



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

EDITORIAL

Une année cruciale pour nos entreprises !

PROFESSIONS

Automobile :
le Conseil de la
concurrence fait
un premier pas

NATIONAL

Bilan des avancées du SDI
en 2006 et perspectives
en 2007

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



Une année cruciale pour nos entreprises !

Encore une année achevée pour que je puisse enfin user du privilège qui m'est donné de vous présenter à vous, chers adhérents, et à vos familles et proches, mes meilleurs vœux de santé et de prospérité pour 2007.

En effet en cette nouvelle année, nous en aurons tous bien besoin, tant au seul niveau de nos entreprises respectives, que dans notre action syndicale visant à promouvoir et défendre nos seuls intérêts de dirigeants. De ce point de vue, l'année va donc être chargée et surtout charnière par rapport à l'ensemble de nos revendications, élections présidentielles et législatives obligent !

Il conviendra de rester mobilisés, attentifs, et surtout actifs devant ces échéances majeures pour notre pays et donc pour nos entreprises. Dans cette seule perspective, j'ai donc souhaité que l'ensemble de nos représentants nationaux et régionaux puisse être les relais de vos préoccupations et c'est la raison pour laquelle un livre blanc du SDI regroupant nos revendications majeures sera très prochainement présenté à tous les candidats à l'élection suprême, quelle que soit leur obédience politique ; livre blanc consultable aussi dans chacune de nos délégations régionales. Ce document aura ainsi pour but de forcer les dits candidats à se prononcer sans ambiguïté, sur chacune de nos revendications et à nous annoncer officiellement leurs intentions pour les faire progresser. Il aura aussi pour objectif de rappeler à la classe politique le poids et le rôle économique et social déterminant de nos petites et moyennes entreprises. En effet, au nombre de 2 millions, les entreprises de moins de 50 salariés représentent 99% de l'ensemble de la catégorie "Industrie, Commerce et Services". A elles seules, les entreprises de moins de 20 salariés représentées notamment par notre syndicat en sa qualité de force de regroupement interprofessionnel, sont au nombre de 1,9 millions. Elles génèrent un chiffre d'affaires de 823 milliards d'euros et rapportent à l'Etat sur la seule TVA, la bagatelle de 228 milliards d'euros. Elles emploient 5,5 millions de salariés et ont créé plus d'un million d'emplois entre 1993 et 2005, soit plus de 40% des créations totales d'emplois sur cette période. A ce titre, il me semble donc, que nous avons plus que droit au chapitre et qu'il est nécessaire pour chacun des candidats à l'élection présidentielle comme à chaque parlementaire dans sa circonscription de nous faire partager ses propositions en faveur des petites et moyennes entreprises, voir même de nous confirmer sa volonté de soutenir et développer les revendications justifiées du SDI.

Dans cette optique, les grands axes de notre livre blanc qui constitueront les actions nationales majeures du SDI, pour l'année 2007, seront comme nous vous l'annonçons dans notre précédente édition, **la pérennisation du dispositif actuel de rémunération des heures supplémentaires dans le cadre des 35 heures** ou bien et cela serait encore beaucoup mieux, la suppression de toutes majorations de ces mêmes heures ; **la garantie que le futur gouvernement ne mettra pas en application une cotisation sur la valeur ajoutée**, mais plutôt une TVA sociale qui consisterait à relever le taux de TVA en compensation d'une baisse des cotisations patronales de Sécurité sociale, ce qui aurait pour avantage d'une part de renforcer la compétitivité de nos entreprises, tout en taxant les produits importés et d'autre part ne nous laisserait plus la charge financière directe d'un système social dont nous sommes écartés ; **la poursuite de notre action visant à rendre la fiscalité liée aux entreprises et aux entrepreneurs moins pénalisante** s'agissant notamment de la mise en place d'une baisse de l'impôt sur les sociétés, de la suppression de l'IFA (impôt forfaitaire annuel) remplaçant l'impôt sur les sociétés dans le cas où l'entreprise n'y est pas soumise faute de bénéfice (un comble !), la garantie que la baisse de la taxe professionnelle obtenue de haute lutte ne soit pas compensée par la hausse des impôts locaux, et cette liste n'est pas exhaustive.

Par ailleurs, l'ensemble des candidats sera aussi interpellé sur **le dossier des abus bancaires et plus généralement des propositions du SDI** visant à faire des banques non pas les fossoyeurs de nos entreprises mais de réels partenaires, ou bien encore sur **tous les combats que le SDI mène en faveur de la défense de certaines professions en appui voire parfois même contre certains syndicats professionnels**, comme les Entreprises du BTP à travers le dossier de la Caisse des congés payés du bâtiment, les Mécaniciens Réparateurs Indépendants (page 10 de ce numéro) dans leur combat contre les grands constructeurs, les Boulangers dans le rejet que le SDI souhaite appliquer d'une mutuelle complémentaire pour les salariés de cette profession rendue obligatoire sans aucune concertation (page 11 de ce numéro) en notant sur ce sujet, que cette volonté de donner une mutuelle complémentaire obligatoire aux salariés devra, selon ce gouvernement, être élargie à toutes les entreprises de moins de 50 salariés quelques soient les secteurs d'activités, mutuelle que l'entreprise devra payer en partie...

A ce stade, je pourrais continuer mon énumération mais la place me manque, et je voudrais en garder encore un peu pour vous demander de continuer à vous impliquer et à soutenir votre syndicat, le SDI, tout au long de ces douze prochains mois. Alors encore une fois une bonne année pour nous tous...

Raymond PARAS
Président



INDEPENDANT & ENTREPRISE

Organe Officiel du Syndicat
des Indépendants

REVUE D'INFORMATION DU SDI

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

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

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

Directeur de la publication :
M. Marc SANCHEZ

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

Président du SDI : M. Raymond PARAS

Secrétaire Général : M. Marc SANCHEZ

Trésorier : M. Alexis GHIJSENS

Juristes du S.D.I. :
Mlle Florence SEDOLA,
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 à durée déterminée “senior”



“J’ai entendu parler d’un nouveau contrat à durée déterminée, le CDD senior. Pouvez-vous m’apporter des précisions concernant ce contrat ?” Monsieur Gilles V. gérant de SARL à La Côte Saint André (38)



Le but de ce CDD est de favoriser le retour à l’emploi des seniors et de leur permettre de compléter leurs droits afin de bénéficier d’une retraite à taux plein. Il s’adresse aux personnes âgées de plus de 57 ans inscrites depuis plus de trois mois comme demandeur d’emploi ou bénéficiaire d’une convention de reclassement personnalisé (CRP). Il peut être conclu pour une durée maximale de 18 mois, et peut être renouvelé une fois pour une durée déterminée qui, ajoutée à la durée du contrat initial, ne peut excéder 36 mois. Le salarié titulaire d’un CDD senior, dispose des mêmes droits que les autres salariés de l’entreprise et exécute son travail dans des conditions identiques. Sa rémunération doit être au moins égale à celle que percevrait, après période d’essai, un autre salarié de l’entreprise, sous contrat à durée indéterminée, de qualification équivalente et occupant le même poste de travail. Le CDD senior est un contrat conclu dans le cadre de la politique de l’emploi en application de l’article L.122-2 du code du travail, ce qui exclut en principe ses titulaires du bénéfice de l’indemnité de précarité versée en fin de contrat. Toutefois, l’avenant du 9 mars 2006 à l’accord national interprofessionnel du 13 octobre 2005, prévoit que les titulaires d’un CDD senior bénéficient, à l’issue de leur contrat, d’une indemnité de même nature que cette indemnité de précarité. Ainsi, en pratique, à de rares exceptions près, les salariés embauchés en CDD senior peuvent prétendre à une indemnité d’un montant équivalent à celui de l’indemnité de précarité (soit en principe 10 % de la rémunération brute totale due au salarié).

Associations et paracommercialisme



“Je suis étonnée par les pratiques d’une association de ma commune qui exerce une activité commerciale de façon très régulière. J’estime que ces pratiques me causent un préjudice puisqu’elles concurrencent directement ma propre activité. Quels sont mes recours ?” Madame Viviane L. fleuriste à Auberchicourt (59)



Le cadre juridique imposé aux associations par la Loi de 1901 est extrêmement souple. Ainsi, une association peut tout à fait légalement exercer une activité commerciale. Néanmoins, deux situations doivent être distinguées. Si l’association fait des actes de commerce occasionnellement, ceux-ci sont licites à condition qu’ils ne deviennent pas habituels (la fréquence étant laissée à l’appréciation des tribunaux), et que les bénéfices qui en proviennent ne soient pas distribués aux sociétaires. En revanche, si l’association se livre à des activités commerciales habituelles, d’une part ses statuts doivent le lui permettre, et d’autre part, elle est alors soumise au droit commun du code de commerce, au même titre qu’une entreprise commerciale. L’article L. 442-7 du code de commerce précise en effet qu’aucune association ou coopérative d’entreprise ou d’administration ne peut, de façon habituelle, offrir des produits à la vente, les vendre ou fournir des services si ces activités ne sont pas prévues par ses statuts. Dans ce cas, les activités commerciales de l’association sont soumises aux impôts et taxes en vigueur. Si une association se livre à une activité commerciale habituelle sans supporter les charges correspondantes, elle peut être accusée de paracommercialisme et poursuivie à ce titre par les services de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

La possibilité de résiliation après sinistre



“Je viens de subir un nouveau sinistre et mon assureur veut résilier mon contrat d’assurance bien que je ne sois pas responsable de ce sinistre. En a-t-il le droit ?” Madame Raymonde P. commerçante à BEZIERS (34)



La réalisation d’un sinistre peut donner à l’assureur la possibilité de résilier sa police. L’article R 113-10 du Code des Assurances prévoit expressément que dans ce cas, la résiliation ne peut prendre effet qu’à l’expiration d’un délai d’un mois à dater de la notification à l’assuré. Il s’agit d’une clause usuelle dans la plupart des contrats. Elle permet à l’assureur de se “dégager” d’un risque qui lui apparaît plus lourd qu’il ne l’avait d’abord envisagé, et a été abondamment utilisée pour résilier les polices de responsabilité civile médicale ou industrielle. Elle peut également intervenir à la suite d’un sinistre d’origine douteuse, où l’assureur suspecte la mauvaise foi de l’assuré. (20% des sinistres seraient frauduleux). Elle peut d’ailleurs être suivie de l’offre d’un nouveau contrat à des conditions plus onéreuses ou restrictives. Elle est cependant valable, même si l’assuré n’est pas responsable du sinistre. Mais, l’assureur qui, passé le délai d’un mois après qu’il a eu connaissance du sinistre, a accepté le paiement d’une prime ou cotisation ou d’une fraction de prime ou cotisation correspondant à une période d’assurance ayant débuté postérieurement au sinistre ne peut plus se prévaloir de ce sinistre pour résilier le contrat. Dans le cas prévu au premier alinéa ci-dessus, les polices doivent reconnaître à l’assuré le droit, dans le délai d’un mois de la notification ou de la résiliation de la police sinistrée, de résilier les autres contrats d’assurance qu’il peut avoir souscrits à l’assureur, la résiliation prenant effet à un mois à dater de la notification à l’assureur.



Cessions de branches complètes d'activité, de fonds de commerce et de parts sociales

Le régime d'exonération de plus-values mis en place temporairement par la loi du 09 août 2004 a été pérennisé depuis le 1er janvier 2006 et son champ d'application légèrement modifié (voir nos éditions précédentes s'agissant de l'action du SDI sur ce sujet). Le nouveau régime n'est désormais applicable que sous réserve que l'activité ait été exercée pendant au moins cinq ans par le cédant. Le régime est étendu aux transmissions de fonds de commerce donnés en location gérance, à certaines cessions de parts sociales de sociétés de personnes et aux transmissions d'activités agricoles. S'agissant des conditions relatives au cessionnaire, le nouveau dispositif est plus souple dans la mesure où il permet, sous certaines conditions, de réaliser des transmissions dans le cadre familial. Alors que l'ancien dispositif d'exonération n'était applicable qu'aux cessions à titre onéreux, le nouveau régime peut trouver à s'appliquer en cas de transmission à titre gratuit d'entreprises individuelles ou de parts de sociétés de personnes.

Personnes pouvant bénéficier du nouveau régime

Le régime d'exonération est applicable aux transmissions réalisées par des entreprises dont les résultats sont soumis à l'impôt sur le revenu et par les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés à la condition que leur effectif soit inférieur à 250 salariés et leur chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros. Toutefois, dans le cas des transmissions à titre onéreux, le cessionnaire ne doit pas détenir directement ou indirectement plus de 50% de l'entreprise cessionnaire ou y exercer des fonctions de direction. De la même manière, le cédant, ou dans le cas d'une vente par une société, l'un de ses associés qui détient directement ou indirectement au moins 50% des droits de vote ou des droits dans les bénéfices sociaux ou qui en exerce la direction effective, ne doit pas exercer de fonction de direction ou détenir directement ou indirectement plus de 50% des droits de vote ou des droits dans les bénéfices sociaux de l'entreprise cessionnaire. Dans le cadre des cessions familiales, le nouveau dispositif permet de bénéficier de l'exonération des plus-values à certaines conditions, notamment un report d'imposition qui se transforme en exonération lorsque le bénéficiaire a poursuivi l'activité pendant au moins 5 ans.

Particularités concernant les transmissions de fonds de commerce

Le régime d'exonération n'est applicable qu'en cas de transmission d'une branche complète d'activité mais l'administration fiscale devrait admettre, comme elle l'avait fait pour l'ancien régime, l'extension du régime aux simples cessions de fonds de commerce. Le nouveau régime est également applicable aux transmissions de fonds de commerce donnés en location gérance à condition que le fonds ait été exploité pendant au moins 5 ans par le cédant avant la mise en location gérance, et à condition que la cession soit réalisée au bénéfice du locataire.

Les conditions d'exonérations des plus values

Le régime d'exonération des plus-values de transmission de branche complète d'activité, commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole peut être totale ou partielle. Les plus-values de transmission sont totalement exonérées lorsque le prix de vente n'excède pas le seuil de 300 000 €. Lorsque le prix de cession est supérieur à 300 000 € et inférieur à 500 000 €, les plus values ne bénéficient que d'une exonération partielle. Le montant des plus-values exonérées est obtenu en leur appliquant un taux égal au rapport suivant :

(500 000 € - Prix de cession) / 200 000 €.

Concernant l'exonération des plus-values de transmission de parts de sociétés de personnes par des associés qui exercent leur activité professionnelle depuis au moins 5 ans, seules les transmissions de parts sociales de sociétés soumises au régime des sociétés de personnes, réalisées par les associés qui exercent leur activité professionnelle au sein de ladite société depuis au moins 5 ans, sont susceptibles de bénéficier d'une exonération de plus-value. Dans le cas des transmissions à titre onéreux, l'associé cédant ne doit détenir aucune participation, de manière directe ou indirecte, dans l'entreprise cessionnaire, et ne doit pas exercer en droit ou en fait de fonction de direction dans l'entreprise cessionnaire, et ce pendant les 3 années qui suivent la réalisation de la cession. Pour l'appréciation de seuil de 300 000 € et de 500 000 €, il convient de tenir compte de la totalité des parts détenues par le cédant ainsi que de celles transmises au cours des 5 années précédentes. Lorsque la valeur cumulée des parts détenues ou cédées au cours des 5 dernières années n'excède pas le seuil de 300 000 €, la plus-value de cession est totalement exonérée. Lorsque la valeur définie ci-dessus est supérieure à 300 000 € et inférieure à 500 000 €, le montant de la plus-value exonérée est obtenu en lui appliquant un taux égal au rapport suivant : (500 000 € - valeur des titres transmis) / 200 000 €.



Cumul possible de ce régime

1/ Exonération des plus-values en cas de départ en retraite, sans condition de seuil

En cas de départ en retraite de l'exploitant ou d'un associé, ce régime peut être cumulé avec celui de l'article 151 septies B qui prévoit, sous certaines conditions, une exonération de l'impôt sur le revenu des plus-values (et non des contributions sociales de 11%), dans le cas d'une vente d'entreprise individuelle ou dans le cas de la cession de parts sociales d'une société de personnes fiscalement translucide, dans laquelle l'associé exerce son activité professionnelle.

2/ Exonération possible des plus-values à long terme sur les biens immeubles

Les plus-values afférentes aux actifs immobiliers, et à l'exclusion de celles afférentes aux terrains à bâtir, peuvent être exonérées de l'impôt de plus-values (et non des 11% de contributions sociales) à condition que l'option pour les dispositions de l'article 151 septies A soit expressément exercée, cette option étant cumulable avec celle du régime dont nous parlons. Dans ce cas, la plus-value à long terme fait l'objet d'un abattement de 10% par année de détention au-delà de la 5^{ème} année. Il est à noter que seules les plus-values à long terme sont exonérées, les plus values à court terme restant quant à elles imposables.

Annonces des adhérents du S.D.I.

Servian (34) : Vends fonds de commerce pour départ à la retraite, alimentation, fruits et légumes, ou cède bail tous commerces. Situé dans un village de 4 500 habitants proche mer et montagne. Rue principale très passagère, avec parking. Superficie de 95 m², tenu depuis 32 ans.
 Prix à débattre, petit loyer.
Tél. : 04.67.39.11.64 ou 04.67.39.21.35

Toulon (83) : Vends entreprise de SAV chauffage plomberie créée en 1983 comprenant 4 ouvriers et 600 contrats d'entretien, chiffre d'affaires supérieur à 700.000 € bon rendement. Prix : 330.000 €.
Tél. : 04.93.03.47.08

Thoire (39) : Vends Auberge-Restaurant sur 4 étages de 200 m² + cave, clientèle touristique et ouvriers, située sur un axe panoramique, CA de 180.000 €, Prix de 350.000 € murs et fonds
Tél. : 04.74.06.19.10

Rachecourt sur Marne (52) : Vends fonds de commerce Bar-Restaurant ; possibilité de faire un hôtel, 310 m² de surface avec cave et terrasse, prix raisonnable (60.000 €)
Tél. : 03.25.05.34.71

Carnoules (83) : centre équestre cherche couple pour gérance restaurant.
Tél. : 04.94.28.41.41

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

Curis au Mont d'Or (69) : Vends fonds de commerce Bar-Restaurant, épicerie, presse, d'une superficie de 130 m² avec parking, terrasse, situé au centre du village idéal pour un couple. CA de 260.000 €, prix de 165.000 €
Tél. : 04.78.91.79.14

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

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

LES CHIFFRES UTILES

1 € = 6.55957 F

Sécurité Sociale : Plafond mensuel de la sécurité sociale : 2.682 €

Taux d'intérêt légal : 2,95 %

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 €

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		

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.

Cession de fonds de commerce :

Chiffres de l'année 2007 non connus à la date de parution de notre magazine

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 :

Chiffres de l'année 2007 non connus à la date de parution de notre magazine

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

- Pour un véhicule de 5 CV

Distance parcourue dans l'année : 4000 Km

4000 x 0,483 = 1932 €

Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

1063 + (15.000 x 0,270) = 5113 €

Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

24.000 x 0,323 = 7752 €

Prévention des impayés : les trois commandements...

Premier commandement : se renseigner

La première précaution à prendre est de se renseigner sur la solvabilité du client. S'il s'agit d'une entreprise commerciale, vous pouvez obtenir du greffe du tribunal de commerce de précieuses informations. Lesquelles ? Pour l'essentiel l'état civil, la date et le lieu du mariage des personnes physiques comme celui des associés d'une SNC par exemple, la désignation de la ou des personnes habilitées à engager la responsabilité de l'entreprise ou de la société, l'origine du fonds et les principales caractéristiques de l'affaire, sans oublier la connaissance de quelques accidents de parcours comme la diminution de l'actif net d'une SARL faisant suite à une perte importante. Concrètement, il vous est possible d'obtenir (moyennant une somme modique) la copie des comptes annuels, dès lors qu'il s'agit d'une société.

Deuxième commandement : se ménager des preuves

Les difficultés que vous rencontrez lors du recouvrement de vos créances trouvent souvent leur source dans des contestations liées à la qualité des produits ou de la prestation fournie. C'est donc au moment où vous vous mettez d'accord avec votre client (votre futur débiteur) que vous pouvez tuer dans l'œuf d'éventuels prétextes d'impayés. Cette façon de voir peut surprendre plus d'un chef d'entreprise qui n' imagine pas que ses relations avec la clientèle constituent des contrats, même en l'absence de trace écrite. Or, le contrat naît dès que vous vous mettez d'accord avec votre client sur la chose à livrer ou les travaux à effectuer ainsi que sur leurs prix. Dès lors, les obligations et les droits qui en découlent s'imposent aux deux parties. Si cet accord réciproque peut être simplement tacite, l'écrit reste la méthode la plus sûre pour prouver sa créance, en particulier devant un juge. Si nombre de documents échangés avec la clientèle sont susceptibles de prouver l'existence d'accords, en pratique, la pièce que l'on considère le plus souvent comme à l'origine du contrat est celle qui établit la commande, celle qui est appelée "bon de commande" pour une marchandise ou un article ou bien "devis" pour l'exécution d'un travail. Pièce maîtresse, le devis est un état détaillé des travaux à entreprendre et des fournitures nécessaires à leur exécution. Mais si toutes les prestations y sont détaillées, décrites, chiffrées, le prix global et définitif n'est pas nécessairement fixé dès le départ, car souvent, il ne peut être déterminé qu'au fur et à mesure de l'avancement du travail. Un devis doit faire l'objet d'une rédaction très rigoureuse. Si la loi ne prescrit aucune forme particulière, un certain nombre de renseignements doivent cependant y figurer comme la nature et l'importance des travaux, le prix à payer, les modalités de paiement, les conditions de révision des prix, le délai d'exécution des travaux, la durée de validité du devis, le caractère gratuit ou non de celui-ci... Il est aussi prudent d'émettre des réserves sur les travaux imprévisibles ou de prévoir une clause pour les suppléments de travaux demandés en cours d'exécution par le client.

Troisième commandement : se garantir

Un bon contrat doit permettre de trancher un litige à sa seule lecture, mais il doit prévenir aussi toute contestation à naître en cours d'exécution. Vous pourrez sécuriser davantage encore vos relations avec la clientèle en prévoyant des conditions générales de vente. De quoi s'agit-il ? Sont-elles obligatoires ? Une

chose est sûre : si les conditions d'un contrat sont négociables, les clauses insérées dans les conditions générales de vente ne le sont pas. Parmi elles, certaines sont essentielles, voire impératives en ce qui concerne les conditions de paiement et les réductions de prix.

1/ Des délais de paiements réglementés

En vertu de l'article L.441-6 du Code de commerce, les conditions générales de vente doivent en effet comporter des clauses relatives aux conditions de paiement. Les délais de paiement peuvent être librement fixés par les parties. En l'absence d'indications particulières dans les conditions générales, le prix devra être payé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée. C'est le principe. Des délais particuliers obligatoires sont prévus pour certains produits alimentaires. De plus, pour faciliter les éventuelles procédures de recouvrement, les conditions générales de vente doivent également préciser les modalités d'application et le taux d'intérêt des pénalités dues en cas de retard de paiement. Dans pareille situation, le taux d'intérêt ne peut être inférieur à une fois et demie le taux d'intérêt légal. Pour l'année 2006, ce dernier étant de 2,11 %, cela donne un taux de $2,11 \times 1,5 = 3,165$ %. Les pénalités sont exigibles sans qu'aucun rappel ne soit nécessaire (pour 2007 taux fixé à 2,95%).



2/ Quelles autres clauses insérées ?

D'autres clauses applicables en cas de non-paiement permettent d'accélérer le recouvrement de la facture : elles sont essentielles lorsque le débiteur risque d'être soumis à une procédure collective. La "clause de déchéance du terme" est utile lorsque le débiteur bénéficie d'un échéancier de paiement. Tout incident se produisant au paiement de l'une des échéances rend exigible immédiatement la totalité des créances restant dues. La "clause pénale" a pour objet de fixer de manière forfaitaire le montant des dommages et intérêts susceptibles d'être versés au cas où une partie ne remplit son obligation. La "clause résolutoire" permet à une partie de réclamer l'exécution ou d'exiger la résolution du contrat. Un exemple ? A défaut de paiement du client, la vente est annulée et le vendeur redevient automatiquement propriétaire du bien.

Essentielle : la clause de réserve de propriété

Dans le cadre d'un contrat de vente de marchandises, il existe une clause essentielle qui permet de retarder le transfert de propriété jusqu'au paiement total du prix par l'acheteur. Il s'agit de la "clause de réserve de propriété". Son principe ? Elle ouvre au vendeur, à la condition qu'elle ait été clairement libellée, la possibilité de récupérer les marchandises vendues par lui, tant que le client ne les a pas payées intégralement. Et ce, que l'on soit ou non dans le cadre d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire ; dans cette dernière situation, la clause évite le concours avec les autres créanciers.

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



Qu'est-ce que la contribution écologique sur les produits électriques et électroniques ?

Depuis le 15 novembre 2006, lors de l'achat d'un équipement neuf, les consommateurs peuvent rapporter leur équipement usagé de même type au distributeur qui a désormais l'obligation de le reprendre. En pratique, il sera possible de rapporter l'équipement usagé quelque temps après l'achat sur présentation d'un justificatif (ticket de caisse ou garantie), notamment si l'équipement neuf a été offert. En parallèle, les collectivités vont mettre en place des collectes sélectives. Ces collectivités percevront, pour cela, des soutiens financiers des producteurs. Les consommateurs pourront alors apporter dans la déchèterie de leur collectivité locale leurs équipements usagés. Les producteurs, responsables de l'organisation des filières d'enlèvement et de traitement des déchets, mentionneront au bas de la facture le coût que représente pour eux l'élimination des équipements électriques et électroniques. Ce coût sera reporté à l'identique sur chaque intervenant jusqu'au consommateur final. Cette contribution, qui existe déjà dans d'autres domaines est habituellement intégrée dans le prix de vente sans que le consommateur n'en ait conscience. Ainsi et pour la première fois, le consommateur sera informé de la part que représente la protection de l'environnement dans le prix de ses achats. Ce coût varie de 0,01 Euro pour un téléphone portable, 1 à 8 Euros pour un écran selon la taille et peut atteindre jusqu'à 13 Euros pour un réfrigérateur. Les équipements ainsi collectés seront traités dans des filières spécialisées qui permettront d'assurer un traitement respectueux de l'environnement des substances dangereuses qu'ils contiennent (fluides frigorigènes dégradant la couche d'ozone pour les réfrigérateurs, terres rares pour les écrans...) et de recycler davantage les métaux et les matières plastiques. La réglementation prévoit que pour les gros équipements ménagers, 75% de la masse de ces équipements doit être recyclée ou réutilisée. Le réemploi est également encouragé, en veillant à une bonne intégration des acteurs de l'économie sociale et solidaire. Les producteurs se sont réunis au sein de 4 organisations agréées par les pouvoirs publics le 9 août 2006 pour remplir leurs obligations (Ecologic, Eco-systèmes, ERP et Récylum). La production de déchets d'équipements électriques et électroniques est aujourd'hui estimée à 1,7 millions de tonnes par an (produits ménagers et professionnels) et s'accroît de 2 à 3% par an, soit un rythme bien plus élevé que dans le cas des ordures ménagères résiduelles.

Nous vous donnons pour information les coordonnées téléphoniques des 4 organismes agréés par l'Etat que vous pouvez contacter pour plus d'information notamment sur les tarifs à appliquer à chaque type de déchet.

Ecologic (agréé pour tous les DEEE ménagers hors lampes) :

0 825 825 732 (numéro indigo)

Eco-Systèmes (agréé pour tous les DEEE ménagers hors lampes) :

0 825 886 879 (numéro indigo)

ERP (agréé pour tous les DEEE ménagers hors lampes) :

0 810 130 805 (numéro Azur)

Récylum (agréé pour les lampes usagées) : 01 56 28 95 93

Plus de tabac dans les entreprises au 1^{er} février 2007

Un Décret du 15 novembre 2006 est venu préciser les nouvelles modalités de l'interdiction générale de fumer dans les lieux à usage collectif à compter du 1^{er} février 2007. Comme c'était déjà la règle, il sera interdit de fumer dans les locaux clos et couverts qui accueillent du public ou qui constituent des lieux de travail. Par exemple, les locaux d'accueil et de réception, les locaux affectés à la restauration collective, les salles de réunion et de formation, les salles et espaces de repos, les locaux réservés aux loisirs, à la culture et au sport et les locaux sanitaires et médico-sanitaires. A compter du 1^{er} février 2007, un employeur qui souhaite

aménager un local fumeur devra prévoir une salle fermée répondant aux strictes nouvelles normes de ventilation et dans laquelle aucune prestation de services ne pourra être délivrée (distributeurs ou autre). De même, le salarié disposant d'un bureau individuel ne pourra plus y fumer. En effet, toute personne (le salarié, ses collègues, les clients ou fournisseurs, les agents chargés de la maintenance, etc.) doit pouvoir être protégée contre le tabagisme passif, que l'occupation des locaux par plusieurs personnes soit simultanée ou consécutive. L'employeur est tenu d'une obligation de résultat pour garantir la sécurité de ses salariés face au tabagisme. Il a donc la responsabilité de mettre en œuvre l'interdiction de fumer et de la faire respecter. Le cas échéant, le salarié récalcitrant devra faire l'objet d'une sanction disciplinaire. Les infractions à la réglementation peuvent également donner lieu à des sanctions pénales. Ainsi, le fait de fumer dans un lieu non autorisé est sanctionné par une amende. Quant à l'employeur, il risque une amende forfaitaire s'il met à disposition un fumeur non conforme, ou s'il omet la signalisation prévue, à savoir un rappel du principe d'interdiction et un avertissement sanitaire à l'entrée du fumeur. De même s'il favorise sciemment la violation de l'interdiction de fumer. Inspecteurs et contrôleurs du travail, notamment, peuvent dresser un procès-verbal en cas d'infraction. En revanche, l'interdiction de fumer ne s'applique pas au domicile privé même si un employé de maison y travaille. De même pour les chantiers du BTP s'ils ne constituent pas des lieux clos et couverts. Quant aux débits de boissons et/ou de tabac, casinos, cercles de jeu, discothèques, hôtels et restaurants, ils bénéficient d'un report à janvier 2008.

Projet de simplifications administratives pour les médecins libéraux

Le ministère de la Santé a présenté le 12/01/2007 un programme de simplifications administratives pour les médecins libéraux. Avec un total de 15 mesures, l'objectif est donc de "permettre aux professionnels de la santé libéraux de consacrer plus de temps à la pratique médicale". Les formulaires échangés ainsi entre l'Assurance-maladie et les médecins seront simplifiés. L'objectif final étant d'aboutir à la "mise en place d'une dématérialisation croissante des formulaires garantissant la mise en œuvre du principe zéro papier". De plus, chaque professionnel de santé disposera aussi, sur le site Internet de l'Assurance-maladie, d'un compte professionnel personnel, qui lui permettra de suivre le paiement par les caisses des actes réalisés en tiers payant et d'être informé au moment de la sortie de nouveaux dispositifs.!



Dossier MRA : un premier pas du Conseil de la concurrence

Nos services abordent régulièrement dans ces pages les problématiques des réparateurs automobiles indépendants face aux actes de concurrence déloyale dont ils font l'objet de la part des concessionnaires, directement ou indirectement. Notre saisine de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) fait actuellement l'objet d'une instruction. Ce dossier est alimenté par d'autres structures, qu'il s'agisse de groupements professionnels ou de réseaux de franchises indépendants placés sur ces sujets face aux mêmes difficultés que les non franchisés. C'est dans ce cadre que le réseau AD a récemment sollicité le Conseil de la Concurrence en vue de la mise en place de mesures conservatoires à l'encontre de la société Citroën.)

Les pratiques restrictives reconnues

Le S.D.I est parfaitement informé, grâce aux témoignages et documents fournis par ses adhérents, de l'ensemble des faits décrits dans la décision n°06-D-27 du Conseil de la Concurrence. Il s'en fait régulièrement le relais notamment auprès de la DGCCRF ainsi que du Ministère des petites et moyennes entreprises. L'ensemble des faits constatés et argumentés près le Conseil sont strictement identiques à ceux que nous font parvenir nos adhérents en ce qui concerne la rétention d'informations des constructeurs en matière d'accès à l'électronique embarquée sur les véhicules de nouvelle génération. C'est ainsi que Citroën ne fournirait aux indépendants que des outils de diagnostic permettant au mieux de déterminer l'origine des pannes sans décrire la méthode pas à pas pour les solutionner.

Le règlement européen d'exemption par catégorie N°1400/2002 prévoit en effet une légitimité dans le refus d'accès à certaines informations techniques, notamment celles qui permettraient à un tiers de déjouer ou neutraliser les dispositifs antivols ou de manipuler par exemple les dispositifs limitant la vitesse des véhicules. Pour autant, l'accès aux informations techniques doit comprendre, toujours selon ce texte, l'utilisation sans restriction des systèmes électroniques embarqués. Il revient donc aux constructeurs de prouver que les éventuelles rétentions d'informations sont strictement nécessaires à des impératifs de sécurité sans que ces impératifs ne puissent être remplis par des moyens moins restrictifs.



Les pratiques restrictives de concurrence peuvent aussi être plus pernicieuses que la seule rétention d'informations. Les constructeurs argumentent en effet souvent de la possibilité pour tout réparateur automobile, agréé ou non, de s'équiper des mêmes outils que le réseau de la marque. Pour autant, cet argument avait été anticipé par les autorités européennes qui ont prévues que l'accès aux informations devait être proportionné, fourni sous forme utilisable, et à un coût non dissuasif. On imagine mal en effet un opérateur indépendant tenu d'investir

2.500 euros en moyenne dans un outil de diagnostic propre à la marque de chacun des véhicules qu'il peut être amené à réparer. .

Une instruction au fond déclenchée !

Au long de 58 points visés par le Conseil de la Concurrence, les faits dénoncés par le SDI, depuis plusieurs années, sont analysés et reconnus. Nous pouvons légitimement en déduire qu'enfin un constructeur serait condamné par les autorités françaises. Ce n'est que partiellement le cas en l'occurrence puisque le Conseil était saisi d'une demande de mise en place de mesures conservatoires à caractère urgent, procédure circonscrite à des conditions extrêmement restrictives. Or, le Conseil de la Concurrence relève notamment en point 57 de sa décision :

"Citroën verse au dossier les résultats d'une enquête effectuée début 2006 auprès d'un panel de 100 réparateurs agréés. Selon Citroën, 37 % des incidents constatés sur ses véhicules seraient des incidents électroniques mais la plupart de ces incidents surviendraient pendant la période de garantie du constructeur et ne relèveraient donc pas des réparateurs indépendants. Citroën estime que la part des interventions non réalisables de façon directe par les réparateurs indépendants correspond à moins de 1 % des cas".

Le S.D.I est immédiatement intervenu auprès de Monsieur le Président du Conseil de la Concurrence Bruno LASSERRE, contestant vigoureusement cette formulation et ses conséquences.

Cette formulation suppose en effet que les constructeurs automobiles peuvent dans les faits se réserver le marché du SAV pour les véhicules sous garantie. Ce ne serait qu'au-delà de la période de garantie qu'ils entreraient en concurrence avec les indépendants, concurrence "équilibrée" puisque seul 1% des interventions sur cette période ultérieure ne peuvent être réalisées par des indépendants. Il n'est pas précisé s'il s'agit de la garantie légale de deux ans ou encore des extensions contractuelles de garantie allant habituellement jusqu'à cinq ans.

En tout état de cause, cette formulation nous semble contraire au règlement 1400/2002 dont l'objectif est aussi de libéraliser le marché du SAV, le réseau des marques étant tenu des seuls rappels sous garantie et visites de contrôle gratuites exclusivement. Citroën a d'ailleurs été récemment sommée de retirer de ses carnets de garantie la mention selon laquelle toute intervention sous garantie constructeur supposait de la part du client une obligation d'entretien et de réparation du véhicule dans le réseau de la marque. C'est à court terme que l'avenir des garages indépendants est en jeu. Dans sa réponse en date du 19 décembre 2006, Monsieur le Président LASSERRE estime que les conditions légales de l'octroi de mesures conservatoires n'étaient pas réunies en l'espèce. Pour autant, le Conseil de la Concurrence estime dans ses conclusions que l'instruction de ce dossier doit être poursuivie dans le sens où l'évolution du parc automobile aboutira nécessairement à une restructuration du marché du S.A.V automobile au détriment des indépendants si aucun mesure d'accès aux informations n'est imposée.

Le S.D.I entend donc bien, avec l'aide de ses adhérents, marquer cet essai en poursuivant son action après cette première victoire consistant en la reconnaissance du bien fondé des faits dénoncés.

Le dialogue social tronqué en Boulangerie !

Nombreux sont nos adhérents qui interrogent les services juridiques du Syndicat des Indépendants suite à la signature de l'avenant N°83 à la convention collective de la boulangerie, relatif à la mise en place d'un régime complémentaire conventionnel de remboursement de frais de santé. Depuis le 1er janvier 2007, et suite à la signature d'un arrêté d'extension de cet avenant par le Ministère de l'Emploi, de la cohésion sociale et du logement en octobre 2006, l'ensemble des professionnels de la boulangerie artisanale, à l'exclusion donc des boulangeries industrielles et autres terminaux de cuisson, sont tenus de cotiser à la mutuelle complémentaire maladie AG2R pour l'ensemble de leurs salariés, cotisation fixée pour 2007 à 20€ par employé à la charge des chefs d'entreprise. L'élément particulièrement inquiétant dans cette négociation sociale n'est pas tant la mise en place d'une mutuelle complémentaire obligatoire que les conditions de cette mise en place et son contenu.

Une mutuelle santé incomplète négociée dans l'opacité

1/ Les redevables n'ont pas été consultés

L'opacité qui a présidé à l'ensemble des négociations ayant abouti à l'avenant N°83 est unanimement dénoncée par les professionnels, et ce jusqu'au niveau des responsables départementaux du seul syndicat patronal signataire à savoir la Confédération Nationale de la Boulangerie Française (CNBF).

Dans ce dossier, les responsables syndicaux, qu'ils soient représentants du patronat ou des salariés, se sont totalement affranchis de toute consultation, mais aussi de toute information sur les négociations en cours auprès des personnes qu'ils sont sensés, représenter. La branche professionnelle a été placée devant le fait accompli par courrier circulaire de juin 2006, l'informant de la conclusion de l'accord signé 3 mois plus tôt.

Ce sont donc les employeurs qui ont constaté la mise en place de cette charge supplémentaire, mais ont aussi dû expliquer à leurs salariés dont les revenus sont eux-mêmes ponctionnés de 20€ par mois, les fondements d'un dispositif dont ils n'ont eu aucune maîtrise. Par ailleurs, il est à noter que cette mutuelle a été retenue sans aucun appel d'offre...

2/ La mutuelle AG2R considérée comme onéreuse et inadaptée

Or cette absence de mise en concurrence a conduit à l'élaboration d'un accord financier très en deçà du rapport coût/prestations de mutuelles personnellement souscrites par nombre de salariés, volontairement ou sur accords d'entreprises préexistants. C'est ainsi que les frais dentaires ne sont que faiblement pris en charge alors même que cette problématique est bien connue des professionnels travaillant dans un environnement saturé de saccharose. Par ailleurs, cette mutuelle, obligatoire par essence s'ajoute, sans refus possible, à celle dont peut disposer le conjoint et ses ayants droit, ce dernier pouvant parfaitement être lui-même tenu de cotiser à une mutuelle imposée par son propre employeur. Elle est applicable à tous les salariés sans exception, même les apprentis ayants droit de leurs parents, même les personnels ne travaillant que quelques heures par semaine (3 heures de travail sur la base du SMIC sont nécessaires pour acquitter les 20€ de cotisation minimale), même les personnels étudiants.

Beaucoup de salariés refusent de voir leur rémunération ainsi amputée. Ils rejoignent en cela les chefs d'entreprises qui refusent de se voir imposer une charge supplémentaire sans qu'ils n'aient même été mis en mesure d'en être préalablement informés et encore moins d'en discuter les modalités.

C'est ainsi qu'il est vraisemblable que les dossiers d'inscription adressés par AG2R aux chefs d'entreprise à destination de leurs salariés n'aient qu'une portée administrative symbolique puisque nos services ont d'ores et déjà constaté que la cotisation AG2R était intégrée dans les appels de cotisation ISICA par le simple ajout d'une ligne supplémentaire.

Un contre exemple qui doit faire date!

Face à cet oukase, la position de nos services, telle que nous la défendons auprès de nos adhérents, se veut dépassionnée et pragmatique. Plusieurs éléments méritent en effet attention dans cet exemple d'une politique syndicale à ne pas suivre.

Tout d'abord et qu'on le veuille ou non, il est un fait incontournable que le régime d'assurance maladie par répartition tel que connu ces dernières décennies, géré par la Sécurité Sociale, est appelé à n'assurer à l'avenir que des remboursements ciblés sur des critères médicaux et sociaux, en se désengageant vis-à-vis des autres assurés. Pour autant, et ce quels que soient les professionnels concernés, si nous ne sommes pas opposés par principe à l'octroi d'avantages sociaux en franchise de charges aux personnels salariés, nous entendons que ces avantages soient accordés de façon cohérente et sensée. Ce n'est manifestement pas le cas dans le domaine particulier de la boulangerie. Conscients du fait que ce type d'accord est appelé à se multiplier et sans circonscrire son action au domaine particulier de la boulangerie dont la seule valeur est celui de l'exemple à ne pas suivre, nos services entendent s'impliquer dans une démarche interprofessionnelle visant à la mise en place de règles minimales auxquelles tout accord de ce type, présent ou à venir, devra se conformer. Il nous semble légitime d'entamer auprès de nos parlementaires une démarche volontaire de fixation de règles minimales.



Sans que cette liste soit exhaustive, il est impératif que ces accords fassent à minima l'objet d'un appel d'offres préalable et qu'ils prévoient, pour les salariés en poste au moment de leur entrée en vigueur, la possibilité de ne pas adhérer à la complémentaire obligatoire, sous réserve qu'ils justifient être couverts par une complémentaire d'un rapport coût/prestation au moins équivalent, ou encore de l'existence d'un accord d'entreprise plus favorable.

Au-delà donc de la nécessaire action menée par nos services pour ses adhérents boulangers, il convient d'élargir notre champ revendicatif à l'ensemble du monde artisanal et commercial afin que soit fixé un cadre à des procédures qui peuvent, si l'on n'y prend garde, dériver en petits arrangements entre amis. Nos services tiennent à votre disposition la pétition mise en place en ce sens.

Bilan des avancées du SDI en 2006 et perspectives pour 2007!

Cher(e) Adhérent(e),

Même si nous vous avons tenu informés régulièrement au cours de cette année 2006 à travers notre revue "Indépendant & Entreprise" ou bien notre site web sdi-pme.com sur les actions européennes, nationales, locales et professionnelles de votre syndicat, j'ai quand même tenu à vous adresser personnellement et une nouvelle fois ce bilan qui vous confortera j'en suis certain, dans l'adage "union fait la force !"

Les avancées en 2006

Fiscalité des entreprises

Cotisation sur la valeur ajoutée : notre action nationale a payé mais doit continuer...

Tout au long de l'année 2006, nous vous avons informés et surtout sollicités quant à la nouvelle volonté du Président de la République et de son gouvernement d'asseoir les cotisations patronales non plus sur les salaires mais sur la valeur ajoutée des entreprises afin de réduire les déficits de la Sécurité sociale et de relancer l'emploi. Or, il se trouve que l'enfer est toujours pavé de bonnes intentions et en l'occurrence nous aurions dû une fois encore passer à la caisse pour financer un régime dont nous ne pourrions jamais bénéficier. Face à ce seul constat et aux études précises réalisées par ses services, le SDI a donc voulu combattre un tel projet et c'est dans cette seule logique qu'il a entrepris de lancer une grande campagne pétitionnaire auprès de vous, pour que vous puissiez soutenir et participer à ce nouveau combat. Dès lors, fort de cet appui, les résultats ne se sont pas fait attendre, puisque les commissions, mises en place par le gouvernement, chargées d'étudier la faisabilité de cette "utopie", ont catégoriquement rejeté ce projet au motif, qu'il pénaliserait un trop grand nombre d'entreprises et notamment les plus petites d'entre elles. C'est donc après les auditions successives des représentants nationaux du SDI appuyés par tous nos adhérents que les responsables de ces trois commissions nationales ont demandé au gouvernement de revoir profondément sa copie. Pour autant, cette victoire déterminante n'est pas encore suffisante, puisqu'à ce jour, le débat s'est déplacé sur un plan plus politique car le Parlement (Assemblée nationale et Sénat) est chargé de se prononcer en cette affaire. Dès lors, le SDI a fait jouer ses réseaux et a déjà obtenu le soutien actif de nombreux députés et sénateurs qui s'opposeront catégoriquement à tout projet visant à grever sur ce point nos trésoreries. En conclusion, notre mobilisation et notre détermination ont été payantes, mais il conviendra en 2007 de rester vigilants, pour ce faire nous ne manquerons pas de vous solliciter une nouvelle fois si cela s'avère nécessaire.

Mise en place d'un bouclier fiscal pour les micro-entreprises !

Le SDI s'est déjà fait l'écho auprès des pouvoirs publics de sa volonté de voir 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 2006 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 payent 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.

IFA : 65.000 nouvelles entreprises exonérées

Comme je l'abordais dans le n° 80 d' "Indépendant & Entreprise", voilà donc bien une imposition scélérate. En effet, cette dernière consiste à prélever sur les entreprises une somme forfaitaire (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 en 2007 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 !

Taxe professionnelle : entrée en vigueur du dispositif de baisse

Lors de notre précédent bilan 2005 & perspectives 2006, nous vous informions de l'allègement du produit global de la taxe professionnelle de l'ordre de 3,2 milliards d'euros. Ainsi, pour rappel, ce système comprenait l'exonération systématique des nouveaux investissements réalisés par l'entreprise, de la base de calcul de l'impôt et le plafonnement de ce même impôt à 3,5 % du chiffre d'affaires au lieu de 4 % précédemment.

Ainsi, ce dispositif est enfin applicable pour l'exercice 2007...





La levée des contraintes à l'embauche

Augmentation de la baisse des charges sociales sur le SMIC

Le taux d'exonération des charges sociales pour les salariés au SMIC dans les entreprises de moins de 20 salariés va continuer à progresser puisqu'il passe pour l'année 2007 de 26 % à 28,1 %. Cette avancée, même minime, répond à une demande constante du SDI visant à voir baisser significativement les charges patronales sur les bas salaires.

Pratiques de commerce : un grand procès gagné et une action de refonte du Code de commerce en vue de protéger les professionnels !

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. Or la Cour d'Appel de Colmar 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 juridiction d'appel oblige donc la société ANNUAIRE PRO à indemniser l'ensemble des personnes lésées et représentées au procès à hauteur du préjudice subi et a en ce sens, suivi les demandes du SDI constitué en partie civile dans cette affaire. 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. Pour autant et malgré cette victoire judiciaire, nous vous demandons plus que jamais 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.

Code de commerce :

pour la mise en place d'un délai de réflexion applicable aux professionnels !

Cette action est la conséquence directe de la précédente et vise à protéger de manière définitive les professionnels par un délai de réflexion de 7 jours, contre tout démarchage abusif qui ne peut avoir de lien direct avec leur activité en l'étendant ou la développant. Ainsi, le SDI a entrepris de lancer une campagne de communication nationale auprès de l'ensemble des parlementaires pour qu'ils puissent à travers des questions écrites au gouvernement publiées au Journal officiel ou bien encore par l'interpellation directe des Ministres compétents, obliger ces derniers à modifier le Code du commerce en ce sens. Cette action d'envergure a déjà produit ses effets, puisque plusieurs députés se sont engagés à déposer une proposition de loi allant dans le sens des propositions du SDI.

Le SDI et les banques !

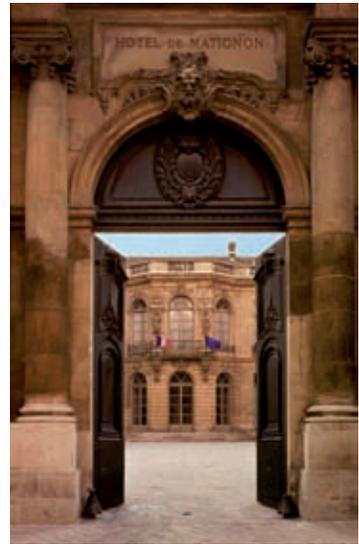
Un tabou bancaire brisé par le SDI

Dans notre précédent bilan, nous vous informions déjà du succès de notre action nationale visant à faire admettre et surtout à modifier le comportement anti-économique des établissements bancaires. Cette action avait notamment débouché sur la mise en place d'une proposition de loi visant à réglementer à la baisse les pratiques de frais bancaires à l'encontre des entreprises. Cette action s'est donc prolongée en 2006 et plusieurs élus d'envergure nationale ont souhaité à la demande du SDI mettre les pieds dans le plat et ainsi briser ce tabou bancaire. Le plus récent et emblématique d'entre eux est le Ministre de l'Economie et des finances, M. Thierry BRETON, qui au mois de novembre 2006 a officiellement

interpellé les banques sur l'importance des frais ponctionnés sur leur clientèle et les a sommées de mettre de l'ordre dès le mois de février 2007 aux fins de palier les abus les plus criants.

Un tabou devenu thème de campagne électorale

Dans cette foulée, certains candidats à la Présidence de la République se sont emparés de ce sujet brisant ainsi l'omerta et le consensus qui prévalait jusqu'à présent face au lobby bancaire. Pour autant selon moi, il est nécessaire de surfer dès à présent sur cette vague de réformes et ainsi contraindre les différents candidats à l'élection à prendre des engagements très précis sur ce sujet. Dans cette perspective, nous aurons donc besoin de votre soutien mais aussi et surtout de vos témoignages visant à dénoncer, auprès de nos services juridiques, les abus des organismes bancaires. Nous comptons donc sur vous...



Les perspectives pour 2007

Celles-ci sont doubles. Elles consistent à veiller à la réelle portée et mise en œuvre de nos avancées ci-dessus décrites que ce soit dans le domaine de la fiscalité en veillant par exemple, à ce que le dispositif de la Cotisation sur la valeur ajoutée (CVA) ne soit pas appliqué et qu'il ne puisse sur ce sujet y avoir aucune réglementation et/ou projet de loi ou bien encore s'agissant de notre action sur les abus bancaires à continuer notre combat et à profiter des prochaines élections présidentielles pour obtenir des différents candidats des engagements précis visant à protéger nos petites et moyennes entreprises et à faire des banques non pas des fossoyeurs mais de réels partenaires.

Par ailleurs, le SDI souhaite dès le début de l'année 2007 relancer son action sur les 35 heures appliquées aux entreprises de moins de 20 salariés. En effet, comme vous le savez nos représentants nationaux et moi-même avons fortement combattu en son temps la mise en place de la réduction du temps de travail à nos petites et moyennes entreprises et cette volonté sans faille avait débouché sur la mise en place d'un régime dérogatoire qui permettait à toutes les entreprises de moins de 20 salariés de bénéficier, sauf convention collective contraire, d'une majoration des heures supplémentaires entre la 36ème heure et la 39ème heure à seulement 10 % au lieu de 25 %. Ce dispositif a ainsi permis à beaucoup de nos collègues de maintenir des horaires sur base de 39 heures à moindre coût. Pour autant ce dispositif n'est que transitoire et doit cesser à compter du 31/12/2008. Notre volonté est donc, y compris dans le cadre des prochaines élections présidentielles, d'en faire un sujet central et de forcer là aussi tous les candidats à officiellement accepter (et pour le moins) de maintenir définitivement ce dispositif à nos petites et moyennes entreprises. Pour ce faire nous comptons donc sur votre implication notamment dans la signature de notre pétition nationale disponible dans chacun de nos bureaux régionaux et auprès de tous nos représentants locaux et nationaux.

D'une manière générale, le SDI continuera aussi à s'impliquer dans les divers combats touchant les différentes professions que sont le BTP avec la Caisse des congés payés, les MRA avec leur combat face aux grands constructeurs (et la liste n'est pas exhaustive). De plus, il poursuivra aussi la défense et à la promotion, avec vous, du statut des dirigeants des petites et moyennes entreprises sur le plan social, fiscal et juridique (assistance personnalisée de nos juristes, partenariats etc.) et ce sur le plan européen, national et local.

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 :
 ODE / 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





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.

SCHEER LAFRÈRE - GAN ASSURANCES VIE AEL PARIS 349 427 414

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.
Prévoir demain et vivre aujourd'hui.



Pour en savoir plus, contactez votre conseiller Gan Assurances.