



16 avenue de l'Agent Sarre - 92700 Colombes - Tél. 01 48 17 00 58 - 15 SEPTEMBRE 2006 - 15 NOVEMBRE 2006 N°80 - PRIX 1,52 €

INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

EDITORIAL

Du pain sur la planche ...

BON A SAVOIR

Dossier Annuaire pro :
le SDI gagne en appel
IFA : 65 000 nouvelles
entreprises exonérées !

NATIONAL

7 jours contre les arnaques !
Le tabou bancaire brisé

PETITION NATIONALE

35 heures :
le combat reprend
Signez notre pétition





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

Ensemble pour réussir



Du pain sur la planche ...

Comme nous avons tous pu le constater à travers les médias, de grandes échéances nationales approchent. Les élections présidentielles, moment phare de notre vie politique, vont donc nous permettre, une fois n'est pas coutume, de prendre date avec l'ensemble des hommes et des femmes politiques quant à leurs aspirations pour nos petites et moyennes entreprises, où plus exactement, leurs volontés respectives à mettre en musique nos propres revendications...

Il va donc être nécessaire pour nous de bien insister, avec le SDI, sur notre réelle puissance. Ainsi et pour rappel, nos entreprises sont au nombre de 2,4 millions, elles emploient 5,8 millions de salariés et produisent annuellement 28 % de la valeur ajoutée nationale : une paille !

Devant ces chiffres éloquentes, on pourrait penser que nous ne serons sûrement pas oubliés par l'ensemble des candidats et qu'il n'est finalement pas nécessaire d'en faire trop. Détrompons-nous, car au contraire, si nous ne prenons pas de positions fermes sur certains sujets en montrant notre détermination et notre nombre, nous serons tout simplement écartés du débat, voir même contraints, dans un proche avenir, de subir certaines décisions coûteuses pour nos entreprises. De ce point de vue, les exemples sont nombreux et le plus emblématique reste celui des 35 heures appliquées aux entreprises de moins de 20 salariés (lire en page 14 & 15 de ce numéro).

En effet, le régime dérogatoire visant à minorer les heures supplémentaires entre la 36^{ème} et la 39^{ème} heure de seulement 10 % au lieu de 25 % pour les entreprises de moins de 20 salariés, va prendre fin dès le mois de décembre 2008, et aucune pérennisation n'est envisagée pour le moment. Pire, la grande majorité des candidats déclarés ou pseudo déclarés, n'a pris aucun engagement précis sur ce sujet de peur de contrarier fortement les syndicats de salariés. Certains ont même annoncé la généralisation des 35 heures à toutes les entreprises !

Autre exemple nécessitant notre mobilisation, la mise en place d'une nouvelle imposition des entreprises basée sur leur valeur ajoutée en vue de financer une protection sociale dont nous ne bénéficions pas. Nous avons déjà largement abordé ce sujet y compris dans le numéro 79 d'Indépendant & Entreprise, ce qui nous a permis d'ailleurs de marquer des points devant les différentes commissions nationales chargées d'étudier ce dossier qui ont toutes rejeté cette base de calcul, mais aujourd'hui rien ne nous garantit qu'elles seront suivies par la classe politique et les candidats à l'élection présidentielle, raison de plus pour nous de garder le pied au plancher.

En conséquence l'adage "l'Union fait la force" va une nouvelle fois se vérifier et c'est dans ce sens que j'ai exigé de la part de l'ensemble des personnels et représentants du SDI tant sur le plan national que local qu'ils mettent au cours des prochaines semaines les bouchées doubles !

Nous devons ainsi, avoir la possibilité d'obtenir des engagements concrets tant de la part du gouvernement actuel, que des partis politiques (toute obédience confondue) et de leurs candidats respectifs sur toutes nos revendications majeures à savoir notamment, les deux exemples cités précédemment, mais aussi, la réforme du droit du travail à travers la mise en place d'un contrat de travail unique assorti d'une procédure de licenciement simplifiée pour l'employeur, la confirmation de la nécessaire obligation pour l'Etat d'obliger les banques à reconsidérer plus favorablement leurs rapports avec les petites et moyennes entreprises et à revoir à la baisse leurs pratiques tarifaires (cf. page 13 de ce numéro), la mise en place d'un délai de réflexion pour les professionnels démarchés abusivement et ce quelque soit l'objet même de la vente (cf. page 12 de ce numéro), la poursuite de la baisse de la fiscalité sur les entreprises avec pour les moyennes, un alignement de l'impôt sur les sociétés sur la moyenne des pays européens soit 26,3 % au lieu de 33,33 % et aussi la suppression de l'IFA (imposition forfaitaire annuelle) qui taxe le chiffre d'affaires des entreprises même en l'absence de bénéfice, et pour les petites, la confirmation de l'exonération de CGS, CRDS et autres charges sociales au profit d'une taxe sur le chiffre d'affaires forfaitisée à 14 % au lieu de 25 %, somme de l'ensemble des cotisations sociales actuelles supportées par ces entreprises individuelles (cf. page 9 de ce numéro).

Pour cela, vous l'avez donc bien compris, nous devons nous mobiliser. C'est pourquoi, je vous demande instamment pour soutenir notre commune action, de faire circuler auprès de vos collègues l'ensemble de nos pétitions (pour ceux qui n'en disposeraient plus ou pas, n'hésitez pas à contacter le bureau régional du SDI dont vous dépendez aux fins d'envoi) et de remplir le formulaire en page 11 de ce numéro pour que nous puissions convaincre vos collègues de nous rejoindre.

Notre représentativité dans les prochaines semaines sera la clé de voûte de notre réussite, je compte donc sur votre implication et vous en remercie par avance.

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 DARRÉ,
Mme Marie SEGURA,
Mme Chrystèle DESPIERRE.

Président du SDI : M. Raymond PARAS

Secrétaire Général : M. Marc SANCHEZ

Trésorier : M. Alexis GHISENS

Juristes du S.D.I. :
Mlle Florence SEDOLA,
Mme Marie SEGURA,
Mlle Carole RICHARD,
Mme Chrystèle DESPIERRE,
M. Jean-Guilhem DARRÉ,
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.

L'intérêt du devis



Je souhaiterais savoir s'il est obligatoire d'établir de façon systématique des devis aux clients car étant une petite entreprise, je travaille de façon artisanale et en confiance avec ma clientèle depuis des années. Je ne rédige donc pas toujours de devis avant intervention. Monsieur Antoine F, artisan à DIGNE (04)



Depuis le 1^{er} janvier 1987, les prix sont pour la plupart librement déterminés par les professionnels. Il est donc utile de faire établir un devis afin de préciser vos engagements et éviter tout conflit. Dès l'instant où le devis est accepté et signé par le professionnel et le consommateur, il a la même valeur qu'un contrat. Sachez toutefois qu'un client peut résilier (par lettre recommandée avec avis de réception) un devis relatif à une prestation de services dont le prix est supérieur à 500 euros, si le retard d'exécution des travaux excède 7 jours et n'est pas dû à un cas de force majeure. Ce droit s'exerce dans un délai de 60 jours ouvrés à compter de la date indiquée pour l'exécution de la prestation. Le devis doit mentionner le prix des pièces ou des matériaux ; le cas échéant, la quantité et la qualité des matériaux ; le prix de la main-d'œuvre ; la TVA ; la date de début et la durée estimée des travaux, la période de validité de l'offre et éventuellement les conditions de révision de prix. L'établissement du devis peut être payant. Dans ce cas, le professionnel doit informer la clientèle du prix à payer préalablement à l'établissement du devis. Les professionnels sont tenus d'établir un devis détaillé préalablement à l'exécution des travaux, dès lors que leur montant estimé est supérieur à 150 euros pour les opérations de raccordement, d'installation, d'entretien et de réparation portant sur des équipements électriques, électroniques et électroménagers, quel que soit le lieu d'exécution ; les prestations de dépannage, de réparation et d'entretien effectuées pour les travaux de maçonnerie, fumisterie et génie climatiques (à l'exception des opérations effectuées dans le cadre de contrats relatifs à l'exploitation de chauffage-climatisation), ramonage, isolation, menuiserie, serrurerie, couverture, plomberie, installation sanitaire, étanchéité, plâtrerie, peinture, vitrerie, miroiterie, revêtement de murs et de sols en tous matériaux, installation électrique ; les opérations de remplacement ou d'adjonction de pièces, d'éléments ou d'appareils susceptibles aux prestations précitées. Le devis ainsi établi devra comporter la mention manuscrite "Devis reçu avant l'exécution des travaux". Il devra également être daté et signé de la main du consommateur. Nous vous conseillons de toute façon de rédiger systématiquement des devis afin d'éviter tout litige avec vos clients.

Garantie contractuelle et garantie légale



Je suis garagiste et j'ai vendu un véhicule d'occasion à l'un de mes clients qui me demande de prendre en charge des réparations alors que la garantie contractuelle est dépassée. Il me dit qu'il s'agit d'un vice caché. Que dois-je faire ? Monsieur Daniel G., Garagiste à Dampierre sur Salon (70)



Il convient de distinguer deux garanties : la garantie commerciale, qui est contractuelle, et la garantie légale dite des vices cachés. Conformément à des engagements pris en 1995 par les organisations professionnelles, la plupart des véhicules d'occasion vendus en France doivent bénéficier d'une garantie contractuelle dont les conditions sont précisées dans le carnet d'entretien qui est remis au client à la livraison du véhicule. Elle doit être d'au moins 3 mois et 5.000 Km à compter de la vente et elle est souvent limitée à certains organes du véhicule. Si les conditions d'application de garantie contractuelle ne sont plus applicables, l'acheteur reste protégé par la garantie légale des vices cachés prévue par les articles 1641 et suivants du code civil. Les vendeurs, qu'ils soient professionnels ou particuliers, sont responsables des vices cachés c'est-à-dire des défauts graves, non apparents et ne résultant pas de la simple usure du véhicule. Cette garantie est obligatoire et le vendeur ne peut s'exonérer de sa responsabilité en mentionnant "véhicule vendu en l'état" ou "non garanti". Néanmoins, c'est à l'acheteur d'apporter la preuve de l'existence d'un vice caché, en faisant appel à un expert dans le cadre d'un recours amiable ou d'une procédure judiciaire. Il devra prouver qu'il s'agit d'un vice caché, et non d'un défaut résultant de l'usure normale du véhicule, et devra également démontrer l'antériorité du vice par rapport à la vente du véhicule. Si les deux conditions sont réunies, le vendeur est tenu de prendre en charge les réparations nécessaires.

Contrat jeune en entreprise



Je souhaite embaucher suite à la démission de l'un de mes salariés et j'ai entendu parler du "contrat jeune en entreprise". Pouvez-vous me préciser quelles sont les conditions pour en bénéficier et les aides liées à ce contrat ? Monsieur Rémy R., Chauffagiste à Munster (68)



Le contrat jeune en entreprise s'adresse aux jeunes âgés de 16 à 22 ans dont le niveau de formation est inférieur à un diplôme de fin de second cycle de l'enseignement général, technologique ou professionnel (niveau CAP, BEP ou, sans l'avoir obtenu, niveau BAC). Le dispositif a été étendu au 1/04/2005 aux jeunes de 23 à 25 ans ayant un niveau collège ou 1^{re} année de CAP ou de BEP et bénéficiant d'un accompagnement personnalisé dans le cadre du contrat d'insertion dans la vie sociale (CIVIS). Concernant l'aide accordée à l'employeur, de nouvelles dispositions s'appliquent aux contrats conclus depuis le 15/06/2006. L'aide, qui était de 150 € ou 300 € par mois selon le niveau de qualification du salarié, a été fixée à 400 € par mois pour un contrat à temps plein. Elle est versée trimestriellement pendant une durée de 2 ans à compter de la date d'embauche (au lieu de 3 ans), avec application d'un abattement de 50 % la seconde année. La demande d'aide doit être déposée par l'employeur auprès de l'Assédic dans un délai de 3 mois suivant l'embauche (au lieu d'1 mois). Par ailleurs, l'employeur ne doit avoir procédé à aucun licenciement économique dans les 6 mois précédents l'embauche.



Information sur les prix : les obligations des professionnels

Nous observons de nombreuses revendications de la part de nos adhérents en ce qui concerne le recouvrement des créances auprès de leurs clients. Lorsqu'il s'agit d'une créance certaine et non contestée, l'affaire se résout aisément dans la plupart des cas. Cependant, beaucoup de litiges sont dus à une contestation de la créance suite à un manque d'information, c'est pourquoi il est important que le client sache dès le début d'une relation avec un professionnel, ce à quoi il s'engage, et à quel prix.

La vente de marchandises

En ce qui concerne les articles exposés en magasin, le prix de vente doit être affiché, et ne fait que rarement l'objet de contestation.

Le problème plus fréquent dans ce cas, sera lié à la garantie de l'objet, notamment la garantie légale des vices cachés. Les litiges portent plus fréquemment sur l'achat d'un bien non exposé, que le vendeur aura lui-même à commander auprès de son fournisseur, ou à réaliser pour le cas des artisans. Pour ce type de vente, il est préférable et parfois obligatoire (par exemple pour l'achat d'un véhicule neuf) de rédiger un bon de commande, mentionnant un certain nombre d'informations, notamment la dénomination précise du bien, ses caractéristiques, l'existence d'une livraison éventuelle, son délai, son prix...

De plus, les conditions générales de vente devront également être remises au client, ou au moins affichées dans le magasin. Par la signature d'un bon de commande, le client s'engage irrévocablement à réaliser la vente : le bon de commande a la même valeur juridique qu'un devis accepté.

Dans les cas limitativement prévus par la loi, la vente devient ferme et définitive seulement une fois passé le délai de rétractation (par exemple en cas de démarchage à domicile, ou contrat de vente à crédit).

Une fois la marchandise remise, il sera alors temps de remettre au client une facture, qui elle aussi doit mentionner un certain nombre d'informations, précisées aux articles 289 du Code général des impôts, et 441-3 du Code de commerce.

Si toutes les informations requises sont bien inscrites sur ces divers documents, aucune contestation sur le prix ne devrait être possible. En cas de non paiement, il faudra alors recourir à la procédure classique de recouvrement de créance.

La fourniture de prestations

Dans le cas de la fourniture d'une prestation de service, le bon de commande prendra la forme d'un devis préalable, soumis à l'appréciation du client. De manière générale, le Code de la consommation prévoit une obligation d'information sur les prix par les professionnels.

Un arrêté du 2 mars 1990 est venu préciser cette règle en prévoyant l'obligation de rédiger un ordre de réparation et un devis, pour les prestations supérieures à 150 € HT, de dépannage, de réparation et d'entretien dans le secteur du bâtiment et de l'électroménager.

Si les obligations de devis et d'ordre de réparation ne sont pas précisées par les autres fournisseurs de prestations, leur absence est cependant souvent sanctionnée par la jurisprudence, qui se charge de protéger les consommateurs, notamment face aux garagistes.



L'ordre de réparation correspond à l'acceptation par le client de réaliser les travaux, mais n'empêche pas l'établissement d'un devis, au moins oral. Un ordre de réparation constate l'état initial de la chose et indique les réparations à effectuer. Le devis doit également contenir un certain nombre de mentions obligatoires, et son prix doit être indiqué antérieurement s'il n'est pas gratuit.

La rédaction d'un devis engage le professionnel à réaliser le travail, si le client l'accepte.

De même, la signature du client sur le devis engage celui-ci à accepter le travail, le devis prenant alors la même valeur juridique qu'un contrat. Seul le non respect du délai prévu ou l'intervention d'avenants pourront modifier l'engagement ferme d'un devis.

En cas de non respect de ses obligations par le professionnel, le consommateur pourra donc exiger, si besoin au tribunal, l'exécution de la prestation prévue. Au contraire, en cas de refus d'exécution par un client, le professionnel pourra dans un premier temps demander au Tribunal d'obliger le client à accepter les travaux. En général, le Tribunal condamnera plutôt le client au versement de dommages-intérêts, en fonction du préjudice subi par le professionnel (achat de matériel en vu du chantier, perte de revenu et de temps...).

Les obligations des garagistes en matière de prix ont été particulièrement précisées par la jurisprudence, suite à un contentieux important. Nous vous recommandons en conséquence de ne pas négliger la rédaction de documents contractuels et d'information, afin de vous protéger des contestations sur les prix.

Nos services juridiques sont à votre disposition pour vous fournir toute information utile sur ces objets, la législation applicable à votre activité ainsi que, le cas échéant, des modèles de documents.

LES CHIFFRES UTILES

1 € = 6.55957 F

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

Taux d'intérêt légal : 2,11 %

SMIC AU 1/07/06

Taux horaire légal du SMIC : 8,27 €

SMIC 35h : 1.254,28 €

SMIC 39h : majoration de salaire de 10 % de la 36^{ème} à la 39^{ème} h : 1411,96 €

SMIC 39h : majoration de salaire de 25 % de la 36^{ème} à la 39^{ème} h : 1433,47 €

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

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	1332
2006	1362	1366		

Evaluation des dépenses d'automobile en Euros :

Barème fiscal de remboursement des frais kilométriques pour 2005
d = la distance parcourue à titre professionnel en 2005

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

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 : $1000 \times \frac{1183}{1083}$ soit 1092,34 €

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

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
- $24.000 \times 0,323 = 7752 €$

Annonces des adhérents du S.D.I.

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

Montélimar (26) : Vends droit au bail bien situé en centre ville, très belle pièce voûtée, beaucoup de cachet, superficie de 100 m².
Prix : 68.000 €.
Tél. : 04.75.50.16.07

Fleury d'Aude (11) : Vends fonds de commerce mercerie, bonneterie, confection, bijoux fantaisie dans un village en pleine expansion à 5 min des plages.
Loyer de 400 €, prix à débattre.
Tél. : 04.68.33.90.77

Saint-Verand (69) : vends boulangerie + appartement F3, fournil de 25 m², labo de 15 m² avec une boutique de 30 m², matériel de moins de 5 ans, situé dans le centre du village.
Prix en rapport.
Tél. : 04.74.71.73.42

Coulounieix-Chamiers (24) : Vends pour raison familiale fonds de commerce de Fleurs-Cadeaux, bon état, limitrophe de Périgueux (24). Magasin de 80 m² + 57 m² extérieur parking privé. Chambre froide, appartement 1^{er} étage F3, location murs.
CAN : 80.000 €. PV : 50.000 €.
Tél. : 05.53.53.48.69

Lesmenils (54) : Vends portique de lavage Poids lourds année 2000 en parfait état de fonctionnement.
Prix à débattre.
Tél. : 03.83.80.60.55

Tresserve (73) : Vends pour raison de santé, fonds de commerce hôtel, bar, restaurant à proximité du lac du Bourget avec 8 chambres, affaire saine tenue depuis 26 ans.
Prix des murs et du fonds : 450.000 €.
Tél. : 04.79.61.44.92

Bron (69) : Vends fonds de commerce de Pizzeria livraison à domicile, situé en centre ville, d'une surface de 50 m² avec cuisine aux normes, clientèle importante, affaire tenue depuis 16 ans.
Prix : 200.000 € murs et fonds.
Tél. : 04.72.37.41.93

Montélimar (26) : Vends fonds de commerce de Pâtisserie Chocolaterie, dépôt de pain, sud de la Drôme, axe passager proche du centre-ville, belle agencement, bon CA à développer.
Prix : 126.000 €.
Contactez le SDI

L'Isle sur le Doubs : Vends très beau fonds de commerce de vêtements pour femmes d'une superficie de 40 m² situé en centre ville.
Tél. : 03.81.92.87.99

Rouen (76) : Vends fonds de commerce Pizzeria sur place et à emporter, chiffre d'affaires HT 63.000 €, ebe 16.500 € situé à Rouen à côté du CHU et de la Clinique, quartier à fort développement, possibilité de livraison, matériel et agencement récent.
Tél. : 02.35.98.26.38

Yzeure (03) : Vends pour cause de départ à la retraite droit au bail tout commerce. Situé en plein centre ville face aux lycées. Prix à débattre.
Tél. : 04.70.44.10.49

Alès (30) : Vends pour cause de départ à la retraite fonds de commerce de carrosserie. Situé à un Km du centre ville. Loyer de 730 € TTC. Surface de 250 m² avec cour. Entièrement équipé.
Prix : 70.000 €
Tél. : 04.66.52.19.65

Du bon usage de la société civile immobilière

Aujourd'hui, un tiers des sociétés immatriculées au RCS sont des sociétés civiles immobilières (SCI). Constituée aussi bien pour la gestion du patrimoine privé que pour l'organisation d'un patrimoine professionnel, la SCI connaît depuis plusieurs années un fort engouement. Le recours à la SCI est-il toujours justifié ? Si les avantages qu'elle procure sont certains, il faut toutefois se garder de la présenter comme une solution passe-partout.

La SCI : de quoi s'agit-il ?

C'est un groupement de personnes comportant au moins deux associés, qui a pour vocation la gestion d'un ou plusieurs biens immobiliers dont il est propriétaire. Peu importe que les biens soient donnés ou non en location. Les associés peuvent réserver à leur usage personnel et gratuit les biens détenus par la société. Toutefois, de plus en plus, la SCI est constituée pour accueillir l'exercice d'une profession. Mais attention ! Comme son nom l'indique, la SCI est avant tout une société civile. Elle ne doit donc pas être constituée pour l'exercice d'une activité de nature commerciale, telle que l'achat-revente de biens immobiliers (activité de marchand de biens) ou la location meublée. La sanction dans ce cas est la nullité de la société et son assujettissement à l'impôt sur les sociétés.

Faciliter la transmission du patrimoine familial grâce à la SCI

La SCI constituée dans un cadre privé a essentiellement pour but de faciliter l'organisation et la gestion du patrimoine immobilier familial. Sans SCI, la transmission d'un immeuble aux héritiers ne peut s'opérer que sous la forme de droits indivis attribués à chaque enfant. Or, l'indivision n'offre aucune garantie quant à la gestion et à la conservation du patrimoine. En effet, dans ce régime, toutes les décisions importantes concernant le bien doivent être prises à l'unanimité, d'où un risque de blocage à l'approche du moindre conflit entre les indivisaires. De plus, l'indivision est un état précaire car, à tout moment, chacun des membres peut demander le partage et la vente de l'immeuble. Sans remédier complètement au risque de mésentente, le choix de la SCI permet de gérer son patrimoine avec plus de souplesse, puisque les décisions y sont prises à la majorité des voix. Par ailleurs, si un associé désire se retirer de la société, la SCI peut lui racheter ses parts sans qu'il soit nécessaire de vendre l'immeuble. Les parts sociales de la SCI peuvent également être démembrées. Les parents peuvent ainsi donner à leurs enfants la nue-propriété de leurs parts sociales, ce qui leur permet, en conservant l'usufruit, de continuer à percevoir les revenus de l'immeuble tout en anticipant, à moindre frais, la transmission du bien. En effet, lors du décès des usufruitiers, l'usufruit des parts sociales rejoint gratuitement la nue-propriété pour reconstituer la pleine propriété des titres. De cette façon, les droits de mutation à titre gratuit n'auront été acquittés que sur la valeur de la nue-propriété préalablement donnée aux enfants, dont la valeur est inférieure à celle de la pleine propriété des titres.

Optimiser la gestion de son patrimoine professionnel grâce à la SCI

"Mettre ses murs en SCI", l'expression est couramment entendue. De nombreux professionnels, qu'ils soient commerçants, industriels ou professionnels libéraux ont opté pour cette dissociation de leurs actifs mobiliers et immobiliers. Mais qu'en est-il exactement ?

La constitution d'une SCI pour y loger l'immeuble dans lequel est exploitée l'activité n'est effectivement pas sans intérêt, et ce à plusieurs égards. Tout d'abord, remarquons qu'en cas de cession d'une entreprise, la plupart des acquéreurs ne sont pas intéressés par la propriété des locaux commerciaux. De fait, il est plus aisé de trouver preneur pour l'entreprise seule, à un prix rendu ainsi plus abordable, que pour l'ensemble. Dans cette hypothèse, le chef d'entreprise qui a ainsi cédé son fonds demeure propriétaire de l'immeuble par le biais de la SCI, dont les revenus peuvent alors constituer, le cas échéant, un complément de retraite appréciable.



Par ailleurs, la cession de l'entreprise seule ne génère aucune plus-value à l'égard de l'immeuble détenu par la SCI. En revanche, lorsque l'immeuble est inscrit à l'actif de l'entreprise, même s'il n'est pas vendu à l'occasion de la cession du fonds, il convient de constater son retrait dans le patrimoine privé de l'exploitant, ce qui génère une imposition au titre des plus-values professionnelles.

Ensuite, lorsque les murs commerciaux ou professionnels appartiennent à une SCI au lieu d'être inscrits à l'actif de l'entreprise, les loyers versés à la SCI sont déductibles des résultats de l'entreprise et diminuent, le cas échéant, d'autant l'assiette des cotisations sociales de l'exploitant. En contrepartie, les associés de la SCI sont personnellement soumis à l'impôt, généralement dans la catégorie des revenus fonciers, à raison de la part correspondant à leurs droits dans les résultats de la SCI.

Enfin, la création d'une SCI peut également avoir pour but de mettre l'immeuble à l'abri des poursuites des créanciers en cas de mauvaises affaires conduisant au dépôt de bilan de l'entreprise. Mais ce résultat n'est pas forcément atteint. D'abord parce que les établissements financiers exigent souvent que les parts de SCI soient données en garantie ou encore que les associés de la SCI se portent personnellement caution. Ensuite parce que, lorsque l'activité professionnelle est exercée en nom personnel, la création d'une SCI constitue une protection assez illusoire dans la mesure où, au lieu de saisir l'immeuble inscrit à l'actif, les créanciers pourront saisir les parts de la SCI. Cependant, dans cette hypothèse, les poursuites seront rendues plus difficiles et plus lentes, notamment en raison de l'agrément que le créancier devra obtenir auprès des autres associés pour pouvoir valablement exercer ses droits dans la société.

En conclusion, on peut dire que la SCI constitue bien souvent un outil intéressant pour optimiser la gestion de son patrimoine, mais il ne s'agit pas d'une panacée. Tout dépend en effet des motivations réelles, de la situation familiale ainsi que de la composition du patrimoine.

La mise en place d'un bouclier social pour les microentreprises!

Le SDI s'est déjà fait l'écho auprès des pouvoirs publics et dans ces colonnes de la nécessité de modifier le mode de calcul des cotisations sociales des entreprises lorsque celles-ci affichent un chiffre d'affaires inférieur à 76.000 € en activité commerciale et à 27.000 € en prestation de services. Depuis peu, c'est chose faite! En effet, cette mesure a été officiellement annoncée par le Président de la République le 14 novembre dernier et concerne donc les entreprises ayant un statut individuel. Ainsi, ces sociétés qui sont déjà exonérées de TVA, ne paieront à compter du 1^{er} janvier 2007 qu'une fraction de leur chiffre d'affaires (14 %) en lieu et place des prélèvements sociaux habituels (CSG, CRDS etc...). Le gain est important, car elles paient actuellement des cotisations équivalant à 25 % de ce même chiffre d'affaires. Cette mesure concernera 300.000 à 400.000 entreprises et sera présentée au Sénat sous la forme d'un amendement au budget 2007 de la Sécurité sociale.

Ouverture le dimanche : le Conseil économique et social chargé de donner son avis !

Le débat sur ce sujet poursuit son chemin et le travail de nos représentants nationaux aussi. Ainsi, le Premier ministre a-t-il décidé de demander au Conseil économique et social de rendre un avis en travaillant sur plusieurs axes dont notamment les problèmes de concurrence entre le petit et le grand commerce qu'engendrerait un tel dispositif, la nécessité de faire respecter la règle du repos dominical pour les salariés qui le souhaitent et enfin les conséquences de l'ouverture le dimanche sur d'autres activités. Pour sa part, le SDI défendra donc face à l'institution sa position de refus axée essentiellement sur la création d'un nouveau déséquilibre entre les différentes formes de commerce. Le CES devra rendre sa copie à la fin du mois de février.

IFA : 65.000 nouvelles entreprises exonérées !



Comme notre Président l'abordait précédemment dans son éditorial, voilà donc bien une imposition scélérate. En effet, cette dernière consiste à prélever sur les entreprises une somme forfaitaire (l'imposition Forfaitaire Annuelle) en lieu et place de l'impôt sur les sociétés et alors même que les entreprises considérées n'ont réalisé aucun bénéfice. Ainsi, les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur ou égal à 300.000 € qui peuvent échapper à l'impôt sur les sociétés du

fait de la non réalisation de bénéfices, sont dans l'obligation de payer l'IFA qui devient donc simplement une taxe sur le chiffre d'affaires...

Face à cette aberration aussi scandaleuse que l'ancienne assiette de la taxe professionnelle, le SDI a demandé officiellement la suppression de cet impôt (une campagne nationale sera d'ailleurs lancée dans les prochaines semaines sur ce sujet), et sa voix commence à être entendue. En effet, dans le cadre de l'examen du projet de loi de finances 2007, les députés ont adopté un amendement relevant de 300.000 à 400.000 € le seuil de chiffre d'affaires à partir duquel les entreprises sont soumises à l'IFA. Cette mesure qui devrait coûter une centaine de millions d'euros augmentera de 65.000 le nombre d'entreprises déjà exonérées. Reste maintenant pour nous à continuer notre travail de sappe et de persuasion pour arriver au but ultime à savoir la disparition de cet impôt !

Dossier Annuaire PRO : le SDI gagne en appel!

Nous vous avons promis de vous tenir informés de l'évolution du dossier nous opposant à la société ANNUAIRE PRO. Nous apprenons à l'instant la décision de la Cour d'Appel de COLMAR par l'intermédiaire de notre avocate, chargée de représenter nos adhérents et le SDI partie civile dans cette affaire. La Cour d'Appel vient de condamner la société ANNUAIRE PRO et son dirigeant, Monsieur Florian SAILER à une peine encore plus lourde que celle du tribunal correctionnel. Ainsi, la peine d'emprisonnement infligée à Monsieur SAILER est passée de 9 mois à 18 mois avec sursis et le montant de l'amende de 35.000 € à 200.000 €. La société ANNUAIRE PRO a bien évidemment engagé un pourvoi en cassation mais contrairement au premier jugement rendu, celui-ci n'est pas suspensif.



La société ANNUAIRE PRO devra donc indemniser l'ensemble des personnes s'étant portées partie civile à hauteur du préjudice subi. Les chances qu'ANNUAIRE PRO puisse obtenir gain de cause devant la Cour de Cassation sont à notre sens très faibles puisque aucun élément de droit marquant ne pourrait légitimer l'annulation de cette décision. Le seul objectif poursuivi par cette société est donc de gagner du temps. Nous apprenons d'ailleurs par vos appels que depuis quelques jours la société ANNUAIRE PRO envoie de nouvelles relances et reprend son démarchage auprès des artisans, commerçants. Un dernier sursaut avant de s'avouer vaincue ? Plus que jamais, nous vous demandons donc d'être vigilants. Nous avons gagné par et grâce au regroupement de près de 16.000 petites entreprises deux batailles très difficiles, mais la guerre continue et l'ennemi est coriace.

Déchets professionnels : colère dans la Meuse !

Nos services juridiques sont souvent sollicités par des adhérents inquiets de constater les restrictions imposées à l'enlèvement de leurs déchets banals ou assimilés aux déchets ménagers, notamment en regard des coûts de plus en plus élevés exigés par les communes ou les communautés de communes (CODECOM) pour ce service. Ces accroissements de redevances ou taxes d'enlèvement des ordures ménagères sont le plus souvent liés à la mise en place du tri sélectif ou à celui d'une déchetterie. Il est de fait particulièrement difficile d'expliquer en quoi un service moins bien rendu peut coûter plus cher. La raison avancée le plus couramment par les services en charge de la gestion de l'enlèvement des ordures ménagères et assimilées est le fait que les investissements liés aux obligations légales environnementales (tri sélectif, déchetterie, centre de traitement, ...) sont particulièrement élevés. C'est dans ce cadre que le SDI a été saisi d'une demande d'intervention par ses adhérents ressortissants de la Communauté de Communes de Triancourt-Vaubécourt (55).

Une collecte interrompue...

Ces derniers nous ont communiqué copie de la lettre circulaire adressée par le Conseil Communautaire en date du 19 juin 2006 les informant d'une obligation de contractualiser l'enlèvement des déchets d'origine commerciale ou artisanale. Ce projet de contractualisation est somme toute classique et légitime puisqu'il a pour but de déterminer la part contributive de chacun en fonction du service réellement rendu. Pour autant et dans le cas soumis, dans l'attente de la signature d'une telle convention, les services de la CODECOM avaient donné l'ordre au prestataire de service sous-traitant, de ne plus collecter les déchets issus des activités professionnelles à compter du 1^{er} juillet 2006. Nombre de professionnels ont très défavorablement réagi à ces méthodes exemptes d'information et de concertation, ce d'autant que le prestataire de service était dans l'incapacité de déterminer quels déchets relevaient de la sphère professionnelle et quels déchets relevaient de la sphère personnelle. En conséquence de quoi plus aucun déchet n'était enlevé et ce sur une période pouvant aller jusqu'à 8 semaines.



L'intervention du SDI

Ces dans ce contexte que le SDI a souligné les points suivants auprès de la CODECOM :

- l'article L 2224-14 du Code Général des Collectivités Territoriales (CGCT) prévoit que les communes et EPCI "assurent également l'élimination (des déchets d'origine commerciale et artisanale) définis par décret qu'ils peuvent en égard à leurs caractéristiques et aux quantités produites, collecter et traiter sans sujétions techniques particulières".
- l'article R 2224-28 du CGCT précise "les déchets d'origine commerciale et artisanale qui, en égard à leurs caractéristiques et aux quantités produites, collecter et traiter sans sujétions techniques particulières et sans risques pour les personnes ou l'environnement sont éliminés dans les mêmes conditions que les déchets des ménages"
- la circulaire de la ministre de l'aménagement du territoire et de l'environnement du 28 avril 1998 ajoute que "Dans la pratique, il faut considérer, pour la collecte, que les déchets "assimilés" aux déchets ménagers sont les déchets courants des petits commerces, des artisans, des services, qui sont présentés sur le trottoir dans les mêmes récipients que les ordures ménagères, et qu'il est bien souvent impossible de distinguer, lors de la collecte, des déchets ménagers".

Nous avons par ailleurs souligné le coût d'accès à la déchetterie, particulièrement dissuasif qu'il s'agisse des particuliers ou des professionnels. Enfin, certains professionnels excédés avaient pris l'initiative en guise de manifestation de leur mauvaise humeur, parfaitement fondée en l'occurrence, de déposer leurs déchets (emballés) devant les portes du siège de la CODECOM. La réaction de son Président, M. Berthelemy, a été de déposer plainte à l'encontre de ces professionnels, plainte instruite par la gendarmerie locale. Partant du constat que si personne ne doute aujourd'hui que le respect de l'environnement a un coût, qui doit cependant être fixé dans le respect des dispositions législatives et

réglementaires applicables, nos services ont initié une réunion entre les professionnels et la CODECOM de sorte que le dialogue soit renoué. Il semblait que tel avait été le cas suite à cette réunion qui s'est déroulée le 23 octobre 2006.

Une action solidaire et volontaire

Nous devons cependant déplorer le fait que les paroles d'apaisement prononcées par les autorités compétentes au cours de cette réunion n'aient pas été traduites dans les faits. Nos services ont ainsi pu constater que les projets de convention adressés aux professionnels l'étaient de façon aléatoire et parfois sans mention du coût unitaire de l'enlèvement. Il semble par ailleurs que la CODECOM n'ait pas l'intention de retirer sa plainte à l'encontre du collègue qui avait placé les déchets devant les portes de la CODECOM. C'est pourquoi, dans une unité solidaire qu'il convient de saluer, les professionnels ont suspendu la signature de la convention d'enlèvement à l'abandon de la procédure en cours. Nos services restent naturellement attentifs au suivi de cette affaire qui constitue fort heureusement en France un cas particulier dans les annales des relations entre professionnels et services de l'enlèvement des ordures ménagères et assimilées. Il n'en reste pas moins que cet exemple atypique est emblématique de l'incompréhension totale qui peut résulter d'une absence de communication ou d'une mauvaise communication entre citoyens et élus. Une nouvelle fois et malgré l'augmentation nouvelle de charges qui en découle pour eux, les chefs d'entreprise sont des citoyens responsables aptes à assumer leurs obligations en matière de normes environnementales. Toute opacité dans la gestion de ce service de proximité jette cependant un doute sur le bien fondé des mesures mises en œuvre et l'usage qui est fait des fonds collectés.

Ensemble pour réussir

Dans le prolongement de nos différentes actions développées notamment dans les pages de ce numéro, il convient que nous puissions aujourd'hui plus que jamais, consolider notre position par une représentativité encore plus importante afin de concrétiser et renforcer nos avancées. C'est pourquoi, en vue d'atteindre cet objectif, il est nécessaire que nous puissions compter sur vous. Votre implication sera très simple. Il vous suffira simplement de remplir ce formulaire et de le retourner directement à votre bureau régional (adresses ci-dessous). Nous nous chargerons par la suite de prendre contact avec les personnes que vous nous aurez recommandés, pour les convaincre elles-aussi de nous rejoindre dans notre mobilisation !



VOUS POUVEZ CONTACTER DE MA PART :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :

LES ENTREPRISES CI-APRÈS :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :



RAISON SOCIALE :
NOM :
ADRESSE :
CODE / POSTAL / VILLE :
TELEPHONE :

Cachet de l'entreprise



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

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

S.D.I.
46, rue d'Estienne d'Orves
92270 Bois Colombes
Tél : 01.48.17.00.58
Fax : 01.49.38.09.67

7 jours contre les arnaques !

Nombre d'indépendants ont pu constater au cours de leurs activités que les professionnels et les consommateurs sont placés par la loi et la justice sur des plans totalement différents dans le cadre de leurs relations contractuelles. Par principe, les consommateurs sont considérés comme des individus vulnérables, susceptibles de toutes les turpitudes de la part des professionnels et méritant en conséquence une protection renforcée. Pour autant, l'acte de consommation (achat, location, crédit, cautionnement, prestation de services...), qu'il s'agisse d'un acte à des fins privées ou professionnelles, ne porte pas en lui-même des natures différentes selon que le but poursuivi est personnel ou non. Les constats du SDI quant à l'inadaptation de la législation applicable ont conduit nos services à engager une action volontaire de réforme.

Les professionnels vulnérables

Suite à la loi dite "Skrivner" de 1972 accordant un délai de rétractation de 7 jours pour le consommateur démarché à domicile, le législateur a tenté de reconnaître en juin 1989 ce même droit aux professionnels. De façon ambiguë et maladroite, ce droit a été formulé dans le cadre d'une disposition a contrario codifiée à l'article L 122-22,4° du Code la consommation. Ainsi, aucun délai de réflexion ne saurait être accordé pour : "Les ventes, locations ou locations-ventes de biens ou les prestations de service lorsqu'elles ont un rapport direct avec les activités exercées dans le cadre d'une exploitation agricole, industrielle, commerciale ou artisanale ou de toute autre profession". A contrario, un tel délai de réflexion est applicable en l'absence de "lien direct". Les efforts de la justice ont dès lors porté sur la définition de ce "lien direct" que le législateur s'est refusé à préciser. A ce jour, il résulte de la jurisprudence que le professionnel est celui qui agit pour les besoins de son activité, et ce quelles que soient par ailleurs ses compétences techniques dans le domaine considéré. C'est ainsi qu'on peut être considérées comme ayant un "lien direct" avec l'activité, la location d'un lecteur de chèque (sécurité des paiements), la souscription d'un contrat de télésurveillance (sécurité des locaux) ou encore une souscription publicitaire sur un protège annuaire (levier d'accroissement du chiffre d'affaires).

Fortes de cet état de fait, de nombreuses sociétés peu scrupuleuses démarchent les professionnels par prospection directe ou téléphone et télécopie, sachant par faitement que toute signature apposée sur un document contractuel les engageant immédiatement sans qu'aucune limite ne soit imposée à raison du montant de la transaction ou de sa durée.



Dès l'origine du SDI, nos services n'ont eu de cesse de se battre afin que soit reconnu le caractère abusif de certaines démarchages commerciales. Nous sommes fiers et heureux par les adhérents qui nous ont fait confiance d'avoir obtenu quelques succès éclatants en justice.

Ces succès ont été acquis non pas, malheureusement sur la base d'un droit à rétractation, mais celui d'un droit à annulation du contrat en raison du caractère

manifestement mensonger de la démarche (cf. AnnuairePro.fr en 2006 en matière de publicité et société WHICH en 2004 en matière de location de matériels d'alarme). Mais pour deux sociétés condamnées et plusieurs milliers d'indépendants sauvés, il nous est interdit de vous citer ici en raison des risques liés à la diffamation, les noms de plus d'une cinquantaine de sociétés identifiées par nos services comme "travaillant" sur des schémas identiques parfois avec les mêmes dirigeants et spoliant chaque jour des centaines de collègues.

L'action du SDI relayée par les parlementaires

Sur la base des témoignages de ses adhérents, le SDI a dit "STOP".

Assez d'injustice, assez d'indépendants contraints de fermer leurs portes, de se priver de trésorerie ou de revenus parce qu'un jour ils ont fait confiance aux paroles d'un démarcheur sans scrupule, rompu à toutes les techniques de vente même les plus abjectes.

Assez de cette confusion bafouée, de ces courriers circulaires adressés aux plaignants leur indiquant que leur signature les engage définitivement pour des "périodes fermes et irrévocables" de 36 mois, 48 mois et jusqu'à 63 mois. Par correspondance étayée et circonstanciée du 18 septembre 2006, le SDI a donc saisi l'ensemble des parlementaires, députés comme sénateurs, d'une demande de mise en place d'une législation claire et précise accordant un délai de rétractation aux professionnels démarchés hors leur champ de compétence.

Si vous avez été témoin ou victime des faits décrits ci-dessus, il vous est loisible de contacter votre élu(e) local(e) en vous réclamant du SDI et lui rappelant votre souhait de voir cette démarche aboutir.

D'ores et déjà, plusieurs parlementaires nous ont fait connaître leur souhait de s'impliquer dans une démarche d'interpellation du Gouvernement, parmi lesquels : M. Guibal (06), M. Hollande (19), M. Chassaing (63), Mme Pons (83), M. Grand (34), M. Guédon (85), M. Perruchot (41), Mme Morano (54), M. Masdeu-Arus (78), M. Delnatte (59), M. Decool (59), M. Cochet (69), Mme San Vicente-Baudrin (sénateur -62), M. Richard (49), M. Dupont-Aignan (91), M. Hillmeyer (68), M. Souvet (sénateur -25), M. Falco (sénateur -83) et la liste n'est pas exhaustive...

Les services juridiques de l'Assemblée Nationale ont été saisis d'une demande d'étude des moyens législatifs et réglementaires à mettre en oeuvre pour que nos revendications aboutissent, notamment par le biais d'une proposition de loi. Plus que jamais le SDI a besoin de ses adhérents et de leur mobilisation sur ce sujet interprofessionnel de sorte que nous saissions la faculté qui nous est accordée d'aboutir dans l'éradication des moyens mis en oeuvre par certaines sociétés peu scrupuleuses d'extorquer "légalement" le fruit du travail des indépendants.

**Saisissez vos élus !
Saisissez le SDI !**

Le tabou bancaire brisé !

Le SDI dénonce depuis plusieurs mois la charge financière intolérable que constitue pour beaucoup d'entreprises, quelle que soit leur taille, le poste "frais et agios" de leur fournisseur bancaire. La banque est de fait un partenaire incontournable de l'entreprise, un passage obligé pour les flux financiers. Au même titre que l'entreprise est obligée de faire choix d'un opérateur téléphonique ou d'un fournisseur d'électricité, elle doit nécessairement disposer d'un compte courant dans un établissement bancaire. Fort des constats établis en collaboration avec ses adhérents et portés à la connaissance de certains élus (cf. notre pétition nationale toujours d'actualité), le S.D.I. a engagé une action visant à briser le tabou bancaire, action reprise à leurs comptes par les plus hautes autorités de l'Etat.

Un tabou brisé par le SDI

Nos services juridiques sont souvent interrogés sur des demandes de conseils quant au "meilleur" réseau bancaire vers lequel pourrait se tourner le chef d'entreprise. Le "meilleur" réseau bancaire est entendu comme étant celui qui sera un véritable partenaire du développement de l'entreprise par une souplesse dans les accords de découverts en compte courant, des crédits d'investissement et/ou de restructuration, et le moins gourmand en frais et agios de toutes natures.

A cette question il n'existe sincèrement aucune réponse, tant nous constatons des abus de confiance ou de pouvoir de la part de l'ensemble des réseaux bancaires français. Ce n'est pas l'enseigne de la banque qui détermine sa qualité mais la relation humaine de confiance instaurée ou non avec le gestionnaire de compte. Nous constatons que la plupart des problèmes bancaires naissent d'un changement de gestionnaire ou de "conseils" dictés par les objectifs commerciaux dudit gestionnaire et non par l'intérêt de l'entreprise. Nous pouvons en effet parler de la banque au sens large, sans distinction entre réseaux bancaires.

C'est ainsi à dessein, que nous utilisons le terme de "omerta" plus volontiers en usage dans d'autres secteurs économiques eux aussi spécialisés dans la gestion de fonds. Cette uniformité des pratiques bancaires se manifeste par une étonnante concordance dans la mise en place de services payants, qu'il s'agisse de leur principe ou de leur montant, le tout sous l'égide de la F.B.F. (Fédération Bancaire Française), véritable gardien du temple aux puissantes actions de lobbying près le Ministère de l'économie en particulier. Une étude attentive conduit toutefois à constater que les frais sont très sensiblement équivalents d'une banque à une autre. Il est toutefois particulièrement difficile de se retrouver dans le maquis des 180 lignes de facturation en vigueur à ce jour.



Une pétition nationale débouchant sur des propositions concrètes

Suite au succès de notre démarche pétitionnaire forte de plusieurs milliers de signataires professionnels, nos services ont collecté les témoignages les plus emblématiques aux fins de soumettre cette problématique à la connaissance des plus hautes autorités de l'Etat ainsi qu'aux parlementaires. C'est dans ce cadre qu'un ensemble de propositions visant à l'amélioration des relations entre les professionnels et leurs partenaires bancaires a été soumise à l'appréciation de la Présidence de la République ainsi que des Présidents des chambres parlementaires. Par corrépondance de la Présidence de

la République en date du 12 septembre 2005, Monsieur le Président Jacques CHIRAC nous faisait connaître l'attention particulière qu'il portait aux doléances de nos adhérents ainsi que le caractère opportun des propositions développées par nos services. Une proposition de loi n°2593 visant "à préciser les modalités de prévention du client avant le rejet d'un chèque et à harmoniser les frais bancaires d'un établissement à un autre" a été élaborée par Monsieur le **Député Jean-Pierre NICOLAS (Eure)** et signée depuis par plusieurs dizaines de ses collègues. Le bien fondé de notre action est renforcé à ce jour par les multiples coupures de presse et ouvrages qui paraissent sur le thème des abus bancaires.

Un tabou devenu thème de campagne électorale

Ainsi, début novembre 2006 le Ministre de l'économie et des finances, Thierry BRETON, a interpellé les banques sur l'importance des frais ponctionnés sur leur clientèle et les a sommées de mettre de l'ordre en interne sur ces sujets. A défaut, la palier les a brandie d'en passer par la loi dès le mois de février 2007 aux fins de pallier les abus les plus criants. De plus, certains candidats à la Présidence de la République se sont emparés de ce sujet brisant ainsi un tabou et rompant avec l'omerta et le consensus qui prévalait jusqu'à présent face au lobby bancaire.

Pour autant, les diverses propositions avancées sont encore insuffisantes à nos yeux. Elles consistent en effet pour l'essentiel à obliger les établissements bancaires à informer correctement leur clientèle, y compris en lui adressant de façon récurrente un récapitulatif spécifique des frais ponctionnés et de leur origine. Si cet élément est susceptible de lever une problématique de forme puisque les lignes de frais sont noyées dans les relevés bancaires, il ne saurait en rien résoudre la problématique de fond que constitue en lui-même le scandale des frais et agios.

Par ailleurs, laisser aux établissements bancaires le choix en interne, même de façon uniforme par le biais de la F.B.F. de déterminer par eux-mêmes les moyens de se contraindre ne saurait constituer une solution pérenne.

D'autres prétendants se prononcent pour la mise en place d'un réseau bancaire dit "ocial", "universel" ou "de service public". Quelle que soit la dénomination choisie, elle revient en tout état de cause à établir le constat que le système bancaire existant ne répond plus aux attentes de la clientèle. Pire, il ne répond plus en réalité aux besoins de l'économie. Si le SDI partage la pertinence de l'analyse puisqu'il en est à sa source, il convient de prendre garde à ce que l'entreprise et ses besoins en terme de financement restent au cœur des préoccupations de nos édiles politiques, d'où qu'ils viennent.

C'est pourquoi si le SDI est satisfait qu'enfin des actions volontaristes soient engagées sur des sujets qui conditionnent la survie de nombre d'indépendants, il saura rester vigilant, en lien avec l'ensemble de ses adhérents, sur la nécessaire prise en compte de ses revendications en cours de traduction législative.

La mobilisation doit donc plus que jamais se poursuivre sur ce sujet d'intérêt national et interprofessionnel.

35 heures : le combat reprend !

Le dossier des 35 heures et ses conséquences sur les entreprises, au premier rang desquelles les entreprises de moins de 20 salariés, n'avait pas été rouvert depuis plusieurs mois compte tenu notamment des actions engagées par le SDI avec le soutien massif de ses adhérents pour en exclure autant que possible l'application ou du moins en atténuer les effets sur nos activités. Pour mémoire en effet, nous avions dès 1998 entamé une campagne d'information visant à dénoncer auprès de nos élus les conséquences aberrantes pour l'emploi et la survie des petites entreprises d'une application dogmatique d'un temps de travail hebdomadaire à 35 heures. C'est par le biais des dizaines de milliers de pétitions recueillies auprès de ses adhérents que le SDI pèse, depuis l'origine, de tout son poids, dans la prise en compte par les élus et les gouvernements successifs des intérêts des petites entreprises et de leurs salariés.

Des acquis transitoires significatifs

Aussi simples soient-ils, nos arguments sont ceux du bon sens et de la réalité du terrain. Les petites entreprises ne disposent pas de moyens identiques à ceux des groupes nationaux, voire internationaux, pour organiser le temps de travail. Les petites entreprises survivent encore par leur réactivité et leur esprit de service qui ne saurait être enfreint dans des règles contraignantes d'un temps de travail rigide assorti de nouvelles augmentations de salaires et donc de charges.

Si l'on souhaite que la petite entreprise continue d'assumer le rôle de moteur de l'économie réelle, a contrario des grandes entreprises qui, bien que situées en France, vont chercher leur croissance à l'étranger par les délocalisations et l'externalisation, il est nécessaire de libérer, sinon de libéraliser l'entreprise de proximité. Les chefs d'entreprise que nous côtoyons chaque jour sont prêts à embaucher. Ils ne sont pas pour autant philanthropes et doivent pouvoir compter sur leurs salariés pour générer un chiffre d'affaires supplémentaire assurant une rentabilité au moins égale sinon supérieure pour l'entreprise. Ces chefs d'entreprises sont prêts à payer leurs salariés à hauteur de leur investissement et donc à proportion des heures de travail effectuées, mais dans le cadre d'accords individuels gagnant-gagnant, alliant souplesse horaire et charges constantes. Les heures supplémentaires réalisées n'ont pas de valeur intrinsèque supérieure à celles réalisées dans le cadre de la durée légale hebdomadaire. Il n'existe donc aucune raison objective pour qu'elles soient affectées de charges supplémentaires pour l'entreprise.

C'est sur ces bases et grâce notamment à l'action du SDI, que la loi Aubry a connu plusieurs modifications successives. Bien qu'insuffisants à nos yeux, les succès ainsi remportés ont notamment porté sur une limitation à 10% de la majoration pour heures supplémentaires effectuées entre la 36^{ème} et la 39^{ème} heure ainsi qu'un accroissement significatif du contingent d'heures annuelles supplémentaires autorisant de facto à la mise en œuvre pour les entreprises de moins de 20 salariés d'un semaine de travail hebdomadaire à 39 heures.

L'occasion nous a déjà été donnée de dénoncer dans ces colonnes certains accords de branche qui avaient pour effet de battre en brèche les avancées obtenues, au détriment des petites structures de la profession considérée et alors même que ces accords avaient reçu l'aval des syndicats patronaux professionnels, un comble !

... arrivant à échéance en 2008 !

Ces succès n'ont toutefois qu'une durée limitée dans le temps puisque ces dispositions arrivent à échéance au 31 décembre 2008. Il est impératif à notre sens de mettre à profit ce délai en relançant dès à présent une démarche pétitionnaire visant à rappeler à nos élus actuels et futurs, ainsi qu'aux candidats à la présidentielle de mai 2007, l'impératif que constitue pour le SDI et ses adhérents la pérennisation définitive de ce qui constitue pour nous des mesures de sauvegarde des petites entreprises.

La preuve éclatante de l'iniquité des 35 heures et de l'insécurité juridique dans laquelle elle plonge les professionnels nous a récemment été donnée par un arrêt du Conseil d'Etat en date du 18 octobre 2006 relatif à l'accord de la branche HORECA datant de juillet 2004. A la requête de la CFDT, le Conseil d'Etat a annulé



cet accord de façon rétroactive au 1er janvier 2005 comme ne respectant pas les dispositions de l'article L 212-4 du code du travail autorisant la mise en place d'une durée équivalente à la durée légale de travail pour des emplois déterminés comportant des périodes d'inaction. Or, l'accord de juillet 2004 ne différenciait pas les salariés répondant à ce critère de ceux n'y répondant pas. Au-delà du caractère ubuesque des fondements du jugement, force nous est de souligner une nouvelle fois le caractère inapplicable, dans la réalité quotidienne de l'entreprise, d'un temps de travail à 35 heures hebdomadaires strictement conforme à la réglementation applicable. Dans l'absolu, il résulte de cette annulation rétroactive de l'accord HORECA un droit pour les salariés du secteur à réclamer le paiement rétroactif d'une majoration d'heures supplémentaires à 25% contre les 10% figurant dans l'accord. En contrepartie, les employeurs seraient en droit de supprimer la 6ème semaine de congés payés résultant de l'accord.

Dès connaissance de cet imbroglio, le SDI est intervenu auprès des députés de sorte que la loi puisse palier cette insécurité juridique. Ce sera vraisemblablement chose faite par le biais d'un amendement dans le cadre du projet de loi de finance sur la sécurité sociale pour 2007 avec effet rétroactif au 1er janvier 2005.

Cet exemple démontre, s'il en était besoin, l'inadaptation des 35 heures à la réalité et aux besoins des entreprises. Il démontre aussi et surtout que la volonté politique peut palier les carences du système.

C'est pourquoi le SDI appelle l'ensemble de ses adhérents à se mobiliser de nouveau, par le biais de la pétition ci-contre, afin que soient pérennisées les avancées obtenues pour les entreprises de moins de 20 salariés concernant le plafonnement de la majoration à 10% des heures supplémentaires effectuées de la 36^{ème} à la 39^{ème} heure et que le contingent d'heures supplémentaires soit maintenu à son niveau actuel.

Nous comptons dès à présent sur votre mobilisation pour contrer ce péril !



PÉTITION NATIONALE

Les entreprises employant moins de 20 salariés bénéficient aujourd'hui, et sauf convention collective contraire, d'un régime dérogatoire à celui résultant des lois Aubry I et II. Cet aménagement transitoire fixe la majoration des heures supplémentaires à 10% au lieu de 25% entre la 36^{ème} et la 39^{ème} heure et relève le contingent d'heures supplémentaires de 180 à 220 heures par an. Ce régime dérogatoire arrive à échéance au 31/12/2008.

Je charge donc par le présent document pétitionnaire mon organisation patronale de relayer ma position auprès de l'ensemble des autorités compétentes sur ce dossier. C'est pourquoi je marque par la signature de la présente pétition mon entier soutien à l'action de mon syndicat patronal interprofessionnel, le S.D.I., en vue d'obtenir l'inscription définitive de ce dispositif dans la loi.

35 heures : Oui au maintien définitif des avantages acquis pour les entreprises de moins de 20 salariés.



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.
16 avenue de l'Agent Sarre
92700 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.



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'avenir aujourd'hui votre avenir.

Projet retraite Gan.
Faire demain ce bien aujourd'hui.



Pour en savoir plus, contactez votre conseiller Gan Assurances.