



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS



EDITORIAL

Après la Présidentielle :
l'essentiel reste à faire !

BON A SAVOIR

Ouverture des marchés
de l'énergie :
évittez les pièges !

CCPDB : Victoire sur le fil...

PROFESSIONS

Auto-Ecoles :
un secteur en crise

ACTION

Réforme de l'urbanisme
commercial :
les propositions du SDI

NATIONAL

Les engagements du
Président de la République
à l'égard du SDI



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

Ensemble pour réussir



Après la Présidentielle : l'essentiel reste à faire !

Chacun se félicite aujourd'hui du fort élan démocratique manifesté à l'occasion des deux tours de l'élection présidentielle des mois d'avril et mai 2007, marqués par un taux de participation historique. J'y vois pour ma part la volonté de la société française de se réapproprier la maîtrise de son destin, par la mise en place à la tête de nos institutions, d'élus pourvus d'une légitimité incontestable. Selon toute vraisemblance, les élections législatives de juin 2007 devraient doter le nouveau chef de l'Etat des moyens propres à la mise en œuvre de ses propositions de réformes. Je ne vous cacherai pas mon optimisme relatif à la lecture du courrier que Nicolas Sarkozy m'a adressé, en réponse aux interrogations portées par le SDI pour le compte de ses adhérents, dans le cadre de la campagne électorale (cf pages 12 à 14 de ce numéro). Pour autant, je sais d'expérience que les promesses n'engagent que ceux qui les croient.

J'ai la ferme conviction que les intérêts des TPE-PME doivent constituer un sujet de préoccupation à part entière et doivent faire l'objet d'un traitement spécifique de la part de nos dirigeants politiques. J'entends trop souvent parler du patronat comme d'une entité unique, d'un bloc homogène auquel il serait possible d'appliquer des mesures économiques et sociales indifférenciées. La douloureuse expérience des 35 heures doit constituer à cet égard le symbole de l'erreur historique à ne pas renouveler. Depuis 7 ans, nous avons consacré notre énergie à la minimisation des effets de cette mesure sur les entreprises de moins de 20 salariés. Durant cette période, les grandes entreprises réorganisaient leur production sur 35 heures hebdomadaires, accroissaient leur productivité, gelaient les salaires, le tout en captant l'essentiel des aides relatives à la diminution du temps de travail. Nos TPE-PME subissaient, quant à elles, les augmentations de charges liées à la majoration, même limitée, des heures supplémentaires, compensaient les heures perdues par un investissement personnel accru du chef d'entreprise et limitaient leur croissance. Selon les projections du SDI, la mise en œuvre de la promesse électorale du nouveau Chef de l'Etat d'exonérer de toute charge les heures supplémentaires, aura pour seul effet, au sein des entreprises de moins de 20 salariés, de compenser le passage au 31 décembre 2008 d'une majoration des heures supplémentaires de 10% à 25%, notamment pour les salariés rémunérés au SMIC. Il n'est pas dans mes intentions de minimiser l'importance du maintien, au-delà du 31 décembre 2008, d'un coût de l'heure supplémentaire de travail équivalant à celui d'aujourd'hui pour nos petites entreprises. Je ne puis que me féliciter de la prise en considération de cette revendication essentielle portée de longue date par le SDI pour le compte de ses adhérents. Pour autant, en l'état de ces informations, j'y verrai une nouvelle preuve que l'application indifférenciée à l'ensemble des entreprises, d'une même mesure, peut constituer un avantage pour une catégorie d'entre elles, et rester sans impact significatif pour d'autres branches du patronat. Or, je l'affirme sereinement mais fermement, seule me concerne la défense des intérêts catégoriels des TPE-PME. Je conçois le SDI comme un instrument de défense et de représentation de ces entreprises régulièrement oubliées des mesures entendues comme favorables au monde patronal dans son ensemble. Dans l'opinion publique, comme trop souvent dans l'esprit de nos élus, il est bien difficile de dissocier les spécificités des TPE-PME de celles d'entreprises de plus grande taille. Ainsi, un récent rapport d'audit de Bercy relevait le caractère marginal des aides réservées aux PME, avec seulement 8% des 65 milliards d'euros accordés globalement aux entreprises chaque année. Je l'affirme sans détour, la défense de la valeur travail passe par un rééquilibrage de ces ressources à destination du réseau des TPE-PME, seul véritable levier de croissance et d'emploi.

C'est pourquoi, conscient du chemin qu'il reste à parcourir pour la concrétisation des points de convergence entre les revendications de nos adhérents et les engagements du nouveau Président de la République, je considère que l'essentiel reste à faire. Sur ces seuls points de convergence, le travail à mettre en œuvre s'avère d'ores et déjà important. En dehors de la problématique des 35 heures, que je viens d'évoquer et qui devrait faire l'objet d'un débat au Parlement dès cet été, ce travail devra porter en premier lieu sur la concrétisation de l'engagement du Président de la République visant à la suppression de l'I.F.A et l'abaissement du taux de l'Impôt sur les Sociétés. Nous devons ensuite nous atteler à l'abandon définitif de l'idée de mise en place de la CVA (Cotisation sur la Valeur Ajoutée) au profit d'une TVA sociale. Concernant les relations entreprises-établissements bancaires, nous participerons naturellement aux discussions portant sur la mise en place d'un acte formel fondateur de l'esprit de partenariat qui doit présider à ces relations. Nous devons de plus prendre garde aux effets, sur les impôts locaux, des transferts de charges entre l'Etat et les collectivités territoriales. Enfin, nous devons nous opposer à certaines velléités de développement anarchique de la grande distribution (cf page 10 de ce numéro), velléités doublées de la volonté manifestée ces derniers mois de mettre à bas le principe légal de fermeture dominicale. Au travers des engagements exprimés à notre égard par le Président de la République, nous détenons, par la force que nous représentons au sein du SDI, une opportunité historique de reprendre la maîtrise de notre destin. Nul autre que nous même n'ira assurer la défense de nos intérêts. Pour que ce quinquennat ne se transforme pas en une recherche des illusions perdues, nous devons exiger, ensemble, la mise en œuvre concrète des mesures promises.

Nous devons à cet effet rester mobilisés, et mobiliser nos collègues, au sein du SDI

Raymond PARAS
Président

INDEPENDANT & ENTREPRISE

Organe Officiel du Syndicat
des Indépendants

REVUE D'INFORMATION DU SDI

16, Av. de l'Agent Sarre
92200 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 statut de l'aide familiale



"Je souhaiterais que mon épouse m'aide ponctuellement dans mon entreprise, est ce possible ?" Monsieur Jean G, chef d'entreprise à PARIS (75)



Les aides familiaux concernent la famille du travailleur indépendant. Il s'agit en général des enfants, des ascendants et des conjoints qui peuvent intervenir dans l'entreprise au titre de l'entraide familiale. Une lettre circulaire du 24 juillet 2003 précise les critères qui caractérisent une participation dans l'entreprise au titre de la simple entraide familiale, à distinguer bien sûr de toute forme d'assistance permanente qui doit impérativement être déclarée sous peine d'être considérée comme du travail clandestin. Ce texte a donc pour objectif de distinguer l'activité du conjoint au titre de l'entraide familiale, de la véritable activité professionnelle du conjoint dans l'entreprise. Selon ce texte, l'entraide familiale se caractérise par une aide ou une assistance apportée à une personne proche de manière occasionnelle (pas de prestation de travail durable), spontanée (pas d'organisation de l'exercice de l'activité), en dehors de toute rémunération et de toute contrainte (pas de rapport hiérarchique entre le prestataire et le bénéficiaire). Au regard du droit social, il convient de distinguer deux situations en fonction du paiement ou non des cotisations de retraite. Ces années d'aide familiale peuvent ne pas avoir donné lieu à versement de cotisations sociales. Elles peuvent être validées, jusqu'au 1er avril 1983, comme période d'équivalence, et s'ajoutent donc aux droits à retraite des intéressés pour le décompte des années d'activité professionnelle. Cette situation est répandue parmi les commerçants qui ont pu faire le choix, jusqu'en 1983, de ne pas affilier leurs aides familiaux à leur régime de retraite. Par contre, ces années peuvent également avoir donné lieu à paiement de cotisations de manière volontaire, permettant de bénéficier d'une retraite en fonction du montant des cotisations versées.

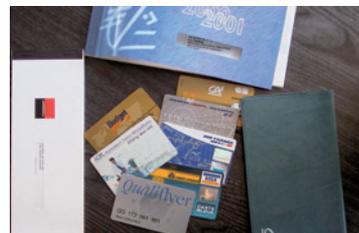
Ventes promotionnelles



"Quelles sont les règles à respecter pour organiser et faire la publicité de promotions ?" Monsieur Bertrand G, commerçant à Batilly (54)



Tout d'abord, le client doit être informé sur le lieu de vente. Les annonces de réduction doivent comporter un double marquage : le prix réduit et le prix de référence. Vous pouvez effectuer ce double marquage sur l'étiquette de chaque produit, mais également sur un écriteau, l'étiquette du produit ne comportant que le prix réduit. Il est possible de prévoir un escompte de caisse si le rabais est d'un taux uniforme et qu'il s'applique à des produits bien identifiés. Les produits seront étiquetés à leur prix d'origine, et la réduction calculée en caisse. Si vous souhaitez faire de la publicité sur votre vitrine ou hors du lieu de vente, le rabais devra être exprimé en valeur absolue ou en pourcentage et les produits concernés devront être clairement indiqués. Enfin, il faut en principe annoncer la période de promotion. Par ailleurs, soyez attentifs au choix des slogans. N'utilisez pas le terme "soldes" en dehors de leurs périodes légales et faites attention à des slogans tels que "dernier déstockage" ou "tout doit disparaître", pour éviter que votre promotion ne soit requalifiée en soldes déguisées. En effet, les tribunaux considèrent que ces termes laissent entendre qu'il s'agit d'un écoulement accéléré d'un stock de marchandises non renouvelable. En revanche, vous pouvez tout à fait utiliser des annonces non chiffrées telles que "prix chocs" ou "prix exceptionnels". Soyez prudents, car une opération irrégulière est passible de sanctions pénales. Ainsi, l'organisation de soldes déguisées est sanctionnée par une amende, de même que la publicité mensongère, pour laquelle un dirigeant d'entreprise peut être condamné à 2 ans d'emprisonnement. Sans compter les dommages et intérêts qui peuvent être réclamés par les clients victimes et par vos concurrents.



Calcul et versement de l'indemnité de non concurrence



"J'envisage d'inclure une clause de non-concurrence dans le contrat de travail de mon futur salarié. Je sais qu'une contrepartie financière doit être prévue. Pouvez m'indiquer son mode de calcul et la date à laquelle elle doit être versée ?" Monsieur Roger T, gérant de SARL à Bourg de Péage (26)



Le montant de l'indemnité de non-concurrence peut être déterminé dans le contrat de travail de façon forfaitaire, sans référence au salaire. A défaut, la clause de non-concurrence devra renvoyer à la convention collective applicable prévoyant une contrepartie financière. L'indemnité de non-concurrence peut également être fixée par rapport à un pourcentage du salaire. Elle sera alors calculée à partir de la rémunération brute du salarié. Dans les deux cas, l'employeur doit toujours se référer aux éventuelles dispositions conventionnelles fixant un montant minimal à l'indemnité de non-concurrence pour que la clause soit valide. La contrepartie financière ne doit pas être dérisoire : une indemnité égale à un dixième du dernier salaire mensuel brut a été considérée comme équivalente à une absence de contrepartie. La clause de non-concurrence s'applique quel que soit le mode de rupture du contrat, par conséquent, il est interdit de subordonner le versement de la contrepartie financière à certains mode de rupture, ou de l'exclure dans certains cas. L'employeur peut décider de verser l'indemnité de différentes façons, sous réserve de respecter la convention collective applicable. Ainsi, il est possible de verser cette indemnité en une seule fois à l'issue du contrat de travail, mais l'employeur peut également prévoir un versement échelonné au cours de la période de non-concurrence. Ce mode de versement est recommandé puisqu'il permet à l'employeur de suspendre ses versements en cas de violation de la clause de non-concurrence. En revanche, l'indemnité ne peut pas être versée par anticipation au cours de l'exécution du contrat sous forme d'un supplément de salaire, ni à la fin de la période de non-concurrence, sous peine de nullité.

Limites et sanctions du devoir de conseil de l'assureur (II)

Nous avons vu dans notre précédente édition quelles étaient les circonstances et conditions du devoir de conseil de l'assureur à l'égard du client, professionnel comme particulier. Bien que bénéficiant d'un droit à information des plus étendus de la part de l'assureur ou de son représentant, le client doit connaître ses propres obligations à l'égard de l'assureur, ces dernières constituant la limite naturelle au devoir de conseil de celui-ci. Nous verrons enfin quelles sont les modalités de preuves que le client doit apporter face à l'assureur défaillant, ainsi que les sanctions applicables.

Les limites du devoir de conseil

Il est évident que le professionnel de l'assurance ne peut tout connaître ni tout contrôler. Il n'a pas à vérifier les déclarations de l'assuré présumé de bonne foi. Aussi, l'assureur ne sera pas responsable si l'assuré n'a pas porté à sa connaissance une information qui lui aurait permis d'offrir les garanties les plus adaptées. Les débiteurs non professionnels de l'assurance bénéficient également de certaines immunités : ainsi en matière de bancassurance en vertu du principe de non ingérence. Du côté des clients assurés, il faut tenir compte de divers facteurs pour définir les limites du devoir de conseil. Ainsi en est-il de la qualité de l'assuré, selon qu'il est professionnel avisé ou non, le but étant toujours de tendre à l'équilibre de la relation contractuelle. Son obligation de bonne foi exonèrera également l'assureur de sa réticence d'information, surtout quand la loi impose une obligation d'information particulière à la charge de l'assuré sauf si l'assureur avait connaissance du comportement dilatoire (ex: de la fausse déclaration du risque). Enfin, l'assuré a également l'obligation de se renseigner au même titre que l'assureur en vertu du devoir de collaboration des parties, sachant du reste qu'il est libre de suivre ou non le conseil donné, l'absence de force obligatoire de celui-ci jouant au profit de l'assureur. Outre ces limites subjectives, existent également des limites objectives. Elles concernent d'abord l'existence du mandat, dont l'étendue constitue la limite naturelle au devoir de conseil. En définitive, le débiteur du devoir de conseil n'a pas à aller au-delà du mandat que lui confie le client. Elles concernent ensuite le contrat d'assurance lui-même. D'abord, dans le cas où il a un caractère accessoire, il y a nécessairement allègement du devoir de conseil. Ensuite, certaines informations n'ont pas à être délivrées car elles dépassent le strict cadre des obligations découlant du contrat, seules opposables au débiteur. Enfin, quant au contenu même du contrat, l'assureur n'est pas tenu d'expliquer les clauses objectivement claires et lisibles de la police (franchises, exclusions de risques...)

Le non respect du devoir de conseil



La sanction proprement dite est en effet conditionnée par la nature du devoir. Se pose la question de savoir quand ce devoir de conseil doit trouver son application et s'il s'agit uniquement d'une obligation d'ordre contractuelle. Une alternative proposée par un auteur est cependant intéressante : selon qu'il s'agit d'exprimer un consentement éclairé (à un moment quelconque du contrat), ou qu'il s'agit d'assurer une exécution satisfaisante des obligations contractuelles, la responsabilité

encourue sera délictuelle ou contractuelle. Appliquée au droit des assurances, il s'agit autant d'une obligation précontractuelle (elle doit bien être exécutée dès avant la conclusion du contrat) que d'une obligation contractuelle. A la suite, il faut se demander si l'obligation est de moyen ou de résultat. La jurisprudence procède elle à une confusion entre les deux, et tend à les définir comme une obligation de moyens bien que rien ne soit réellement tranché en la matière.

La preuve de l'inexécution du devoir de conseil

En ce qui concerne la preuve de l'inexécution et de manière générale, le débiteur, à savoir l'assureur, d'une obligation d'information particulière est tenu de rapporter la preuve de son exécution. Pour autant la qualification d'obligation de moyens, ou de résultat, conditionne le régime de la preuve : respectivement preuve de la faute par l'assuré, ou preuve de l'inexécution. L'exécution du devoir de conseil sera prouvée, comme en matière médicale, par tous moyens et notamment par les "présomptions de fait". Dans la pratique, cette preuve est difficile à rapporter. Il appartient à l'assuré de prouver que l'assureur a volontairement failli à son devoir en orientant le client vers un choix qui n'était pas adapté à ses besoins. Tel est par exemple le cas de l'assureur qui fait signer à son client un contrat d'assurance automobile indiquant que le transport de marchandises à titre onéreux n'est pas couvert, alors qu'il sait que son client procède à des livraisons de marchandises de façon quotidienne ; idem s'il ne couvre pas la conduite par les préposés de l'assuré alors qu'il sait que l'entreprise comprend plusieurs salariés..

Les sanctions au devoir de conseil

Trois types de sanctions seront applicables, au titre de la responsabilité précontractuelle : la réticence dolosive à fournir l'information, assortie de la nullité du contrat; la faute délictuelle, commandant la réparation du préjudice qui doit être prouvée; le manquement à la bonne foi dans les relations contractuelles. La responsabilité contractuelle (quand le préjudice résulte du refus de garantie de l'assureur) appelle la réparation du dommage. De surcroît, en la matière, il faut envisager au cas par cas la responsabilité des intermédiaires eux-mêmes. Le courtier doit ainsi souscrire une caution, et une assurance de responsabilité professionnelle, relayées quand le courtier outrepassa son mandat (pour faute caractérisée notamment), par la couverture de l'entreprise d'assurance en vertu de la théorie du mandat apparent. L'indépendance des agents généraux les fait échapper à la qualification de préposés puisqu'ils sont mandataires. L'assureur est engagé vis-à-vis de l'assuré, sous réserve du recours du premier contre l'agent, dans les limites du montant du préjudice causé au client. Par ailleurs, la réparation d'une perte de chance offre une alternative pertinente. Par hypothèse, en connaissance de cause, le cocontractant n'aurait peut-être pas souscrit. Les juges du fond apprécient souverainement le degré de cette perte, en déterminant la chance de trouver une autre assurance.

Annonces des adhérents du S.D.I.

Riom (63) : vends cause départ à la retraite fonds de commerce cave à vins, Superficie de 80 m², parking facile.
Prix : 65 000 € sans le stock.
Tél : 04.73.63.10.89

Dieppe (76) : Vends fonds de commerce prêt-à-porter homme et femme, situé en centre ville, excellentes marques dont plusieurs exclusivités. Superficie : 50 m² + bureau et réserve, parking privé.
CA / 235 000 €, loyer : 5000 €
Prix : 120 000 € .
Tél : 02.35.84.08.15

Ouest Lyonnais (69) : vends cause départ à la retraite fonds de commerce Garage, réparations mécaniques, vente de véhicules toute marque.
Prix : 198 000 €
Tél : 04.67.57.96.44 ou 06.74.79.63.72
e-mail : contact@asa-69.com

Beausoleil (06) : Vends salon de coiffure 40 m², situé sur boulevard principal, clientèle à l'année, petit loyer
Prix : 107 000 €.
Tél : 04.93.78.37.57 – 06.62.35.29.27.

Montmedy (55) : vends fonds de commerce Institut de beauté créée en 2002, 2 cabines soins + cabine UV + espace vente.
Possibilité agrandissement, ou logement sur place.
Prix : 23 000 €
Tél : 06.26.10.87.13

Verdun (55) : Vends pas de porte, bail tous commerces.
Superficie local commercial : 45 m² + chambre froide 20 m² complète et vitrine inox réfrigérée 10 m linéaire + matériel à disposition, logement F5 attenant.
Pas de porte : 50 000 € - Possibilité rachat des murs.
Loyer : 850 € mensuel.
Tél : 03.29.86.05.09

Valentigney (25) : Vends murs et fonds de commerce boulangerie pâtisserie, situé en centre ville, vitrine d'angle, laboratoire aux normes + appartement 200 m² dont F1 indépendant
Prix : 210 000 €.
Tél : 03.81.37.93.03



Beaucourt (90) : vends cause départ à la retraite fonds de commerce négoce matériaux de construction avec stock et véhicules, situé à 10 km de l'usine Peugeot à Sochaux (25).
Loyer abordable, bon emplacement dans ZI, superficie 400 m² couvert et 3500 m² de parc.
Prix sarl + fonds : 160 000 €.
Tél : 03.81.96.11.84 et tél fax : 03.84.56.90.13

La Garde (83) : vends cause retraite fonds SARL en expansion.
Activité : rénovation TCE, installation climatiseurs, branche économies d'énergie en développement.
CA 325.000€
Prix : 200.000€
Tél/Fax : 04.94.21.94.99
e-mail : Hpslag@cegetel.net

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	1381	1406

EXEMPLE DE CALCUL

Loyer consenti le 1^{er} janvier 2000

- montant : 1000 €

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

Révision triennale au 1^{er} janvier 2003

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

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

1083

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

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 €	4,00%	0,60 %	0,40 %	5,00%
à 107.000 €				
+ 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

$(107.000 \text{ €} - 23.000 \text{ €}) \times 5,00 \%$:

4200

$(130.000 \text{ €} - 107.000 \text{ €}) \times 5,00 \%$:

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	0,371	740 € + (d x 0,223)	0,260
4CV	0,447	980 € + (d x 0,251)	0,300
5CV	0,492	1 083 € + (d x 0,275)	0,329
6CV	0,514	1 120 € + (d x 0,290)	0,346
7CV	0,538	1 163 € + (d x 0,305)	0,363
8CV	0,568	1 220 € + (d x 0,324)	0,385
9CV	0,582	1 220 € + (d x 0,338)	0,399
10CV	0,613	1 263 € + (d x 0,360)	0,423
11CV	0,625	1 243 € + (d x 0,376)	0,438
12CV	0,657	1 323 € + (d x 0,392)	0,458
13 CV et plus	0,668	1 303 € + (d x 0,407)	0,472

EXEMPLE DE CALCUL

• Pour un véhicule de 5 CV

- Distance parcourue dans l'année : 4000 Km

$4000 \times 0,492 = 1968 \text{ €}$

- Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

$1083 + (15.000 \times 0,275) = 5208 \text{ €}$

- Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

$24.000 \times 0,329 = 7896 \text{ €}$

La TVA à 5,5 % : réponses aux questions les plus fréquentes

Malgré la démarche de "clarification" engagée en fin d'année 2006 par l'administration fiscale concernant les conditions d'application d'un taux de TVA minoré dans le domaine du bâtiment, nombreux sont nos adhérents qui sollicitent nos services pour obtenir des précisions. Le SDI s'est en conséquence rapproché de son partenaire Fiducial, afin de recenser et apporter réponse aux questions les plus fréquemment posées sur cet objet.

1. La TVA à 5,5 % concerne les locaux achevés depuis plus de 2 ans. Comment se calcule ce délai ?

Le point de départ correspond au moment où les conditions d'habitation, d'utilisation, sont réunies ; le point d'arrivée est la date du début d'exécution des travaux (au plus tard).

2. La loi évoque les travaux portant sur les locaux affectés totalement ou partiellement à l'habitation. Quels sont les locaux concernés ?

Ce sont les maisons individuelles, les logements situés dans des immeubles collectifs, certains établissements affectés à l'hébergement collectif de personnes physiques et les logements de fonction.

3. Quelle définition donne l'administration des locaux affectés totalement à l'habitation ?

Il s'agit des locaux destinés exclusivement à l'hébergement des personnes physiques. Les locaux peuvent être nus ou meublés (habitations principales, secondaires, locaux occupés, vacants) ; ils ne doivent pas être exploités à titre commercial.

4. Quelle définition donne l'administration des locaux affectés partiellement à l'habitation ?

Ce sont les locaux affectés pour partie à un usage d'habitation et pour partie à un usage professionnel, commercial, industriel, ... Il s'agit par exemple de travaux portant sur une maison individuelle, avec un étage et dont le rez-de-chaussée (qui donne accès au local d'habitation), est à usage commercial.

5. Les travaux relevant de la TVA à 5,5 % comprennent-ils la main-d'œuvre ?

Les travaux éligibles au taux réduit englobent, non seulement la main-d'œuvre mais également les matières premières et les fournitures et équipements, sous certaines conditions.

6. Certaines prestations de main-d'œuvre sont exclues. Lesquelles ?

Celles qui ne se rattachent pas à des travaux immobiliers, telle que la mise en service d'appareils électroménagers.

7. Quelles matières premières et fournitures sont passibles du taux réduit ?

La liste non limitative qui figure ci-après vise les matières premières et fournitures qui sont étroitement liées à la réalisation des travaux : béton, bois, laine de verre,

carrelage, parquet, moquette, linoléum, faïence dans cuisine ou salle de bains, joints, vis, boulons, fils électriques. Pour les parquets, le taux réduit s'applique également aux prestations de décapage, ponçage et vitrification.

La liste complète des équipements concernés figure au BOI 3 C-7-06 du 08.12.2006.

8. En revanche, certains gros équipements sont exclus de la mesure. Lesquels ?

Les ascenseurs, les installations sanitaires telles que les cabines hammam ou sauna prêtes à poser, le système de chauffage dans les équipements collectifs.

9. Les opérations réalisées avec pose gratuite ou avec une main-d'œuvre facturée à un prix symbolique, sont-elles passibles de la TVA au taux réduit ?

Non. Il s'agit d'une livraison de bien, relevant du taux normal. En revanche, dans le cadre d'une opération promotionnelle et exceptionnelle de type "pose offerte", le taux réduit peut s'appliquer, à l'ensemble de la facture lorsque l'opération de pose a bien été effectuée par le prestataire ayant fourni les matériaux et équipements.

10. Les éléments accessoires à un équipement (télécommande, clés, ampoules, filtres, batteries) sont-ils toujours éligibles à la TVA à 5,5 % ?

Ils relèvent, en principe, du taux normal (ex : livraison d'une télécommande seule en remplacement d'une télécommande détériorée). En revanche, lorsqu'ils sont fournis lors de la pose ou de l'entretien (rémunérés) d'un équipement fixe, ils peuvent bénéficier du taux réduit (sous réserve qu'ils ne soient pas facturés séparément).

11. Les travaux d'entretien, de réparation ou de mise aux normes d'une chaudière sont-ils soumis au taux réduit ?

Oui, y compris les pièces et fournitures nécessaires, à partir du moment où la chaudière est installée dans les locaux d'habitation achevés depuis plus de deux ans.

12. Les fournitures d'appareils de chauffage, de climatisation ou de ventilation dans une maison individuelle ou à l'intérieur d'un appartement sont-elles toujours soumises au taux réduit ?

Seuls les appareils à caractère fixe peuvent en bénéficier. En revanche, la fourniture d'équipements à caractère mobile relève du taux normal.

13. Un particulier effectue des travaux dans l'appartement qu'il loue. Peut-il bénéficier du taux réduit ? Oui.

14. Est-ce qu'une personne autre que l'occupant peut bénéficier d'une TVA à 5,5 % ?

Oui, notamment les SCI, les propriétaires bailleurs, les agences immobilières.

Pour bénéficier du taux réduit, les personnes faisant réaliser des travaux doivent obligatoirement, selon l'administration, utiliser les modèles d'attestation établis par elle. Deux attestations différentes sont prévues en fonction de la nature des travaux : une attestation normale, pour les travaux affectant le gros œuvre (fondations, murs porteurs, façades hors ravalement, etc.) ou les éléments de second œuvre (cloisons intérieures, installations sanitaires et électriques, etc.) ; une attestation simplifiée, pour les autres travaux (notamment réparation et entretien). Ces attestations peuvent vous être gracieusement fournies par les services du SDI.



Ouverture des marchés de l'énergie : évitez les pièges !

Injonctions de Bruxelles obligent, le marché de l'électricité s'est ouvert à la concurrence en France, pour les professionnels, depuis le 1^{er} janvier 2004. A compter du 1^{er} juillet 2007, les professionnels pourront de même opter pour un fournisseur autre que GDF, pour le gaz. L'électricité et le gaz seront tous deux ouverts à la concurrence, à destination des particuliers, à compter du 1^{er} juillet 2007. Ainsi, les tarifs d'EDF et GDF ne seront plus fixés par l'Etat (prix "régulés"), mais fonction du prix du marché (prix "dérégulés"). Les entreprises industrielles ayant opté, depuis 2004, pour les prix dérégulés auprès d'opérateurs alternatifs à EDF, ont récemment tiré la sonnette d'alarme auprès du Gouvernement, constatant que les tarifs avaient augmenté de 60% à 80%, lorsque ceux de leurs collègues et concurrents restés chez EDF, n'augmentaient que d'un peu moins de 11%.



Les informations en provenance de nos adhérents ayant fait appel à un opérateur alternatif pour leur fourniture en électricité sont plus que contrastées. La majorité de ceux-ci dénonce des méthodes commerciales mensongères leur faisant miroiter d'importantes économies qui s'avèrent illusoire. Il semble impossible d'obtenir les conditions générales de services avant signature, et donc engagement contractuel définitif. Par ailleurs, si les sommes sont bien prélevées sur les comptes bancaires, les factures correspondantes tardent à venir. Enfin, la trésorerie des opérateurs alternatifs serait constituée par des majorations de consommation estimée, avec régularisation à échéance d'une année, la facturation "au réel" au mois le mois étant exclue. Pire encore, le client insatisfait qui souhaiterait revenir à l'opérateur historique EDF en a naturellement la possibilité, ce retour en arrière ne pouvant se faire... qu'au prix du marché ! Deux tarifs correspondant strictement au même service coexistent en effet à EDF : le tarif "régulé" applicable à ceux qui sont restés à EDF, et le tarif "dérégulé" (et donc libre) appliqué à ceux qui ont eu l'audace de choisir, un temps, un autre opérateur. En conséquence de quoi, le Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie est intervenu par arrêté du 03/01/07 en vue de fixer un "nouveau tarif réglementé transitoire d'ajustement du marché", le TRTAM. Ainsi, les anciens clients EDF souhaitant de nouveau contracter avec cet opérateur, ont la possibilité de bénéficier de tarifs réglementés, supérieurs néanmoins de 10% à 23% à ceux appliqués à leurs collègues n'ayant jamais quitté l'opérateur historique. Ceci dit, ce tarif étant transitoire et ayant pour objet d'ajuster les prix d'EDF aux prix du marché, une forte hausse des prix de l'énergie, indexés sur les cours des hydrocarbures et de l'uranium, est à attendre, sauf à ce que la concurrence entre les opérateurs conduise à une baisse tarifaire, comme ce fût le cas depuis 1998 concernant le marché de la téléphonie.

Il convient en tout état de cause d'aborder avec la plus extrême vigilance les offres qui fleuriront prochainement par démarchage intensif auprès des professionnels, que ces offres soient présentées par les opérateurs historiques ou des opérateurs alternatifs. Une bonne décision en la matière devra faire l'objet d'une réflexion sur des bases écrites, issues des conditions générales des contrats proposés, et non de conditions particulières manuscrites qui n'engageront que ceux qui les croiront. En effet, certains opérateurs alternatifs confient le démarchage à des sociétés tierces dont le seul objectif est de vendre, quitte à prendre des engagements qu'elles n'auront pas à gérer par la suite. De plus, les opérateurs historiques ne voudront pas connaître les conditions dans lesquelles certains clients sont partis, et leur appliqueront le cas échéant des tarifs majorés, et ce en toute légalité.

Alors à vos calculatrices, et n'hésitez pas à prendre attache avec nos services aux fins de connaître les appréciations qu'ont pu porter vos collègues suite à leur expérience avec tel ou tel opérateur.

Caisse de congés payés du bâtiment : victoire sur le fil...

La réforme des règles d'affiliation aux Caisses de congés payés du bâtiment, tant attendue par le SDI et les membres du Collectif constitué à cette fin voici plus de trois ans, s'est enfin concrétisée par un décret ministériel publié au Journal Officiel le 12 mai 2007. Nous vous informions dans notre précédente édition des moyens mis en œuvre aux fins d'obtenir la publication de ce texte avant le départ du gouvernement Villepin. C'est aujourd'hui chose faite. Ce texte autorise l'application de règles d'affiliation particulières, définies selon accords de branche négociés, et signés par le ministère du travail. Sa publication valide de facto les six accords de branche négociés dans ce cadre en mars 2007. Pour mémoire, ces accords permettent de déterminer concrètement les modalités de calcul du seuil de 10% du chiffre d'affaires au-delà duquel l'entreprise de la branche concernée pourra être recherchée en affiliation. Ces accords précisent de surcroît que seuls les salariés affectés aux tâches relevant du bâtiment sont affiliés, à l'exclusion de l'ensemble du personnel comme c'était le cas auparavant. Nous sommes ainsi particulièrement satisfaits d'avoir contribué à bousculer le mastodonte que représentent les CCPDB, même si, conformément aux vœux même du Président de la République, Nicolas SARKOZY, il convient de poursuivre la réforme des règles d'affiliations aux CCPDB, à notre sens par la voie législative. .



Réforme de l'urbanisme commercial : les propositions du SDI

Le SDI reste toujours persuadé que de la concurrence naît le dynamisme commercial et donc la création de richesses. Pour autant, il dénonce régulièrement les méthodes prédatrices de la grande distribution à l'égard du commerce de proximité.

Ainsi, la seule liberté du commerce qui vaille à nos yeux n'est pas celle qui assure aux puissances financières les moyens de la captation du marché au détriment du tissu commercial et artisanal de proximité, mais celle qui confère à chacun un droit à se battre à armes égales.

C'est pourquoi il convient que soient fixées de nouvelles règles de concurrence propres à tendre vers un équilibre concurrentiel entre les différentes formes de distribution, par une refonte de la législation.

Un dispositif obsolète régulièrement contourné

Un rapide état des lieux des conditions d'application de la loi Royer modifiée nous permettra de mieux analyser les moyens mis en œuvre par la grande distribution pour en contourner l'esprit sinon le texte.

1/ Etat des lieux de l'application de la loi Royer

Ainsi que nous l'avions évoqué dans notre précédente publication (Indépendant et Entreprise N°82), lorsqu'un million de mètres carrés commerciaux de grandes surfaces était autorisé en France en 1997, ce sont 3,5 millions de mètres carrés qui ont été autorisés en 2005. Rappelons que les autorisations délivrées le sont sur vote d'une commission dénommée Commission Départementale d'Équipement Commercial (CDEC). Cette structure, réunie sous l'égide du Préfet, comprend six membres : 3 élus, 1 représentant de la CCI, 1 représentant de la Chambre de Métiers et 1 représentant des consommateurs. Pour qu'un projet soit approuvé, il doit recueillir 4 voix positives. La décision des CDEC est en outre susceptible d'un recours auprès de la CNEC (Commission Nationale d'Équipement Commercial). Or, si l'on cumule les autorisations accordées par les CDEC et celles accordées, sur recours, par la CNEC, se sont 80% des demandes soumises par la grande distribution qui sont acceptées. Les critères devant conduire à la délivrance ou non de l'autorisation sont, sur le papier, extrêmement clairs et globalement liés à l'impact des projets sur l'économie locale et l'emploi. Un tel taux d'acceptation ne peut en conséquence se concevoir que dans l'hypothèse d'un important déficit d'offre commerciale, justifiant la nécessité de combler ce manque par le développement et l'implantation de nouveaux ensembles commerciaux. Or, la France se trouve parmi les pays d'Europe affichant un taux d'équipement commercial par habitant le plus élevé.



2/ Les moyens mis en œuvre par la grande distribution pour contourner les textes

Lorsqu'il s'agit de définir la zone de chalandise et donc la zone sur laquelle le projet aura un effet à l'égard du commerce de proximité, les demandeurs d'une autorisation excluent fréquemment certaines communes proches, d'ores et déjà dotées d'équipement commerciaux concurrents. Ils considèrent en effet que la clientèle de ces pôles d'attractivité commerciale ne doit pas être prise en compte, car les consommateurs seront dissuadés de fréquenter le magasin projeté, soit parce que les dimensions de l'équipement envisagé sont inférieures à celui présenté, soit parce ces équipements ont la même enseigne que celle du magasin envisagé. C'est ainsi qu'en 2004 la société Castorama France avait jugé inutile d'intégrer dans son dossier,

40.000 m² de surface commerciale dans le cadre d'un projet d'implantation sur Blagnac (31). On peut difficilement être plus clair dans l'affirmation du principe selon lequel les grandes surfaces ne se concurrencent pas entre elles.

A ce jour, le véritable bénéficiaire de l'autorisation d'exploiter avance masqué, laissant le soin au promoteur de formuler la demande en CDEC. On peut légitimement s'interroger dans ces conditions sur les critères retenus par les membres des commissions pour juger de l'impact du projet sur les commerces de proximité.

Les réformes proposées par le SDI

Les réformes proposées par le SDI visent globalement à permettre aux membres des Commissions de délibérer en toute connaissance de cause et de rétablir un équilibre entre les acteurs politiques et les acteurs de terrain.

1/ La transparence des dossiers de CDEC

- Pour que les membres des Commissions puissent étudier convenablement l'impact du projet soumis, ils doivent nécessairement avoir connaissance de l'enseigne demanderesse et des produits proposés à la vente, et ce quel que soit les mètres carrés commerciaux sollicités.

- L'impact des projets sur l'emploi, tel qu'il figure dans la loi "Royer" est insuffisamment précis et trop souvent dévoyé. Les chiffres présentés par le porteur du projet sont difficilement vérifiables et bien souvent fantaisistes. C'est pourquoi il conviendrait d'exiger du demandeur qu'il fournisse les sources statistiques utilisées, et d'inclure dans la notion d'"emplois détruits" par l'implantation, les chefs d'entreprise non salariés et les conjoints collaborateurs. A ce jour en effet, seuls les emplois salariés sont pris en compte pour calculer le solde positif ou négatif des projets soumis. L'objectif est pourtant bien de déterminer le nombre de personnes qui perdraient, en solde net, leurs ressources de vie.

- Les dossiers CDEC sont accessibles par les seuls membres de droit des Commissions, ainsi que quelques instances administratives dont l'avis est requis. Il est particulièrement difficile dans ces circonstances, pour les commerces de proximité, de faire valoir leur point de vue. C'est pourquoi nous proposons que le dossier CDEC, soit consultable par le Président de l'Union Commerciale de la ville d'implantation ou, s'il n'en existe aucune, par celui de la ville la plus importante la plus proche. Ce représentant direct des commerçants devrait en outre être entendu par les Commissions, au même titre que l'est le demandeur.

2/ Le rééquilibrage du processus décisionnel

Nous l'avons vu, pour qu'un dossier soit accepté en CDEC, le projet doit recueillir 4 votes positifs. Force nous est de constater que ces 4 voix sont constituées dans la très grande majorité des cas, des 3 voix des élus, auxquelles s'ajoute celle du représentant de consommateurs. Les éventuels votes négatifs des chambres consulaires, pourtant seules à même de juger objectivement de l'équilibre entre les différentes formes de commerces, n'ont en conséquence aucun effet. C'est pourquoi, tout en maintenant le principe de 4 votes positifs, il conviendrait d'ajouter une condition de répartition de ces votes. Pour qu'un projet soit validé, il conviendrait qu'il comporte 2 votes positifs de la part des élus et 2 votes positifs de la part des acteurs économiques.

Il s'agit là d'un combat que le SDI mènera avec ses adhérents au cours de la prochaine législature, pour que le commerce de proximité subsistant puisse combattre à armes égales avec la grande distribution et les magasins d'usine. A cet effet, une pétition nationale sera lancée dès cet été de manière à démontrer aux acteurs de ce dossier notre réelle détermination.

Le secteur auto-école en crise

Le magazine automobile AUTO PLUS a récemment repris les constats réalisés de longue date par le SDI sur la base des témoignages de ses adhérents. Sous le titre "PERMIS DE CONDUIRE : LA CRISE", cet organe de presse dénonce les délais de présentation des candidats au permis B, délais actuellement estimés à 5 semaines pour une première présentation à l'épreuve pratique, et de 9 à 25 semaines pour une seconde présentation. Les hypothèses de troisième présentation et plus, bien que courantes, ne sont pas prises en compte malgré leur caractère dramatique pour les candidats. Les différentes interventions du SDI auprès des DDE (Direction Départementale de l'Équipement), de la DSCR (Direction de la Sécurité et de la Circulation Routières) ou du Ministère des Transports ont toujours obtenus des réponses aussi rassurantes que lénifiantes. La situation était appelée à s'améliorer... à terme. Pour autant, sur la seule année 2006, ce sont pas moins de 15 députés qui ont saisi le Ministère des Transports de cette problématique au travers de la procédure parlementaire des questions au Gouvernement. Le rythme s'est accéléré sur la législature 2007, mais les questions sont restées cette fois sans réponse. Et pour cause...

Les raisons d'un désastre annoncé

Selon la circulaire N°2006-3 du 13 janvier 2006, la mise en place d'une nouvelle méthode d'attribution des places d'examen, méthode élaborée "en concertation avec les organisations représentatives des professionnels de la conduite automobile", devait aplanir toutes les difficultés.

1/ L'aveuglement des autorités compétentes

Une commission nationale et des commissions départementales d'évaluation de cette méthode ont été définies. Manifestement, les informations recueillies auprès de ces experts étaient favorables, puisque la nouvelle méthode a été déployée au cours de l'année 2006 et sera applicable sur l'ensemble du territoire fin 2007.

Nous soulignons toutefois que les dites commissions sont composées, de droit, des représentants nationaux et/ou départementaux ayant œuvré à l'élaboration de la nouvelle méthode. Or, il est par nature difficile de porter une appréciation objective sur ses propres décisions.

Pour autant, est-il opportun de remettre en cause la nouvelle méthode d'attribution des places d'examen ? Seuls deux paramètres sont à prendre en compte pour définir le nombre de places disponibles :

- le taux de réussite des élèves : plus ce taux est élevé, moins il est nécessaire de dégager de nouvelles plages d'examens. Sur un plan national, le taux de réussite au premier passage est d'environ 50%, soit un taux équivalent à celui de l'Union Européenne et ce sur une période de 30 ans.
- le nombre d'examineurs en fonction : il est constant qu'un inspecteur ne peut plus examiner que 12 candidats au lieu de 20 auparavant, du fait du passage de la durée d'examen de 20 mn à 35 mn.

Quant au taux moyen de réussite, les raisons pour lesquelles un candidat échoue à l'examen du permis de conduire peuvent se décliner de la façon suivante :

- le candidat n'est pas apte (formation insuffisante ou de médiocre qualité, mauvaise compréhension des pré requis à la conduite)
- la grille d'évaluation officielle du candidat, telle que fournie par l'administration, est complétée par des directives officieuses enjoignant aux IPCSR (Inspecteurs du Permis de Conduire et de la Sécurité Routière) d'en apprécier plus ou moins strictement les critères



2/ Une instruction à charge pour les auto-écoles

Refusant de prendre en considération le paramètre relatif aux inspecteurs, les travaux de la commission ayant élaboré le nouveau système d'attribution des places se sont axés sur un réquisitoire à charge pour les professionnels de l'enseignement de la conduite automobile. Ces derniers, ou du moins une proportion non négligeable d'entre eux, sont désignés comme responsables du blocage du système, en raison de graves déficiences dans la formation conduisant à un taux de réussite en première présentation nettement insuffisant... au regard des disponibilités des IPCSR. La seule variable d'ajustement retenue fut donc l'augmentation du taux de réussite. Par la mise en place d'un lien direct entre le taux de réussite en première présentation et le nombre de places d'examen attribué, la sanction encourue est la disparition de l'auto-école "défaillante". Pire encore, cette option s'est doublée d'une scandaleuse campagne de dénigrement des établissements d'enseignement de la conduite, le coût du permis de conduire ayant été dénoncé à plusieurs reprises comme "prohibitif".

La solution de la délégation de service public dans une proposition de loi...

A ce jour, sauf revirement gouvernemental, il n'existe techniquement aucun espoir pour que de nouveaux recrutements d'ampleur d'IPCSR soient réalisés, puisque l'objectif du ministère, conformément au Programme 207 du PLF 2006, est d'abaisser le coût moyen de l'examen pratique du permis de conduire pour l'administration de 28 € en 2006 à 27 € en 2010. Or, nous soulignons que le nombre d'élèves attendu pourrait ne plus être en adéquation avec la structure démographique française. De fait, si l'on parle souvent des "jeunes" pour désigner les candidats au permis de conduire, il faudra dans l'avenir élargir notre champ de vision à tous ceux dont le permis de conduire a été invalidé suite à un retrait total de points. C'est ainsi qu'en 2005, 33.000 conducteurs ont été contrôlés sans permis, alors qu'ils n'étaient que 2.000 en 2002. Les chiffres les plus pessimistes évaluent à 1 million le nombre de personnes circulant sans permis.

Dans ce contexte, la seule issue consisterait en conséquence à confier au secteur privé, par le biais d'une délégation de service public, le soin de recruter et former des examinateurs de la conduite.

Inutile de préciser que le corps des IPCSR est fondamentalement contre cette option qui verrait la fin d'un monopole d'Etat dans le secteur, particulièrement sensible à ce jour, de la sécurité routière. Pour autant, cette proposition mérite à notre sens d'être examinée avec la plus grande attention, au-delà de positions dogmatiques qui ne sont plus tenables à ce jour, pour les professionnels de la conduite automobile, comme pour les élèves. Il est urgent aujourd'hui de palier la pénurie d'examineurs, pénurie planifiée par l'Etat. C'est en ce sens que 95 députés ont signé une proposition de loi, ayant pour objet de redéfinir les contours de l'apprentissage de la conduite afin de réconcilier les usagers avec le permis de conduire.

Il conviendra que cette action soit poursuivie au-delà de la nouvelle législature qui s'annonce, malgré les fortes oppositions institutionnelles auxquelles nous aurons à faire face.

Les engagements du Président de la République auprès du SDI et de ses adhérents

La campagne présidentielle, qui s'est achevée le 06 mai 2007 par la victoire de Nicolas Sarkozy, a suscité de nombreux débats et de nombreux espoirs dans la société française. Le SDI, pour sa part, prend acte du choix des électeurs, et se mobilise dès à présent pour que les engagements électoraux du nouveau Président de la République, dans leur volet de libération des énergies des TPE et PME, puissent être concrétisés par la voie législative et réglementaire. Dans ce cadre et selon toute logique, les élections législatives de juin 2007 devraient voir la mise en place d'une majorité conforme au choix présidentiel du mois de mai. Interpellé par le SDI pour le compte de ses adhérents, le Président de la République a pris un certain nombre d'engagements à l'égard de ceux-ci, engagements formalisés par courrier adressé à notre Président, M. Paras. C'est donc à titre de synthèse que nous souhaitons reprendre ci-après le récapitulatif de nos légitimes revendications, les mettant ainsi en lumière au regard des réponses formelles apportées par le Chef de l'Etat.

Fiscalité des entreprises

En 2006, la pression fiscale s'est élevée à 44,4% du PIB (Produit Intérieur Brut), soit 0,4 point de plus par rapport à 2005. Ce taux de prélèvements obligatoires, qui mesure les rentrées d'impôts et de cotisations rapportées à la richesse nationale, fut historiquement élevé. En effet, depuis 1978 où il s'établissait à 37,4%, seule l'année 1999, avec un taux de 44,9%, a surpassé ce chiffre. Les effets d'une pression fiscale trop élevée sont bien connus et résumés par la formule "trop d'impôt tue l'impôt". C'est pourquoi le SDI milite depuis son origine pour une diminution de la pression fiscale, notamment sur les entreprises de moins de 20 salariés. Nous sommes persuadés qu'une moindre confiscation du

fruit du travail des entreprises ne pourra que les conduire à investir et se développer et contribuer ainsi à l'augmentation de la richesse nationale. La question de la fiscalité des entreprises, au travers de trois thèmes majeurs (la CVA, l'I.S et l'I.F.A), constitue en conséquence le socle de nos premières revendications, telles que formulées auprès du Président de la République

1/ La Cotisation sur la Valeur Ajoutée (CVA)

Ce nouvel élément de fiscalité directe destiné à financer les déficits de la Sécurité Sociale, venant se substituer aux cotisations patronales de sécurité sociale assises sur les salaires, résulte d'une volonté exprimée par M. Chirac. Le SDI s'était immédiatement positionné contre ce projet potentiellement lourd de conséquences pour les TPE et PME. C'est ainsi que la commission Fouquet avait souligné les dangers de cette mesure pour nos petites entreprises. Taxer la valeur ajoutée reviendrait en outre à réintroduire, dans l'assiette de la nouvelle taxe, la masse salariale que le SDI, après une longue bataille menée avec le soutien de ses adhérents, avait réussi à exclure de celle de la taxe professionnelle. Cependant, toujours favorables à toute mesure ayant pour effet d'alléger les charges, y compris celles pesant sur les salaires, nos services militent pour la mise en place d'une TVA sociale. Le transfert en France d'une partie des cotisations sociales sur la TVA permettrait d'augmenter les prix des produits importés par rapport aux prix français et renforcerait la compétitivité de nos exportations.

La réponse apportée par le Président de la République, au SDI, est la suivante :
Je considère que les charges sociales, notamment patronales, sont excessives dans notre pays et qu'elles pénalisent chaque jour un peu plus la production française. Je suis donc opposé à l'idée d'une contribution supplémentaire qui pèserait sur les entreprises, quand bien même elle aurait pour base la valeur ajoutée. Cela freinerait l'investissement, la modernisation, la compétitivité des entreprises et donc, finalement, la croissance. En revanche, je souhaite que l'on réfléchisse à la manière dont les importations pourraient être mises à contribution pour financer notre protection sociale et que l'on envisage donc la possibilité d'expérimenter un système de TVA sociale sur la base de ce que nous aura enseignée l'expérience allemande.

Le SDI prend acte de cet engagement, fruit d'une lutte menée depuis quatre ans, et veillera à sa pleine application.





2/ L'impôt sur les sociétés (I.S)

Depuis le 1^{er} janvier 1993, le taux de l'I.S est de 33,33%, exception faite pour les PME, sous certaines conditions, pour lesquelles ce taux est de 15% sur une fraction des bénéfices. Cette reconnaissance de la spécificité des PME doit à notre sens connaître son prolongement naturel dans la mise en place d'une véritable progressivité de l'I.S. Dans le cadre notamment de l'action du SDI en faveur d'une fiscalité acceptable, le gouvernement de Jean-Pierre Raffarin avait supprimé en 2005 et 2006 la "surtaxe Juppé" de 3% de l'impôt sur les sociétés. Pour autant, au Royaume-Uni, le taux d'IS est autour de 30%; en Irlande, il est de 12,5%. L'Allemagne, dont le taux est le plus élevé de l'Union Européenne, vient de le passer au 1^{er} janvier de 38,65% à 29,8%. Dans cette course à l'allègement des charges fiscales, il est impératif que la France puisse s'affirmer en vue de préserver la compétitivité des entreprises et leurs capacités d'investissement.

La réponse apportée par le Président de la République, au SDI, est la suivante : *Je pense que les prélèvements sur la richesse produite en vue d'une certaine redistribution sont justifiés dans leur principe, mais qu'ils ne doivent pas se situer à un niveau excessif pour ne pas freiner l'activité. Ma priorité est donc de ramener progressivement l'IS au niveau de la moyenne de nos partenaires européens.*

A ce jour, le niveau moyen européen de l'I.S se situe à 26%.

3/ L'impôt forfaitaire annuel (I.F.A)

L'I.F.A constitue une aberration fiscale majeure qui met à la charge de toutes les entreprises soumises de droit ou sur option à l'I.S, quel que soit leur résultat, même déficitaire, une somme forfaitaire fonction du chiffre d'affaires augmenté des produits financiers.

La réponse apportée par le Président de la République, au SDI, est la suivante : *Je considère que l'impôt forfaitaire annuel est un prélèvement injuste, car il pèse sur les entreprises quel que soit leur résultat et place de nombreuses PME dans une situation très précaire, notamment dans les années qui suivent leur création, où le résultat peut souvent être négatif. Je propose donc la suppression de l'IFA.*

Le SDI prend acte de cet engagement qui peut être concrétisé très rapidement, par exemple dans le cadre d'une session extraordinaire à l'Assemblée Nationale dès cet été.

4/ Les limites à fixer à la fiscalité locale

Ce que l'Etat centralisateur Jacobin donne d'une main, ce sont les collectivités locales (Régions, Départements, Communes et Communautés de Communes) qui ont tendance à le reprendre de l'autre. C'est ainsi que les taxes locales ont augmenté de 21,1% en 2005, de 7,5% en 2006 et d'encore 2,4% en 2007. Ces taux moyens cachent de fortes disparités puisque, sur trois années, cinq régions ont augmenté leur pression fiscale de 50% et dix autres de 20% à 50%. Bien que ces augmentations soient partiellement liées à des transferts de compétences, et donc de charges, de l'Etat sur les collectivités locales, le SDI a souvent tiré la sonnette d'alarme sur l'inadéquation des discours du gouvernement quant à une baisse de la fiscalité et la réalité vécue par les entreprises du fait des fortes augmentations des fiscalités locales. C'est pourquoi nous avons sollicité les candidats à la présidentielle sur les moyens à mettre en œuvre pour limiter les capacités de destruction des avancées fiscales nationales par les collectivités locales.

La réponse apportée par le Président de la République, au SDI, est la suivante : *En matière de fiscalité locale, je pense que l'enjeu principal est de supprimer la taxe professionnelle dans ses modalités actuelles, car elle pénalise les investissements les plus productifs et les plus innovants. La solution est de la remplacer par une contribution dont l'assiette serait plutôt assise sur les résultats que sur les facteurs de production, mais selon des modalités permettant de garder un lien avec le territoire d'implantation. C'est une réforme complexe à entreprendre, mais que je crois indispensable. Je souhaite par ailleurs responsabiliser davantage les collectivités territoriales en matière de fiscalité, en allouant dans la mesure du possible un impôt local à chacune d'elles.*

Si nous constatons avec satisfaction que le principe de la suppression de la taxe professionnelle, contreproductive compte tenu de ses éléments d'assiette, est un fait qui semble acquis, nous observons que la sauce fiscale locale à laquelle nos entreprises seront mangées n'est pas encore clairement définie. Une participation assise sur "Les résultats", reviendrait à majorer le taux d'imposition applicable aux bénéficiaires (I.S, B.I.C ou B.N.C) et donc à remettre sérieusement en cause les effets attendus de la baisse nationale de ce taux "au niveau de la moyenne de nos partenaires européens". Cette double imposition des revenus semble de plus incompatible avec les règles fiscales, règles d'ores et déjà mises à mal par la CSG et la CRDS. L'impôt local quant à lui, ne constituerait qu'une réplique à l'échelle locale des méthodes de dumping fiscal dénoncées sur les plans européen et mondial. Une fois de plus, seraient pénalisées les entreprises de petite taille insusceptibles de délocalisations, leur marché se situant à l'échelle départementale ou régionale. Enfin, nous soulignons que les régions disposent, depuis le 1^{er} janvier 2007, d'un outil fiscal nouveau sous forme d'une possibilité de modulation du taux de la TIPP (Taxe Intérieure sur les Produits Pétroliers), lorsque les départements bénéficient, quant à eux, d'une fraction de cette TIPP pour les besoins du financement du RMI. Il convient dans ces conditions de prendre garde de ne pas laisser se développer une fiscalité locale incontrôlable dans un environnement national qui se voudrait favorable. (...)

(...)

Le Président de la République et les 35 heures

Le SDI a d'ores et déjà développé une énergie considérable, à l'appui notamment des pétitions de ses adhérents, pour faire entendre à nos élus l'iniquité de cette mesure appliquée de façon dogmatique. Ce combat ne fut pas inutile puisque, au fil des années, nous avons pu maintenir, au bénéfice des entreprises de moins de 20 salariés, un principe de majoration des heures supplémentaires limitée à 10% de la 36^{ème} à la 39^{ème} heure, tout en faisant obtenir l'accroissement du contingent annuel de ses heures. Pour autant, ces avancées restent à ce jour des mesures transitoires devant prendre fin au 31 décembre 2008. C'est pourquoi nous proposons la pérennisation du système dérogatoire en place, voire l'abrogation des 35 heures sous leur forme actuelle.

La réponse apportée par le Président de la République, au SDI, est la suivante :

La politique de réduction du temps de travail a été une catastrophe économique et un désastre social. Mais je ne crois pas qu'il faille pour autant commettre une erreur comparable en imposant à toutes les entreprises une nouvelle durée légale du travail de 39 ou 40 heures. Ce que je propose, c'est de garantir à chacun la liberté du travail, pour celui qui veut se contenter de 35 heures comme pour celui qui veut travailler plus pour gagner plus. Je propose donc d'exonérer de toutes charges sociales et fiscales les heures supplémentaires et les RTT travaillées, afin que l'allongement du temps de travail soit une opération qui profite à la fois à l'entreprise et au salarié, et que le régime des heures supplémentaires soit fixé au niveau de chaque entreprise dans le cadre d'une négociation avec les salariés.

M. Sarkozy omet de préciser, dans le cadre de sa réponse, qu'il propose de maintenir le principe de la majoration des heures supplémentaires (de la 36^{ème} à la 39^{ème} heure) à hauteur de 25%, quelle que soit la taille de l'entreprise. Dans ce contexte, si les heures supplémentaires majorées de 25% sont totalement exonérées de charges, le coût final pour l'entreprise d'un salarié rémunéré au SMIC, sera quasiment identique au coût que représente les heures supplémentaires, chargées, majorées de 10%. Cette projection intègre naturellement l'allègement sur bas salaires "Fillon" au taux maximal de 26 points de charges, et ne concerne que les entreprises de moins de 20 salariés soumises à une majoration des heures supplémentaires de 10%. La concrétisation de cette réforme verrait donc l'aboutissement de la demande du SDI, portée depuis plusieurs mois pour le compte de ses adhérents, et visant au maintien définitif des avantages acquis, en terme de coût du travail, pour les entreprises de moins de 20 salariés dans le cadre des 35 heures.

Toutefois, il convient de rester extrêmement vigilants sur la notion d'exonération "totale" de charges. En effet, les charges habituellement exonérées, au sens politique du terme, sont les seules charges de Sécurité Sociale. Ces dernières représentent certes une part non négligeable des charges patronales, mais sont loin d'en constituer la totalité. Une exonération totale supposerait l'abandon notamment des charges ASSEDIC, des charges de retraite complémentaire, des taxes à la formation professionnelle et à l'apprentissage, et des taxes sur les salaires, sans que cette liste soit exhaustive. Dès lors, pour que la mesure proposée par le Président de la République constitue un réel avantage financier pour les TPE-PME, et pour lui assurer l'effet de levier attendu, il conviendrait de maintenir le principe d'une majoration des heures supplémentaires limitée à 10% pour les entreprises de moins de 20 salariés, tout en accordant le bénéfice de l'exonération totale des charges patronales et salariales. Nous proposons en conséquence la poursuite de notre revendication visant à la pérennisation d'une



majoration des heures supplémentaires limitée à 10% pour les entreprises de moins de 20 salariées, le principe de l'exonération de toutes charges de ces heures devant par ailleurs faire l'objet d'éclaircissements (cf Pétition nationale ci-contre).

Les engagements complémentaires du Président de la République

D'autres sujets portés par le SDI mais non développés ici méritent que nous portions à votre connaissance la position du Président de la République. Ainsi, concernant l'élaboration de règles communes d'encadrement des négociations portant sur la mise en place de régimes complémentaire maladie obligatoire, le Président de la République s'est prononcé en faveur d'une mise en concurrence de l'opérateur en charge de la gestion de ce risque, ainsi que sur la suppression des situations de double adhésion obligatoire, suivant totalement en cela les préconisations du SDI. Concernant les relations entreprises-établissements bancaires, le Président de la République s'est positionné en faveur de l'élaboration de conventions dont le contenu serait encadré par la loi, conformément aux demandes du SDI. Concernant enfin la mise en place d'un délai de rétractation au bénéfice des professionnels indépendants démarchés, le Président de la République s'est déclaré en accord avec une telle mesure, actuellement portée devant le parlement par le SDI sous forme de proposition de loi. Ainsi que vous pouvez le constater, si certains engagements du nouveau Chef de l'Etat sont conformes aux demandes du SDI (CVA, IFA), d'autres manquent singulièrement de clarté (I.S, fiscalité locale) ou restent en retrait des effets positifs attendus (avantages financiers sur les heures supplémentaires). Fort de ces éléments, le rôle du SDI, tel qu'il l'a toujours conçu, sera donc, avec le soutien de ses adhérents, d'être un mouvement de propositions dans le cadre de la traduction législative la plus rapide possible des thèmes de convergences entre le nouveau Président de la République et les attentes des TPE-PME. Pour autant, notre droit d'inventaire nous conduira à ne faire preuve d'aucune complaisance à l'égard de toute mesure, notamment fiscale, qui pourrait ne s'avérer être qu'un effet d'annonce ou, pire, en contradiction avec les intérêts des professionnels indépendants.

La mobilisation des forces patronales au sein du SDI conserve en conséquence toute son actualité et toute sa légitimité !

L'intégralité du courrier de M. Sarkozy reste naturellement à la disposition de tout adhérent qui en formulera la demande auprès de l'un de nos bureaux régionaux.

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 DE PABBELE - GAN ASSURANCES/STUDIO PABBELE/STUDIO PABBELE

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.