



# INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

## EDITORIAL

Le SDI : une force syndicale sans compromission

## DROIT

Vente de commerces :  
priorité d'achat  
aux communes

## EUROPE

Vers un accord du taux  
réduit de TVA  
dans la restauration ?

## ACTION

Réforme de la distribution :  
les propositions du SDI

## NATIONAL

Bilan des avancées du SDI  
en 2007 et perspectives  
en 2008

## PARTENARIAT

SACEM : les nouveaux  
tarifs 2008



“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  
92700 Colombes  
Tél. 01 48 17 00 58  
01 49 38 09 67

Site web :  
[www.sdi-pme.com](http://www.sdi-pme.com)  
[www.sdi-pme.fr](http://www.sdi-pme.fr)

E-mail :  
[sdi.paris@wanadoo.fr](mailto:sdi.paris@wanadoo.fr)  
[sdi.lyon@wanadoo.fr](mailto:sdi.lyon@wanadoo.fr)  
[sdi.nice@wanadoo.fr](mailto: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 SDI : une force syndicale sans compromission !

*Cher(e)s adhérent(e)s, permettez-moi tout d'abord de vous souhaiter, ainsi qu'à votre famille, une excellente année, et, naturellement, mes meilleurs vœux de santé et de prospérité pour cette année 2008.*

Au cours de l'année 2007, le SDI a poursuivi sa dynamique de représentation et de défense des professionnels indépendants, TPE, et PME, portant leurs revendications dans le cadre des élections présidentielles et législatives. Lors de la publication de notre Livre Blanc, j'ai souhaité formaliser les attentes de ces centaines de milliers d'entreprises, représentées au travers du seul SDI, de sorte que nos élus disposent d'un outil de travail et de réflexion, en vue de l'amélioration des statuts fiscaux et sociaux des indépendants. La prise en considération de l'opinion des TPE - PME, telle que relayée par le SDI, constitue en effet la condition sine qua non du véritable élan économique prôné par le Président de la République. En raison de leur souplesse, de leur grande réactivité, nos entreprises sont les plus à même de se saisir de tous les leviers de la croissance qui pourraient être mis à leur disposition, ces derniers devant prioritairement être recherchés dans la baisse drastique des charges. A contrario, nous sommes les premiers à pâtir d'un ralentissement économique, ou de la mise en place d'une politique contre productive. C'est pourquoi, compte tenu de la situation financière extrêmement tendue rencontrée par nombre de petites entreprises, le gouvernement n'a pas droit à l'erreur dans la mise en place des réformes promises. Pour autant, l'action diligente ne doit pas être confondue avec la précipitation, l'amateurisme, et encore moins avec les effets d'annonce. C'est ainsi que, prenant le temps de l'analyse dans le cadre de la réforme des heures supplémentaires, j'ai pu constater que cette dernière était particulièrement complexe à mettre en œuvre pour nos entreprises, source de conflits avec les URSSAF et, dans certains cas, de moindre intérêt que la situation antérieure. J'ai tiré les enseignements de l'exemple du CNE, qui s'est révélé être un véritable piège pour les entrepreneurs qui ont cru pouvoir, de bonne foi, utiliser cet outil en vue de valider leur projet de développement. J'ai de même dénoncé le miroir aux alouettes tendu auprès des TPE du bâtiment, lors du projet de Small Business Act à la française. Les rumeurs et les bonnes intentions allant plus vite que les actes, nos entreprises vivent dans un environnement juridique instable, fortement préjudiciable à la prise de risques mesurée. C'est pourquoi, tout en soulignant l'avancée majeure que représente la volonté de Nicolas Sarkozy d'abroger les 35 heures, aboutissement d'un combat mené depuis dix ans par le SDI, j'exprime les plus extrêmes réserves quant aux conditions concrètes de la suppression de toute notion de durée légale du travail au profit d'une durée conventionnelle par branche. Il convient sur ce sujet, comme sur tout autre, d'en mesurer précisément les effets potentiels sur le quotidien des chefs d'entreprise. Sur un plan général, cette volonté de désengagement de l'Etat, en qualité de régulateur, garant d'un équilibre par son rôle normatif, peut laisser perplexe l'observateur de terrain que je suis. Concernant les partenaires sociaux, j'avoue accorder une confiance plus que mesurée dans leur capacité à représenter utilement les branches professionnelles dont ils sont supposés défendre les intérêts. L'exemple de la fronde courageusement menée par les professionnels de la boulangerie auprès de leur confédération (cf p.10 de ce numéro) est particulièrement emblématique à cet égard. Le fossé se creuse manifestement entre les acteurs de terrain et les organisations syndicales dites "représentatives", lesquelles ne constituent plus aujourd'hui des relais efficaces de regroupement et de défense de la base vers le sommet, mais des courroies de transmission de décisions prises en comité restreint, sur des ressorts obscurs, décisions imposées par la suite sur le terrain. Dans ce contexte, les soupçons de liens financiers entre organisations représentatives prennent un relief particulier, et justifient pleinement une réforme des conditions de leur financement et de la définition de leur représentativité. Gageons toutefois qu'il sera bien difficile pour ces structures de constituer, le cas échéant, une force d'opposition, ou même de proposition objective et crédible, face à un Etat qui pourrait devenir pour partie, directement ou indirectement, leur bailleur de fonds. Les prémices de telles dérives ont d'ores et déjà été dénoncées dans ces colonnes.

Fort de ce constat, je me félicite d'avoir fondé le SDI, dès l'origine, sur des valeurs d'indépendance politique et financière. Ceci me permet de vous assurer de ma ferme volonté de poursuivre mon engagement au bénéfice des TPE et PME, et de rester parfaitement objectif dans la mission confiée au SDI d'assumer un rôle loyal mais sans compromission.

C'est pourquoi je souhaite que cette année 2008 constitue un nouvel élan pour nos entreprises. Dans cette optique, notre organisation interprofessionnelle, avec l'appui de ses adhérents, anciens et à venir, continuera de défendre efficacement les professionnels indépendants, TPE, PME et professionnels libéraux, face aux évolutions majeures qui se profilent, sur un plan national et européen (cf p.9 de ce numéro). Qu'il s'agisse des relations de travail, des relations clients-fournisseurs, des conditions d'exercice de la concurrence entre les différentes formes de distribution (cf p.11 de ce numéro), les réformes nécessaires devront faire l'objet de la plus extrême vigilance de la part du SDI, en sa qualité de force d'opposition et de proposition, pour le compte et par le biais de la mobilisation de ses adhérents.

Raymond PARAS  
Président

## Acompte sur salaire



**"Mon salarié me demande de lui verser un acompte sur son salaire avant la fin du mois. Je souhaiterais savoir si je suis obligée de lui faire cette avance ?" Madame Marthe M, Commerçante à CASTELLANE (04)**



L'acompte est le paiement d'une partie du salaire d'un travail déjà exécuté. Celui-ci est antérieur à la date de versement habituelle du salaire. Contrairement à l'avance sur le salaire, l'employeur a l'obligation de procéder au versement de l'acompte. Il en est ainsi lorsque le salarié mensualisé en fait la demande. Il correspond à une demie rémunération du mois, celle de la première quinzaine. Conformément aux dispositions du code du travail et notamment de l'article L.143-2, lorsque le salarié est non mensualisé, il doit être payé au moins deux fois par mois, à seize jours au plus d'intervalle. Lors de tout travail aux pièces dont l'exécution doit durer plus d'une quinzaine, le salarié doit recevoir des acomptes chaque quinzaine et être payé dans la quinzaine qui suit la livraison de l'ouvrage. Le paiement des acomptes sur salaire doit être réalisé au moyen de chèque ou de virement bancaire quand celui-ci excède 1 500 euros par mois. Il sera, bien évidemment, mentionné sur le bulletin de paie après le net imposable. Attention, l'acompte ne doit pas être confondu avec l'avance sur salaire qui est le paiement, par un employeur, d'un montant répondant à un travail qui n'est pas encore exécuté.

## La clause de réserve de propriété



**Mes factures comportent une clause de réserve de propriété. Comment puis-je la faire appliquer à l'encontre de l'un de mes clients qui ne paye pas le matériel que je lui ai livré ?**

**Monsieur Claude B. gérant de SARL à Corbeil Essonnes (91)**



Comme tout professionnel, l'assureur est tenu d'une obligation de prudence et de diligence lors de la conclusion des contrats ainsi que d'une obligation de conseil. L'assureur doit s'informer des besoins spécifiques du client, et lui proposer une couverture adaptée. Le problème se rencontre notamment à l'occasion de l'activité déclarée par l'assuré. Ainsi, l'assureur devra conseiller une garantie couvrant sa responsabilité en cas de dommages causés dans les divers aspects de son activité professionnelle. Une entreprise, comme la vôtre, effectuant des livraisons de marchandises à sa clientèle, devra également se voir proposer une garantie concernant le remboursement de tout dommage survenu aux marchandises transportées à titre onéreux. La faute commise par l'assureur dans son devoir d'information et de conseil, engage sa responsabilité contractuelle à votre égard, permettant à ce dernier d'obtenir réparation du préjudice que cette faute lui causerait, notamment du fait d'un défaut d'assurance, sur le fondement de l'article 1147 du Code Civil. Le montant des dommages et intérêts auquel peut prétendre l'assuré peut correspondre au montant de l'indemnisation dont la faute de l'assureur l'a privée. Ainsi, dans votre cas, il appartient à l'assureur de vous rembourser la valeur de la marchandise perdue suite à son défaut de conseil. Nous vous conseillons également de souscrire au plus vite une assurance complémentaire conforme à vos besoins.



## Bail commercial : refus de renouvellement pour faute grave



**Mon bailleur menace de me signifier un congé avec refus de renouvellement de bail pour faute grave au motif que j'ai payé certains de mes loyers en retard. Quels sont mes droits ?**

**Monsieur Manuel R., coiffeur à Paris (75)**



Un bail commercial est conclu pour une durée minimum de 9 ans. Le principe est que le locataire dispose d'un droit de renouvellement du bail à son terme. Le bailleur peut toutefois refuser le renouvellement du bail s'il justifie d'un motif grave et légitime à l'encontre du locataire sortant. Il devra alors lui délivrer un congé visant ce ou ces motifs dans les formes et délais prévus par la Loi. Les motifs sont très divers : retard de paiement, dégradation ou défaut d'entretien du local loué, transformation ou changement de destination des lieux, sous-location ou cession de bail interdite, etc. Ceci étant, le congé pour motif grave et légitime est un acte grave de conséquence pour le locataire puisqu'il le prive de son droit au renouvellement et de son corollaire, l'indemnité d'éviction. En conséquence, la validité du congé est soumise à la condition que le bailleur adresse préalablement au preneur une mise en demeure par acte extrajudiciaire. Elle prend la forme d'une sommation d'huissier d'avoir à mettre fin à l'infraction. Le locataire doit pouvoir disposer d'un délai d'un mois pour régulariser la situation. Si l'infraction persiste au-delà du délai, le bailleur peut l'invoquer pour refuser le versement d'une indemnité d'éviction. En revanche, si le locataire procède à une régularisation dans le délai d'un mois qui lui est imparti, l'infraction est réparée et ne peut constituer un motif grave et légitime.

# Vente de commerces : les communes prioritaires

*Très attendu par les municipalités, le décret d'application de la loi Dutreil du 2 août 2005 permettant aux communes d'exercer un droit de préemption sur les cessions à titre onéreux de fonds de commerce, de fonds artisanaux ou de baux commerciaux a enfin été publié au Journal officiel le 28 décembre dernier. Ce texte précisant les modalités d'exercice de ce droit de préemption devrait aider les communes à lutter contre la disparition des petits commerces dans les zones rurales, mais aussi dans les centres-villes où les activités de services remplacent de plus en plus les commerces de proximité.*

## Les conditions d'exercice du droit de préemption

### Fixer un périmètre géographique

Selon l'article L 214-1 du Code de l'urbanisme, "le conseil municipal peut, par délibération motivée, délimiter un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité", à l'intérieur duquel les cessions de fonds artisanaux, de commerce ou de baux commerciaux seront soumises à un droit de préemption. Toute cession de fonds de commerce, de fonds artisanal ou de bail commercial, inscrite dans ce périmètre de sauvegarde devra désormais être subordonnée, sous peine de nullité, à une déclaration préalable, faite par le cédant en Mairie. Lorsqu'une commune envisage d'exercer son droit de préemption, le maire devra soumettre pour avis le projet de délibération du conseil municipal à la Chambre de commerce et d'industrie et à la Chambre des métiers territorialement compétentes, accompagné d'un projet de plan délimitant le périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité et d'un rapport analysant la situation du commerce et de l'artisanat de proximité. En l'absence d'observations des chambres consulaires dans les deux mois de leur saisine, l'avis de l'organisme consulaire sera réputé favorable et la mairie pourra exercer son droit de préemption. Les périmètres géographiques devront donc être bien ciblés et s'inscrire pour chaque commune dans une réelle politique de sauvegarde et de défense du commerce de proximité.

### Respecter des délais précis

La commune dispose, à compter de la date de réception de la déclaration par le cédant du fonds, d'un délai de 2 mois pour se porter éventuellement acquéreuse du fonds ou du bail. Le décret précise que le silence de la commune pendant un délai de deux mois à compter de la réception de la déclaration vaut renonciation à l'exercice du droit de préemption. Cette renonciation peut également être expresse et le cédant peut alors réaliser la vente librement, mais aux prix et conditions de la déclaration faite en mairie. Le décret comporte des garanties pour que le prix proposé par la commune corresponde à la valeur du fonds sur le marché. En cas de désaccord sur le prix ou les conditions indiquées dans la déclaration préalable, le titulaire du droit de préemption qui veut acquérir devra saisir dans le délai de 2 mois la juridiction compétente en matière d'expropriation.

### Rétrocéder le fonds ou le bail sous un an

La commune doit, dans le délai d'un an à compter de la prise d'effet de la cession, rétrocéder le fonds ou le bail à une entreprise immatriculée au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, et contribuer ainsi à la sauvegarde du commerce de proximité dans le périmètre concerné. En d'autres termes, la commune a un an pour trouver un repreneur, commerçant ou artisan. Avant toute décision de rétrocession, le maire publie, par voie d'affichage en mairie pendant une durée de 15 jours, un avis de rétrocession avec un appel à candidatures. Lorsque la rétrocession porte sur un bail commercial, l'avis précise



que la rétrocession est subordonnée à l'accord préalable du bailleur. Les personnes candidates à la rétrocession justifient de leur immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers ou, lorsqu'elles sont établies dans un autre Etat membre de l'Union européenne, d'un titre équivalent. Si la rétrocession n'est pas intervenue à

l'expiration du délai d'un an à compter de l'acquisition par la mairie, l'acquéreur évincé, dans le cas où son identité a été mentionnée dans la déclaration préalable, bénéficie d'un droit de priorité d'acquisition. Toutefois, en pratique, cela suppose que cet acquéreur soit toujours intéressé et que le fonds n'ait pas perdu de sa valeur en l'absence de continuité d'exploitation ...

## Les limites de cette mesure

La question qui se pose est bien évidemment celle de la capacité pour une mairie de maintenir la clientèle rattachée au fonds de commerce préempté. La non exploitation du fonds sur une période relativement longue entraîne de façon incontestable la disparition de la clientèle, élément principal du fonds. Or, pour que le fonds garde sa valeur, il doit continuer à être exploité et il ne peut l'être, selon les termes du décret, qu'à titre précaire, ce qui n'est guère attractif pour un artisan, commerçant. Le risque existe donc de laisser le fonds sans activité, quitte à accroître la difficulté de trouver un repreneur. La commune doit donc être en mesure de faire face financièrement à une situation très dommageable de perte de valeur du fonds. D'autant plus que ni la loi ni le décret n'abordent certaines questions délicates : le maire doit-il s'acquitter à l'égard du bailleur de l'ensemble des obligations contenues dans le bail ainsi que de l'indemnité qui lui est due pour la perte de loyers ? Quel sera le sort réservé aux salariés du fonds cédé ? Les communes devront donc se montrer très prudentes avant de s'engager dans un processus de préemption. Par ailleurs, le texte n'est pas suffisamment précis et des doutes planent sur le fait de savoir si les cessions à titre gratuit sont concernées par la mesure, idem pour les cessions de parts sociales d'une société. Il en va de même concernant l'application ou pas de cette loi à une entreprise ou une société placée en redressement judiciaire.

Cette loi a donc de façon incontestable un but noble mais elle peut être ressentie comme une restriction à la liberté du commerce, et fait courir un risque quant à la survie des commerces alors même que la cession envisagée avait pour objectif la pérennité du fonds exploité. A manier donc avec précaution dans l'attente de plus amples précisions....

## 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<sup>ème</sup> à la 39<sup>ème</sup> h : 1411,96 €

SMIC 39h : majoration de salaire de 25 % de la 36<sup>ème</sup> à la 39<sup>ème</sup> h : 1433,47 €

Construction : Indices du coût de la construction trimestriel publié par l'INSEE

	1 <sup>er</sup> trimestre	2 <sup>ème</sup> trimestre	3 <sup>ème</sup> trimestre	4 <sup>ème</sup> 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
2007	1385	1435	1443	-

### EXEMPLE DE CALCUL

Loyer consenti le 1<sup>er</sup> janvier 2004

- montant : 1000 €

- Indice du coût de la construction INSEE lors de la signature du bail : 1225

Révision triennale au 1<sup>er</sup> janvier 2003

- Indice du coût de la construction INSEE lors de la demande de révision : 1385

- montant du nouveau loyer :  $\frac{1000 \times 1385}{1225}$  soit 1130,60 €

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 2008 non connus à la date de parution de notre magazine

Barème fiscal de remboursement des frais kilométriques pour 2006

d = la distance parcourue à titre professionnel en 2006

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

$24.000 \times 0,329 = 7896$  €

## Annonces des adhérents du S.D.I.

**Laurac en Vivarais (07)** : vend petite entreprise de Pompes funèbres, creusement de concessions + petits terrassements, inhumation. Matériel en bon état (mini pelle, camion Ireco, Fourgonnette Express), société à développer.  
Tél : 06.70.55.21.45

**Valentigney (25)** : vend murs et fonds de commerce boulangerie pâtisserie, situé en centre ville, vitrine d'angle, laboratoire aux normes + appartement 200m<sup>2</sup> dont F1 indépendant.  
Prix : 21 000 €.  
Tél : 03.81.37.93.03

**Lézignan Corbières (11)** : Vends fonds de commerce Fleuriste, existant depuis 1987 cause mutation conjoint.  
Nombreuses localités desservies, climatisation neuve, chambre climatisée. Magasin situé rue Principale, en centre ville.  
Prix : 45 000 €, possibilité achat véhicule commercial.  
Tél : 06.75.80.28.91

**Bourgogne du Sud (21)** : vend cause départ en retraite atelier et magasin Ebénisterie, Tapisserie, Décoration -Agrément MH Menuiserie Ebénisterie- (accompagnement du repreneur possible au début).  
Tél : 06.72.26.21.75

**Riom (63)** : vend cause départ à la retraite fonds de commerce cave à vin Superficie de 80 m<sup>2</sup>, parking facile.  
Prix : 65 000 € sans le stock.  
Tél : 04.73.63.10.89

**Chatelus (03)** : Vends murs et fonds de restaurant, situé RN7 à 120 km de Lyon, 100 km de Clermont Ferrand, 120 km de Saint Etienne, 40 km de Roanne.  
CA important, 4 jours ½ de travail / semaine. Matériel en bon état, cuisine aux normes.  
Appartement de fonction de 125 m<sup>2</sup> à l'étage.  
Rez de chaussée et sous sol de 200 m<sup>2</sup>  
Prix : 228 674 €, soit murs : 152 429 € et fonds : 76 245 €  
A disposition pour renseignements complémentaires et visites éventuelles..  
Tél : 04.70.55.04.60

**Saint Paul trois Chateaux (26)** : Vends pas de porte de 70 m<sup>2</sup> dans centre commercial. Prix : 20 000 €  
Loyer TTC toutes charges comprises : 726 €.  
Tél : 04.75.96.77.20

**Saint Paul trois chateaux (26)** : Vends pas de porte 40 m<sup>2</sup> bien situé dans galerie marchande, murs et fonds ou en location.  
Prix murs : 40 000 €  
Prix pas de porte : 6 000 € - loyer : 500 €.  
Tél : 04.75.96.77.20

**St Pourçain sur Sioule (03)** : Vends Bar Brasserie : 28 chaises, 10 tabourets. Superficie 180 m<sup>2</sup>. Situé en centre ville. Terrasse 40 fauteuils. Cuisine aux normes+ appartement T4. Grenier aménagé. Parking ombragé en face.  
Loyer 600 € / mois.  
Tél : 04.70.45.42.98

**Gueugnon (71)** : vend fonds de commerce Bar – Rapido grattage, situé en plein centre ville. Superficie de 120 m<sup>2</sup>. Grand parking + appartement sur place. Loyer : 495 € mensuel.  
F3 avec cour fermé : 75 000 €.  
Tél : 06.87.10.20.58.

# Le P.E.E : un outil de motivation

*Le Plan d'Épargne Entreprise (PEE) est un dispositif d'épargne salariale utilisable par toutes les entreprises comptant au moins un salarié. Il est ouvert à tous les salariés, ainsi qu'aux chefs d'entreprise employant de un à cent salariés. Le PEE est un dispositif leur permettant de se constituer, avec l'aide de l'entreprise, une épargne investie en valeurs mobilières (actions, obligations, SICAV...). Fiducial Expertise vous propose un tour d'horizon des conditions de mise en place et avantages de ce dispositif.*

## Qui peut adhérer au PEE ?

- Le chef d'entreprise à titre personnel
- Le conjoint collaborateur ou associé du chef d'entreprise employant au moins un salarié et au plus 100 (hors apprentis)
- Les salariés

L'adhésion au PEE est facultative, l'alimentation du plan dépend de la seule volonté de l'adhérent. Les versements peuvent être complétés par un abondement de l'entreprise.

## Comment mettre en place le PEE ?

- soit unilatéralement, par la seule direction de l'entreprise,
- soit par accord avec le personnel.

Le PEE comporte un règlement qui précise notamment sa durée, la nature des sommes pouvant être affectées, l'abondement...

## Comment alimenter le PEE ?

Le PEE est alimenté principalement par les versements volontaires de l'adhérent et un abondement de l'entreprise. A ces sommes peuvent s'ajouter l'intéressement, en partie ou en totalité, ou encore la participation.

L'abondement est une somme que l'entreprise verse en complément de celle placée volontairement par l'adhérent. Si l'abondement est facultatif, l'employeur doit malgré tout apporter une aide (au minimum la prise en charge des frais de gestion). L'abondement peut aussi aller jusqu'au triple du versement de l'adhérent sans pouvoir excéder 8% du Plafond Annuel de la Sécurité Sociale, soit 2 574,72 euros pour 2007, par an et par personne. Attention, l'abondement ne peut se substituer à aucun autre élément de rémunération existant préalablement dans l'entreprise.

### Placement des sommes

Dans le PEE, les versements sont investis en fonds commun de placement d'entreprise. Les sommes placées sont bloquées pendant cinq ans. Ce délai court à compter de chaque versement. Il n'est pas possible de reprendre son épargne même en renonçant aux avantages fiscaux. Les sommes versées sont disponibles le 30 juin de la cinquième année suivant leur versement. A l'issue de la période de blocage, les sommes peuvent rester placées sur le PEE aussi longtemps que le souhaite le bénéficiaire.

### Déblocage anticipé des sommes

La loi prévoit des cas de déblocage anticipé intervenant lors d'événements importants :

- Mariage ou conclusion d'un PACS,
- Naissance ou adoption d'un troisième enfant,
- Divorce, séparation ou dissolution d'un PACS,
- Invalidité, décès,
- Cessation du contrat de travail (par licenciement ou démission),
- Création ou reprise d'entreprise,
- Acquisition ou agrandissement de la résidence principale et surendettement.

## Le PEE, un outil fiscalement avantageux pour l'entreprise :

- L'abondement est déductible des bénéfices imposables de l'entreprise
- L'abondement n'est pas soumis aux charges sociales patronales.
- L'employeur peut décider seul de mettre en place et de faire évoluer le dispositif (sous certaines conditions).
- Le PEE peut être un outil de motivation, de fidélisation et de recrutement par l'attrait d'une rémunération complémentaire défiscalisée

## Le PEE, un outil fiscalement avantageux pour les bénéficiaires

Le PEE constitue un avantage social de premier plan pour les bénéficiaires. Couplé à l'abondement de l'entreprise, ce dispositif leur permet de se constituer une épargne dans des conditions très attractives.

- L'abondement peut s'apparenter à une prime (sans charge sociale) accordée par l'employeur. Cependant, ce dernier ne maîtrise pas complètement l'abondement qui est fonction des versements du salarié dans la limite de la règle fixée.
- L'abondement versé dans le PEE est exonéré de l'impôt sur le revenu et des cotisations salariales (hors CSG et CRDS).
- Les revenus et plus-values des placements sont exonérés d'impôt sur le revenu mais soumis aux prélèvements sociaux (CSG, CRDS et PS).
- L'adhésion n'est pas obligatoire.
- Comme ses salariés, le chef d'une entreprise comptant de un à cent salariés peut bénéficier du PEE à titre personnel.
- Le dispositif est souple (aucune obligation de souscrire).

Attention, les versements volontaires ne sont pas déductibles.



## Vers un accord du taux réduit de TVA dans la restauration ?

Nicolas Sarkozy a repris la promesse électorale faite en 2002 par Jacques Chirac d'introduire une TVA à 5,5% dans la restauration au lieu de 19,6%. Les Etats membres de l'Union Européenne se sont révélés à de multiples reprises incapables de parvenir à un accord sur la liste des services à taux réduits, l'Allemagne surtout s'opposant à la baisse de la TVA dans la restauration. En novembre dernier, elle a cependant annoncé la levée de son veto, à la demande de la France, très engagée sur le dossier, et qui, par ailleurs, prendra la présidence du Conseil au 1er juillet 2008. Le gouvernement français déclare qu'il va tout mettre en œuvre pour trouver des solutions communes et convaincre les pays membres réticents. C'est un regain d'espoir pour tous les professionnels de la restauration, car le dossier épineux du taux réduit de la TVA va enfin pouvoir avancer. Cependant, en cas d'accord sur une simplification du système des taux réduits, le droit d'appliquer une TVA réduite dans la restauration n'interviendrait qu'aux environs de 2010. Nous continuerons donc à suivre ce dossier via le Ministère de l'Economie et des Finances et nous félicitons de cette première avancée.

## Le micro crédit en Europe

La Commission Européenne a présenté en fin d'année une nouvelle initiative visant à favoriser l'accès au micro crédit pour les petites entreprises. Cette demande fait suite à un constat simple établi au niveau européen, et que nous faisons malheureusement tous régulièrement : les difficultés pour nos petites entreprises à obtenir des prêts par les voies traditionnelles et la frilosité des banques. La Commission Européenne a donc adopté une nouvelle définition des micro entreprises et du micro crédit. Seront considérées comme micro entreprises les entreprises ayant moins de dix salariés et moins de deux millions d'euros de chiffre d'affaires (ou de total au bilan). En ce qui concerne le micro crédit, dans le cadre du "Volet Garantie du Microcredit" il est défini par les institutions de l'UE comme un prêt inférieur à 25.000 €. Il est désormais du ressort des Etats membres d'adapter les cadres institutionnels, juridiques et commerciaux nationaux

nécessaires à l'établissement d'un environnement plus favorable au développement du micro crédit. Elle recommande ensuite la création d'une nouvelle entité au niveau européen, dotée d'un personnel spécialisé, qui serait chargée de dispenser une assistance technique et un soutien au développement des institutions de micro financement du secteur non bancaire dans les Etats membres. Les spécialistes du micro financement seraient ainsi en mesure d'offrir non seulement un prêt, mais aussi un service d'accompagnement de l'emprunteur. Cette entité serait en partie financée par le fond européen de développement régional ainsi que le fond européen d'investissement. Le SDI ne peut que se réjouir de la prise en considération, au niveau européen, de la TPE et de ses besoins financiers. Il conviendra d'accompagner la mise en place de cette mesure qui devrait réellement permettre à des entreprises de concrétiser leurs projets et d'obtenir l'appui financier et l'écoute qui font tant défaut à nos banques.....

**Lien utile : Réseau Européen de la Microfinance 4 Boulevard Poissonnière 75009 Paris Tel: 01 56 03 59 68 - Fax:01 56 03 59 77**

## Les dessins et modèles des entreprises de l'Union Européenne protégés au niveau international

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008, les entreprises de l'Union européenne qui déposeront un modèle ou un dessin communautaire pourront demander la protection internationale de celui-ci dans les pays signataires de l'acte de Genève. Le système des dessins ou modèles communautaires, devenu pleinement opérationnel le 1<sup>er</sup> avril 2003, prévoit l'obtention de la protection des dessins ou modèles à effet unitaire sur tout le territoire de l'Union Européenne. L'OHMI (Office de l'harmonisation dans le marché intérieur), dont le siège est à Alicante en Espagne, est chargé de la gestion des dessins ou modèles communautaires enregistrés. L'acte de Genève permet quant à lui d'obtenir la protection des dessins et modèles industriels dans un certain nombre de pays moyennant une demande d'enregistrement international unique déposée auprès du Bureau international de l'OMPI (Organisation mondiale de la propriété intellectuelle), qui remplace l'ensemble des enregistrements effectués auprès de plusieurs offices nationaux ou régionaux différents. Un enregistrement international ne produit les mêmes effets dans chacun des pays désignés que si le dessin ou modèle y avait été enregistré directement. Jusqu'à présent, 23 pays sont devenus parties à l'acte de Genève, dont Singapour, la Turquie et la Suisse. L'adhésion de la Communauté européenne à l'acte de Genève établit un lien entre l'acte de Genève et le système communautaire. La demande d'enregistrement unique (pour les niveaux communautaire et international) peut être faite auprès du Bureau international de l'OMPI. L'objectif est de permettre aux entreprises de l'UE de sauvegarder des droits précieux sur les dessins ou modèles avec moins de bureaucratie, tout en les encourageant à renforcer les échanges commerciaux avec les pays tiers en sachant que leurs droits sont protégés. Le SDI se réjouit de cette avancée qui va permettre aux entreprises européennes de faire reconnaître et protéger leurs dessins ou modèles à l'échelon international de façon simple, abordable et efficace. Cette procédure devrait en effet permettre de réduire les coûts d'enregistrement et de simplifier les formalités qui lui sont liées : il ne sera plus nécessaire de fournir les traductions des documents, de surveiller les différents délais de renouvellement d'un grand nombre d'enregistrements nationaux et de payer une série de taxes nationales et de taxes à des agents dans différents pays.



# Mutuelle de la boulangerie : le point sur les actions en cours

*Obligatoire à compter du 1er janvier 2007, la complémentaire santé obligatoire A.G.2.R imposée par l'avenant N°83 à la convention collective de la boulangerie, a soulevé de fortes oppositions au sein de la profession, aussi bien de la part des chefs d'entreprise que de leurs salariés. On estime aujourd'hui à 6.000 artisans et 20.000 salariés le nombre d'assujettis n'ayant pas rempli les documents adressés par A.G.2.R, et donc le nombre de personnes en dehors du dispositif. Cette nouvelle année est l'occasion de faire un bilan sur ce dossier, toujours actif au sein du SDI, et de définir les perspectives de sorties par le haut de la crise actuelle. Ce point est d'autant plus nécessaire que, sous l'influence de la réglementation européenne, d'autres secteurs seront amenés à négocier des accords de même nature.*

## Des conditions de mise en place fortement critiquées :

La critique la plus récurrente est relative à l'opacité dans laquelle cette couverture sociale a été mise en place. Après plusieurs mois de gestation entre les instances nationales de la boulangerie française et le groupe A.G.2.R, un accord était signé le 24/04/06, accord ayant par ailleurs recueilli l'unanimité des cinq centrales syndicales représentatives des salariés. Dès lors, les différentes sections départementales devaient relayer l'information auprès de chaque professionnel. C'est du moins ce qui leur était demandé en juin 2006. Sans attendre un quelconque retour suite à cette communication, les partenaires sociaux sollicitaient le ministère du travail, comme le prévoit la procédure légale, en vue d'obtenir l'aval des pouvoirs publics pour imposer l'accord à tous les professionnels ressortissants de la convention collective de la boulangerie-pâtisserie. C'est dans ce cadre qu'un premier arrêté ministériel était publié le 13/07/06, puis un second le 25/10/06, pour mise en place effective... au 1er janvier 2007 ! La seconde critique majeure adressée à cet accord est le caractère particulièrement médiocre de son rapport prix/prestations, de très nombreux salariés ayant produit auprès de leur employeur des justificatifs de mutuelles à la couverture nettement supérieure pour des coûts sensiblement équivalents voire moindres. Certains ont alors dénoncé une confusion d'intérêts préjudiciable à une véritable négociation, compte tenu du fait que le président de la confédération de la boulangerie se trouve aussi être administrateur au sein d'A.G.2.R. Enfin, le champ d'application de la mutuelle a lui-même fait l'objet de critiques. Ces dernières portent en premier lieu sur les entreprises concernées puisque, notamment, les terminaoux de cuisson ne sont pas soumis à cette obligation. Est dénoncé en second lieu le caractère minimal forfaitaire de 20€ à la charge du salarié, sans considération des conditions de travail au sein de l'entreprise. C'est ainsi que tous les salariés, à temps plein ou temps partiel (même quelques heures par semaine), en contrat à durée indéterminée ou non, y compris les apprentis, versent tous une même cotisation de 20€, cette somme pouvant représenter une part non négligeable de leur rémunération en fonction des situations.

## Les actions engagées par les professionnels

Nous ne saurions prétendre ici à l'exhaustivité, tant les actions, individuelles et collectives furent, et sont encore, nombreuses. Pour autant, il convient de souligner qu'aucune de ces actions, sauf à la marge, ne vise, au fond, à la suppression du dispositif. Chacun entend dans ce cadre apporter sa pierre à l'édification d'un système de couverture de santé équilibré et adapté au secteur de la boulangerie-pâtisserie. C'est ainsi que, face au très fort mécontentement exprimé par le terrain, certains responsables départementaux ont saisi les instances nationales afin qu'une réunion d'urgence soit convoquée. Cette réunion a bien eu lieu mais n'a eu pour objet qu'une nouvelle démarche explicative sur les tenants et

aboutissants de la mutuelle, sans que puisse s'engager aucun dialogue visant à la réformer. Certains professionnels se sont regroupés localement afin de formaliser leurs revendications. Ces derniers sont notamment à l'origine d'une manifestation dans le cadre du traditionnel Salon National de la Boulangerie, lequel s'est déroulé pour la dernière fois en février 2007. La mobilisation n'a pas suffi en l'occurrence à obtenir une quelconque inflexion de la politique menée par la Confédération nationale, et l'association à l'origine de ce mouvement n'existe plus à ce jour. D'autres ont cru pouvoir mettre en œuvre les moyens de contourner A.G.2.R, en adhérant à une autre mutuelle. Cette action a permis de prouver, par l'exemple, que d'autres structures mutualistes étaient prêtes à accorder des garanties largement supérieures à celles d'A.G.2.R, et ce pour un coût identique. L'adhésion à cette mutuelle alternative ne dispense malheureusement pas, sur un plan juridique, de l'obligation d'adhérer à A.G.2.R, en sa qualité de mutuelle désignée comme seule habilitée à gérer l'accord collectif issu de l'avenant N°83. Ceci promet des batailles juridiques ultérieures, potentiellement entre les organismes mutualistes concernés, mais plus probablement entre A.G.2.R et les employeurs dont les salariés n'auront pas satisfait à leurs obligations issues de la convention collective. De fait, rien n'empêche l'employeur, comme le salarié, de souscrire à la mutuelle complémentaire de son choix... dès lors qu'il s'acquitte de ses cotisations auprès d'A.G.2.R. Ces actions juridiques seront d'autant plus faciles à mener et à cibler que A.G.2.R est administrée par l'ISICA, si bien qu'il est le cas échéant très simple de connaître le nombre de salariés de chaque structure.



## Les actions menées par le SDI

Dès le mois de novembre 2006, les services du SDI saisissaient l'ensemble des acteurs concernés par la mutuelle, syndicaux comme politiques. La problématique soulevée étant appelée, rappelons-le, à toucher d'autres branches professionnelles commerciales et artisanales, notre Président, Raymond PARAS, est personnellement intervenu sur ce thème auprès des différents candidats à la présidence de la République, au travers du Livre Blanc des Présidentielles 2007. Nous ne retiendrons naturellement que la réponse du candidat élu, qui se trouve aussi être la plus claire et la plus équilibrée. Nicolas SARKOZY répondait en ces termes : "[...] il faut que l'accord instituant ce régime prévoit la mise en concurrence de l'opérateur chargé d'assurer la prestation [...]. D'autre part, il faut que la convention règle le cas des salariés déjà couverts par une complémentaire santé, afin d'éviter les doubles adhésions qui ne sont pas acceptables. Des règles d'encadrement des accords signés dans ce domaine devront donc à l'avenir être fixées par la loi."

Un rappel de ces éléments a récemment été adressé aux ministres en charge de ce dossier, à savoir Xavier BERTRAND et Roselyne BACHELOT. Affaire à suivre donc...

# Réformes de la distribution : les propositions du SDI

*Force nous est de constater que les différentes réglementations mises en place depuis les années 70 en vue d'assurer la protection du commerce de proximité ont marqué leurs limites et, parfois, leur inefficacité. De fait, la France est dans le peloton de tête des pays européens présentant le plus fort ratio de mètres carrés commerciaux par habitant. Par ailleurs, les volontés actuellement affichées par la France et par Bruxelles ne permettent plus de s'interroger sur le point de savoir si des réformes auront lieu, mais, plus légitimement, quand elles auront lieu et à quelles conditions. Le SDI entend naturellement participer activement à ce débat, l'absence des commerces de proximité à la table des négociations risquant de conduire à leur démantèlement sur le terrain.*

## Le constat : l'inefficacité des législations actuelles

Pour défendre le commerce de proximité et les industriels, la loi Galland a fixé à la grande distribution un seuil de revente à perte, correspondant au prix catalogue des fournisseurs moins les traditionnelles remises et ristournes en fonction des volumes achetés. A ces remises se sont ajoutées des "marges arrières", constituées de prestations de service (présence sur les prospectus, tête de gondoles, etc...) représentant jusqu'à 45% de la facture des fournisseurs. Ces marges arrières n'apparaissent pas sur la facture à titre de remises et ne peuvent donc être répercutées sur le prix final au consommateur. Par ailleurs, le dispositif des lois Royer et Raffarin visant à limiter l'implantation des grandes surfaces, a largement démontré son inefficacité, puisque ce sont plus de 80% des projets soumis à autorisation qui sont validés. En définitive, grâce à ces lois, la grande distribution dispose d'une rente de monopole en de nombreux points du territoire, rente renforcée par des ententes locales, au moins implicites, sur les prix. Enfin, l'ouverture dominicale des grandes surfaces fait l'objet de débats récurrents, y compris sur un plan judiciaire, le statu quo ne semblant satisfaire personne tant les situations locales géographiques et/ou commerciales sont diverses.

## Les propositions du SDI

### Une réforme limitée de la loi Galland

Il serait parfaitement déraisonnable d'envisager de lever toute contrainte juridique à la recherche d'un équilibre entre fournisseurs et distributeurs. De fait, malgré la multiplicité des enseignes de grande distribution, il n'existe en tout et pour tout que six groupes qui représentent l'ensemble des grandes surfaces. Dans cette situation d'oligopole, il est aisé de comprendre la puissance de ces acheteurs, porte d'accès essentielle au consommateur final, à l'égard de leurs fournisseurs. Si un certain équilibre existe, dans cette branche d'activité, entre partenaires commerciaux, il ne peut être constaté qu'au niveau des géants de l'agro-alimentaire dont les marques doivent en toute hypothèse être référencées en grandes surfaces. L'ensemble des PME

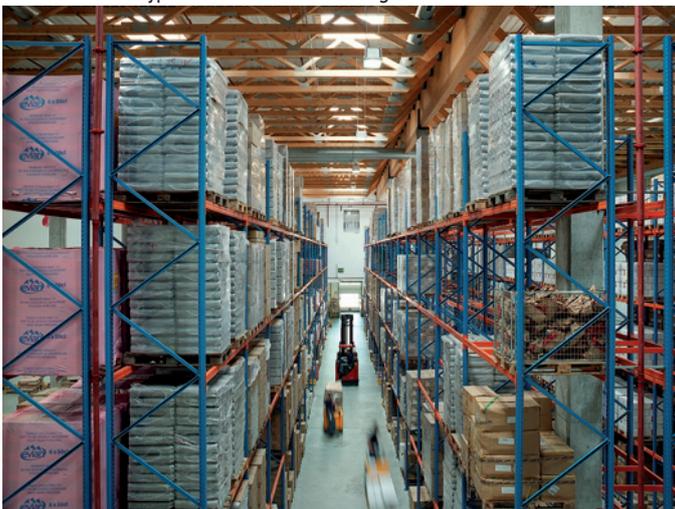
de l'agro-alimentaire, commerciales ou agricoles, subirait quant à elle, de plein fouet, une déréglementation totale compte tenu d'un pouvoir réel de négociation illusoire. Le renforcement de la capacité de pression de la grande distribution, dans une recherche non limitée de prix bas, aurait pour effet, en amont, la cessation d'activité de nombre de PME et une politique de délocalisation accrue des fournisseurs les plus importants. En aval, la guerre par les prix se ferait au détriment des commerces de proximité, lesquels ne disposent pas d'une puissance d'achat suffisante pour obtenir des conditions tarifaires comparables. C'est pourquoi il est essentiel, selon le SDI, que le principe d'un seuil de revente à perte soit maintenu, même s'il est toujours possible de discuter des éléments à intégrer afin de déterminer le prix de revente minimal. Dans le même esprit, il est impératif que soit rappelée la primauté des conditions générales de vente sur les conditions générales d'achat, de même que le droit à obtenir les mêmes avantages tarifaires à volume d'achat comparable. Enfin, bien que séduisante a priori, doit être rejetée l'idée de différencier les grands industriels et les PME en accordant à ces dernières des délais de paiement plus rapides parce que réglementés. En effet, les distributeurs risqueraient alors de privilégier les industriels, lesquels pourraient offrir des conditions de paiement plus souples. Il est nécessaire que les délais de paiement soient réglementés, mais de façon uniforme.

### Les outils de la réforme des lois Royer et Raffarin

Conformément aux injonctions de Bruxelles, la surface commerciale ne peut être un critère discriminant pour justifier de la nécessité d'obtenir ou non une autorisation préalable d'implantation ou d'extension. Pour autant, rien n'empêche de conserver l'esprit de ces lois, à savoir la recherche d'un équilibre entre les différentes formes de distribution. Selon le SDI, cet équilibre doit être basé sur les SDUC (Schémas Départementaux d'Urbanisme Commercial). De plus, afin d'assurer l'exercice d'une concurrence réelle entre les différentes formes de distribution, il conviendrait de constituer des observatoires départementaux de la concurrence chargés de contrôler les positions dominantes locales, et de sanctionner les pratiques anti concurrentielles, qu'il s'agisse des prix prédateurs ou d'abus de positions dominantes à l'égard des fournisseurs.

### Les conditions d'une révision du principe de la fermeture dominicale

Rappelons pour mémoire que ce principe est issu du code du travail, et non du code du commerce. Concrètement, il a pour objet d'accorder au moins un jour de repos au salarié par semaine, par priorité le dimanche, et non d'organiser les conditions d'ouverture des commerces, ces derniers restants libres d'ouvrir sous réserve et sauf exception de ne pas avoir d'employés ce jour là. L'impact de l'ouverture dominicale des commerces fait l'objet d'appréciations extrêmement diverses en fonction de la taille, du lieu d'exercice de l'activité (urbain, rural, centre ou périphérie, zone touristique...), et de la branche d'activité. Chacun de ces paramètres mérite d'être pris en compte afin de déterminer l'opportunité et les conditions d'ouverture dominicale. C'est pourquoi le SDI propose d'utiliser la législation actuellement applicable sur ce sujet, à savoir confier aux services des préfetures le soin de définir, en collaboration avec les partenaires sociaux, les conditions d'ouverture dominicale des surfaces commerciales. En parallèle, de vraies sanctions devront être appliquées à l'égard des contrevenants.



# Bilan des avancées du SDI en 2007 et perspectives pour 2008

*Cher(e) Adhérent(e),*

*Nous vous avons tenu régulièrement informés au cours de l'année 2007, à travers notre revue "Indépendant & Entreprise" ou bien notre site web [sdi-pme.com](http://sdi-pme.com), sur les actions européennes, nationales, locales et professionnelles de votre syndicat. J'ai toutefois tenu à vous adresser personnellement ce bilan, résultats de nos actions basées sur votre mobilisation, lequel vous confortera, j'en suis certain, dans l'adage "l'union fait la force !"*

## Les avancées en 2007 : une action déterminée sur les charges

### Les charges fiscales

#### Suppression de l'I.F.A

L'Impôt Forfaitaire Annuel (I.F.A) constitue, avec le mode de calcul de la taxe professionnelle, l'une des aberrations fiscales les plus criantes de notre code général des impôts. De fait, comme son nom l'indique, cet impôt met une somme forfaitaire à la charge de toutes les entreprises soumises de droit ou sur option à l'I.S ; cette somme est fonction du chiffre d'affaires augmenté des produits financiers et est due, même si le résultat de l'entreprise est déficitaire. J'étais personnellement intervenu auprès de Nicolas Sarkozy dès le mois de juin 2007, rappelant au Président de la République son engagement d'avril de la même année auprès de nos adhérents, visant à la suppression pure et simple de l'I.F.A. C'est dans ce contexte que cet engagement a été renouvelé, à échéance de l'année 2009. Dont acte.

#### Abandon de la C.V.A

Par leur mobilisation, les TPE semblent avoir définitivement échappé à la mise en place de la cotisation sur la valeur ajoutée, élément de fiscalité direct destiné à financer les déficits de la Sécurité Sociale. Le SDI a notamment fait valoir l'impact fortement négatif à l'égard des petites entreprises de la mise en place de ce qui aurait constitué, pour nombre d'entre elles, une charge nouvelle. Sur ce point, le Président de la République m'indiquait en avril 2007 qu'il se positionnait clairement contre la CVA, élément concrétisé par le lancement d'autres pistes de réflexion visant à palier les problèmes chroniques de déficits du régime général de Sécurité Sociale, la mesure la plus symbolique consistant en la réforme des régimes spéciaux de retraite.

### Les charges sociales

Le niveau des charges pesant sur les salaires constitue le premier point de blocage à l'embauche pour les patrons de TPE, devant les difficultés à trouver de la main d'œuvre qualifiée et la complexité de la législation du travail notamment. Sous l'impulsion majeure du SDI, les charges sociales qui pèsent sur les salaires comme sur la rémunération des travailleurs non salariés, ont marqué globalement une baisse tangible en 2007.

#### Suppression des charges patronales de Sécurité Sociale

- Sur le SMIC : avec l'augmentation de l'abattement des charges patronales de sécurité sociale à 28,1 points sur les rémunérations équivalent au SMIC, nous avons abouti à la quasi exonération de ces charges sur les bas salaires. Ceci ne signifie naturellement pas que toutes les charges patronales qui grèvent les salaires ont été supprimées, mais elles sont ainsi passées en quelques années, s'agissant des rémunérations à hauteur du SMIC, de 40% à 12%.

- Sur les heures supplémentaires : en 2006, 6 millions de salariés ont réalisé 900 millions d'heures supplémentaires. Ces heures ont en grande partie été effectuées au sein des 2,7 millions d'entreprises de moins de 20 salariés, en raison des difficultés rencontrées par ces dernières pour organiser le temps de travail sur 35 heures hebdomadaires. Ces difficultés sont liées à des problématiques de recrutement ainsi qu'à la nécessité d'une grande réactivité dans un contexte de carnet de commandes très fluctuant. Par ailleurs, pour le SDI, le principe du "travailler plus pour gagner plus" et son corollaire, à savoir l'abandon de la



limitation de la majoration des heures supplémentaires à 10% pour les entreprises de moins de 20 salariés au profit d'une majoration à 25%, ne pouvait se faire au détriment des entreprises que nous représentons. C'est pourquoi l'alignement de la majoration des heures supplémentaires à 25% pour toutes les entreprises a connu sa contrepartie spécifique aux TPE, soit une exonération forfaitaire de charges patronales d'un montant de 1,5€ par heure. Le caractère forfaitaire de cette déduction induit cependant une disparité, puisqu'elle ne constitue une baisse de charges que pour les rémunérations supérieures à 1,27 fois le SMIC.

#### Activation du bouclier social pour les TPE

Le "bouclier social" des TPE résulte d'une loi du 05/03/07, objet d'un décret d'application du 16 mai 2007. L'objectif est que la somme des cotisations et contributions sociales ne puisse excéder un certain pourcentage du chiffre d'affaires. Les commerçants et artisans en micro entreprise sont 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 dont ils sont redevables et les fractions de leur chiffre 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 service.

### Les charges financières

Les pouvoirs publics ont enfin pris conscience que les charges financières liées aux délais de paiement et aux conditions bancaires constituent à ce jour de véritables sources de déstabilisation des entreprises.

#### Une loi pour réduire les délais de paiement en 2008

Il n'appartient pas aux PME de contribuer au financement des grandes entreprises et des administrations publiques en accordant à ces clients des délais de paiement moyens actuellement évalués à 64 jours, soit 10 jours de plus que la moyenne européenne. Les PME financent ces avantages financiers accordés à leurs clients à prix d'or, auprès des banques sous forme de lignes d'escompte et de découverts en compte courant dont on connaît les coûts prohibitifs. Une première tentative sur ce sujet avait été réalisée dès 2001. Elle avait cependant rapidement rencontré ses limites, malgré les réformes de 2005 et 2006, puisqu'il est expressément prévu la possibilité d'y déroger par convention contraire issue des conditions générales de vente ou des conditions générales d'achat. En vertu de quoi les différents donneurs d'ordres n'ont en rien modifié leurs habitudes, usant de leur position économique dominante pour imposer leurs conditions de règlement. Une nouvelle fois, seule la

voie législative devait permettre, selon le SDI, d'imposer de réelles conditions de paiement raisonnables. Dans un premier temps, la loi devrait imposer des délais maximums de paiement de 60 jours calendaires, à l'exclusion d'un décompte dit "de fin de mois". Dans un second temps, l'objectif sera d'aboutir, par la négociation de branches, à des délais de 30 jours maximum. A défaut, une nouvelle intervention législative sera engagée.



### Le plafonnement des frais bancaires liés aux incidents de paiement

Ce sujet est naturellement en lien direct avec le précédent, les difficultés de trésorerie des entreprises étant souvent induites par des retards de paiement des clients. Avec l'appui massif de ses adhérents, le SDI milite depuis plusieurs années pour un plafonnement des frais bancaires. Nos services étaient ainsi à l'origine d'une proposition de loi portée par le député Jean-Pierre NICOLAS en fin d'année 2005. Une première étape avait été franchie dans le cadre de la loi du 05 mars 2007 instituant le principe d'un plafonnement des frais bancaires, laissant pour autant le soin au gouvernement d'en fixer les limites concrètes. Ce fut enfin chose faite par décret du 15 novembre 2007. Ainsi, lorsqu'un chèque est rejeté, l'ensemble des frais bancaires lié à cet incident de paiement ne peut être supérieur à 30€ si le chèque est d'un montant inférieur ou égal à 50€, ou bien de 50€ si le chèque est d'un montant supérieur à 50€. Par l' "ensemble des frais", il faut notamment entendre la facturation de l'envoi d'une lettre d'injonction, celle d'une commission d'incident ou de rejet, ainsi que tout autre frais bancaire lié à cet incident, quelle que soit sa dénomination commerciale. De plus, et selon les mêmes conditions et modalités, tout incident de paiement non lié au rejet d'un chèque ne pourra faire l'objet de frais supérieurs au montant de la somme rejetée, et ce dans la limite d'un plafond de 20€. Ce dispositif entrera en vigueur à compter du 17 mai 2008 et constitue pour le SDI une victoire face à l'inertie opposée par les établissements bancaires depuis plusieurs années dans leurs engagements de limitation des frais prélevés sur les comptes de leurs clientèles. Ce décret constitue aussi une victoire en ce sens qu'il complète le code monétaire et financier applicable à tous, professionnels et particuliers, et non uniquement le code de la consommation applicable aux seuls particuliers, comme nous avons été contraints de le déplorer s'agissant de l'obligation pour les banques de fournir un récapitulatif des frais à chacun de leur client. Nous verrons toutefois dans la partie "perspectives pour 2008" qu'il conviendra de poursuivre et d'amplifier notre mouvement de contestation des frais bancaires, les banques ayant déjà mis en place la parade au décret du 15 novembre 2007.

## Les perspectives pour 2008 : le SDI force de propositions

### Maîtriser les évolutions en marche

#### La réforme du commerce et de la distribution :

L'année 2008 marquera vraisemblablement de profonds bouleversements dans l'organisation du commerce et de la distribution en France. Les très vives critiques

adressées aux premières conclusions de la commission Attali dite "Commission pour la Libération de la Croissance en France (CLCF)" ne doivent pas nous faire oublier l'enjeu essentiel, à savoir le maintien d'un tissu commercial et artisanal dense capable de lutter face aux enseignes de la grande distribution. Plusieurs indices tendent à prouver que l'année 2008 sera cruciale sur ce point. Sur un plan national tout d'abord, la volonté du gouvernement de contenir la hausse des prix à la consommation conduira nécessairement à la remise en cause de la loi Galland, du moins en sa forme actuelle. De même, nous ne ferons pas l'économie d'un débat sur l'ouverture dominicale des surfaces commerciales, grandes et petites. Sur un plan européen ensuite, la France est sous le coup d'une injonction de Bruxelles visant à réformer les lois Royer et Raffarin, le critère discriminant de la surface commerciale étant considéré comme incompatible avec les normes européennes. En conséquence de quoi la responsabilité du SDI sur les mois à venir sera d'être une force de proposition et d'accompagnement, restant vigilante sur les réformes à venir, de sorte qu'un équilibre soit maintenu dans la capacité pour chaque forme de distribution d'exister dans un environnement commercialement équitable. Une opposition pure et simple sur ces sujets ne pourrait en effet que conduire à écarter les professionnels indépendants du débat, et en conséquence à laisser le champ libre aux attentes de la grande distribution.

#### La réforme du droit du travail

La réforme du droit du travail constituera une autre évolution majeure de l'environnement des entreprises cette année 2008. Des modifications sont à attendre aussi bien en ce qui concerne le contrat de travail que la durée hebdomadaire du travail. Concernant le contrat de travail, nous devons prendre garde à ce que ne soit pas renouvelée l'erreur du C.N.E tout en axant nos actions sur la prise en compte de la spécificité des relations de travail au sein des TPE. Concernant la durée du travail, il existe désormais un espoir non négligeable de faire définitivement sauter le verrou des 35 heures. Pour autant, il faudra de nouveau rester vigilants, de sorte que le remède ne soit pas pire que le mal, comme l'est actuellement en grande partie le dispositif sur les heures supplémentaires.

## Poursuivre les actions initiées en 2007

#### Stopper la prolifération des frais bancaires

La victoire obtenue en 2007 concernant le plafonnement de certains frais bancaires doit nous inciter à poursuivre nos actions en ce domaine, cette fois-ci sur les moyens à mettre en œuvre pour stopper la prolifération de ces frais. Les incidents bancaires étant encadrés, c'est désormais l'absence d'incident bancaire qui fait l'objet de facturations. Par l'application de frais d'opération sur compte courant débiteur, les banques minimisent les incidents en multipliant le nombre d'opérations taxables. Il conviendra de rappeler qu'il ne revient pas aux clients des établissements bancaires de compenser les sommes perdues par ces derniers dans des opérations financières hasardeuses sur les marchés étrangers. Si les établissements financiers entendent prendre des risques, autant que ce soit dans le financement du développement des entreprises.

#### Maintenir le cap sur le traitement des problématiques sectorielles

Je souhaite ici marquer la solidarité du SDI avec certaines branches professionnelles dans leur combat pour la prise en compte de leurs légitimes revendications. Sans prétendre à l'exhaustivité, je souligne la volonté de la branche de la boulangerie de remettre à plat le dispositif de la mutuelle obligatoire pour leurs salarié(e)s, celle des fleuristes de mettre un terme à l'expérience Val'Hor et la taxe afférente, ou encore celle des HCR d'obtenir une TVA à 5,5% dans le cadre de la prochaine présidence française de l'Union Européenne.

D'une manière générale, sachez que nos équipes et moi-même continuerons à porter notre combat avec succès, sur l'ensemble de ces dossiers et bien d'autres, auprès des pouvoirs publics locaux, nationaux et européens. De plus, je vous rappelle aussi que nous comptons sur votre participation et vos informations pour adapter au mieux nos revendications à vos justes exigences, pour cela n'hésitez pas à utiliser nos différents relais locaux et nationaux. Merci de votre soutien.



Comme tous les ans, le S.D.I. rappelle à tous ses adhérents des secteurs de l'hôtellerie, de la restauration, de la brasserie et enfin de la coiffure, les accords passés en 1998 et 1999 avec la SACEM et leurs évolutions.

Ainsi, pour ces établissements le seul fait d'être adhérent au S.D.I. leur permet d'obtenir une réduction sur leur redevance SACEM pouvant aller jusqu'à 33 % du montant initial, sous réserve, bien évidemment, que l'utilisation de la musique ait été déclarée au préalable auprès de la délégation régionale de la SACEM.

De plus, dans le cadre de ces protocoles d'accords, la SACEM nous demande de vous indiquer, les évolutions de tarifications. Ainsi, vous trouverez ci-après les nouveaux tarifs en application au 01/01/2008.

Pour ce qui concerne le secteur de l'hôtellerie, de la restauration et des brasseurs, la présentation faite est limitée à une indication sur l'évolution tarifaire, eu égard à la complexité de la détermination de la tarification. Néanmoins pour les adhérents concernés, nos services juridiques tiennent à leur entière disposition le détail des différents barèmes applicables, sur simple demande.

## Tarification pour les salons de coiffure

FORFAITS ANNUELS HORS TAXES (validité 2008)

Appareil utilisé	Nombre de personnes travaillant dans le salon	Tarification Générale	Tarification Adhérent S.D.I.	
RADIO ou TELEVISION ou tout autre appareil sans haut-parleur supplémentaire	PAR APPAREIL	illimité	83,82 €	67,06 €
RADIO avec haut-parleurs, lecteurs de disques ou de cassettes ou tout autre appareil avec haut-parleur supplémentaire	PAR SALON	< 5 employés	130.59 €	104.47 €
	PAR SALON	6 à 10 employés	175.5 €	140.40 €
	PAR SALON	11 à 15 employés	349.96 €	279.97 €
	PAR SALON	> de 15 employés	699.94 €	559.95 €

### 1/ Nota bene

S'agissant des "extras" qu'emploient certaines exploitations en fin de semaine, il convient de déterminer si ce personnel occupe des postes de travail inoccupés les autres jours ou si, a contrario, leur présence permet exclusivement une rotation rapide de la clientèle. Dans la première hypothèse, les "extras" doivent être pris en considération dans le calcul du nombre de personnes travaillant dans le salon puisque le nombre de postes est interdépendant de la taille des établissements. Dans la seconde hypothèse, ils doivent, en revanche, être ignorés.

### 2/ Activité annexe "Parfumerie" ou "Institut de beauté"

Lorsqu'une partie "parfumerie" ou "institut de beauté" constitue une activité annexe par rapport à l'activité principale de "salon de coiffure", il convient de faire application du présent barème. Lorsqu'il ne s'agit pas d'une activité annexe, il convient de revenir vers la délégation régionale de la SACEM afin qu'il soit fait une application du barème correspondant. En outre, il est précisé que dans ce cas de figure, la réduction du protocole ne s'applique pas.

## Tarification pour l'hôtellerie, la restauration et la brasserie



Dans le cadre du protocole d'accord passé entre le S.D.I. et la SACEM le 15/12/1999, les redevances forfaitaires figurant aux différents barèmes sont réévaluées en fonction de l'évolution des indices suivants figurant au bulletin mensuel INSEE (n°10).

◆ "Diffusions musicales dans les cafés et restaurants" ; "diffusions musicales dans les établissements de type fast-food" ; "diffusions musicales dans les hôtels", "diffusions musicales audiovisuelles dans les chambres d'hôtels" : pour la période de référence du 01/10/2006 au 30/09/2007, l'évolution est de + 2,84 % (indice d'ensemble figurant sous la rubrique "Hôtellerie-Cafés-Restaurant.")

A noter que cette variation du montant de la redevance ne pourra être supérieure ou inférieure à 5.68 % pour l'année 2008 par rapport à l'annuité précédente, et ce pour les adhérents du S.D.I.

◆ "Diffusion de musique vivante non attractive", les valeurs forfaitaires concernant des séances occasionnelles font l'objet d'une indexation triennale. La dernière revalorisation étant intervenue au 1er janvier 2006, une nouvelle indexation aura lieu au 1<sup>er</sup> janvier 2009.

◆ "Bornes audiovisuelles et/ou multimédia interactives", pour la période de référence du 01/10/2006 au 30/09/2007, l'évolution est de + 1.52 % (indice d'ensemble des prix à la consommation).

Nous vous rappelons que pour bénéficier des barèmes détaillés, il est impératif que vous preniez contact avec les services juridiques du S.D.I. des régions dont vous dépendez.

# 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](http://sdi-pme.fr)  
[sdi-pme.com](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:sdi.paris@wanadoo.fr)



# Chefs d'entreprise - Indépendants - Artisans

# Ensemble pour Réussir

