



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

EDITORIAL

Modernité et commerces de proximité

NATIONAL

Le SDI reçu au Ministère de l'Economie et des Finances

DROIT

Le chèque sans provision

EUROPE

Pratiques commerciales trompeuses : un enjeu européen

PROFESSION

Les auto écoles et les stations services victimes de la sécurité routière

PETITION

Loi LME : Non à la destruction des commerces de proximité par le Hard Discount !



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

EDITORIAL

Modernité et commerces de proximité

NATIONAL

Le SDI reçu au Ministère de l'Economie et des Finances

DROIT

Le chèque sans provision

EUROPE

Pratiques commerciales trompeuses : un enjeu européen

PROFESSION

Les auto écoles et les stations services victimes de la sécurité routière

PETITION

Loi LME : Non à la destruction des commerces de proximité par le Hard Discount !



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

EDITORIAL

Modernité et commerces de proximité

NATIONAL

Le SDI reçu au Ministère de l'Economie et des Finances

DROIT

Le chèque sans provision

EUROPE

Pratiques commerciales trompeuses : un enjeu européen

PROFESSION

Les auto écoles et les stations services victimes de la sécurité routière

PETITION

Loi LME : Non à la destruction des commerces de proximité par le Hard Discount !





INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS

EDITORIAL

Modernité et commerces de proximité

NATIONAL

Le SDI reçu au Ministère de l'Economie et des Finances

DROIT

Le chèque sans provision

EUROPE

Pratiques commerciales trompeuses : un enjeu européen

PROFESSION

Les auto écoles et les stations services victimes de la sécurité routière

PETITION

Loi LME : Non à la destruction des commerces de proximité par le Hard Discount !



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

Ensemble pour réussir



Modernité et commerce de proximité

Une année après l'accession de Nicolas Sarkozy à la Présidence de la République, il est à mon sens trop tôt pour tirer un bilan de l'action gouvernementale. En revanche, et nonobstant les différentes facettes de la personne même du Président de la République, il est possible de définir une constante dans la politique suivie, non pas dans les réformes réalisées ou les résultats obtenus, mais dans la communication mise en œuvre. .

Je suis ainsi particulièrement frappé par la mise en avant successive de différents concepts, dont aucun n'a été développé en tant que tel, mais simplement utilisé comme autant de justifications péremptoires ne supportant aucune contradiction. Je vous avais récemment fait part de mes réticences à considérer les "réformes" comme une fin en soi. Il en est de même, à mon sens, du concept de "modernité", repris dans l'intitulé de la proposition de Loi de Modernisation de l'Economie, dite loi LME (cf p.14 de ce numéro). Sur le principe, la modernité consiste à conformer un bien ou une situation à son environnement, en l'occurrence économique, existant. Je vois dans cette affirmation un signe fondamental de l'abandon, par le politique, de sa mission essentielle consistant en la vision et la prospective, en l'infléchissement du présent dans un but d'intérêt général. De ce fait, le politique laisse entendre qu'il ne dispose d'aucun moyen d'action face à une réalité qui semble s'imposer à lui, réalité qu'il convient de constater et de formaliser, sans souci des conséquences sociétales majeures qu'elle implique. Le projet LME, dans sa partie concernant l'urbanisme commercial, est ainsi symptomatique de l'abandon pur et simple de la raison, au profit d'une situation d'urgence constatée par nombre d'artisans et de commerçants, à savoir la restriction de la consommation liée à la baisse du pouvoir d'achat. Par le feu vert donné à l'implantation des grandes surfaces de type Hard Discount, le gouvernement entend confier à la grande distribution et ses filiales le soin de maîtriser l'inflation, plus particulièrement dans le domaine alimentaire, mais aussi, à terme, dans ceux de l'équipement de la personne ou de la maison. Ce faisant, non seulement il se voile la face en refusant d'admettre que la grande distribution a une responsabilité majeure dans la flambée des prix des produits de consommation courante, mais encore il programme la fin d'un très grand nombre de commerces de proximité. En parallèle, il promet une politique de soutien aux activités commerciales et artisanales, via des fonds FISAC ou la possibilité laissée aux communes de préempter les fonds mis en vente sur leur territoire. Or, nos entreprises ne demandent ni l'aumône, ni la nationalisation. Entrepreneurs indépendants, nous demandons uniquement le droit de créer et poursuivre nos activités dans un environnement concurrentiel sain et loyal. C'est le message que le SDI entend faire passer, sur la base de la pétition nationale que vous trouverez p. 14 de ce numéro. Pour ma part, je considère qu'il n'existe aucune fatalité à la paupérisation du commerce de proximité, et je refuse d'abandonner notre paysage commercial à la seule grande distribution, sous couvert de "modernité". Cette attitude serait rigoureusement contraire aux convictions et motivations du SDI et de ses adhérents. Je reste convaincu qu'il est possible, par le regroupement des professionnels indépendants au sein du SDI, de réveiller les consciences. Nous l'avons déjà fait par le passé par des actions permanentes de lobbying et de démarches pédagogiques auprès des parlementaires, démarches visant à expliquer concrètement le quotidien des chefs de TPE, sur la base des témoignages de nos adhérents. Bien que perpétuellement insatisfait, parce que je veux que le SDI obtienne toujours plus d'avancées sociales et fiscales pour nos TPE, je dois reconnaître les fruits récents de nos actions, qu'il s'agisse des problématiques de démarchage, de frais bancaires ou des effets pervers de la loi TEPA (cf p.12 et 13). Je suis loin de jeter la pierre à nos élus, lesquels sont le plus souvent très attentifs aux difficultés rencontrées par les TPE. Je m'étais du reste félicité ici même, à l'occasion de la campagne présidentielle, des prises de position favorables de Nicolas Sarkozy aux différentes problématiques que nous lui avons soumises dans le cadre de notre Livre Blanc. Je ne renie en rien ce premier sentiment positif, même si je m'impatiente aujourd'hui de pouvoir le créditer d'éléments concrets de forte portée. Pour autant, lors de mes entretiens avec les élus, ou bien au travers de nos échanges de courriers, je constate que ce qui me semble évident constitue bien souvent pour eux une révélation ou la confirmation concrète d'un sentiment diffus dont ils ont une connaissance fragmentaire au travers de leurs permanences. Le rôle du SDI, avec votre soutien, est de leur fournir la matière première qui leur permettra de porter utilement nos revendications au Parlement. Cette action quotidienne ne nous empêche pas de formuler directement ces mêmes revendications auprès de l'exécutif, ainsi que nous l'avons fait récemment près le Secrétariat d'Etat de Monsieur Hervé NOVELLI (cf p.12 et 13). Le SDI tient ainsi son rôle de force d'opposition si nécessaire, mais aussi de force de proposition. Dans l'urgence de la menace qui pèse actuellement sur nos entreprises, je vous invite à poursuivre votre mobilisation, notamment en retournant à nos services la pétition relative à la loi LME, et en faisant connaître notre action auprès de vos collègues, le regroupement étant plus que jamais nécessaire.

Raymond PARAS
Président

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
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.

Valeur juridique d'un recommandé électronique



"Je souhaiterais savoir quelle est la valeur juridique des courriers recommandés envoyés avec une signature électronique. J'envisage de me servir ponctuellement de ce nouvel outil qui me semble très pratique mais je ne maîtrise pas bien son fonctionnement". Monsieur Henri B, chef d'entreprise à MONTPELLIER (34)



L'envoi de courriers dits électroniques est aujourd'hui reconnu sans difficulté par la loi et les tribunaux. Ils constituent des preuves au même titre que l'envoi d'un courrier papier, la loi, en modifiant l'article 1316 du Code civil ayant posé le principe de la validité juridique d'un courrier avec signature électronique. La signature électronique est composée d'une suite de lettres de caractères, de chiffres ou de tous autres signes ou symboles dotés d'une signification intelligible, quel que soit leur support et leur modalité de transmission. La signature électronique pour avoir force probante doit remplir deux conditions, authentification et intégrité : son auteur doit pouvoir être identifié de façon sûre et le document auquel elle se rapporte doit être établi et conservé dans des conditions qui garantissent son intégrité. L'authentification de la signature électronique repose sur l'utilisation d'un algorithme qui garantit que le signataire est bien l'auteur et le message est bien celui qu'il a signé. La poste, pour ne pas la citer, propose une lettre recommandée électronique sécurisée. Il suffit de s'inscrire en tapant son adresse e-mail et en choisissant un mot de passe et de déterminer le type de recommandé que vous souhaitez envoyer. Une fois le contenu tapé, vous indiquez sur votre courrier les coordonnées du destinataire. Vous pouvez même choisir d'adresser cette LRE à plusieurs personnes. Comme pour un recommandé traditionnel, vous avez une preuve de dépôt, indiquant la date et l'heure de l'envoi. Le destinataire n'a pas besoin d'avoir un ordinateur ou une boîte e-mail : il reçoit un recommandé "papier" traditionnel. Les informations sont transmises en toute confidentialité. Le cachet électronique de la poste fait foi, au même titre que le cachet traditionnel.

Les nouvelles modalités de la journée de solidarité

"Pouvez-vous m'indiquer quelles sont les modifications qui ont été récemment apportées à la journée de solidarité ?" Monsieur Hervé L., garagiste à Montpellier (34)



Le principe d'une journée destinée à financer l'autonomie des personnes âgées ou handicapées a été maintenu par la Loi relative à la journée de solidarité du 16 avril 2008. Néanmoins, cette journée supplémentaire de travail non rémunérée pour les salariés n'est plus automatiquement fixée au lundi de Pentecôte comme le stipulait la loi de 2004. Ce sont dorénavant les partenaires sociaux qui en fixent les modalités d'application par accord d'entreprise, d'établissement ou de branche. Différentes solutions peuvent être retenues : le travail d'un jour férié habituellement chômé (excepté le 1^{er} mai), la suppression d'une journée de RTT, ou 7 heures supplémentaires fractionnées dans l'année. À défaut d'accord collectif, c'est l'employeur qui en détermine les modalités, après consultation du comité d'entreprise ou des délégués du personnel s'ils existent. La rémunération des salariés mensualisés n'est pas modifiée ; ils perdent une journée de repos ou de RTT ou bien doivent effectuer 7 heures supplémentaires. Pour les salariés à temps partiel, intérimaires ou non mensualisés, la journée de la solidarité est calculée proportionnellement à la durée normale de travail. En cas de changement d'employeur, et si le salarié a déjà accompli pour l'année en cours une journée de solidarité, les heures travaillées, lors d'une journée supplémentaire de travail chez le nouvel employeur, sont rémunérées et s'imputent sur le contingent annuel d'heures supplémentaires ou complémentaires. Par ailleurs, dans les départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin et de la Moselle, cette journée ne peut être fixée ni le Vendredi saint, ni les 25 et 26 décembre. La contribution de 0,30% sur les salaires pour les employeurs est maintenue.



Les acomptes sur salaires



"L'un de mes salariés me réclame régulièrement des acomptes sur salaire. Suis-je tenu de les lui verser ?" Madame Pierrette A. gérante de SARL à Epinal (88)



L'employeur ne peut pas refuser le paiement d'un acompte à un salarié qui en fait la demande. En application des accords collectifs et des usages, il en a même l'obligation si le salarié est mensualisé. Toutefois, le paiement de l'acompte doit être effectué sur un travail réellement effectué. Par exemple, au milieu du mois, le salarié peut demander un acompte équivalent à un demi salaire mensuel. Aucun bulletin de paye n'est à établir lors du versement de l'acompte. Cependant, il est préférable de faire signer un reçu au salarié. Les acomptes sur salaire sont compensés lors de l'établissement de la fiche de paye. L'employeur peut récupérer la totalité de l'acompte sur la fiche de paye établie en fin du mois. La retenue correspondante doit apparaître clairement sur la fiche de paye. Les cotisations sociales sont dues pour la totalité de la paye, acompte inclus, au paiement du reliquat. En revanche, lorsque le travail n'est pas encore effectué, il s'agit d'une avance sur salaire et non plus d'un acompte. L'employeur n'a aucune obligation d'accepter le versement d'une avance à un salarié qui en fait la demande.

Le chèque sans provision

Par principe, l'émission d'un chèque suppose que le compte sur lequel il sera présenté soit suffisamment provisionné, dès le jour de son émission. Le délai de présentation, et donc de validité d'un chèque, est fixé par la loi à 1 an et 8 jours à compter de son émission, sachant par ailleurs que la pratique qui consiste à post-dater un chèque n'a qu'une valeur de pur accord commercial, puisqu'un chèque est payable au jour de sa présentation, nonobstant la mention d'une date de rédaction postérieure. Nous souhaitons ici faire le point sur la procédure bancaire qui suit la réception d'un chèque sur un compte insuffisamment provisionné, avant d'aborder les conséquences de cette procédure et les moyens d'y mettre un terme.

Les obligations bancaires

Prévention du client :

Conformément au code monétaire et financier, le banquier peut, après avoir informé par tout moyen approprié mis à disposition par lui le titulaire du compte des conséquences du défaut de provision, refuser le paiement d'un chèque pour défaut de provision suffisante. Les moyens d'information admis sont l'appel téléphonique, le mail, le courrier simple. Le délai de prévenance accordé au client pour couvrir le chèque, et donc éviter l'interdit bancaire, n'est pas fixé à ce jour par la législation. Les usages veulent qu'il soit de 48 heures.

Injonction de restitution des formules de chèque à tout établissement bancaire

A défaut de régularisation, le banquier doit enjoindre au titulaire du compte de restituer à tous les banquiers dont il est le client, les formules en sa possession, et en celles de ses mandataires, et de ne plus émettre de chèques. Cette injonction se fait habituellement par courrier recommandé AR. Elle comporte le numéro et le montant du chèque impayé, ainsi que le numéro et le solde du compte sur lequel le chèque a été rejeté. Attention : la banque informe le titulaire du compte mais aussi le co-titulaire (cas d'un compte joint), lequel fait lui aussi l'objet d'un fichage BDF. Cette injonction reprend en principe ces informations et informe le client des délais et moyens de recouvrer la possibilité d'émettre des chèques.



Les conséquences pécuniaires

Frais bancaires :

Conformément au décret du 15/11/07, applicable à compter du 17/05/08, le rejet d'un chèque d'un montant inférieur ou égal à 50€, ne peut donner lieu, de la part de la banque, à des frais d'un montant supérieur à 30€. Ce montant est porté à 50€ pour des chèques d'un montant égal ou supérieur à 50€. Ce forfait maximum s'entend de toutes les sommes facturées à l'occasion de l'incident de paiement : courrier de prévenance, lettre d'injonction, frais de traitement, ...

Frais fiscaux (timbres) :

Ils sont perçus par la Banque de France au profit du Trésor, sous forme de timbres fiscaux, selon les modalités et barèmes suivants :

Tableau avec les montants des pénalités dues pour un chèque sans provision.

Type d'incident	Montant du chèque inférieur à 50 €	Montant du chèque égal ou supérieur à 50 €
1 ^{er} incident depuis 12 mois et régularisation dans les 2 mois	pas de pénalité	pas de pénalité
1 ^{er} incident (non régularisé dans les 2 mois) ou 2 ^{ème} ou 3 ^{ème} incident depuis 12 mois	pénalité de 5 € (par chèque)	pénalité de 22 € par tranche de 150 € * (pour chaque chèque)
A partir du 4 ^{ème} incident depuis 12 mois	pénalité de 10 € (par chèque)	pénalité de 44 € (par tranche de 150 € ** pour chaque chèque)

* exemple : pour un chèque de 75 € pénalité de 22 €, pour un chèque de 180 € pénalité de 44 €, pour un chèque de 480 € pénalité de 88 €

** exemple : pour un chèque de 75 € pénalité de 44 €, pour un chèque de 180 € pénalité de 88 €, pour un chèque de 480 € pénalité de 176 €

N.B : le délai de 12 mois court à compter du 1^{er} incident de paiement et inclut l'ensemble des chèques rejetés sur un même compte sur les deux mois suivants.

Les moyens de régularisation :

Ils sont au nombre de trois, mais d'intérêts inégaux :

- Approvisionner le compte et demander au bénéficiaire de représenter le chèque : cette solution est sans réel intérêt puisque des mouvements débiteurs peuvent être constatés avant la nouvelle présentation du chèque, lequel pourrait de nouveau être rejeté. Par ailleurs, la levée de l'interdit bancaire n'interviendra qu'après la nouvelle présentation du chèque dont vous ne maîtrisez pas le délai.
- Obtenir du bénéficiaire la restitution du chèque contre paiement (liquide, virement). Attention : il est impératif de conserver l'original du chèque, preuve du paiement, lequel devra être remis au banquier. Les inconvénients majeurs de cette faculté sont liés au fait qu'il est parfois difficile de récupérer le chèque, même après paiement, et qu'il risque de se perdre à l'occasion d'un envoi postal.
- Verser à la banque le montant exact du chèque (outre timbres fiscaux éventuels) et lui demander de réserver cette somme au paiement du chèque : il s'agit de la solution la plus efficace, car le seul fait de constituer la provision régularise la situation et permet la levée de l'interdit bancaire, même si le chèque n'a pas encore été de nouveau présenté, et même si des mouvements débiteurs étaient constatés sur le compte. L'inconvénient de cette formule est que les banques n'ont pas l'habitude de pratiquer ainsi et qu'il faut souvent insister pour faire valoir ses droits.

Les chiffres utiles

1 € = 6.55957 F

Sécurité Sociale: Plafond mensuel de la sécurité sociale: 2773 €

Taux d'intérêt légal: 3,99 %

SMIC AU 1/05/08

Taux horaire légal du SMIC : 8,63 €

SMIC 35 h : 1.308,88 €

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
2007	1385	1435	1443	-

EXEMPLE DE CALCUL

Loyer consenti le 1^{er} janvier 2004

- montant: 1000 €

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

Révision triennale au 1^{er} janvier 2007

- 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:

Droits exigibles sur cession de fonds de commerce et clientèle

Fraction de prix	droit budgétaire	taxe départementale	taxe communale	total
- de 23.000 €	exonéré	exonéré	exonéré	exonéré
de 23.000 €	4,00 %	0,60 %	0,40 %	5,00%
à 107.000 €				
+ de 107.000 €	2,60%	1,40 %	1,00%	5,00%

Un régime spécial a été instauré pour les zones prioritaires d'aménagement du territoire en milieu rural ainsi que pour les zones de redynamisation urbaine.

Se renseigner auprès de la Préfecture et de votre Centre des Impôts.

Prendre également en considération les mesures fiscales temporaires permettant la cession de fonds de commerce de proximité à taux zéro dans certaines conditions.

EXEMPLE DE CALCUL

-Cession d'un fonds de commerce d'un montant de 130.000 €:

Jusqu'à 23.000 €: exonéré

(107.000 € - 23.000 €) x 5,00 % : 4200

(130.000 € - 107.000 €) x 5,00 % 1150

Total : 5350

Evaluation des dépenses d'automobile en Euros:

Barème fiscal de remboursement des frais kilométriques pour 2008

d = la distance parcourue à titre professionnel en 2007

Puissance Administrative	Jusqu'à 5.000 Km	de 5.001 Km à 20.000 Km	Au delà de 20.000 Km
3CV et moins	0,376	758 € + (d x 0,225)	0,263
4CV	0,453	998 € + (d x 0,254)	0,304
5CV	0,498	1 100 € + (d x 0,278)	0,333
6CV	0,521	1 140 € + (d x 0,293)	0,350
7CV	0,545	1 180 € + (d x 0,309)	0,368
8CV	0,575	1 238 € + (d x 0,328)	0,390
9CV	0,590	1 240 € + (d x 0,342)	0,404
10CV	0,621	1 283 € + (d x 0,364)	0,428
11CV	0,633	1 260 € + (d x 0,381)	0,444
12CV	0,666	1 343 € + (d x 0,397)	0,464
13 CV et plus	0,677	1 323 € + (d x 0,412)	0,478

EXEMPLE DE CALCUL

• Pour un véhicule de 5 CV

- Distance parcourue dans l'année: 4000 Km

$4000 \times 0,498 = 1992 \text{ €}$

- Distance parcourue dans l'année: 15.000 Km

$1100 + (15.000 \times 0,278) = 5270 \text{ €}$

- Distance parcourue dans l'année: 24.000 Km

$24.000 \times 0,333 = 7992 \text{ €}$

Annonces des adhérents du S.D.I.

Castelnaudary (11) : vends salon de coiffure récemment rénové à proximité de Castelnaudary.
3 places coiffage, 2 bacs, 3 places attente. Clientèle fidélisée.
Loyer mensuel : 380 €
Prix : 30 000 €
Tél : 04.68.94.83.29
Tél : 04.68.23.46.82 (heures repas)

Valentigney (25) : Vends murs et fonds de commerce boulangerie pâtisserie, situé en centre ville, vitrine d'angle, laboratoire aux normes + appartement 200m² dont F1 indépendant.
Prix : 450 000 €.
Tél : 03.81.37.93.03

Chauny (02) : Entreprise d'agencements et ébénisterie, entre 15 et 17 salariés. CA 1,1 M €, située dans l'Aisne mais clientèle essentiellement en région Parisienne et Nationale. Recherche repreneur avec possibilité de tutorat.
Tél : 03.23.39.52.30
Fax : 03.23.39.55.30

Issy l'Eveque (71) : vends cause départ en retraite Garage, Vente et réparations toutes marques, exploité en SARL .et situé dans chef lieu de Canton, tous commerces campagne Bourguignonne. Clientèle fidèle depuis 1979 date de création.
Tél : 03.85.24.96.22

Saleux (80) : Vends fonds de commerce Fleuriste. CA 117 000 €, comprenant 50 m² de vente, 2 arrières boutiques de 25 m² chacune et un appartement de 50 m², total superficie : 150 m².
Loyer : 1050 €
Tél : 03.22.95.53.70

Evreux (27) : vends fonds de commerce pour cause départ à la retraite : Garage, réparations mécaniques, petites tôleries, peintures et ventes de véhicules à développer.
Superficie couverte : environ 450 m².
Possibilité logement F3 60 m², rez-de-chaussée.
Prix à débattre
Tél : 02.32.33.05.84 ou 06.19.73.10.83

Agde (34) : vends restaurant avec possibilité murs.
Fonds : 135 000 € - Murs : 240 000 €
Situé au bord de l'Hérault. Appartement T3 (à rafraîchir)
2 salles : 1 avec 60 couverts, 1 avec 30 couverts. Terrasse : 50 couverts.
Cadre rustique et chaleureux
CA 172 000 €, Bénéfice : 50 000 €
Tél : 04.67.94.49.42
E mail : bertrand.daniel@wanadoo.fr

Brugheas (03) : Vends cause santé centre d'esthétique et de bien être situé aux portes de Vichy, station thermale. La surface pour l'exploitation comprend un corps de bâtiment (250 m² sur 2 niveaux avec hall d'accueil, espace de vente, vestiaire, sanitaire, 2 douches, salle d'attente, grand bureau), un parking fermé (capacité 10 voitures), une terrasse extérieure (150 m²). Très bon emplacement : axe routier.

Le centre se développe essentiellement autour des thèmes liés au bien être, esthétique, minceur, remise en forme détente. Pour l'esthétique le centre dispose de matériel récent et en très bon état. Pour la minceur : 5 cabines équipées (infra rouge, ultrasons, laser, palpé roulé, presso...) Pour la remise en forme détente relaxation : les prestations se font avec un SPA extérieur, une machine UV et une salle de massage.

Clientèle régionale, fidélisée et stable grâce à des prestations "forfait".
CA 2007 : bilan en cours.
Loyer mensuel : 850 €
Prix de vente : fond, matériel, fichier clients : 330 000 € à négocier.
Tél : 06.64.94.30.06

Lans en Vercors (38) : Vends fonds de commerce cave à vin (bouteilles et vrac), spiritueux, brasserie, produits régionaux. Très bon emplacement, magasin d'angle, 2 entrées. Superficie 198 m² dont 100 m² de vente.
Loyer : 505 € - Prix : 105 000 €
Tél : 04.76.95.41.15

Allier (03) : Vends murs et fonds de commerce tous commerces 100 m² de boutique + 100 m² d'appartement avec our. Clientèle fidélisée.
Ouvert à toutes propositions
Tél : 06.30.45.59.10

Le droit de préemption des communes et la vente de votre affaire

Le dispositif visant à maintenir le commerce et l'artisanat de proximité, prévu par la loi du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises est désormais en vigueur.

Dorénavant, les communes qui le décident peuvent préempter un fonds artisanal, un fonds de commerce ou un bail commercial situé dans un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité (décret n° 2007-1827 du 26 décembre 2007 et arrêté du 29 février 2008).

Le périmètre de sauvegarde

Pour créer un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat dans sa commune, le maire doit soumettre à la chambre de commerce et de l'industrie et à la chambre des métiers et de l'artisanat dont il dépend, un projet de délibération accompagné du projet de plan délimitant le périmètre de sauvegarde et d'un rapport analysant les menaces pesant sur la diversité commerciale et artisanale. Les chambres disposent d'un délai de deux mois pour donner leur avis sur ce projet ; à défaut l'avis est réputé favorable. Cet avis ne lie pas le conseil municipal, mais on peut supposer que l'opposition des chambres permettrait de contester la délibération du conseil. La délibération instituant le droit de préemption est affichée en mairie pendant un mois ; de même un avis sera inséré dans deux journaux diffusés dans le département.

L'exercice du droit de préemption

Ce nouveau droit peut s'exercer sur les fonds artisanaux, les fonds de commerce ou les baux commerciaux, dès lors qu'ils sont aliénés à titre onéreux. Toutefois, certaines aliénations dans le cadre de procédures collectives (défaillances d'entreprises) échappent à l'application du nouveau texte.

La déclaration préalable à l'aliénation du bien

Elle est obligatoirement réalisée au moyen d'un imprimé spécifique (Cerfa n° 13644*01). Outre la description du bien concerné, le document précise, notamment, le prix et les conditions de la cession envisagée. L'absence de déclaration préalable entraîne la nullité relative de la vente ; l'action en nullité peut être intentée devant le tribunal de grande instance dans les cinq ans de la publicité de l'acte de transfert de propriété.

La mise en œuvre du droit de préemption

La commune dispose d'un délai de deux mois à compter de la réception de la déclaration préalable pour faire part de sa décision au cédant.

La décision de la commune :

soit elle décide d'acquérir le bien aux clauses et conditions voulues par le cédant, soit elle notifie son offre d'acquérir le bien aux prix et conditions arrêtés par le juge de l'expropriation qu'elle a saisi du fait d'un désaccord avec ce prix et ces conditions indiquées dans la déclaration préalable, soit elle décide de renoncer à son droit de préemption, sachant que le silence de la commune pendant plus de deux mois vaut également renonciation.

NB : lorsque le cédant est lié par un contrat de bail, une copie de la réponse de la commune est adressée au bailleur.

Si la commune préempte :

Dans cette hypothèse, la cession doit intervenir dans un délai de trois mois suivant la notification de l'accord sur le prix et les conditions indiquées dans la déclaration préalable (cas n° 1 ci-dessus) ou de la décision judiciaire (cas n° 2 ci-dessus).



La rétrocession du bien préempté

Dès lors que la commune a préempté le fonds ou le bail, elle doit le rétrocéder à une entreprise immatriculée au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, dans un délai d'un an à compter de la prise d'effet de la vente. Un avis de rétrocession est affiché en mairie pendant 15 jours ; celui-ci mentionne la description du fonds ou du bail, le prix proposé et précise que le cahier des charges peut être consulté en mairie.

Pendant la période maximale d'un an, la commune devra mettre en œuvre des dispositions afin que le fonds ne périclite pas, elle devra régler le loyer du fonds, entretenir les lieux et faire son affaire des contrats de travail liés au fonds. La loi ayant expressément dispensé la commune de l'application des règles relatives aux baux commerciaux pendant la période de un an, cela signifie, notamment, que les possibilités de résiliation triennale pour le locataire ou le bailleur d'un bail commercial et de révision triennale du loyer sont suspendues.

Si aucun repreneur n'est trouvé au bout d'un an ...

Si un acquéreur pressenti avant la préemption était mentionné dans la déclaration préalable, il bénéficie d'un droit de priorité d'acquisition. On ignore comment la commune pourrait être sanctionnée si l'acquéreur "d'origine" refusait d'user de son droit de priorité...

La rétrocession effective

Lorsque la commune a choisi le repreneur, une décision du conseil municipal doit être prise et indiquer notamment les conditions de la rétrocession, les raisons du choix de l'acheteur et les conditions dans lesquelles l'acte de rétrocession peut être résilié en cas de non-respect, par l'acheteur, du cahier des charges.

Dans le mois de la signature de l'acte de rétrocession, le maire doit afficher pendant 15 jours l'avis de rétrocession. En cas de rétrocession d'un bail commercial, il faut que la commune obtienne l'accord préalable du propriétaire et l'indique dans l'acte ; à défaut d'accord du propriétaire, celui-ci doit saisir en référé le président du tribunal de grande instance. La saisine du juge suspend le délai d'un an imparti à la commune pour rétrocéder.

Conclusion

Dans les communes où il trouvera à s'appliquer, le droit de préemption en cas de vente de fonds artisanal, de fonds de commerce ou de bail commercial alourdira considérablement le processus de transmission des entreprises incluses dans le périmètre de sauvegarde. Cette nouvelle contrainte est à prendre en considération pour bien préparer et réussir une cession d'entreprise.

Pratiques commerciales trompeuses : un enjeu européen

Nous ne cessons de nous battre à vos côtés depuis des années contre les agissements de certaines sociétés peu scrupuleuses qui ont choisi pour cible la petite entreprise. De telles pratiques, qui génèrent en France plusieurs milliers de plaintes par an, sont préjudiciables aux intérêts des entreprises, mais aussi au bon fonctionnement du marché intérieur européen, car leurs actions ne s'arrêtent pas à nos frontières. Elles laissent croire que des entreprises peuvent ne pas respecter certaines règles et abuser leur clientèle en toute impunité. Ce choix de la petite entreprise n'est pas le fruit du hasard, mais simplement d'un vide juridique total dans lequel ces sociétés malveillantes se sont engouffrées, sachant qu'elles pourraient agir sans grand risque. Nous sommes fréquemment allés au front avec nos adhérents et avons souvent été condamnés par les tribunaux civils, nous rappelant à juste titre que le professionnel ne bénéficiait juridiquement d'aucune protection en matière de démarchage et pratiques commerciales trompeuses, et qu'il appartenait aux artisans commerçants de lire avec le plus grand soin les documents qu'ils signaient. Combien d'entre vous ont été piégés par la vente déguisée d'encarts publicitaires, ou la signature de contrats de location de matériel sur du long terme ! Seuls les tribunaux de l'ordre pénal nous ont suivis dans certains cas sur les dossiers WHICH et ANNUAIRE PRO.FR, lorsque nous avons réussi à prouver l'abus de confiance, la volonté manifeste d'induire en erreur, de tromper. Mais ces combats ont été très difficiles. Les gouvernements successifs, toutes tendances politiques confondues, malgré nos démarches insistantes, n'ont jamais voulu, depuis plus de 10 ans, ouvrir la porte à la protection de la petite entreprise de crainte de rompre l'équilibre des relations entre professionnels. En 2006 pourtant, une réunion à laquelle participaient, outre la DGCCRF, les représentants des organismes de contrôle et de protection des consommateurs de l'Allemagne, de la Belgique, de l'Espagne, de la Grande-Bretagne et de la Suisse, avait engagé le débat. Cette réunion avait pour objet de faire le point sur les actions engagées pour lutter contre ces pratiques commerciales et de mettre en œuvre de nouvelles actions préventives ou répressives, au plan européen. C'est cependant dans un silence médiatique et juridique total, qu'une directive

européenne retranscrite tout récemment dans le droit français, apporte une lueur d'espoir. En effet, une loi du 3 janvier 2008 vient de créer une nouvelle section dans le code de la consommation, condamnant les pratiques commerciales douteuses, et permettant l'application de ses dispositions aux pratiques qui visent les professionnels. Nous avons immédiatement pris attache avec les rédacteurs du texte qui nous ont confirmé que ces dispositions s'appliquaient également dans les relations entre les professionnels. Ils semblent que nos demandes répétées auprès du gouvernement, de nos députés par le biais des questions écrites à l'Assemblée nationale, l'envoi en masse de dossiers auprès de la Direction générale de la Répression des Fraudes aient payé. Merci aussi aux adhérents qui, à force de discussions sur forums et blogs en tout genre nous ont informé de ces nouvelles dispositions dont aucune veille juridique n'a parlé ! A ce jour, il convient toutefois de ne pas crier victoire trop tôt car nous ne savons pas exactement comment les tribunaux vont appliquer cette mesure dont ils peuvent avoir une interprétation très restrictive, mais nous sommes enfin sortis du vide juridique dans lequel nous nous trouvions, grâce à ce premier jalon ô combien important.



Initiative européenne : Le Réseau Entreprise Europe

Les petites entreprises, surtout à leurs débuts, ne disposent souvent pas des ressources nécessaires pour examiner de près les nombreuses formes d'assistance que proposent les programmes européens. En outre, elles ne sont pas toujours en mesure d'évaluer pleinement le potentiel innovant et commercial de leurs produits, ou d'explorer de nouvelles opportunités commerciales, surtout en dehors des domaines qu'elles connaissent bien. Issu du regroupement en janvier 2008 par la Commission européenne des réseaux Euro Info Centres (EIC) et des Centres Relais Innovation (CRI), le «Réseau Entreprise Europe» a pour vocation de sensibiliser les PME aux politiques européennes, de dynamiser leur activité sur les marchés européens et de les accompagner dans leur démarche d'innovation. Il se présente au niveau local sous la forme d'un guichet unique présent dans de nombreuses chambres de commerce et d'industrie et a pour vocation de délivrer aux entreprises des conseils et un large éventail de services. Ainsi, il entend épauler ses utilisateurs dans leur recherche de partenaires commerciaux à l'étranger. Aujourd'hui, l'Union Européenne compte vingt-trois millions de PME. Or, moins d'une PME sur dix exporte, et ce malgré la levée des barrières nationales et des opportunités qui s'offrent aux fabricants de produits innovants. Les partenaires du réseau auront pour mission de prodiguer des conseils sur une vaste gamme de sujets liés au commerce, tels que le transfert d'innovations, les droits de propriété intellectuelle, les services visant à soutenir l'innovation dans les PME et les possibilités de financement qu'offrent divers programmes européens.



Le SDI reçu au ministère de l'Economie et des Finances

C'est en sa qualité de force de regroupement interprofessionnel dédiée aux artisans, commerçants et TPE, que le SDI a porté la voix des indépendants, directement auprès du Secrétariat d'Etat de M. Hervé NOVELLI, en charge des préoccupations de ces chefs d'entreprise sous l'égide de Madame Christine LAGARDE. Notre entretien du 29 avril 2008 à Bercy, nous a permis d'échanger longuement et de vive voix sur les sujets qui sont au cœur de l'action du SDI, et dont nous vous faisons régulièrement état dans ces colonnes. Il convient de souligner que cet échange était plus que nécessaire, compte tenu du décalage constaté entre la perception de la réalité de la part de l'exécutif, et de cette même réalité issue du terrain par les témoignages de nos adhérents. Sur chaque problématique concrète exposée, le SDI a entendu soumettre des propositions pragmatiques, en lien avec les engagements écrits de Nicolas Sarkozy, développés lors de sa correspondance du 12 avril 2007 adressée à notre Président, M. PARAS, et dont nous vous avons rendu compte dans le numéro 83 de ce magazine. Le SDI a développé quatre thèmes que nous vous proposons de décliner.

Les TPE et les établissements bancaires

L'attitude plus que frileuse des banques à l'égard de nos entreprises les conduit bien plus souvent à être nos fossoyeurs, plutôt que des partenaires financiers efficaces. La liste impressionnante des frais et agios ponctionnés chaque mois et chaque trimestre sur les comptes professionnels des indépendants atteste, sinon d'une volonté délibérée d'entraver leur développement voire leur pérennité, du moins d'une intention manifeste de ne laisser aucune marge de manœuvre dans leur trésorerie. Par la restriction du crédit et la multiplication des frais pour absence d'incident bancaire, les banques assurent aujourd'hui une part non négligeable de leur rentabilité par l'asphyxie de la trésorerie des 2,7 millions de leurs clientes que sont les TPE. L'absence d'encadrement des relations contractuelles et l'absence d'application de certains correctifs dont bénéficient les particuliers, autorisent les banques à se comporter comme de véritables censeurs de la gestion de nos entreprises.

Pour palier ces difficultés, le SDI a soumis trois propositions au Secrétariat d'Etat aux PME :

- > *Elargir aux professionnels la mise en place systématique de conventions de compte courant. Devrons y figurer l'ensemble des frais et commissions applicables au compte, ainsi que le montant du découvert éventuellement autorisé.*
- > *Mettre en place, avant inscription en BDF, un délai de prévenance de 48 heures à réception d'un courrier recommandé, facturé au coût réel.*
- > *Mettre en place un principe de crédit de trésorerie au-delà d'une période de découvert non autorisé supérieure ou égale à 90 jours.*

Les TPE et la loi TEPA

La très grande majorité des entreprises de moins de 20 salariés ne peut correctement organiser le travail de leurs salariés sur une durée hebdomadaire de 35 heures. C'est sur la base de ce constat, maintes fois porté par le SDI, que plusieurs correctifs ont été successivement apportés aux lois Aubry, de sorte que, dans les faits, les TPE puissent maintenir une durée hebdomadaire de travail à 39 heures. En refusant d'assumer une réforme volontaire qui aurait consisté, au moins pour les entreprises de moins de 20 salariés, à tirer les conséquences de cet état de fait et réformer utilement le code du travail par la suppression des 35 heures, le gouvernement a monté une véritable usine à gaz au détriment des TPE et de leurs salariés. Le "travailler plus pour gagner plus" a généré, au sein des TPE, des attentes, voire des revendications, insatisfaites. Ainsi, nombre de chefs d'entreprises se sont aperçus que les effets combinés de la réforme du calcul de la réduction Fillon et de l'augmentation de 15 points des

heures supplémentaires, renchérisait le coût du travail pour les salaires supérieurs à 1,44 fois le SMIC. C'est ainsi, selon les calculs de Bercy, que les TPE verseront, en 2008, 1,35 milliards d'euros supplémentaires à leurs salariés au titre des heures travaillées au-delà de 35 heures. De plus, l'absence de mise à jour des conventions collectives conduit des branches entières du commerce et de l'artisanat à se placer potentiellement en infraction avec le contingent annuel d'heures supplémentaires. Enfin, il convient de rappeler les conditions administratives ubuesques que doivent remplir les chefs d'entreprises, pour anticiper les conséquences d'un contrôle URSSAF ou d'un contrôle de l'administration fiscale.

Pour palier ces difficultés, le SDI a soumis quatre propositions au Secrétariat d'Etat aux PME :

- > *Porter la déduction forfaitaire patronale de charges de sécurité sociale accordée aux TPE, pour les salaires supérieurs à 1,44 fois le SMIC, à un niveau comparable à celui accordé aux entreprises de plus de 20 salariés.*
- > *Mettre en place un contingent annuel d'heures supplémentaires à 220 heures pour les TPE, nonobstant toute convention collective contraire.*
- > *Pour les entreprises de moins de 11 salariés, autoriser la mise en place d'heures choisies par accord conclu directement entre le chef d'entreprise et l'unanimité des salariés.*
- > *Organiser le contrôle de l'administration fiscale et des URSSAF sur la seule base de l'annexe au bulletin de paye.*



Les TPE et les complémentaires santé de branche :

Sur le principe, les TPE ne sont pas hostiles à accorder à leurs salariés, par voie de négociation collective, certains avantages telle que la prise en charge de tout ou partie des frais de santé par le biais d'une complémentaire obligatoire de branche. Ce principe permet de palier une carence, puisque seulement 36% des salariés des entreprises de moins de 10 salariés ont accès à un contrat collectif de cette nature. Il constitue un élément attractif au regard des avantages accordés par les grandes entreprises. Pour autant, l'absence de transparence dans les conditions de mise en place de ces contrats par les partenaires sociaux, décrédibilise largement la démarche, ce d'autant lorsque les salariés s'aperçoivent que le contrat groupe imposé est de moins bonne qualité que la protection dont ils bénéficient par le biais de leur complémentaire historique. Il s'en suit un ressentiment à l'égard de l'employeur, lequel n'a aucune responsabilité dans cette affaire, sinon celle de respecter la convention collective, et donc d'imposer le contrat groupe à ses salariés. Parce qu'ils s'imposent aux salariés comme aux employeurs, ces accords doivent répondre à des impératifs de transparence et de justice sociale, imposés par la voie législative.

Pour palier ces difficultés, le SDI a soumis deux propositions au Secrétariat d'Etat aux PME :

- > *La systématisation d'un appel d'offre permettant la mise en concurrence des opérateurs*
- > *La référence explicite, dans tous les accords, à un mécanisme permettant d'éviter les phénomènes de double adhésion obligatoire*

Les TPE et le démarchage :

A ce jour, un professionnel démarché est immédiatement engagé par sa signature, sans considération du montant de l'engagement ou de sa durée. Fortes de cette



faible juridique, de nombreuses entreprises peu scrupuleuses prospèrent, notamment dans les domaines de l'insertion publicitaire, de la prestation de services, ou encore de la mise en place de matériels peu fiables à des prix exorbitants, via des financements par crédit bail.

Pour palier ces difficultés, le SDI a soumis deux propositions au Secrétariat d'Etat aux PME :

- > *Accorder aux professionnels indépendants démarchés, artisans et commerçants, un délai de rétractation de 7 jours*
- > *Contraindre à la mention claire et précise du coût total d'un crédit-bail mobilier*

Fidèle à ses convictions et à sa tradition, le SDI a entendu aborder l'ensemble de ces sujets comme autant de difficultés quotidiennes rencontrées par les professionnels indépendants et les TPE. Chacun des correctifs suggérés constitue une solution pragmatique, validée dans son principe, pour la grande majorité d'entre elles, par le Président de la République, dans le cadre de sa réponse au Livre Blanc du SDI constitué à l'occasion des élections présidentielles de 2007. Bien évidemment, le SDI poursuit ses démarches auprès des parlementaires, conscient que ces sujets devront être débattus par la représentation nationale. C'est ainsi que Monsieur Jean Pierre NICOLAS, député de l'Eure, s'est saisi de la proposition de nos services visant à réglementer les délais de prévenance avant rejet d'un chèque, et les conséquences qui découlent, notamment pour les entreprises mais aussi pour les particuliers, d'une inscription au fichier des incidents de la Banque de France.

Ce dossier bancaire et ses développements fait par ailleurs l'objet d'un suivi attentif de la part de Mme Arlette GROSSKOST, députée du Haut Rhin. De même, plusieurs parlementaires ont interpellé M. Xavier BERTRAND, Ministre du Travail, M. Eric WOERTH, Ministre du Budget et Mme Christine LAGARDE, Ministre de l'Economie, sur les difficultés rencontrées par les TPE dans le cadre de l'application de la loi TEPA. Enfin, M. Jean Claude GUIBAL, député des Alpes Maritimes, s'est impliqué dans une proposition de loi visant à accorder aux professionnels démarchés un délai de rétractation de 7 jours. Par ailleurs, il convient de souligner les progrès réalisés sur certains de ces thèmes, bien qu'ils puissent paraître insuffisants à notre sens. C'est ainsi que la limite apportée aux frais sur certains incidents de paiement bancaires (rejet de chèque et de prélèvement) par décret du 15 novembre 2007, constitue un premier pas, au moins quant à la prise de conscience du caractère inique de ces frais, sinon dans leur principe, du moins dans leur montant. Concernant le démarchage, la loi du 03 janvier 2008 pour la concurrence au service des consommateurs, désigne clairement les professionnels comme victimes potentielles de pratiques commerciales déloyales par le biais de publicités trompeuses. Il s'agit là encore d'une première ouverture, puisque la justice n'a pas encore eu l'occasion de se prononcer sur l'application de ce texte aux démarchages dénoncés par les professionnels indépendants.

Pour autant, sur l'ensemble de ces sujets, le SDI se positionne, grâce au regroupement de ses adhérents, comme une force de proposition identifiée comme telle par les pouvoirs exécutifs et législatifs, ce qui nous encourage, avec le soutien du plus grand nombre possible d'indépendants, à poursuivre nos actions de revendication.



Auto écoles et stations services victimes de la sécurité routière

L'approche de certains dossiers fait parfois douter de la capacité d'analyse des personnes en charge de la gestion de certaines branches professionnelles. Il en est ainsi de Dominique Bussereau, secrétaire d'Etat aux Transports, dans ses démarches visant à expliquer les réformes résultant du Comité interministériel de la sécurité routière du 13 février 2008 à Matignon. Nous vous rassurons immédiatement, nul représentant des professionnels concernés au premier chef n'était présent ou représenté dans le cadre de ce Comité, par nature réservé aux membres du gouvernement, comme son nom l'indique. C'est donc à huis clos que certaines décisions lourdes de conséquences ont été prises, sans que les levées de bouclier ultérieures des professionnelles n'aient influencé le moins du monde les conclusions tirées à cette occasion.

Les auto écoles jugées au résultat

Dans un contexte de baisse du pouvoir d'achat, la formule fait florès : "Le permis de conduire coûte trop cher". Puisque les caisses de l'Etat sont vides et les conducteurs privés de permis de conduire pour cause économique trop nombreux, le gouvernement a choisi de rationaliser la profession des auto écoles par élimination de ses membres jugés, de son point de vue, défaillants. Si seul un élève sur deux obtient son permis de conduire en première présentation, c'est tout simplement en raison d'une formation déficiente. Donc, en supprimant les auto écoles ayant un taux de réussite insuffisant, la moyenne augmentera mécaniquement. Les données gênantes de cette équation, que sont les élèves et les directives données aux inspecteurs du permis de conduire, ont bien entendu été éliminées. Ainsi, les auto-écoles sont sommées, à compter du 1^{er} juin 2008, d'afficher leurs résultats, ces derniers devant être mis en parallèle avec les résultats observés dans le département et au niveau national. Les futurs candidats bénéficieront en tout état de cause de l'accès à cette information via un site internet mis en place par les Préfectures ou les DDE. La réforme ne propose pas l'affichage des résultats, par inspecteur du permis de conduire, donnée pouvant néanmoins parfois se révéler utile. Les résultats de cette réforme ne se feront pas attendre, soit par le biais de la sélection des élèves (ce qui augmentera d'autant le nombre de conducteurs sans permis), soit par l'allongement de la durée de la formation (ce qui augmentera d'autant le coût de ladite formation). En parallèle, la réforme prévoit de confier à l'Education Nationale le soin d'assurer

l'apprentissage du code de la route à partir du lycée ou niveau équivalent. Il en résulte donc la suppression de l'épreuve théorique générale (ETG), au profit semble-t-il d'une vérification de l'acquisition de ces connaissances dans le cadre de l'examen de conduite. Nous en déduisons qu'il est impératif que soit maintenu, dans le cadre de l'auto-école, l'enseignement du code de la route. Enfin, selon nos dernières informations, il semble qu'un opérateur privé envisage de procéder à la location de véhicules à doubles commandes à destination des parents qui souhaiteraient organiser par eux-mêmes la formation de leurs enfants, en lieu et place des moniteurs. Cette idée traduit la pauvreté d'esprit et de sens des responsabilités, au regard de l'objectif poursuivi, à savoir assurer la sécurité des usagers de la route. Le gouvernement, et ce de façon interministérielle, semble aux abois, ne sachant manifestement pas comment expliquer aux citoyens de la route que la sécurité routière a un coût, que ce coût est d'autant plus élevé que l'exigence de sécurité est importante et que les professionnels de l'automobile sont, pour le meilleur ou le pire, eux-mêmes astreints au respect des directives liées à cet impératif de sécurité. Un peu de courage politique en cette matière permettrait d'apporter aux professionnels, comme aux inspecteurs, un signe de considération qui fait cruellement défaut.

Les stations services interdites de vente d'alcool

Cette mesure apportera une réponse inadaptée à une problématique réelle et privera les professionnels débitants de carburant d'une part importante de leur chiffre d'affaires. Pour mémoire, nous rappelons que les stations services de proximité ont vu par le passé leur existence remise en cause par des marges fortement restreintes sur la vente du seul carburant, puis par la forte diminution de leur activité de réparation automobile du fait de la multiplication par les constructeurs des barrières technologiques. La vente de denrées alimentaires et de boissons, largement développée, représente à ce jour la raison majeure de leur survie.

Cette mesure est à notre avis inadaptée pour trois raisons :

- elle place sur un plan identique toutes les boissons alcoolisées : qu'il s'agisse du vin, du champagne, de la bière ou des alcools forts, aucune distinction n'est réalisée. Il serait plus judicieux de limiter éventuellement les ventes à certaines catégories d'alcools
- elle rompt avec le principe de la liberté du commerce : les grandes surfaces notamment auraient toujours la possibilité de vendre de l'alcool. Or, si un lien direct devait être établi entre la vente de boissons alcoolisées et la conduite automobile, il conviendrait d'interdire la vente d'alcool à toute personne véhiculée. Il n'est pas sérieusement envisagé à notre connaissance d'interdire aux clients des grandes surfaces de charger leurs véhicules des boissons alcoolisées qu'ils viennent d'acheter
- dans l'hypothèse de risques avérés pour la sécurité ou la salubrité publique, les municipalités et préfectures disposent déjà des moyens de réglementer la vente de boissons alcoolisées.

Une nouvelle fois, une profession est stigmatisée au nom d'une politique de santé publique appliquée de façon différenciée.



Projet LME : Non au feu vert pour le Hard Discount

Il existe à ce jour un risque majeur pour que la relance du pouvoir d'achat ne se réalise au détriment des commerces de proximité. Tout comme le gouvernement ou la commission Attali, nous sommes persuadés que de la concurrence naissent l'innovation, y compris commerciale, et la baisse des prix au service du consommateur. Pour autant, le SDI n'oublie pas que ce précepte libéral n'a de sens que dans un environnement économique libre et non faussé. Le tropisme actuel de nos élites vers le modèle américain souffre d'une vision sélective de la réalité. L'économie américaine, pour libérale qu'elle soit, s'est néanmoins dotée de moyens de contrôle des opérations de concentration, exclusives par nature de concurrence, ainsi que d'un dispositif de soutien et de protection de la PME-TPE par le Small Business Act. Sans dispositif de contrôle du développement des mètres carrés commerciaux, le gouvernement programme l'éradication de l'idée même de commerce de proximité.

Les fondamentaux de la loi Royer...

Contrairement aux discours développés çà et là par les chantes de la grande distribution libérée de ses chaînes, les lois Royer et Raffarin n'ont aucunement pour objet d'entraver la liberté du commerce, mais poursuivent au contraire un objectif de développement de l'urbanisme commercial, dans le respect d'un équilibre entre les différentes formes de commerce, à savoir la grande distribution et le commerce de proximité. En effet, l'article 1 de la loi Royer du 23 décembre 1973, précise : "Les pouvoirs publics veillent à ce que l'essor du commerce et de l'artisanat permette l'expansion de toutes les formes d'entreprises indépendantes, groupées ou intégrées, en évitant qu'une croissance désordonnée des formes nouvelles de distribution ne provoque l'écrasement de la petite entreprise et le gaspillage des équipements commerciaux".

La proposition de loi LME semble rompre avec ce légitime objectif par deux moyens issus de son Article 28 :

- suppression de toute référence à l'équilibre entre les différentes formes de commerces
- rehaussement du seuil d'autorisation de 300 m² à 1.000 m²

Les effets de telles modifications conduiront, de fait, à la multiplication des mètres carrés commerciaux, principalement au bénéfice du secteur du Hard Discount, lequel exerce ses activités, dans la majorité des cas, sur des surfaces inférieures à 1.000 m². Les élus locaux et les chambres consulaires, auparavant associés à la décision d'autorisation d'implantation de telles surfaces, ne disposeront plus d'aucun moyen de contrôle du développement de cette forme de distribution sur leur territoire. La déstructuration du tissu commercial et artisanal des centres villes et centres bourgs qui en résulterait nécessitera, à terme, des investissements publics en vue, cette fois-ci, de protéger le commerce de proximité, à défaut d'avoir pu mettre en œuvre les conditions de son maintien et de son développement autonomes. Or, le commerce de proximité ne sollicite pas de subventions, mais souhaite uniquement assurer sa pérennité dans le cadre de conditions concurrentielles saines et loyales.

...victimes du pouvoir d'achat

Telle que conçue actuellement, la loi de modernisation de l'économie (LME) propose de renforcer la position dominante des grandes surfaces, dans l'objectif avoué mais parfaitement illusoire d'aboutir à une baisse des prix. Même Michel Edouard LECLERC, qui prophétisait voici quelques mois encore une baisse significative des prix par l'abandon des restrictions apportées par les lois Royer et Raffarin à l'implantation des grandes surfaces, n'avance tout au plus aujourd'hui qu'une promesse de hausses limitées. Ce changement dialectique signifie clairement que la grande distribution poursuivra ses hausses tarifaires, mais les expliquera par la conjoncture internationale, la pression sur le coût des matières premières et, accessoirement, désignera, comme à son habitude, les producteurs comme seuls responsables. Il n'en reste pas moins que les pouvoirs publics et les consommateurs sont prévenus : libéraliser les conditions d'implantations des grandes surfaces n'aura aucun impact favorable sur les prix. Au surplus, les



explications du gouvernement quant à ses motivations souffrent d'une contradiction majeure qu'il convient de souligner. En effet, sa motivation essentielle, officiellement déclarée, est issue du constat selon lequel les lois Royer et Raffarin ont échoué à remplir leur objectif de protection du commerce de proximité. Ce constat est désormais largement partagé et consiste à considérer que les commissions départementales et la commission nationale, chargées de l'application de ces dispositifs, n'ont été, au final, que des machines à dire "oui"... lentement. On en déduira que, depuis 1973, la grande distribution a connu un développement normal, tout au plus décalé dans le temps du fait de la nécessité d'une autorisation administrative préalable, simple formalité dans 80% des cas. Dans ce contexte de liberté d'implantation de fait des grandes surfaces, manifestement restée sans effet positif sur les prix, on voit mal comment une liberté d'implantation de droit aboutirait à l'effet recherché, là où la réalité factuelle a démontré l'inverse depuis 35 ans. La puissance de la grande distribution vient tout autant de son réseau d'implantation que de son organisation, en amont, en vue de contraindre les lois du marché. La grande distribution a réussi là où le communisme a échoué, par la mise en place de processus d'administration de l'économie au profit de ses intérêts propres, et hors le contrôle de l'Etat. En France, cinq centrales d'achat contrôlent 67% de la distribution des produits agro-alimentaires face à 35.000 fournisseurs. C'est dans ces conditions qu'ont prospéré les marges arrières et les enchères inversées. Il n'existe dans notre esprit aucun doute sur le fait que la grande distribution, quelle que soit les modifications à intervenir, conserve voire renforce ses marges, marges dont elle aura du reste grand besoin pour financer les nouveaux investissements fonciers qu'elle pourrait être autorisée à réaliser sans contrôle. De ce fait, la baisse des prix n'est qu'un leurre, alors que la désertification du commerce de proximité sera une réalité, basée sur un qui-proquo historique, ou bien une méconnaissance volontaire, quant aux objectifs poursuivis par les lois Royer et Raffarin.

C'est pourquoi le SDI entend se mobiliser, avec le soutien de ses adhérents, pour la défense du droit de cité des commerces de proximité.

Pétition nationale

Dans le cadre du projet de Loi de Modernisation de l'Economie (LME), le gouvernement entend relever le seuil d'autorisation d'implantation des grandes surfaces de 300 m² à 1.000 m². Les effets d'une telle modification conduiront, de fait, à la multiplication des mètres carrés commerciaux, principalement au bénéfice du secteur du Hard Discount, sans aucun moyen de contrôle des élus locaux. Il en résultera une destructuration du tissu commercial et artisanal des centres-villes et centres bourgs, pour une hausse du pouvoir d'achat qui ne sera in fine qu'artificielle et destructrice d'emplois.

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

Modernisation de l'Economie : Non à la destruction des commerces de proximité par le Hard Discount



RAISON SOCIALE:

ACTIVITE:

NOMBRE DE SALARIES:

PRENOM:

NOM:

ADRESSE:

.....

CODE POSTAL:

VILLE:

TELEPHONE:

E-MAIL:

FAX:

FAIT A LE :



sdi-pme.fr
sdi-pme.com

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

S.D.I.
Immeuble Space Bât B
208/212 Route de Grenoble
06200 Nice
Tél: 04.92.29.85.90
Fax: 04.92.29.04.22
E-mail: sdi.nice@wanadoo.fr

S.D.I.
16 avenue de l'Agent Sarre
92700 Colombes
Tél: 01.48.17.00.58
Fax: 01.49.38.09.67
E-mail: sdi.paris@wanadoo.fr



Les indépendants face à l'insécurité juridique

L'arrivée du 3ème millénaire semble avoir singulièrement perturbée notre rapport au temps. Dans cette ère du tout numérique et de l'économie dématérialisée, où les grandes entreprises transfèrent leurs unités de production vers des lieux sociaux et fiscaux plus cléments presque aussi rapidement que les fonds spéculatifs migrent d'un marché financier à l'autre, notre environnement juridique est en perpétuel mouvement. Il serait possible d'accepter ou non ces changements, et éventuellement de s'y adapter, sous réserve qu'ils correspondent à des jalons posés en vue d'un objectif clair et précis. Mais en matière juridique, comme en toute autre, l'agitation est contre productive. Les récents développements relatifs au CNE et aux 35 heures nous fournissent des exemples marquants de l'insécurité juridique dans laquelle sont plongées les TPE du fait d'actions irréflechies, doublées d'axes de communication catastrophiques.

Le CNE : histoire d'un fiasco juridique

Le CNE, exclusivement réservé aux entreprises de moins de 20 salariés, est né par ordonnance du 02 août 2005, à l'initiative du gouvernement Villepin. Son objectif était de répondre au frein à l'embauche constitué par des règles de rupture d'un contrat de travail extrêmement formalistes. Cette réforme a passé le filtre gouvernemental et parlementaire. Elle a de même passé le filtre du Conseil d'Etat, suite à un recours des syndicats CGT et FO, lesquels se basaient notamment sur la Convention N°158 de l'Organisation internationale du travail (OIT) et l'article 24 de la Charte sociale européenne, textes ratifiés par la France et posant l'obligation de justifier d'un motif de licenciement. Le Conseil d'Etat a validé le CNE par décision du 19/10/05. L'intervention des trois ordres (législatif, exécutif et judiciaire) garants de la stabilité de nos institutions, assurait la sécurité juridique de ce contrat. Pour autant, les syndicats de salariés ont rapidement obtenu des décisions de justice condamnant la rupture d'un CNE sans motif, et pour la première fois devant le Conseil de prud'homme de Longjumeau le 28/04/06. D'autres décisions ont suivi. L'OIT, dans un rapport du 14/11/07, confirmait l'inadéquation du CNE avec la Convention N°158. C'est dans ce contexte que l'accord national interprofessionnel (ANI) du 11/01/08, signé par tous les syndicats patronaux dits « représentatifs », réaffirmait la primauté du CDI sur toute autre forme de contrat de travail et enterrait, de fait, le CNE. On peut s'étonner à cet égard de la campagne lancée par la CGPME à l'occasion de la discussion du projet de loi de modernisation du travail, stipulant la « requalification » du CNE en CDI. Il est difficile en effet de concevoir que l'on puisse signer d'une main la fin du CNE, et d'une autre une pétition visant à son maintien, même s'agissant des seuls contrats en cours. Cette action n'a fait que brouiller le message clair et non équivoque des tribunaux, traduit par le législateur, selon lequel le dispositif CNE était nul et non avenu. Laisser croire aux chefs d'entreprises qu'ils pouvaient encore rompre les CNE en cours sans motif fut une faute majeure risquant de conduire avec certitude à des condamnations prud'homales. Pour leur part, les services juridiques du SDI conseillaient depuis plus d'un an à ses adhérents, à titre de précaution, de mettre en œuvre la procédure de rupture inhérente à tout CDI

classique. La grave erreur de communication du gouvernement Villepin fut de laisser entendre que le CNE permettait à l'employeur, pendant deux ans, de rompre un contrat de travail au gré de ses humeurs. Ceci a immédiatement servi à caricaturer les chefs d'entreprise, et bien évidemment les TPE, en les rangeant dans la catégorie d'exploiteurs des masses laborieuses. Pour le SDI, il aurait été nettement plus utile de rappeler que la période d'essai, au sein d'une TPE, remplit un double objectif : celui, classique, de l'évaluation du salarié et celui, de moindre intérêt pour une entreprise de grande taille parfaitement structurée, de validation du projet économique. Mais il faut croire que le gouvernement de l'époque a considéré que communiquer sur deux notions au sein d'un même concept risquait de dépasser notre entendement... Dans cette affaire, l'Etat a gravement amoindri sa crédibilité, entraînant dans sa chute nombre de chefs d'entreprise de bonne foi condamnés aux prud'hommes.

Les 35 heures ou la politique de gribouille

Soyons clairs, les 35 heures hebdomadaires de travail appliquées à l'ensemble des entreprises fut une erreur historique majeure. Pour autant, les gouvernements successifs refusant de tirer les conséquences pratiques des difficultés rencontrées par les TPE, ont commis pas moins de cinq lois qui, en dix ans, sont venues définir, préciser, aménager, amender, modifier, assouplir les lois Aubry. Il convient d'empiler à ces dispositifs législatifs et réglementaires les précisions apportées par les partenaires sociaux dans le cadre des conventions collectives. Il en résulte qu'à moins de disposer d'un DRH à temps plein, nul ne sait plus très bien qu'elle est la durée légale de travail applicable à son entreprise, ni comment la respecter. La grande majorité des TPE est ainsi restée à 39 heures, au risque d'être en infraction avec la loi ou la convention collective. M. Devédjian, Secrétaire Général de l'UMP, a récemment tiré les conséquences de la politique de détricotage des 35 heures mise en place depuis dix ans, en affirmant qu'il fallait abroger toute notion de durée légale de travail. Il a immédiatement été démenti par M. Bertrand, ministre du travail. Une fois encore, la communication a pris le pas sur la réflexion et le dialogue, au risque d'aboutir à l'effet contraire de celui recherché. Pour autant, les entrepreneurs, et les salariés, sont parfaitement capables de comprendre que les 35 heures sont un carcan dont il faut sortir par le haut, sur la base de règles claires et de bon sens. Depuis 10 ans, le SDI propose de placer toutes les entreprises de moins de 20 salariés sur un plan d'égalité, en supprimant les contraintes de contingentement issues des conventions collectives. La limite de ce temps de travail au choix du seul employeur serait de 220 heures par an et par salarié. Pour le surplus, le chef d'entreprise devrait avoir la possibilité, en accord direct avec ses salariés ou leurs représentants, de bénéficier d'un temps supplémentaire choisi, d'un niveau conforme au droit européen. Il serait possible sur, cette base, de définir un contingent de 220 heures au choix de l'employeur et de 180 heures, sur proposition de l'employeur, au choix des salariés. Il n'est pas question dans cette proposition de supprimer toute règle dont chacun a besoin pour connaître ses droits et devoirs. Il convient en revanche de simplifier ces règles de sorte qu'elles deviennent lisibles pour les chefs d'entreprise dans le cadre de leurs besoins d'ajustement du temps de travail aux nécessités de l'entreprise.



Chefs d'entreprise - Indépendants - Artisans

Ensemble pour Réussir

