus des seuils fixés par décret, le conjoint ne pourra opter que pour le statut de conjoint associé ou salarié. En deçà de ces seuils, il pourra choisir entre les trois statuts. On ignore encore quels seuils seront retenus : chiffre d'affaires, nombre de salariés...

2/ Obligations déclaratives

Le chef d'entreprise doit mentionner le statut retenu par son conjoint auprès des organismes qui enregistrent l'immatriculation de l'entreprise. En ce qui concerne les sociétés, le choix du conjoint de l'associé majoritaire de bénéficier du statut de conjoint collaborateur doit être porté à la connaissance des associés lors de la première assemblée générale suivant la mention du statut auprès des organismes d'immatriculation.

3/ Adhésion obligatoire à l'assurance vieillesse pour le conjoint collaborateur

L'affiliation obligatoire concerne non seulement le régime de base, mais aussi les régimes obligatoires de retraite complémentaire et d'invalidité décès. Les conjoints dont l'activité justifie l'affiliation au régime des salariés restent affiliés à ce régime. Le conjoint collaborateur dispose d'un choix en matière de calcul des cotisations qui aboutit soit à un partage de l'assiette des cotisations avec le chef d'entreprise, soit à des cotisations supplémentaires. Ainsi, les cotisations du conjoint collaborateur peuvent être calculées, à sa demande :



- soit sur un revenu forfaitaire ou sur un pourcentage du revenu professionnel du chef d'entreprise ;
- soit, avec l'accord du chef d'entreprise, sur une fraction du revenu professionnel de celui-ci ; dans ce cas, cette fraction sera déduite pour le calcul de la cotisation d'assurance vieillesse du chef d'entreprise.



Même en cas de choix pour le partage du revenu professionnel, l'application des règles générales imposant la perception d'une cotisation minimale pourra entraîner dans certains cas une augmentation du montant total des cotisations du couple. Les modalités de calcul des cotisations seront fixées par décret.

4/ Nouveaux droits sociaux en faveur du conjoint collaborateur ou du conjoint associé

La loi de 2005 accorde aux conjoints collaborateurs ou associés :

- le dispositif d'aide de l'État pour le remplacement de salariés en formation ;
- un droit personnel à la formation professionnelle continue ;
- la faculté de participer au PEE (plan d'épargne entreprise), au même titre que le chef d'entreprise, dans les entreprises comptant de 1 à 100 salariés (cf. sur ce point l'article en page 11 de ce numéro).

5/ Renforcement de la protection du conjoint collaborateur à l'égard des tiers

La protection juridique du conjoint collaborateur vis-à-vis des tiers est renforcée. La loi pose une présomption selon laquelle les actes de gestion et d'administration accomplis pour les besoins de l'entreprise par le conjoint collaborateur sont faits pour le compte du chef d'entreprise. Le conjoint collaborateur n'encourt pas de responsabilité personnelle pour ces actes. Il en résulte que ses biens propres sont à l'abri des poursuites des créanciers de l'entreprise.

6/ Droits du conjoint en cas de divorce

Lorsque le divorce est prononcé, en cas de dettes ou sûretés consenties par des époux, solidairement ou séparément, dans le cadre de la gestion d'une entreprise, le Tribunal de grande instance peut décider d'en faire supporter la charge exclusive au conjoint qui conserve le patrimoine familial (ou la qualification professionnelle). Cette mesure a un champ d'application très large puisqu'elle n'est pas réservée aux conjoints du chef d'entreprise participant à l'exploitation.

7/ Qualification professionnelle

Il est désormais prévu que lorsque le chef d'entreprise seul qualifié professionnellement cesse son activité, son conjoint appelé à poursuivre l'activité est dispensé de remplir les exigences de qualification pendant trois ans, à condition qu'il ait été conjoint collaborateur, associé ou salarié, depuis au moins trois ans et qu'il s'engage dans une démarche de validation des acquis de son expérience (cette validation est effectuée devant un jury).

Licenciement économique : les bons motifs et les autres



Depuis la loi de modernisation sociale, la jurisprudence a encore restreint le champ d'application du licenciement économique. Pour être valide, le motif doit répondre à une double condition posée par l'article L. 321-1 du Code du travail. Première exigence, le licenciement doit être "non inhérent à la personne du salarié". C'est le poste de travail qui est visé et non le salarié qui l'occupe. Si le motif cache en réalité une insuffisance professionnelle, il conviendra d'appliquer le licenciement pour motif personnel. Seconde exigence, le licenciement doit résulter "d'une suppression ou transformation d'emploi ou d'une modification substantielle du contrat de travail, consécutive notamment à des difficultés économiques ou à des mutations technologiques". Ce dernier cas se présente, par exemple, quand la survie de l'entreprise passe par l'achat de nouvelles machines qui, en automatisant des tâches, entraînent des suppressions d'emploi. Les tribunaux sont très vigilants quant à l'appréciation de la notion de difficultés économiques. Certes, ils ne vont pas exiger que l'entreprise soit proche du dépôt de bilan ni que sa situation financière soit catastrophique, mais les difficultés mises en avant doivent être "importantes et durables". Ainsi, sont validés par les juges :

- La détérioration importante et durable des résultats et du chiffre d'affaires.
- La réduction des frais de personnel imposée par un déficit de la société.
- Les transformations d'emploi consécutives à des mutations technologiques (achat de nouvelles machines automatiques).
- La réduction d'horaires en basse saison ou la modification de conditions de rémunération destinées à sauvegarder la compétitivité de l'entreprise...

En revanche, sont régulièrement sanctionnés :

- L'incapacité à apporter des preuves tangibles des difficultés économiques ou de l'urgence à sauvegarder la compétitivité de l'entreprise.
- Licencier pour des difficultés passagères (simple ralentissement des ventes).
- Licencier un salarié car il coûte trop cher.
- Privilégier le niveau de rentabilité de l'entreprise au détriment de l'emploi (licenciements boursiers).
- Supprimer les postes en doublon à la suite d'une fusion sans apporter la preuve de difficultés économiques.

Parrainage des jeunes en difficultés : le SDI solidaire !

Fidèle à sa philosophie et souhaitant manifester l'implication économique et sociale des entreprises dans un rôle qui ne leur est en principe pas dévolu, le SDI a choisi de soutenir l'action de Monsieur Pascal CLEMENT, Ministre de la Justice, dans le cadre de son action intitulée "Parrainez un jeune qui a raté une marche de la vie". Tout en rappelant le rôle éminent des chefs d'entreprise dans le cadre de la formation par l'apprentissage dont 80% est d'ores et déjà assuré par les professionnels indépendants et petites entreprises en France parfois dans des conditions difficiles, le SDI s'est associé à cette action citoyenne visant à donner une chance d'intégration professionnelle à des jeunes pour lesquels le travail reste une notion abstraite. L'objectif, dans le cadre d'une relation tripartite jeune-parrain-référent éducatif, est de permettre à un jeune placé sous main de justice de faciliter bénévolement la construction d'un parcours professionnel individualisé par des périodes en entreprise. Le rôle du parrain auprès du jeune consiste à l'accueillir, à le guider au sein de l'entreprise, à lui faire acquérir des aptitudes comportementales et à lui transmettre le cas échéant des savoir-faire techniques en s'appuyant sur des actes professionnels. Il s'agit pour les chefs d'entreprise qui le souhaitent de donner du temps et de l'énergie selon un calendrier et des modalités fixées à l'avance en vue d'accorder une seconde chance. Il s'agit d'une démarche purement volontaire pour la mise en œuvre de laquelle nos services restent à disposition de chefs d'entreprise qui voudraient en connaître les modalités pratiques de mise en œuvre.



Le régime social et l'interlocuteur unique des indépendants voulus par le SDI, enfin une mise en place !

Comme nous vous l'avons annoncé dans nos précédents numéros, la création d'un régime social et d'un interlocuteur unique pour les indépendants est enfin à ce jour effective. En effet, un projet de loi ratifiant les ordonnances de mise en place de ces deux institutions a été présenté au mois de février en Conseil des ministres. S'agissant du RSI, il regroupe les trois réseaux des caisses nationales et des caisses de base de sécurité sociale qui assurent la couverture sociale de près de 3 millions de personnes (CANAM, AVA, ORGANIC), il permettra donc à l'ensemble de ses bénéficiaires de n'avoir désormais plus qu'une seule caisse de rattachement, ce qui facilitera notamment bien des démarches administratives. Pour ce qui concerne l'interlocuteur social unique chargé du recouvrement de l'ensemble des cotisations et contributions personnelles des travailleurs indépendants, le planning de mise en place est prévu au plus tôt pour le 1^{er} janvier 2007 et au plus tard le 1^{er} janvier 2008. Là aussi l'avancée est notable puisque le travailleur indépendant disposera dans ce domaine, d'un seul intervenant au lieu de trois actuellement. A noter enfin que les élections au RSI auront lieu par correspondance du 20 mars au 3 avril 2006. Sur ce point, le SDI tient à préciser qu'il ne présentera pas de liste eu égard au fait que le mode électif choisi ne lui permet pas d'être correctement représenté (scrutin majoritaire et non proportionnel...).

Action MRA : le SDI reçu au Ministère des PME, du Commerce et de l'Artisanat !

Le 14 février 2006, le SDI ainsi que certaines organisations professionnelles de l'automobile ont été reçus au Ministère des petites et moyennes entreprises, du commerce, de l'artisanat et des professions libérales en vue d'évoquer dans le cadre d'une table ronde les problématiques traitées depuis plusieurs mois relatives à l'attitude restrictive de concurrence des constructeurs automobiles sur le marché français. C'est ainsi qu'il fut possible d'évoquer directement ces problématiques auprès de M. Guillaume PANIE, conseiller technique près Monsieur le Ministre Renaud DUTREIL, Mme Claudine SEGELLE en sa qualité de sous-directrice de la DGCCRF (Direction Générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes) section Santé, Industrie et Commerce ainsi que M. Jean-Luc AUBINEAU, sous-directeur des affaires juridiques et sociales au ministère. L'attention des participants fut portée sur un ensemble de pratiques constatées par les acteurs de terrain dont toutes semblent viser au cloisonnement du marché de la réparation automobile, en contradiction avec les dispositions du règlement européen d'exemption 1400/2002. Sur la base des éléments et faits probants à notre disposition, l'accent fut mis sur les points suivants :

L'accès aux informations techniques et à la formation

Certaines données techniques sur des véhicules récents restent encore inaccessibles aux réparateurs indépendants sauf à compter sur la solidarité pouvant exister entre ces derniers et des collègues agents de marques. L'usage de ce système "D" ne saurait toutefois palier à terme l'absence d'accès direct de droit tel que mentionné dans le règlement européen. Si des outils de diagnostic multi-marques fournis par des opérateurs spécialisés existent, force nous est de constater que les logiciels adaptés ne comportent pas toutes les informations requises outre le fait que des informations présentes sur certains logiciels ne le sont pas sur d'autres ce qui conduit en tout état de cause à un fractionnement de la dite information.

De façon plus subtile, les fournisseurs de données se plaignent d'une multiplication par deux du coût d'acquisition de celles-ci auprès des constructeurs, coût bien entendu intégralement répercuté sur les utilisateurs finaux dont nombre ne dispose pas de la trésorerie suffisante pour leur acquisition.

Ce point avait pourtant été évoqué par la Commission européenne, laquelle avait prévu que l'accès à l'information pour tous devait se faire dans le cadre d'une politique tarifaire "adaptée".

L'accès aux pièces de rechange de carrosserie

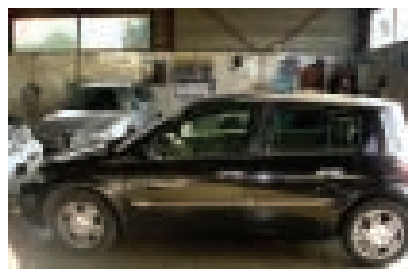
Les constructeurs bénéficient actuellement d'une réglementation européenne dénommée "eurodesign" visant à protéger, par le biais de la propriété intellectuelle, les dessins et modèles l'ensemble des pièces de carrosserie visibles d'un véhicule.

De fait, il semble légitime que les investissements réalisés pour les besoins de l'aspect extérieur d'un véhicule et qui constituent son originalité puissent faire l'objet d'une protection sur le principe de la contrefaçon.

Toutefois et sur cette base, les constructeurs bénéficient en définitive d'un monopole sur la construction, la distribution et la vente de ces pièces de carrosserie certains en profitant pour pratiquer des ventes "liées". Il n'est pas rare en effet que l'acquisition de pièces protégées soit conditionnée par l'approvisionnement en pièces mécaniques pures auprès du même fournisseur. Ainsi, le fournisseur applique de très faibles rabais sur les pièces protégées, mais des rabais plus importants sur les autres pièces. Donc, il élimine les concurrents distributeurs indépendants qui ne peuvent distribuer des pièces protégées, ni s'aligner sur les ristournes accordées sur les autres pièces.

Dans ces conditions, nombre de pays européens appliquent la "clause de réparation". Cette formule signifie que la protection sur les pièces de carrosserie est applicable en première monte mais n'est plus applicable dans le cadre de la réparation collision. Cette formule bénéficierait naturellement aux consommateurs, mais aussi à l'ensemble des distributeurs et réparateurs indépendants.

L'accès au Fichier Centrale des Automobiles



Le Fichier Central des Automobiles est un fichier créé par arrêté du Ministère des Transports en date du 11 octobre 1983 contenant toutes les informations figurant sur les cartes grises (date de première mise en circulation du véhicule, nom et adresse du propriétaire,

type du véhicule, date limite du contrôle technique obligatoire, etc.).

L'arrêté précise que l'accès à ce fichier est réservé aux seuls constructeurs ou importateurs en France de véhicules automobiles afin de leur permettre de développer leurs activités. Ainsi les réseaux constructeurs utilisent ce fichier pour faire des offres commerciales aux propriétaires des véhicules, y compris aux clients des entreprises indépendantes.

Il s'agit d'une distorsion de concurrence volontairement créée par l'Etat à cette fin et à laquelle il convient de mettre fin sous les meilleurs délais.

Au travers de ces éléments se joue l'avenir de 40.000 entreprises indépendantes ressortant du marché de l'automobile. A défaut de mise en place d'une concurrence saine et loyale telle que prévue par le règlement européen 1400/2002, nombre d'entre elles fermeront leurs portes ou disparaîtront à l'occasion de la retraite du chef d'entreprise dont le fonds de commerce sera ainsi sans valeur.

Bien que luttant contre de puissants lobbies, nous constatons le sursaut de plusieurs organisations professionnelles sur ces sujets sur la base d'une réglementation existante dont il convient seulement d'exiger l'application sur le territoire français.

Pour que cette action ne s'apparente pas à un baroud d'honneur, nos services ont besoin de votre mobilisation au travers de la signature de la pétition mise en place par le SDI en vue de la saisine de la DGCCRF ainsi que de vos témoignages. Merci d'avance...

6 900 Euros de revenu supplémentaire non imposable... Pour vous aussi, donner plus, et dépenser moins !

Madame, Monsieur, Cher(e) adhérente(e),

L'épargne salariale ouvre des possibilités sans précédent aux indépendants et à leurs salariés pour se constituer **une épargne** ou un **capital** dans des conditions financières et fiscales optimales. Une seule condition, vous devez **employer entre un et 100 salariés**.

Parmi les nombreux avantages :

- Vous pouvez profiter, à titre personnel, d'un **abondement de 6 900 Euros défiscalisé**,
- Vous pouvez vous constituer un **capital pratiquement sans charges, ni impôts** (plus-values non imposables sauf CSG et CRDS) au bout de 5 ans **ou** plus suivant la **formule de Plans d'Épargne choisie**.

Mieux qu'une prime

	Prime ou salaire	Intéressement non affecté au PEE ou PERCO	Abondement ou intéressement affecté au PEE ou PERCO
Budget entreprise	1500,00 €	1500,00 €	1500,00 €
Charges patronales (45%)	465,52 €	—	—
Montant brut	1034,48 €	1500,00 €	1500,00 €
Charges salariales y compris CSG-CRDS (22,76%)	235,45 €	116,40 €	116,40 €
dont CSG-CRDS non déductibles	29,10 €	42,20 €	—
Revenu avant IR	828,13 €	1425,80 €	1383,60 €
IRPP 20,35% (Taux marginal de 28,26% avec abattements)	168,53 €	290,15 €	—
Revenu du salarié	630,51 €	1093,45 €	1383,60 €
Efficacité de la prime	42%	73%	92%
Gain net pour le bénéficiaire		462,94 €	753

Simulation non contractuelle

Le Plan d'Épargne Salariale Interentreprise de GAN - GROUPAMA, avec son **système d'abondement annuel**, est également un outil de management moderne pour motiver vos salariés et **ainsi** accroître les performances de votre entreprise.

Votre adhésion au syndicat des indépendants vous fait bénéficier d'une tarification doublement privilégiée avec nos partenaires sur les droits d'entrée et sur la gestion administrative des comptes.

Vous **employez** au moins un salarié (même à mi-temps) et vous **souhaitez tout savoir sur les nombreux avantages** dont vous pouvez désormais bénéficier ? Nous vous invitons à nous retourner **rapidement** le coupon-réponse ci-dessous, et nous vous contacterons dans les meilleurs délais.

Dans l'attente du plaisir de vous rencontrer, je vous prie de croire, Madame, Monsieur, Cher(e) adhérente(e), en l'expression de nos sentiments distingués.

Votre syndicat : Le SDI



Demande de rendez-vous personnalisé sur l'épargne salariale

à retourner au SYNDICAT DES INDEPENDANTS immeuble SPACE – Bâtiment B – 208-212 Route de Grenoble 06200 NICE
Téléphone 04 92 29 85 90 – Fax 04 92 29 04 22 – Mail : sanchez.m@wanadoo.fr

Numéro d'adhérent au SDI :

Nom : Prénom :
Société : Nombre de salariés :
Adresse :
Code postal : Ville :
Tel : Email :

☐ OUI, je suis intéressé(e) par votre offre d'épargne salariale et je souhaite rencontrer un conseiller GAN GROUPAMA.

Merci de me contacter entre h et h pour que nous fixions un rendez-vous.

Date : Signature :

Démarchage auprès des professionnels : le SDI veut porter son action devant le Parlement

Les services du SDI sont régulièrement destinataires de dossiers adressés par des adhérents se considérant comme floués par certaines sociétés dans le cadre d'un démarchage proposant des insertions publicitaires, l'acquisition de matériel professionnel en lien direct ou non avec leur activité en paiement immédiat ou sous forme de leasing. Ces dossiers étant en forte recrudescence à ce jour, le SDI a décidé d'engager une démarche active de dénonciation de ces pratiques auprès de nos élus en vue qu'une avancée législative ou réglementaire autorise l'éradication de ces pratiques lourdes de conséquences pour les entreprises démarchées allant pour certaines à leur fermeture définitive. Dans ce domaine, les sources de litige sont multiformes.

Le démarchage à des fins publicitaires

La démarche est la suivante ; le commerçant répond favorablement à un appel téléphonique d'une obscure société de publicité. On lui soutient qu'il ne s'agissait que de la confirmation d'une commande antérieure. Ce même commerçant reçoit une télécopie généralement intitulée "Bon de Commande d'Insertion Publicitaire" dans laquelle les frais techniques sont systématiquement "offerts". Il retourne cette télécopie après signature et transmet par courrier ou remet le jour même à un coursier les chèques correspondant à la commande passée. Ces contrats sont conclus le plus souvent par téléphone puis confirmés par télécopie ou par démarchage direct.

L'annonceur n'a aucune maîtrise du lieu de diffusion ni même de la date de diffusion. Le plus souvent, sous différents noms commerciaux se cache en fait une seule et même société.

Il n'est pas étonnant dès lors que les méthodes commerciales soient parfaitement identiques, faites d'affirmations invérifiables et de pressing téléphonique intense en cas de refus de souscription ou de souscription dite "partielle". L'étude des "contrats" proposés permet en effet de constater que les sommes annoncées le sont par unité de parution. Or, sans en avoir clairement connaissance, l'annonceur s'engage sur 12 parutions. L'annonceur floué s'entend rétorquer que le contrat signé est parfaitement clair. "A titre commercial", il lui est le plus souvent proposé une réduction de la plage de parution. Nous avons même connaissance de sociétés qui affirment enregistrer les conversations téléphoniques et menacent de les utiliser en Justice le cas échéant. Certains témoins font état d'appels téléphoniques toujours en numéros cachés de soi-disant avocats ou huissiers de justice.

Le démarchage en vue de l'acquisition d'un matériel

Ce type de démarchage est le fait de commerciaux sans scrupules parfaitement aguerris aux techniques de vente les plus méprisables. Les biens ainsi vendus tels que recensés par nos services à ce jour et dont la liste n'est pas exhaustive sont les suivants : matériel professionnel HCR (machines de cuisson pour sandwiches et brochettes, machines de torréfaction, machines à glace, concept de location de K7 et DVD, distributeurs de boules plastiques avec cadeaux pour enfants, matériel de nettoyage de véhicules).

Il serait plus aisé pour nos services de citer ici les noms des entreprises concernées. Toutefois, aucune d'entre elles n'ayant à notre connaissance à ce jour fait

l'objet d'une condamnation pénale pour "escroquerie" ou "publicité de nature à induire en erreur", nous nous garderons de tout risque de diffamation et nous contenterons de rapporter les faits tels qu'adressés par nos adhérents.

Bien que s'agissant de structures différentes, la démarche commerciale est là aussi identique. L'objectif est d'obtenir la signature du prospect sans lui laisser la possibilité de réfléchir ou d'étudier l'intérêt du projet dans le cadre de son activité.

Il suffit pour ce faire d'établir un calcul de rentabilité à l'emporte pièce sur la base de chiffres invérifiables et largement majorés. Si le "client" est réticent à s'engager immédiatement, une offre spéciale et commerciale lui est faite pour la mise en place de consommables gratuits. Si le "client" hésite toujours, le commercial indique alors qu'il est toujours possible pour lui de proposer le matériel à un concurrent.



Le professionnel démarché émet un ou plusieurs chèques d'acompte d'un montant toujours identique au montant de la TVA à acquitter sur le matériel vendu voire un chèque de "caution" d'un montant équivalent à la totalité des mensualités à courir sur la durée du contrat (cas des K7 et DVD par exemple). Même si un accord stipule que le montant de "l'acompte" est versé en plusieurs fois au support de chèques à remettre à l'encaissement de façon décalée, ces chèques sont dans la très grande majorité des cas présentés à l'encaissement en une seule fois. En résulte le plus souvent des problématiques bancaires. Le professionnel se trouve ainsi contraint de prendre livraison d'un bien sans utilité pour son activité commerciale, sans rentabilité, pour un prix variant de 10.000 à 14.000€.

Le démarchage en vue de la location d'un matériel

La formule du leasing se développe. Il s'agit d'un moyen simple et efficace d'acquies à crédit ou procéder tout simplement à une location longue durée d'un bien. La relation contractuelle est tripartite, un prestataire qui met à disposition un matériel dont il assure la maintenance, un locataire, une société de financement.

Le démarchage est réalisé par le prestataire qui propose la mise en place de matériels variés (terminaux de paiement, alarme, photocopieur, climatisation, matériel informatique,...) moyennant le versement d'un loyer mensuel sur des périodes variant de 36 mois à 72 mois.

Dans la très grande majorité des cas, le locataire n'a pas conscience de signer un contrat de location financière et reste persuadé que les loyers versés sont liés à l'usage et la maintenance d'un matériel qui lui appartiendra en fin de contrat. La réalité est juridiquement plus complexe.

De fait, la lecture des conditions générales du contrat de financement écrites sur 8 pages en lettres serrées permet de constater que la société de financement ne s'engage strictement à rien sinon encaisser les loyers dès lors que le matériel se trouve dans les locaux du locataire. Ainsi, la disparition de la société à l'origine de la mise en place du matériel et donc en principe chargée de sa maintenance n'a aucune influence sur l'obligation de paiement du locataire à l'égard de la société de financement. L'attitude logique du locataire qui consiste à suspendre les prélèvements dans l'hypothèse où son matériel ne fonctionne plus ou dans l'hypothèse où il ne répond pas à ses attentes, a dans ces conditions pour seul effet que de rompre le contrat de financement à ses torts. La conséquence en est l'obligation de payer en une seule fois le solde des mensualités restant à courir outre majorations et pénalités.

Par ailleurs, les sociétés de financement sont des filiales de groupes bancaires qui, pour une fois, ne sont pas regardantes sur les capacités financières des locataires et acceptent des financements longue durée auprès d'entreprises dont l'agence bancaire refuse d'accorder le moindre découvert !

Enfin, ces contrats sont assortis d'une clause de tacite reconduction qui induit le renouvellement automatique du financement d'année en année à l'issue de la période initiale, élément dont nombre de locataires n'a pas connaissance.

Le SDI veut une protection des professionnels démarchés au même titre que celle des particuliers...

Les dossiers gérés par le SDI relatifs à des problématiques de démarchage sont à ce jour conséquents. Nous alertons régulièrement nos adhérents sur les dangers que peuvent receler ces démarches, malgré la présence aussi sur ces marchés d'entreprises parfaitement loyales et honorables qui construisent leur activité dans la fidélisation.

Dans de trop rares cas, nos services ont obtenu la condamnation des responsables de ces sociétés ou de leur démarcheur en justice (Which, Fortuna publicité sportive, AnnuairePro). Ces dossiers sont particulièrement difficiles à organiser car ils nécessitent la collecte de nombre de témoignages centralisés sur une même juridiction pour que, le nombre aidant, les Procureurs acceptent de se saisir de litiges qu'ils considèrent de prime abord comme de simple litiges commerciaux qu'ils classent en conséquence sans suite. La durée des procédures, les arguments fallacieux utilisés par ces sociétés qui profitent des failles juridiques béantes laissées par le législateur, la difficulté à réunir un nombre de témoins jugé significatif par les

tribunaux font la prospérité de ses escrocs non reconnus comme tels par la justice. Or, que constate-t-on ? La faille dans laquelle s'engouffrent ces sociétés est toujours la même à savoir l'absence de protection du professionnel démarché. Dans toutes ces affaires, l'objectif unique des commerciaux est d'obtenir la signature du client dès lors définitivement engagé à l'instant même où il appose son tampon et sa signature sur le document contractuel.

Alors même qu'un consommateur démarché à son domicile ou sur son lieu de travail bénéficie notamment d'un délai de rétractation de 7 jours, le professionnel démarché sur son lieu de travail ne bénéficie d'aucune protection.

Le professionnel, lui-même consommateur, se voit appliquer des règles différentes selon qu'il agit selon l'une ou l'autre de ces qualités.

Ainsi, un boulanger qui contractera sur son lieu de travail pour l'acquisition d'un matériel informatique pour les besoins de son activité sera immédiatement engagé. Le même boulanger démarché sur son lieu de travail qui acquière le même matériel pour l'utiliser à son domicile bénéficie en revanche d'un délai de rétractation de 7 jours.

Pour ce faire, le SDI va saisir le Parlement en vue de modifier la législation !

Constatant les failles juridiques existantes et l'impossibilité dans laquelle se trouvent les tribunaux de sanctionner utilement ces comportements, le SDI a choisi la voie parlementaire pour mettre bon ordre à ces pratiques qui conduisent nombre de petites structures à la cessation d'activité. Les propositions formulées à l'égard de nos élus sont de deux ordres :

- l'extension du dispositif dit "Loi Scrivener" aux professionnels démarchés,
- la formalisation d'un devoir express d'information contractuelle juridiquement défini auprès des professionnels tels que : coût total de l'opération, durée et conditions de résiliation

En tout état de cause que vous soyez victimes actuelles ou passées, que vous soyez témoins directs ou indirects de ce type de démarche, c'est avec le plus grand intérêt que nos services restent à votre disposition pour recueillir vos témoignages qui permettront, nous en sommes convaincus, d'intervenir utilement auprès de nos parlementaires.



Taxe sur les véhicules de société : un scandale que le SDI s'est empressé de dénoncer !

Après la disparition officielle de la vignette à compter du 31 décembre de cette année, le gouvernement n'a pas tardé à compenser cette perte à bon compte et sur le dos de nos entreprises. En effet, dans le cadre de loi de finances 2005, il a entrepris d'augmenter le produit de la Taxe sur les Véhicules de Société (TVS) de 128 millions d'euros portant ainsi son produit global à plus de 995 millions d'euros...

Barème de la taxe pour les véhicules détenus par l'entreprise dont la 1^{ère} mise en circulation est intervenue depuis le 1^{er} juin 2004, et qui n'ont pas été possédés ou utilisés par les sociétés avant le 1^{er} janvier 2006

Taux d'émission de dioxyde de carbone (en g/Km)	Tarif applicable par gramme de dioxyde de carbone (en €)
Inférieur ou égal à 100	2
> à 100 et ≤ à 120	4
> à 120 et ≤ à 140	5
> à 140 et ≤ à 160	10
> à 160 et ≤ à 200	15
De > à 200 et ≤ à 250	17
> à 250	19

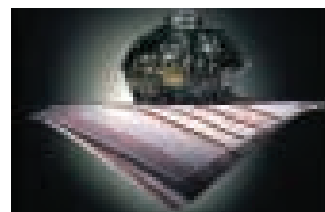
Plus grave encore, sont considérés comme véhicules utilisés par la société, et donc taxés à la TVS, les véhicules appartenant aux salariés ou aux gérants dont les frais kilométriques sont remboursés par la société et ce, dès que ces derniers effectuent plus de 5.000 kilomètres par an.

Nombre de kilomètres remboursés par la société	Coefficient applicable au tarif liquidé
De 0 à 5 000 Kms	0 %
De 5 001 à 10 000 Kms	25 %
De 10 001 à 15 000 Kms	50 %
De 15 001 à 20 000 Kms	75 %
Supérieur à 20 000 Kms	100 %

Barème de la taxe pour les autres véhicules détenus par les sociétés

Puissance fiscale	Tarif applicable (en €)
Inférieur ou égal à 4	750
De 5 à 7	1 400
De 8 à 11	3 000
De 12 à 16	3 600
Supérieur à 16	4 500

Le montant de la TVS afférent à ce type de véhicule est déterminé en fonction d'un coefficient, fondé sur le nombre de kilomètres pris en compte pour le remboursement. Au-delà de 5000 kilomètres, la société règle un pourcentage de la TVS.



L'intervention du SDI auprès du Ministre de l'économie

Pour être concret, les premières études faites par les services du SDI évaluent donc une variation de la charge fiscale de nos entreprises de 24 à 34 % selon les cas ! Fort de ces constats, nos représentants nationaux ont donc officiellement saisi le Ministre de l'économie et des finances, M. Thierry BRETON pour qu'il puisse très rapidement opérer une révision drastique de ce dispositif en faveur de nos entreprises. Notre demande principale visant notamment à la suppression du régime de TVS pour les véhicules personnels des salariés utilisés dans le cadre de déplacements professionnels (cf. barème ci-dessus). A cet effet, et après notre intervention, Le Ministre de l'économie a décidé de demander à son cabinet d'étudier cette proposition. Pour autant, il demeure impératif que nous puissions démontrer conjointement notre détermination, c'est la raison pour laquelle, nous vous demandons de bien vouloir remplir le formulaire ci-dessous. Merci d'avance.



Non à une hausse démesurée de la TVS

Par la présente, je soutiens mon syndicat interprofessionnel, le SDI, dans sa revendication visant à supprimer le régime d'imposition à la TVS des véhicules personnels des salariés. En effet, j'estime cette nouvelle imposition inique et non supportable par ma trésorerie.

Nom : Prénom :
Société : Nombre de salariés :
Adresse :
Code postal : Ville :
Tel : Email :
Fax :

CACHET DE L'ENTREPRISE

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 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.
Prévoyance et vie aujourd'hui.



Pour en savoir plus, contactez votre conseiller Gan Assurances.