



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS



EDITORIAL

Placer la TPE
au cœur des réformes

BON A SAVOIR

Bouclier social
des micro entreprises :
le décret enfin paru !

C.N.E :
nouvel assaut de la justice

DOSSIER

Démarchage
des indépendants :
de nouveaux dangers

NATIONAL

Politique générale
de François Fillon :
le SDI saisit
les parlementaires

PETITION

Pour une baisse drastique
des charges patronales...



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

Ensemble pour réussir





INDEPENDANT & ENTREPRISE

Organe Officiel du Syndicat
des Indépendants

REVUE D'INFORMATION DU SDI

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.

Placer la TPE au cœur des réformes!

Manifestement, et c'est tout à son honneur, le gouvernement Fillon entend procéder rapidement à certaines réformes de fond en matière fiscale et sociale. Je ne peux que soutenir ce principe, tant je considère comme urgente la mise en œuvre de certaines promesses du Président de la République, au bénéfice notamment des artisans, des commerçants et des TPE. Pour autant, la vitesse avec laquelle le Premier Ministre semble vouloir mener les réformes, n'a d'égale que la précipitation avec laquelle certains observateurs zélés les approuvent sans réserve, au nom d'un patronat dont les TPE sont exclus.

J'en veux pour preuve première la gestion du "paquet fiscal" comportant notamment le principe d'une réforme de la taxation des heures supplémentaires. Il ressortait, à l'origine de ce projet longuement débattu, des accords "gagnants-gagnants" par lesquels les salariés travaillant plus pourraient gagner plus, sans que l'entreprise ne soit pénalisée en terme de coût de l'heure supplémentaire de travail. Au final, et à l'heure où j'écris ces lignes, je constate que seuls les employés et les entreprises dont l'effectif est supérieur à 20 salariés seront, à tous coups, financièrement gagnants, lorsque seule une partie des TPE y trouvera un avantage (cf. p12-13 de ce numéro). J'en veux pour seconde preuve les attermolements de certains dans le cadre de la mise en œuvre d'un transfert de la charge sociale, actuellement acquittée par le seul appareil productif, à l'ensemble de la nation. Prévu sous les meilleurs délais, ce dernier pourrait finalement être repoussé à l'année 2009, et encore, sous réserve d'une première expérimentation dont nulle ne sait si elle aura lieu par secteurs d'activité ou sur un certain laps de temps. Pour autant, en notre qualité de chefs d'entreprise, nous savons bien que toute dépense nouvelle suppose une recette de montant au moins équivalant, soit par accroissement du résultat existant, soit par le biais d'une nouvelle recette. Il ne fait en conséquence aucun doute que la note fiscale et sociale des avantages accordés aux salariés et aux grandes entreprises pourrait nous être un jour présentée, si aucune piste de compensation budgétaire sérieuse et certaine n'est suivie. C'est pourquoi je vous invite à signer dès à présent la pétition nationale située en fin de ce numéro et visant à fixer la priorité du principe de la baisse drastique des charges patronales sur les TPE.

Au-delà des deux points évoqués ci-dessus, l'analyse du discours de politique générale du Premier Ministre François Fillon m'autorise à vous demander de poursuivre votre mobilisation pour la défense de vos intérêts. Comme vous le savez, le SDI et moi-même militons inlassablement pour que soit reconnu le rôle vital de la petite entreprise dans ce pays. Ma conviction sans faille est celle selon laquelle nous représentons l'avenir économique et social de la nation. En conséquence de quoi je ne puis que vous faire partager ma déception lorsque, en 45 minutes de discours visant à présenter l'action gouvernementale des 5 prochaines années, le Premier Ministre n'a jamais prononcé les mots "commerçant" et "TPE", et n'a qu'une seule fois fait référence aux "artisans". J'ai en conséquence immédiatement demandé aux bureaux du SDI qu'ils contactent les parlementaires, de sorte que chacun d'entre eux soit individuellement informé de vos revendications, au même titre qu'en ont été informés les membres de l'exécutif déterminants pour l'avenir de nos entreprises, à savoir le Président de la République Nicolas Sarkozy, le Premier Ministre François Fillon, et la Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, Christine Lagarde. Mon objectif est de faire en sorte que chaque décision de nature économique et sociale ne puisse être prise qu'en considération de la nécessité d'orienter prioritairement l'action des pouvoirs publics vers la petite entreprise, conçue comme l'élément le plus dynamique de l'économie. Sur ce point, la mise en place d'un Small Business Act (SBA) à la française est positive. Il s'agit d'un signal fort adressé par le gouvernement aux petites entreprises. Il s'agit tout d'abord d'un signal de reconnaissance du droit d'accès des petites entreprises aux marchés publics dont elles sont aujourd'hui exclues de fait, en raison des pratiques de dumping tarifaires des grands groupes. Il s'agit ensuite d'un signal de confiance, une petite entreprise n'ayant pas moins de savoir faire qu'une grande. Il s'agit, enfin et surtout, d'un premier pas franchi vers la reconnaissance d'une spécificité de la petite entreprise dans le paysage économique. Je note sur ce point que des progrès considérables restent à faire, cette fois-ci sur un plan juridique. La récente décision du Conseil d'Etat ayant annulé, à la requête de grands groupes du BTP, et de leurs syndicats professionnels, les mesures favorables aux PME pour l'accès aux marchés publics, est particulièrement emblématique du manque d'ambition dont souffrent notre pays et l'Europe à cet égard. Les sujets sur lesquels des règles spécifiques à la petite entreprise doivent être mises en œuvre sont nombreux. Il en est ainsi de la TVA, dont même les règles européennes autorisent la modulation en fonction notamment des secteurs d'activité. C'est ainsi qu'il est permis d'envisager, pour des "services locaux" (coiffure, restauration, réparation automobile, services à la personne, ...) un taux de TVA différencié. Il serait par ailleurs possible, sur la seule catégorie ciblée des petites entreprises, de mettre en place une réglementation spécifique relative aux relations entre les professionnels indépendants, les TPE et les professions libérales, vis-à-vis de leur partenaire bancaire. Sur cette même cible et s'agissant des problématiques de besoins de trésorerie de nos entreprises, je propose la mise en place d'une structure qui viendrait directement à l'appui des chefs d'entreprise. Les multiples systèmes actuels de soutien, de cautionnement, et autres aides directes ou indirectes, constituent un maquis financier dans lequel se perdent les entrepreneurs indépendants. La mise en œuvre de ces chantiers nécessite du courage, y compris politique, mais répond au rôle de moteur de la croissance et de source majeure de création d'emplois qu'assument les TPE. Je sais pouvoir compter sur votre soutien pour mener ce combat, et vous en remercie au nom des commerçants, artisans, professionnels libéraux et TPE.

Raymond PARAS
Président

Contrat de longue durée



"A la suite de la visite d'un commercial, j'ai signé il y a quelques semaines un contrat relatif à la location d'un matériel installé dans la vitrine de mon officine. Ce vendeur m'avait assuré que la durée de la location était d'un an mais je m'aperçois que le contrat mentionne une durée de 60 mois, et les retombées commerciales promises ne sont pas au rendez-vous. Quels sont mes recours ?" Mme Edith L., pharmacienne à Valenciennes (59)



Il est toujours difficile de prouver qu'un commercial a usé de manœuvres frauduleuses et a utilisé des propos mensongers afin de vous inciter à signer un contrat dans des délais très courts, alors même que ce contrat vous engage pour une durée relativement importante à payer des loyers qui peuvent être conséquents. Nous l'avons déjà mentionné à plusieurs reprises dans ces colonnes : prenez le temps de lire les contrats qui vous sont présentés, et en particulier les clauses relatives à la durée, et aux obligations du fournisseur. Car une fois votre signature apposée, vous êtes engagé et il est trop tard pour obtenir la résiliation d'un contrat dont la durée est "ferme et irrévocable". En tant que professionnel, vous ne bénéficiez pas de la législation protectrice qui s'applique aux consommateurs. Vous ne pouvez notamment pas invoquer le bénéfice du délai de rétraction dans un délai de sept jours applicable en cas de démarchage. En outre, depuis quelques années, les Tribunaux apprécient de façon très large le caractère direct du rapport entre l'objet du contrat et l'activité du professionnel démarché. Il convient donc d'être extrêmement prudent. Il est éventuellement possible de déposer plainte en espérant que d'autres professionnels se manifestent pour qu'un dossier soit instruit. A noter : à l'initiative du SDI, une proposition de loi est actuellement à l'étude afin de protéger les artisans inscrits au répertoire des métiers, au même titre que les consommateurs.



Baux précaires successifs



"Depuis quatre ans, mon bailleur me fait signer des baux précaires et saisonniers qui se succèdent avec des interruptions de deux mois environ, bien que je continue à exercer mon activité entre chaque bail. Il vient de m'informer qu'il entendait reprendre le local à la fin du bail en cours, en a-t-il le droit ?" Monsieur Pascal G., Ebéniste à Montmartin sur Mer (50)



Il est possible de déroger aux dispositions applicables au statut des baux commerciaux, à condition que le bail soit conclu pour une durée au plus égale à deux ans. En principe, la faculté de dérogation n'est ouverte que pour le premier contrat portant sur un local déterminé, même s'il est d'une durée inférieure à deux ans. Elle n'est pas accordée pour des baux successifs, sous réserve de la renonciation du locataire au bénéfice du statut. Ainsi, si le locataire est laissé dans les lieux à l'expiration de la durée convenue, avec l'accord exprès ou tacite du bailleur, il s'opère un nouveau bail soumis au statut des baux commerciaux. Néanmoins, il est admis par les Tribunaux que le locataire peut renoncer à la protection que lui confère le statut, notamment en signant un nouveau bail dérogoire, une fois que le droit au statut est acquis. La renonciation doit alors résulter de la volonté expresse ou tacite et non équivoque du locataire. Il a ainsi été jugé qu'une occupation renouvelée et permanente des lieux par le preneur démontrait la volonté de celui-ci d'exploiter son commerce dans le cadre du statut applicable aux baux commerciaux et que la succession de différents baux dérogoires avait été imposée par le bailleur afin d'échapper aux règles protectrices de ce statut.

L'indemnité de repas est-elle due lorsque le salarié est en formation ?



"Mon salarié est en formation professionnelle pour une période d'un mois. Je lui verse habituellement une indemnité repas. Suis-je tenu de lui donner cette indemnité alors que le salarié n'est pas sur son lieu de travail ?" "Monsieur André T, commerçant à Barcelonnette (05)



Une indemnité repas est un forfait qui doit compenser les frais supplémentaires de repas pour les personnes ne pouvant pas prendre leurs repas chez elles. Le temps de formation pendant les heures normalement travaillées étant considéré comme un temps de travail et rémunéré comme tel, l'employeur doit, dans cette circonstance, prendre en charge les frais de repas de son personnel. Il vous appartient donc de verser à votre salarié la somme que vous lui donnez habituellement du fait qu'il ne peut se rendre à son domicile pour prendre son repas. Cependant, il n'a pas à le faire si l'organisme de formation intègre le repas dans ses sessions qui se déroulent par exemple de la façon suivante : Matin : formation, Midi Repas avec les formateurs, Après-midi : formation. Dans ce cas, il est bien évident que votre salarié ne peut prétendre à aucune indemnité de votre part. Par contre, si le repas est à la charge du salarié, l'employeur peut rembourser le coût des repas en frais réels et non en frais forfaitaires (attention, en formation, le salarié n'a pas forcément le choix du restaurant). Nous vous conseillons donc de faire le point avec votre salarié et, le cas échéant l'organisme de formation, afin de définir vos obligations à l'égard de votre salarié.



La révision du loyer d'un bail commercial

Le loyer d'origine d'un bail commercial est libre. Il est plafonné en cours de bail, lors d'une révision triennale légale ou en renouvellement en fin de bail. Ce plafonnement signifie que le loyer fixé à défaut d'accord amiable doit correspondre à la valeur locative en fonction notamment des prix du marché. La valeur locative se calcule d'après : les caractéristiques du local ; la destination des lieux ; les obligations des parties au contrat ; les facteurs locaux de commercialité ; les prix couramment pratiqués dans le voisinage. Le plafonnement du loyer lors du renouvellement se situe, quant à lui, dans une double limite : la valeur locative et la variation du loyer par l'indice trimestriel du coût de la construction tous les trois ans. Ces dispositions sont toutefois tempérées par le souhait de déterminer une valeur locative dite équitable.

La révision du loyer en cours de bail

Dans ce contexte, le loyer est plafonné. La révision triennale du loyer est légale, il n'y a pas besoin de la prévoir dans les clauses du contrat. De plus, elle est d'ordre public et elle ne peut être mise en œuvre qu'à compter de 3 ans écoulés (plus 1 jour) à compter de la conclusion du bail, de la précédente révision ou d'une fixation judiciaire. Le loyer révisé de façon triennale doit être égal à la valeur locative basée sur les critères que nous avons vu ci-dessus. Cependant, pour éviter la multiplication des litiges et empêcher des hausses trop fortes, le législateur a prévu la mise en place d'un loyer dit "loyer plafond", lié à la variation de l'indice du coût de la construction publié par l'INSEE. Ainsi, sauf exceptions que nous verrons ci-après, la majoration ou la diminution de loyer ne peut excéder la variation de l'indice trimestriel du coût de la construction intervenue depuis la dernière fixation du loyer.

Révision à la hausse avec déplafonnement

Le bailleur qui souhaite un déplafonnement doit adresser au preneur une lettre recommandée avec accusé de réception en fixant un montant approximatif, car il ne dispose pas de l'indice du trimestre non encore publié. Le délai de prescription de 2 ans court à compter de la réception de cette lettre. Il ne peut le faire qu'à deux conditions : s'il justifie d'une modification des facteurs locaux de commercialité, et que cette modification a entraîné en elle-même une augmentation de plus de 10% de la valeur locative.

Révision à la baisse

Dans ce contexte, il n'y a pas de règles de plancher, mais le loyer devrait se situer entre le plafond résultant du jeu des indices et la valeur locative, et ne pas descendre en dessous des valeurs contractuelles.

La jurisprudence l'a pourtant admis. Le loyer peut donc descendre en dessous de celui qui était fixé dans le contrat, après fixation judiciaire.

La clause d'échelle mobile

C'est une indexation pour éviter le formalisme de la révision triennale. Elle se fonde sur l'indice INSEE du coût de la construction ou sur un indice en rapport

avec l'activité de l'une des parties. (NB : la révision triennale par le jeu de l'indice INSEE du coût de la construction est d'ordre public, si nous sommes en présence d'un autre indice, c'est une indexation). Les intérêts de l'indexation sont l'automatisme et la souplesse pour le bailleur. De plus, en cas d'oubli, la prescription n'est pas biennale mais quinquennale. Dans cette hypothèse, le statut a prévu un cas de révision légale, si le loyer augmente de + de 25 %. A compter de cette condition, on retombe dans une procédure normale de fixation (Lettre recommandée avec montant). La jurisprudence a précisé que le texte prévoyant la révision du loyer indexé ne distingue pas entre les parties. C'est pourquoi le bailleur peut également demander la révision. Attention, l'indexation n'empêche pas la révision légale si un délai de 3 ans s'est écoulé.

Le loyer du bail renouvelé

Le principe du plafonnement

Le renouvellement du bail ne peut intervenir qu'après un congé ou une demande de renouvellement délivrée par acte extra judiciaire. Attention, après 12 ans, le loyer est automatiquement déplafonné. Le principe du plafonnement joue de la même manière que précédemment, et est relativement simple. Au terme des neuf ans, la variation du loyer ne peut excéder celle de l'indice du coût de la construction pendant cette période de neuf ans. En cas de renouvellement postérieur, c'est-à-dire au cours de la tacite reconduction, la variation est calculée sur une période égale à celle de la durée du bail. Si la demande de révision est délivrée avant le congé et pendant la tacite reconduction, la jurisprudence a décidé que la demande prime sur le congé et empêche la tacite reconduction. Le bail sera renouvelé au terme d'usage suivant. Dans ce contexte, le loyer est plafonné et doit correspondre à la valeur locative dans l'hypothèse où, par le jeu des indices INSEE, il excéderait ladite valeur locative. Le bailleur va se heurter au plafonnement à l'indice d'origine et à celui du nouveau, sauf à prouver des motifs de déplafonnement, par la loi ou une stipulation expresse dans le bail.

Les exceptions au plafonnement

Les locaux désignés comme étant des "bureaux" ne sont pas soumis à la règle du plafonnement (aujourd'hui, les banques sont assimilées à des bureaux). La notion de "bureaux" est cependant relativement floue puisque la Cour de Cassation indique que la réception de clients ou de fournisseurs n'exclue pas la qualification de bureau dès lors qu'il ne sert ni au dépôt ni à la livraison de marchandises. De même, le loyer est fixé selon les usages observés dans la branche d'activité considérée, en ce qui concerne les locaux dits "monovalents". Ces derniers sont définis comme étant des locaux qui n'ont qu'une seule activité, et où il n'est permis de relouer le local pour une autre destination qu'au prix de travaux considérables (ex : les hôtels, cinémas, cliniques, caves de Champagne, ...). Attention, les hôtels où il y a un restaurant sont jugés monovalents, en se référant au critère de l'unicité du fonds de commerce et ce nonobstant les clauses du bail. Enfin, les terrains échappent aussi au plafonnement, le prix du bail étant fixé en fonction de la nature du terrain et des modalités de l'exploitation effectivement autorisée.



Annonces des adhérents du S.D.I.

Meythet (74) : vends cause départ à la retraite fonds de commerce très bien situé, nombreux parking gratuits.
Tél : 04.50.24.08.08

Romilly sur Seine (10) : Vends murs et fonds de commerce Bar, Jeux en centre ville.
Appartement duplex 100 m² refait neuf, 2 chambres, 2 salles de bain, salon, séjour, cuisine équipée.
Bar: 65 m², refait à neuf, déco exceptionnelle (pièce unique), cour intérieure + dépendances.
Site Internet : bar.legriffon.free.fr
Prix : 230 000 €.
Tél : 09.62.01.67.79 - 03.25.24.19.22

Mezire (90) : Vends murs ou fonds de commerce restaurant pizzeria – Pizzas à emporter – dans village en expansion, très proche de la nouvelle gare du TGV, zone industrielle.
Situé entre Belfort et Montbéliard, proche de la Suisse.
Salle comprenant 65 couverts et 50 couverts sur terrasse couverte.
Etat impeccable, cuisine traditionnelle, agencement réalisé en 2005, cadre et décoration exceptionnelle.
Parking privé, bon potentiel. Idéal pour couple, affaire à développer.
Prix du fonds : 120 000 €
Loyer : 1 100 €
Prix murs et fonds : 350 000 €
Tél : 06.10.36.49.59

Lyon (69) : Vends cause départ à la retraite magasin de chaussures, situé dans bonne zone commerciale
Tél : 04.75.51.08.37

Vimoutiers (61) : Vends cause départ à la retraite très beau magasin vente fleurs Inter Flora, tenu depuis 36 ans.
Situé au centre d'une ville touristique agréable de Basse Normandie.
2 vitrines, grandes dépendances, chambre froide, grand atelier. Possibilité de morceler en 2 commerces.
Autoroute à 18 km, parking proche.
Bon CA, possibilité d'accompagnement.
Tél : 06.21.73.63.14

Verdun (55) : Vends restaurant traditionnel 55 couverts sur 2 salles, murs et fonds de commerce ainsi que logement F5 au 1^{er} étage.
Situé à la sortie de l'autoroute, prix en rapport.
Tél : 03.29.84.74.63

Bar le Duc (55) : Loue local commercial de 206 m², libre de suite.
575 € / mois.
Tél : 06.26.75.56.93

Montagnac (34) : entre Mèze et Pézenas vends cause retraite ensemble immobilier comprenant : 1 maison d'habitation de 122 m² + locaux commerciaux dont garage automobile de 520 m² (tôlerie, peinture, mécanique) + fonds de commerce.
Prix : 629 000 € à débattre
Tél : 04.67.24.06.73



Dasle (25) : Vend restaurant 3 salles, 100 couverts + terrasse (80 couverts) situé au centre du village en périphérie de Belfort et Montbéliard.
Cuisine équipée aux normes, libre de personnel.
Prix à négocier.
Tél : 06.99.54.12.33

Montmedy (55) : vends mobilier de coiffure Wella (6 assises de fauteuil, 2 vestiaires, 2 bacs à shampoing, 6 tablettes de coiffage, et une caisse. Très bon état.
Prix à débattre.
Tél : 03.29.80.02.26

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 : 8,44 €

SMIC 35h : 1.280,07 €

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 €

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	0,371	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

$4000 \times 0,492 = 1968$ €

- Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

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

- Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

$24.000 \times 0,329 = 7896$ €

Comprendre les comptes de son entreprise (I)

Au moins une fois par an, votre expert-comptable vous remet les comptes de votre entreprise. Ce devrait être l'occasion d'engager, avec lui, une réflexion sur la santé de votre entreprise à partir des informations chiffrées qui vous sont transmises. Malheureusement, trop souvent encore, ces comptes annuels (le bilan, le compte de résultat et l'annexe) sont considérés par leurs lecteurs comme un empilement de chiffres ou de termes, plus ou moins hermétiques, qui les laissent plus ou moins perplexes... De plus, beaucoup de chefs d'entreprises, et notamment de TPE (très petites entreprises), voient dans leurs comptes la simple traduction de leur obligation légale, le plus souvent fiscale. Ces attitudes, ou plutôt ces a priori, sont d'autant plus regrettables que les chiffres annuels sont une source d'informations importantes et d'indicateurs précieux pour le pilotage de l'entreprise.

Nous vous proposons une présentation simple des composantes de vos comptes annuels, afin de vous aider à "y voir plus clair"...

Le bilan

Véritable "photographie" de l'entreprise, ce document présente l'actif et le passif de l'entreprise. Pour mieux mettre en évidence le fait que le bilan reflète la situation économique et financière de l'entreprise, remplaçons les termes "actif" et "passif", trop "comptables", par les notions beaucoup plus parlantes que sont les emplois et les ressources : l'entreprise se procure des ressources (passif) qu'elle emploie pour financer les biens nécessaires à son activité (actif). L'actif se distingue en actif immobilisé et actif circulant. L'actif immobilisé est composé des biens devant servir de façon durable (terrains, constructions, matériels, éléments incorporels tels que le fonds de commerce, les licences, les brevets...) – on parle aussi d'emplois stables. L'actif circulant est composé des biens engagés dans le cycle d'exploitation de l'entreprise, tels que les stocks, les créances sur les clients et autres tiers, ainsi que les disponibilités.

Le passif quant à lui, est composé des capitaux propres (fonds que l'entrepreneur laisse à disposition de l'entreprise), des dettes financières : sommes dues aux organismes de crédit qui participent au financement des biens de l'entreprise), des autres dettes, (celles vis-à-vis des fournisseurs de l'entreprise, mais également de l'État, du personnel et des organismes sociaux), et enfin des concours financiers obtenus des banques (découvert, ouverture de crédit...).

Les grands équilibres du bilan

Dans un souci de gestion pérenne de son affaire, le dirigeant doit, autant que faire se peut, respecter la règle qui veut qu'un bien dont la possession doit être durable et sécurisée soit financé par des ressources stables (ex : pour financer l'acquisition d'un fonds de commerce (bien stable), l'entreprise aura recours à l'emprunt (ressource stable). Dans un même parallèle, un bien lié au cycle d'exploitation doit, dans la mesure du possible, être financé par des ressources nées de ce même

cycle d'exploitation (ex : le stock de marchandises – bien lié au cycle d'exploitation – devrait être financé par le crédit obtenu des fournisseurs d'exploitation). Dans la pratique, on trouve très rarement l'équilibre présenté ci-dessus. On peut observer des cas dans lesquels les ressources stables excèdent les biens stables. On constate donc un fonds de roulement positif. Par exemple, ce peut être le cas lors de la constitution d'une société pour exploiter un fonds d'activité acheté 160 000 €. On a recours à un apport en capital par les associés de 50 000 € et à un emprunt de 130 000 €. Le fonds de roulement est donc positif de 20 000 €, puisque les ressources stables (130 000 + 50 000) excèdent les biens stables (160 000). L'outil de travail est donc correctement financé. A contrario, on observe des cas dans lesquels les ressources stables sont inférieures aux biens stables à financer. Il en résulte un fonds de roulement négatif, mettant en évidence une vulnérabilité de l'entreprise quant au financement de son outil de travail, puisqu'une partie de cet outil devra être financé par des ressources plus précaires nées du cycle d'exploitation ou obtenues du banquier (découvert...).

Il arrive que les biens liés au cycle d'exploitation excèdent les ressources nées de celui-ci, auquel cas ce dernier génère ce que l'on appelle un besoin de financement, plus fréquemment appelé besoin en fonds de roulement. Cette situation se rencontre notamment lorsque les fonds engagés dans le stock et le crédit accordé aux clients dépassent les ressources obtenues des fournisseurs (délai de règlement accordé par eux). A l'inverse, si les ressources nées de l'exploitation sont supérieures aux biens liés au cycle d'exploitation, on dit que l'entreprise dispose d'un excédent de financement d'exploitation. C'est le cas, notamment, des entreprises qui encaissent le produit de leurs ventes immédiatement, qui ont un stock faible, tournant rapidement, et qui obtiennent de plus un délai de règlement de la part de leurs fournisseurs.

La dynamique financière du bilan

La trésorerie de l'entreprise est toujours la résultante de la combinaison du fonds de roulement (positif ou négatif) et du besoin en fonds de roulement (ou de l'excédent de financement d'exploitation). Ainsi, si une entreprise dispose d'un excédent de ressources stables (fonds de roulement positif) de 40 000 €, et si son cycle d'exploitation génère un besoin en fonds de roulement de 30 000 €, sa trésorerie sera naturellement positive de 10 000 €. Si l'on utilise quelques abréviations (FR pour fonds de roulement, BFR pour besoin en fonds de roulement, EFE pour excédent de financement d'exploitation et TR pour trésorerie), on peut écrire les égalités suivantes : $FR - BFR = TR$ ou $FR + EFE = TR$. La trésorerie d'une entreprise est donc la résultante du financement de son outil ($FR +$ ou $-$) et de son cycle d'exploitation (BFR ou EFE).

Il est évident qu'une entreprise ayant des difficultés de trésorerie aura intérêt à "soigner" la rotation de ses stocks et à réduire les délais d'encaissement de ses clients (par exemple) pour diminuer son besoin en fonds de roulement ou créer un excédent de financement d'exploitation, et ainsi contribuer à l'amélioration de la trésorerie.

Nous développerons dans notre prochain numéro le "Compte de résultats".



Maternité, adoption : aide financière au remplacement du salarié absent

La loi de mars 2006 relative à l'égalité salariale entre les femmes et les hommes a prévu la possibilité pour l'employeur de percevoir une aide forfaitaire pour chaque personne recrutée au titre du remplacement d'un salarié absent en raison d'un congé de maternité ou d'adoption. Un décret vient d'en préciser les conditions d'application et les formalités pratiques. Dans le secteur privé, cette aide est destinée à tous les employeurs, peu importe la nature de leur activité ou leur forme juridique. Il n'y a qu'une exigence : l'effectif de l'entreprise doit impérativement se situer sous la barre des 50 salariés (nombre mensuel moyen sur l'année civile précédant la signature d'une convention avec le Préfet du département). Pour ouvrir droit à l'aide, le remplacement du salarié absent doit durer au moins 8 semaines. De son côté, le remplaçant doit travailler au minimum 16 h par semaine. Pour le remplaçant, l'employeur a deux possibilités : le recrutement direct par le biais d'un contrat de travail ou la mise à disposition d'un salarié en faisant appel à une entreprise de travail temporaire. Cependant, l'aide ne peut être attribuée que si le contrat de travail n'ouvre droit à aucune aide publique à l'emploi ou à la formation professionnelle. L'employeur peut, en revanche, parfaitement cumuler le bénéfice des mesures générales d'exonération des charges sociales et l'aide au remplacement. L'employeur ne peut proposer au remplaçant qu'un poste correspondant aux activités du salarié parti en congé de maternité ou d'adoption. Pour obtenir l'aide, l'employeur doit nécessairement signer une convention avec le Préfet du département de l'établissement dans lequel travaille le salarié remplacé. En pratique, il faut déposer une demande d'adhésion à une telle convention auprès du directeur départemental du travail, au plus tard 3 mois après l'embauche ou la mise à disposition du remplaçant. L'aide est accordée sur la base d'un forfait fixé à 400 € pour chaque personne recrutée ou mise à disposition afin de remplacer un ou plusieurs salariés en congé de maternité ou d'adoption. L'employeur ne pourra percevoir cette aide qu'une seule fois pour une même période de congé de maternité ou d'adoption.



Bouclier social des micro entreprises: le décret enfin paru !

Fruit d'une inlassable lutte du SDI, une Loi du 5 mars 2007 avait mis en place un système de plafonnement des cotisations dénommé "bouclier social" pour les travailleurs indépendants soumis au régime de la micro entreprise. L'objectif était que la somme des cotisations et contributions sociales ne puissent excéder un certain pourcentage du chiffre d'affaires. Ce système, dont les modalités d'application ont récemment été définies par décret, prévoit de nouvelles modalités de calcul des cotisations et contributions sociales en début d'activité, de sorte que les entrepreneurs puissent demander que leurs cotisations et contributions de sécurité sociale soient établies sur une base proportionnelles à leur chiffre d'affaires et non plus sur un système de forfait comme cela était le cas auparavant. Les commerçants et artisans en micro entreprise seront désormais exonérés de cotisations obligatoires de sécurité sociale, à hauteur d'une somme égale à la différence, si elle est positive, entre le total des cotisations et contributions sociales dont ils sont redevables et les fractions de leurs chiffres d'affaires ou de leurs revenus non commerciaux (ces fractions sont fixées à 14 % pour les activités commerciales et à 24,6 % pour les activités artisanales et de services). Ces pourcentages incluent l'ensemble des cotisations (maladie, maternité, invalidité, décès, famille, vieillesse de base et complémentaire) ainsi que la CSG et la CRDS. Nous soulignons que ce dispositif n'est applicable qu'aux professionnels travaillant sous régime fiscal de la micro entreprise, soit, pour mémoire, lorsque le chiffre d'affaires de l'activité est inférieur ou égal à 76 300 € pour les activités commerciales et 27 300 € pour les activités artisanales et de services.



C.N.E : nouvel assaut de la justice

Une nouvelle fois, le Contrat Nouvelle Embauche (C.N.E) a été jugé contraire au droit international, cette fois-ci par la Cour d'Appel de Paris. Sur la base de la désormais célèbre convention N°158 de l'OIT (Organisation Internationale du Travail), la Cour a considéré que le délai de deux ans durant lequel un salarié embauché en C.N.E peut être licencié sans motif, est excessif. La cour d'appel de Paris confirme donc en ce sens un jugement rendu le 28 avril 2006 par le conseil de prud'hommes de Longjumeau dont nous avons déjà analysé les éléments dans ces colonnes. Un pourvoi en cour de Cassation a été formé. Un avis de l'OIT est attendu sur ce sujet à l'automne. Le SDI avait dénoncé en son temps le piège dans lequel avaient été précipitées nombre d'entreprises de moins de 20 salariés suite à la communication tronquée du gouvernement de l'époque sur la portée et les limites du C.N.E. Le SDI reste néanmoins serein sur ce sujet, puisque ses services juridiques ont toujours pris soin de conseiller utilement ses adhérents dans ce cadre. Pour autant, nous saisissons l'exemple que constitue le C.N.E, dont les fondements philosophiques restent cohérents, pour réaffirmer que le droit du travail est un droit complexe, extrêmement formaliste, et que sa réforme mérite une réflexion en profondeur.

Démarchage des indépendants : de nouveaux dangers !

Faute de règles claires sur le démarchage et la vente sur le lieu d'activité des professionnels, nombre de sociétés peu scrupuleuses exploitent une faille majeure du droit français qui interdit tout droit à réflexion d'un professionnel vis-à-vis d'un autre professionnel. Le SDI constate ces pratiques dans différents domaines d'activité: le démarchage à des fins publicitaires, le démarchage en vue de l'acquisition d'un matériel professionnel, le démarchage en vue de la location d'un matériel assortie d'un contrat de financement de longue durée. Nombre de cessations d'activités ou de problématiques de trésorerie induisant de graves problèmes bancaires, pourront être évitées dès lors que le législateur se sera penché sur cette problématique, conformément aux engagements pris par certains parlementaires auprès du SDI. L'occasion nous est donnée de faire de nouveau un point sur ces pratiques commerciales déloyales. Nos services ont en effet constaté ces dernières semaines des problématiques récurrentes de démarchages liés à la vente de vitrines internet et de machines à glaces.

Des méthodes de démarchage sans scrupule

Pour notre part, nous considérons qu'il s'agit de démarches visant à la présentation fallacieuse d'avantages commerciaux à des coûts prohibitifs masqués. La présentation est dite "fallacieuse" car elle ne permet pas à la personne démarchée de déterminer exactement la portée et la limite de ses engagements. Par exemple, dans le domaine des vitrines internet, le prospect croit souscrire de bonne foi à un véritable site internet destiné, sur plusieurs pages, à promouvoir son activité, ou du moins à la présenter. En réalité, le professionnel souscrit à ce qui pourrait être comparé à une simple page publicitaire statique, autrement dit à une "vitrine". Concernant les machines à glaces italiennes, le commercial affirme au professionnel qu'il ne s'engage que pour la période d'été, et désigne ainsi le prix par jour de location. Or, à la lecture attentive du contrat signé, le professionnel s'aperçoit qu'il a souscrit, non pas à la location, mais à l'achat du matériel, financé sur une période de 60 mois. Dans les deux hypothèses, le coût de la prestation de service de création de la vitrine internet, comme le coût de l'acquisition du matériel de machine à glaces, sont particulièrement élevés au regard des prix du marché. Pour autant, et conformément aux principes de la liberté commerciale et de la liberté des prix, rien ne s'oppose à ce que soit vendu ou loué à prix d'or un matériel, dès lors qu'un contrat a été dûment signé. C'est en ce sens que la démarche est sans scrupule, car le démarcheur commercial est, quant à lui, parfaitement informé de la portée réelle des engagements souscrits par son interlocuteur. En l'état actuel de la législation, son seul objectif est d'obtenir la signature du professionnel, dès lors irrévocablement engagé. Pour méprisable qu'elle soit en l'occurrence, la qualité de persuasion dont le commercial a su faire preuve, même au travers de mensonges par omission, même par manœuvres, est très difficilement répréhensible devant la justice. Pour autant, il n'est pas possible d'admettre que les témoignages recueillis par le SDI soient des cas isolés. En effet, non seulement les témoignages portés à notre connaissance sont suffisamment nombreux pour être probants, mais encore ils désignent systématiquement les mêmes sociétés comme étant à l'origine du démarchage. Enfin, dernier indice pour nos services permettant de déterminer si la démarche est ou non douteuse: la présence éventuelle d'une société de location financière..

Des montages juridiques au profit de filiales de grandes banques françaises

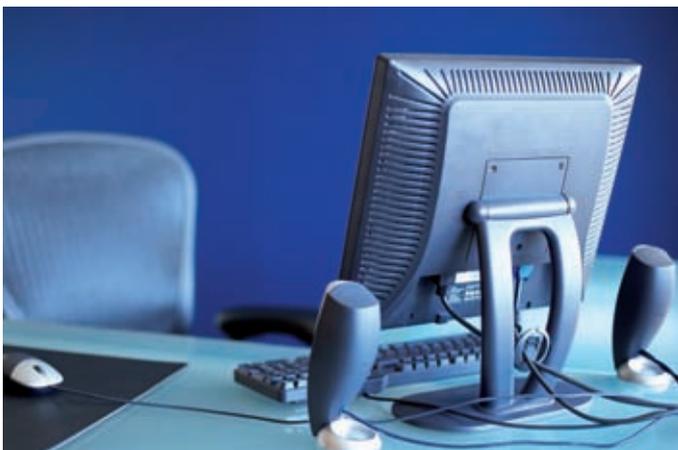
L'intérêt de ces démarchages sans scrupules réside uniquement dans la possibilité, pour les sociétés responsables du démarchage, d'engranger un maximum de trésorerie en un minimum de délai. C'est pourquoi, au fond, peut importe le produit proposé pourvu qu'il puisse faire l'objet d'une revente immédiate à une société de location financière. Nous soulignons que, dans ce montage, tout est mis en œuvre pour obliger juridiquement le professionnel démarché, sans qu'aucune obligation réellement contraignante ne soit mise à la charge de la société qui démarché, ou celle de la société de financement. En reprenant pour exemple le cas de la mise en place de vitrines internet, ce type de prestation correspond à une demi-heure de travail d'un infographiste lambda. La société qui met en place la vitrine vend les droits de propriété intellectuelle attachés, à une société de financement qui loue les dits droits de propriété au professionnel démarché. Une fois réalisée, la vitrine restera statique jusqu'à expiration du contrat, bien que le professionnel démarché doive s'acquitter d'une rémunération récurrente sur des périodes de 36 à 48 mois. La société de financement n'a strictement aucune idée de ce qu'elle a acheté. Elle sait uniquement qu'un "client" s'est engagé à lui verser une somme récurrente sur une certaine période, pour un produit ou un concept dont elle n'a que faire. Les appels téléphoniques passés par nos services aux services contentieux de ces sociétés sont suffisamment éloquents à cet égard.

Bien entendu, nous devons préciser à ce stade que les sociétés de location financière, dont nos services ont connaissance dans le cadre de ce type de démarchage, sont systématiquement les mêmes. Si, à l'origine, nous pouvions nous interroger sur le caractère volontaire ou non du montage dénoncé, le doute ne nous est plus permis aujourd'hui. L'étude des contrats remis aux clients par les sociétés de démarchage, nous permet au contraire de détecter une grande similitude entre eux, alors même qu'aucun lien de droit n'existe entre ces différentes sociétés. Leur seul point commun est la société de financement à laquelle elles font appel.

Les actions du SDI

Face à cette pratique courante d'exaction, le SDI s'est à plusieurs reprises manifesté auprès des parlementaires de tous bords, les engageant à la mise en place d'un délai de rétractation au bénéfice des professionnels démarchés, tel qu'il en existe un au profit des consommateurs. Plusieurs parlementaires ont répondu à notre appel, et nous avons bon espoir d'aboutir dans ce domaine. Pour autant, ces pratiques ayant cours dans le domaine bancaire, nos services ont de même saisi la Commission Bancaire d'une demande d'avis, et entendent prochainement saisir le comité consultatif du secteur financier près la Banque de France, de sorte qu'une étude approfondie des pratiques dénoncées puisse avoir lieu et que, le cas échéant, des sanctions puissent être prises. A tout le moins, le SDI entend qu'un minimum de morale soit exigé des sociétés financières désignées.

En tout état de cause, le seul véritable rempart à ces pratiques reste l'information que le SDI peut fournir, et la vigilance des professionnels (cf. page 9 de ce numéro).



Ensemble pour réussir

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



VOUS POUVEZ CONTACTER DE MA PART :



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

LES ENTREPRISES CI-APRÈS :



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



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



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



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

Cachet de l'entreprise



S.D.I.
Parc de la Chauderaie
 2, rue de la Chauderaie
 69340 Francheville
 Tél: 04.78.34.65.97
 Fax: 04.78.34.78.07
 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
 sdi.nice@wanadoo.fr

S.D.I.
 16, Av de l'Agent Sarre
 92700 Colombes
 Tél: 01.48.17.00.58
 Fax: 01.49.38.09.67
 sdi.paris@wanadoo.fr



Politique générale de F. Fillon: le SDI saisit les parlementaires

Comme attendu, les élections législatives des 10 et 17 juin 2007 ont donné au Président de la République la majorité parlementaire nécessaire à la mise en œuvre des réformes, notamment économiques et sociales, annoncées durant la campagne présidentielle. Le premier ministre, François Fillon, n'a prononcé son discours de politique générale devant l'Assemblée Nationale que le 03 juillet dernier. En conséquence de quoi, c'est à compter de cette date seulement que les textes législatifs préparés par le gouvernement ont pu être soumis au vote des députés, dont le rôle décisionnel a pu paraître comme secondaire ces dernières semaines. Or, bien au contraire, l'examen des projets de loi par les députés est un moment essentiel du système politique français. C'est au cours des débats que cet examen engendre, des amendements et modifications qui peuvent être apportés, que les textes présentés prennent sens et cohérence. Porter des revendications à la connaissance des membres du gouvernement est nécessaire, mais les porter à la connaissance des parlementaires, députés et sénateurs, est décisif. Le contenu du discours de politique générale du premier ministre nous a conduit à constater un manque d'ambition sur certains aspects, ainsi qu'une rupture défavorable aux TPE, s'agissant des heures supplémentaires. C'est pourquoi le SDI a adressé aux parlementaires un document synthétique reprenant les revendications des entreprises de moins de 20 salariés, les mettant en lumière avec les déclarations les plus récentes de l'exécutif.

Le manque d'ambition de certaines mesures

Sur des sujets cruciaux tels que le service minimum, l'évolution du marché du travail ou le Small Business Act à la française, force nous est de constater, pour l'heure, la pauvreté du contenu réel des mesures annoncées.

Service minimum à minima

Pour mémoire, le texte portant sur un service minimum prévoit deux dispositions essentielles: l'obligation pour le salarié de se déclarer gréviste 48 heures avant le conflit sous peine de sanction disciplinaire, et la faculté d'organiser, à l'initiative de l'employeur ou d'un syndicat représentatif, un vote à bulletin secret à partir de 8 jours de conflit, portant sur la poursuite ou non du mouvement. Naturellement, toute disposition permettant d'encadrer l'exercice, parfois abusif, du droit de grève est la bienvenue. Il est cependant éminemment regrettable que le principe d'un service minimum n'ait été retenu que dans le domaine strictement circonscrit des transports en commun de personnes. La véritable innovation, selon le projet porté par le SDI, est l'extension de ce principe à tous les champs de l'activité économique soumis à une notion de mission de service public. Par le passé en effet, nous avons constaté que certaines grèves ont précipité la chute de nombre de petites entreprises, en attente de règlement par voie postale. L'énergie constitue une autre source vitale pour l'entreprise à laquelle pourrait s'ajouter, sans que cette liste soit exhaustive, le transport de marchandises par voie ferrée.

L'évolution du marché du travail à sens unique

Par "évolution du marché du travail", le gouvernement entend en réalité "mise en place du contrat de travail unique". C'est une forme d'ultimatum qui est posé aux partenaires sociaux, sommés d'aboutir sur ce point d'ici la fin de l'année 2007. Si le SDI soutient par nature toute mesure devant tendre à la simplification des règles relatives aux relations de travail, il n'en reste pas moins que l'expérience du CNE nous conduit à la plus grande circonspection dans ce domaine. Souvenons-nous en effet que ce contrat, présenté à l'origine comme devant révolutionner, au sein des TPE, les conditions de séparation salariés-employeurs, a constitué pour nombre de ces derniers un piège devant les juridictions prud'homales. D'autre part, le "contrat de travail unique", en fonction du contenu qui lui est donné, ne constitue pas nécessairement la panacée, notamment en ce qu'il supprimerait le contrat de travail à durée déterminée.

Un Small Business Act (SBA) à la française au contenu limité

Aux Etats-Unis, le SBA impose à l'Etat, entre autres, de réserver 20 % de ses commandes aux petites entreprises. Ainsi, chaque année, pour chaque

administration (Défense, Commerce, ...) des objectifs annuels chiffrés de marchés réservés aux PME sont fixés. De même, en deçà d'un certain montant, les marchés publics sont automatiquement réservés aux PME, soit totalement, soit partiellement. Bien que les éléments du SBA à la française ne soient pas encore définis, le SDI ne peut que se féliciter de la prise en compte par les plus hautes autorités de l'Etat, de l'importance de disposer d'un réseau de PME dense et, en l'occurrence, partenaires des administrations nationales et locales. Sur ce seul point, l'objectif que constitue aujourd'hui une nouvelle méthode d'attribution des marchés publics nécessite une véritable révolution des mentalités. Ces marchés sont en effet trop souvent accaparés par de grands groupes, sur la base de propositions tarifaires prédatrices, lorsque les méthodes d'attribution ne sont pas contestables sur d'autres points. Au delà, nous considérons qu'il conviendra de déterminer des délais de paiement drastiques, assortis de pénalités financières importantes en cas de retard, tant l'Etat et les collectivités locales ont la juste réputation d'être les plus mauvais payeurs de France. Pour autant, le SDI regrette que, pour l'heure, la notion de Small Business Act soit confinée au seul accès privilégié des PME aux marchés publics. Cette vision s'avère en effet particulièrement réductrice. Le SBA existe aux Etats-Unis depuis 1953. Il se fonde sur le principe, parfaitement applicable en France, selon lequel la petite entreprise constitue l'avenir économique d'un pays et son meilleur gisement de croissance et d'emploi. A cet acte fondateur est attaché la SBA (Small Business Administration), qui est une véritable institution aux Etats-Unis, en qualité d'agence fédérale indépendante, constituée pour aider, conseiller, assister et protéger les intérêts des petites entreprises, pour préserver la libre concurrence et pour maintenir et fortifier l'économie entière. Concrètement, la SBA et ses multiples agences réparties sur tout le territoire américain, intervient, pour le compte des PME, sur des champs aussi divers que l'assistance financière, l'investissement, la technologie, la défense juridique ou les affaires législatives et parlementaires. Symboliquement, les



américains sont fiers, à juste titre, de désigner 3 entreprises ayant bénéficié, à leurs débuts, de l'appui de la SBA : Apple, Intel et Federal Express. La mise en place d'une telle structure en France constitue une véritable ambition, une vraie vision, soutenue depuis toujours par le SDI, puisqu'elle est en totale adéquation avec sa philosophie de penser la place de la petite entreprise dans l'économie d'un pays, ou d'une entité économique homogène comme peut l'être l'Europe. Sa nécessaire mise en oeuvre dépend toutefois entièrement d'une volonté politique, car elle devra heurter de front certains dogmatismes et certaines institutions qui, pour utiles qu'elles soient, s'estiment totalement indispensables, seules à l'être, et finissent par scléroser le modèle économique qu'elles sont supposées défendre. Dans cette bataille, il conviendra de tenir compte de la situation de rente dans laquelle se trouvent certaines entreprises à l'égard de la commande publique, rente qu'elles voudront naturellement conserver en totalité à leur seul profit. Ainsi, à la requête de grands groupes du BTP, et de leurs syndicats professionnels, le Conseil d'Etat, par une décision du 09 juillet 2007, a annulé les mesures issues du décret du 1er août 2006 portant réforme du code des marchés publics, et ayant pour objet de réserver une partie de la commande publique aux PME. Ce faisant, la juridiction administrative, à l'initiative des rentiers précédemment dénoncés, semble avoir mis un frein au principe du Small Business Act (SBA) à la française. Le Conseil d'Etat a considéré que la taille des entreprises ne pouvait constituer un critère de sélection discriminant pour l'accès à certains marchés publics. Or, ce qui est réellement discriminant au contraire, pour le SDI, est la situation de fait qui veut, qu'en raison de leur taille, les PME n'aient pas accès à ces marchés publics. Pour le SDI, cette décision n'est qu'une des conséquences du manque d'ambition affiché depuis des décennies par les dirigeants français et européens à l'égard des petites entreprises. Nous savons désormais que la reconnaissance de la spécificité des TPE et PME passera par la mise en place des outils juridiques dédiés nécessaires à leur développement. Ce projet est vaste et passionnant, mais nous ne ferions sur ce sujet que combler cinquante années de retard...

Heures supplémentaires : une mesure déséquilibrée

Malgré l'ampleur de l'effort budgétaire consenti, dont nul ne sait pour l'heure par quel biais il sera compensé, la mise en oeuvre de la formule "travailler plus pour gagner plus" semble devoir se faire au détriment des TPE.

Le premier ministre Fillon abandonne la loi du ministre du travail Fillon

Suite aux lois dites "Fillon" de 2003, et en l'absence de convention collective contraire, les entreprises de moins de 20 salariés bénéficient d'une limite de majoration des heures supplémentaires de la 36ème à la 39ème heure à 10 % au lieu de 25 %. Le SDI a eu l'occasion à plusieurs reprises de se féliciter de la mise en oeuvre de cette mesure de bon sens au bénéfice des TPE, mesure que nos services ont largement contribué à porter. Or, le gouvernement a demandé l'abandon du principe d'une majoration limitée des heures supplémentaires pour les TPE (soit un accroissement de la charge de 15 points/heure supplémentaire). En contrepartie, il a souhaité une exonération forfaitaire des charges patronales de sécurité sociale, sur les seules heures supplémentaires, modulée en fonction de la taille de l'entreprise (1,5€ pour les entreprises de moins de 20 salariés et 0,5€ pour les entreprises de plus de 20 salariés). Selon les calculs de nos services, confirmés par l'ACOSS (Agence Centrale des Organismes de Sécurité Sociale), sur la base des éléments ci-dessus décrits, le coût du travail serait alors supérieur à la situation actuelle, pour les entreprises de moins de 20 salariés, s'agissant des salariés rémunérés plus de 1,27 fois le SMIC. En revanche, pour les entreprises de plus de 20 salariés, quel que soit le salaire versé au salarié, le coût du travail serait

inférieur à la situation actuelle. En conséquence, pour nombre de TPE, la formule actuelle conduira à augmenter le coût du travail. Sur un plan patronal, les grandes entreprises seront seules à tirer un bénéfice, par effet mécanique ou par effet d'aubaine, de cette formule fiscale.

Les TPE doublement pénalisées

Ainsi, par les 35 heures, les TPE seraient doublement lésées : puisque 90 % d'entre elles n'ont pas organisé leur temps de travail sur 35 heures hebdomadaires, elles n'ont pas bénéficié des aides et allègements "Aubry" ; puisqu'elles fournissent à ce jour à leurs salariés plus de travail que les grandes entreprises, elles seront pénalisées par une augmentation du coût de l'heure supplémentaire et une modulation insuffisante du montant des charges déductibles. Pour autant, la sémantique est sauve. En effet, conformément aux engagements du Président de la République, les charges patronales restent identiques, voire inférieures, à ce qu'elles sont actuellement. La raison pour laquelle la charge salariale nette de l'entreprise augmente, est en effet uniquement liée à l'augmentation de la rémunération... cette augmentation étant imposée par la loi. De surcroît, s'agissant des heures complémentaires réalisées par les salariés embauchés à temps partiel, les salariés seront seuls à bénéficier de mesures d'exonérations, qu'il s'agisse des charges sociales ou de la non intégration dans la base de l'impôt sur le revenu. En effet, anticipant un éventuel effet d'aubaine, le projet n'accorde pas d'exonération de charges patronales pour les heures complémentaires, alors même que 46 % des salariés embauchés à temps partiel le sont au sein d'entreprises de moins de 20 salariés.

Naturellement, le SDI est immédiatement intervenu auprès des parlementaires, afin de dénoncer le déséquilibre induit par cette mesure au profit des seules grandes entreprises. De fait, les TPE devraient-elles payer plus parce qu'elles offrent plus de travail à leurs salariés ? Les TPE devraient-elles payer d'autant plus qu'elles rémunèrent leurs salariés au-delà des minima sociaux ? Partant du constat que les entreprises dénoncent unanimement le poids des charges, y compris sur les salaires, il convient, selon le SDI, de moduler l'abattement forfaitaire de charges de sorte que, quelle que soit la taille de l'entreprise, et quelle que soit la rémunération versée, l'offre de travail supplémentaire ne soit pas plus onéreuse demain qu'à ce jour. A défaut, il convient d'obtenir un résultat similaire via la baisse drastique des charges patronales qui pèsent sur les entreprises de moins de 20 salariés.



Nous soulignons auprès de nos lecteurs le fait que les autres thèmes, professionnels et interprofessionnels, habituellement développés par le SDI, et tels que formulés notamment auprès des candidats à l'élection présidentielle, ont bien entendu eux aussi fait l'objet d'un rappel à l'attention de nos parlementaires. Ainsi, si tel ou tel sujet vous tient particulièrement à coeur, qu'il s'agisse, par exemple, des problématiques bancaires ou encore de la mise en place d'un délai de rétractation au bénéfice des indépendants, n'hésitez pas à saisir votre député de sorte qu'il prenne contact avec nos services.

Pour une baisse drastique des charges patronales...

Engagement fort de Nicolas Sarkozy durant sa campagne électorale, la TVA sociale devait être la pierre angulaire d'une nouvelle ère économique, dans laquelle cesseraient d'être taxés les seuls ressources productives pour les besoins du financement de la solidarité nationale, au profit d'une base élargie à l'ensemble de la nation. Le report de ce projet, tel qu'annoncé par le Premier Ministre, repousse d'autant la mise en œuvre de l'engagement du Président de la République, et donc le nécessaire allègement de charges dont nos TPE ont besoins pour leur maintien et leur développement.

La protection sociale à la recherche de nouveaux financements

Notre système de protection sociale et de retraites, ainsi que notre politique familiale, sont largement financés par des prélèvements assis sur la production, et par la CSG. Or, compte tenu du vieillissement de la population, nous savons qu'au moins l'un des trois paramètres qui déterminent le niveau de notre protection sociale devra être ajusté. Ces trois paramètres sont: le niveau de déficit public, le niveau des charges sociales et le niveau des prestations. Le niveau de déficit public est contraint par Bruxelles, et donc intangible, ce d'autant que l'objectif affiché par la France est de ne respecter qu'à l'horizon 2012 le critère d'un déficit maximum égal à 60 % du P.I.B. En tout état de cause, le déficit ne peut être considéré comme une mesure saine de long terme. Concernant le niveau des prestations, une réforme a d'ores et déjà eu lieu sur ce point en 2003 s'agissant des retraites, et les réformes succèdent, sans succès, aux réformes, s'agissant de la branche maladie de la Sécurité sociale. Ne reste donc en définitive, dans cette équation, que la taxation de la production comme source de financement.

La solution: transférer la charge du financement de la protection sociale

Jusqu'à présent, les gouvernements successifs ont ponctionné de plus en plus les revenus du travail, jusqu'à aboutir à une situation considérée comme insupportable par tous, employeurs comme employés. En dernier lieu, Jacques Chirac avait lancé l'idée de la Cotisation sur la Valeur Ajoutée (C.V.A). Ce principe fut farouchement combattu par le SDI, avec le soutien de ses adhérents, en raison du fait notamment qu'il constituait une nouvelle charge appliquée sur les seules entreprises et, pire, constituerait pour les plus petites d'entre elles une charge nouvelle sans aucune contrepartie immédiate ou future pour le chef d'entreprise. Dans le cadre de la campagne électorale, et dans le prolongement naturel de nos



revendications maintes fois répétées, nous avons souligné le fait que la protection sociale est financée à 60 % par des cotisations assises sur la production.

Que ces cotisations soient désignées comme étant salariales ou patronales, c'est in fine l'entreprise qui les acquitte.

En conséquence de quoi, le modèle français est conçu de telle sorte que seul l'appareil productif supporte la charge d'un système dont profite l'ensemble des citoyens. La poursuite dans cette voie est inacceptable, non seulement pour des raisons de principe, mais aussi pour des raisons purement économiques. Chaque année passée sans réformer l'aberration de ce mode de fonctionnement est une année perdue pour l'économie française. A contrario, dès lors qu'interviendra une diminution des charges sociales qui pèsent sur les entreprises, l'allègement du coût du travail qui en résultera favorisera l'emploi, augmentera notre compétitivité à l'export, et améliorera la croissance. Bien entendu, en compensation de la diminution de recettes qui en résultera pour la sécurité sociale, il conviendra de transférer cette charge, vraisemblablement au travers de l'outil fiscal. C'est dans ce contexte que, acquiescant à notre argumentation, Nicolas Sarkozy a souhaité la mise en œuvre d'un transfert de la charge de financement de notre protection sociale, des entreprises, vers la consommation, par le biais de la TVA.

Rien n'est acquis pour les indépendants !

Ne nous leurrons pas ! La recherche d'un nouveau mode de financement de notre protection sociale se fera selon le principe bien connu des vases communicants. Dans cette bataille qui s'annonce rude, chacun cherchera à minimiser la charge qui lui incombera. Les consommateurs sont d'ores et déjà montés au créneau pour expliquer qu'ils n'accepteraient aucune augmentation des prix. Certaines grandes entreprises ont d'ores et déjà proposé la mise en place d'une redevance fixe basée sur le chiffre d'affaires, ce qui correspond peu ou prou à la CVA, conscientes de l'intérêt qu'elles ont de transférer une partie de leurs charges sur les petites entreprises. Pour le SDI, sur le fond, quel que soit le système mis en œuvre et son ampleur, le fait reste que les charges qui pèsent sur la production constituent à ce jour un frein essentiel au développement de nos entreprises, qu'il s'agisse de nos investissements matériels ou humains. Notre première victoire est d'avoir réussi à faire admettre ce fait économique de bon sens à nos dirigeants. Il n'est pas légitime que l'ensemble de la population bénéficie d'un système de protection sociale, au surplus particulièrement généreux en France, financé sur la seule base d'une taxation des revenus du travail, salarié ou non salarié. Pour redonner au travail sa valeur, et à la rémunération sa véritable dimension de récompense du travail accompli, il est aujourd'hui nécessaire d'impliquer l'ensemble de la nation dans le financement de la protection sociale. Il est de même plus que nécessaire que puissent bénéficier de ce transfert de charges les entreprises les plus dynamiques en matière de création de richesse et d'emploi, les plus réactives à une diminution de leurs charges, à savoir les entreprises de moins de 20 salariés. Le report de la mise en œuvre de ce principe de transfert, évoqué par le Premier Ministre François Fillon lors de son discours de politique générale du 04 juillet 2007, nous autorise à appeler de nouveau les professionnels indépendants et TPE à la mobilisation sur ce sujet (cf. pétition ci-contre).

Pétition nationale

Le Président de la République, Nicolas Sarkozy, s'est engagé auprès du SDI à abandonner le principe du financement de la protection sociale sur la seule taxation des ressources productives de nos entreprises, en proposant notamment la mise en œuvre de la TVA sociale. En effet, il n'est plus du tout équitable qu'une partie de nos gains soit consacrée au seul financement d'un système de protection sociale, dont nous ne sommes même pas les bénéficiaires directs. Par ailleurs, ces fameuses charges patronales constituent un frein majeur à notre développement, et un frein majeur à l'emploi.

Pour l'investissement, pour l'emploi, nous demandons donc la mise en place d'un système de financement de la protection sociale plus solidaire et juste qui touche l'ensemble des bénéficiaires de la sécurité sociale; ce nouveau système permettant alors une baisse drastique de nos charges patronales...

Je vous demande donc instamment de vous mobiliser à travers la nouvelle pétition nationale que nous avons entrepris de lancer, et de nous donner, par cet acte, un mandat officiel afin que nous puissions vous représenter et faire ainsi infléchir la politique gouvernementale sur ce sujet, au mieux de nos intérêts. Comptant donc une nouvelle fois sur votre soutien indéfectible et votre implication...

Pour une baisse drastique des charges patronales...



RAISON SOCIALE :
ACTIVITE :
NOMBRE DE SALARIES :
PRENOM :
NOM :
ADRESSE :
.....
.....
CODE POSTAL :
VILLE :
TELEPHONE :
E-MAIL :
FAX :
FAIT A LE :

Cachet de l'entreprise



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





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



SCHEER JAFFREZ - GAN ASSURANCES 011 363 346 427 414

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.