



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS



EDITORIAL

Éthique et responsabilité

NATIONAL

Un "New Deal"
pour les TPE !

DROIT

La rupture conventionnelle
du contrat de travail

EUROPE

Priorité européenne
aux PME

PROFESSION

AG2R s'invite dans le
commerce alimentaire

ACTION

Relations Banques-TPE :
le Gouvernement
répond au SDI

PÉTITION

Libérez le crédit aux TPE !



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

Ensemble pour réussir



Éthique et Responsabilité

La crise économique a fini par traverser l'Atlantique. Le doute et la peur, la perte de confiance, ont augmenté avec les affirmations répétées selon lesquelles l'Etat se porterait garant de toute défaillance du système. Et chacun de s'interroger : la crise est-elle si grave qu'il faille craindre la faillite de ceux dont on célébrait, voici quelques semaines, les résultats semestriels bénéficiaires de 8 milliards d'euros ? Avant même de rechercher les responsables de la crise financière, il serait sans doute utile de déterminer à qui elle profite aujourd'hui, car ce sont souvent les mêmes. J'observe en effet que, sans disposer du moindre euro pour les PME et les consommateurs, les restructurations bancaires sous forme de fusion et d'acquisition vont bon train. Je note que des opérations qui auraient nécessité, voici un mois à peine, de longues tractations entre Etats, ainsi qu'une étude sourcilieuse de Bruxelles, se réalisent aujourd'hui en une nuit à peine. Je constate que l'Etat, hier encore au bord de la faillite, rachète les invendus des promoteurs immobiliers, participe au capital de banques d'affaires, assure celui des banques de dépôts. Je note de fait que, hors la tribune de l'ONU, il n'est plus question de rechercher et traduire en justice les "responsables", mais au contraire d'en assurer la survie, au besoin sur les fonds publics. Pour autant, n'attendez pas de moi un discours populiste qui consisterait à se réjouir des défaillances du système bancaire international, comme symbole d'une fin de cycle mérité du capitalisme financier. D'une part, sans le crédit, et donc sans partenaire bancaire, la très grande majorité d'entre nous n'aurait pu créer son activité, ni la développer. D'autre part, je ne crois pas être à contre-courant en affirmant ma croyance dans le capitalisme. Certes, je ne parle pas du capitalisme de spéculation qui s'écroule sous nos yeux et menace nos entreprises, mais d'un capitalisme patrimonial au sein duquel celui qui commet une faute en est directement et personnellement responsable, parfois sur ses biens propres. Je manque de m'étouffer lorsque le MEDEF annonce un "code éthique" de détermination des rémunérations des dirigeants mandataires sociaux, feignant d'oublier qu'à Paris, comme à Londres et à New York, ces conditions de rémunérations sont depuis longtemps fixées par des "comités de rémunérations", eux-mêmes conseillés par des consultants extérieurs, souvent fiscalistes, avec les résultats que l'on connaît. Il n'est aucune éthique à attendre de dirigeants rémunérés au cours de bourse, lui-même indexé sur les licenciements et les délocalisations. Demander à Mme Parisot de scier la branche dorée sur laquelle sont assis ses adhérents ne manquait pas de sel. Accepter pour argent comptant un document indicatif, simple rappel de règles d'ores et déjà mises en œuvre pour la plupart d'entre elles, et le présenter comme une avancée majeure mûrement réfléchie est, pour le coup, irresponsable. Cette partition de l'auto-régulation est désormais un classique, ainsi qu'en atteste la publication du "Code des relations des banques avec les TPE-PME" élaboré en 2006 par la Fédération Française des Banques (cf p11 de ce numéro), lequel n'a pas modifié d'un iota l'éthique bancaire à l'égard de nos entreprises. Loin de ces mirages, ma conviction capitaliste se fonde sur la certitude que la liberté individuelle d'entreprendre est créatrice de richesses et d'emplois. Issu d'une génération pour laquelle l'honneur, la probité, l'éthique, la responsabilité, conservent un sens, je crois encore au capitalisme patrimonial d'entreprise géré en bon père de famille, tel qu'il me semble pratiqué par nos TPE-PME. Ne serait-ce que sur ces fondamentaux, et au-delà de nos problématiques communes de charges, sociales, fiscales, administratives, les liens qui nous unissent sont bien plus puissants que n'importe quel indice boursier. La crise actuelle peut signifier une nouvelle donne pour nos entreprises, un nouveau départ économique fondé sur des valeurs, peut-être vieilles de trente ans, mais qui ont fait leurs preuves. Pour ce faire, il est impératif que nous taisions nos individualismes pour unir nos individualités, et affirmons que l'intérêt général se confond avec celui des TPE-PME, soit 97% des entreprises en France et en Europe. Une première barrière est tombée avec la reconnaissance de nos entreprises comme géant économique, et l'adoption du SBAE (Small Business Act Européen – cf p10 de ce numéro). Les principes qu'il contient doivent être relayés par le SDI auprès de nos élus, desquels nous devons exiger, loin des effets d'annonce et des discours convenus, la mise en œuvre des moyens de dynamiser nos entreprises ancrées dans l'économie réelle. La recherche du profit pour le profit, la création de richesses de papier par l'argent, sont des concepts qui semblent avoir vécu. Notre société a besoin de se recentrer sur celles et ceux qui produisent des valeurs tangibles, sur des personnes responsables, qui construisent leur vie au travers de leur entreprise, patiemment, avec la certitude viscérale de pouvoir tout perdre sur une simple faute de gestion. Ce monde, cette société, nous en sommes une composante essentielle. A nous de prendre la parole. Nous devons proposer le modèle porté par les TPE-PME comme une alternative, comme une solution fiable et de long terme. Ce projet, que je vous propose de partager avec le SDI, n'a rien d'utopique ou de révolutionnaire en soi. Les outils sont en place. Il suffit de les réactiver ou de les réformer. Je vous propose un "New Deal" (cf p8-9 de ce numéro), construit sur la base de trois fondamentaux simples, qui nous permettrons de démontrer notre savoir-faire et porter un message d'espoir : créer des richesses pérennes au profit de tous, de façon éthique et responsable.

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.

Quelle est la valeur juridique d'un mail ?



"J'ai négocié avec un de mes fournisseurs par mails certaines conditions avantageuses qui n'ont pas été confirmées par des écrits papiers. Aujourd'hui ce dernier me dit que ces échanges électroniques n'ont aucune valeur juridique. Est ce exact ?" Madame Renée S, commerçante dans les Alpes de Haute Provence (04)



Les mails n'ont pendant longtemps eu aucun statut juridique. Pourtant l'utilisation du courrier électronique de manière officielle a bien des avantages : pièces jointes, instantanéité, intégration dans un système de gestion documentaire électronique. Il est de plus en plus couramment utilisé par les professionnels dans le cadre de leurs relations commerciales. En réalité, la législation est différente selon le profil des personnes concernées. Il faut ainsi distinguer si on est en présence de commerçants ou de particuliers : dans le premier cas, il ne faut pas oublier que la preuve est libre, donc un e-mail peut faire foi jusqu'à preuve du contraire, au même titre que n'importe quel autre support. Ainsi, les échanges de mails que vous avez peuvent être utilisés comme preuve, y compris devant un tribunal. Il appartiendra à la partie adverse de démontrer que les conditions avantageuses négociées lors de ces échanges sont inexactes ou mensongères. En cas de conflit, la preuve de ce courrier électronique peut donc être apportée devant toutes les juridictions sous réserve de l'appréciation souveraine des juges du fond.

L'action préparatoire au recrutement



"Je souhaite embaucher une personne sur un poste particulièrement pointu. J'ai entendu parler de l'action préparatoire au recrutement qui permet de former la personne lors de son embauche et de bénéficier d'une aide de l'Etat. Pouvez vous m'en dire d'avantage ?" Monsieur Yves H, chef d'entreprise à LAGRASSE (11)



Toute entreprise affiliée à l'Unedic peut normalement prétendre à cette mesure qui consiste à former un employé non indemnisé par l'assurance chômage en vue de le recruter sur une offre d'emploi difficile à satisfaire du fait de sa particularité. Il convient de vous rapprocher de l'ANPE pour conclure une convention d'action préparatoire au recrutement qui va vous aider dans un premier temps à établir le plan de formation qui se déroulera dans votre entreprise ou dans un organisme de formation, à définir les caractéristiques de la formation, à établir le bilan, à identifier l'emploi proposé au stagiaire à l'issue de l'action préparatoire au recrutement. Le demandeur d'emploi que vous envisagez de recruter aura le statut de stagiaire de la formation professionnelle. Vous recevrez de l'Etat une aide à la formation d'un montant de 3 euros par heure, sur une durée de un à trois mois, avec un maximum de 450 heures. L'employeur, en contrepartie de cette aide s'engage à recruter le stagiaire à l'issue de la formation si ce dernier a atteint le niveau requis et doit lui fournir un tuteur. En fin d'action, le chef d'entreprise doit adresser un bilan simplifié à l'ANPE et au CNASEA et l'aide à la formation est alors automatiquement versée si l'embauche du stagiaire est concrétisée pour 6 mois au moins. Toutefois, si l'embauche n'a pas eu lieu parce que le stagiaire ne donne pas suite à la proposition d'emploi qui lui faites ou qu'il n'a pas acquis le niveau requis, vous pouvez demander le bénéfice de l'aide.



Achat dans une foire et délai de rétractation



"J'ai acheté un meuble dans une foire et je souhaite obtenir l'annulation de cette vente. Le délai de réflexion de sept jours n'étant pas encore dépassé, puis-je faire valoir mon droit de rétractation ?" Mme Sylvie H, coiffeuse à Cambrai (59)



Rappelons tout d'abord que le droit de rétractation dans le délai de 7 jours est un droit dont peut se prévaloir uniquement le consommateur, et non le professionnel qui contracte pour les besoins de son activité. Par ailleurs, ce droit est strictement réglementé et ne peut être exercé que dans certains cas précis. D'une part, dans le cadre d'un crédit à la consommation, le délai de 7 jours court à compter de la date d'acceptation de l'offre préalable. D'autre part, la législation sur le démarchage prévoit également une faculté de renonciation dans un délai de 7 jours à compter de la commande ou de l'engagement d'achat. Enfin, le consommateur dispose du même délai dans le cas de ventes de biens ou de fournitures de services à distance, c'est-à-dire par téléphone, internet, etc... En revanche, la loi ne prévoit aucun délai de réflexion lorsque le contrat de vente est signé à l'occasion d'une foire ou d'un salon. Mais la législation pourrait changer, car une proposition de loi a été déposée récemment à l'Assemblée Nationale par plusieurs députés, qui mettent en avant les nombreux litiges découlant de ventes à l'occasion de telles manifestations. La proposition prévoit un délai de rétractation de 3 jours afin de protéger le consommateur souvent victime de techniques de vente peu scrupuleuses. Cette proposition étant étudiée par la Commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire, nous ne manquerons pas de vous tenir informés de toute modification de la législation

La rupture conventionnelle du contrat de travail

Dans un souci d'assouplissement du droit du travail, l'employeur et son salarié peuvent désormais d'un commun accord décider de rompre le contrat de travail qui les lie, selon un nouveau processus mis en place par la loi de modernisation du marché du travail. Notons que cette forme de rupture ne s'appliquera pas aux ruptures de contrats résultant d'accords collectifs de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, ni même à celles intervenues en application d'un plan de sauvegarde de l'emploi, et concerne uniquement les contrats à durée indéterminée. L'employeur et le salarié peuvent ainsi convenir en commun des conditions de rupture du contrat de travail, sachant que la rupture conventionnelle, exclusive du licenciement ou de la démission, ne peut être imposée par l'une ou l'autre des parties. Elle résulte d'une convention signée par les parties qui doit obéir à un certain formalisme, synthétisé en quatre étapes.

Étape N°1 : Le temps de la discussion

La première phase de cette procédure consiste à discuter avec le salarié des modalités de rupture du contrat. Pour cela, un entretien au minimum est exigé par la loi, afin de clarifier les choses, sachant qu'il est possible et préférable d'en prévoir plusieurs tant que la situation n'est pas clairement définie. La loi ne prévoit aucune forme particulière quant à l'information préalable du salarié sur cet entretien. Néanmoins, ce dernier ayant la possibilité de se faire assister par une personne de son choix appartenant au personnel de l'entreprise soit, en l'absence de délégué du personnel, par un conseiller choisi sur une liste dressée par l'autorité administrative, il est recommandé de l'informer au préalable et par écrit des date, heure et lieu de l'entretien, en lui rappelant ses droits. Si le salarié décide d'être assisté, il devra en informer son employeur à l'avance, sans plus de précision. Le salarié doit-il informer son employeur verbalement, par écrit, sous quel délai ? Autant de questions à ce jour sans réponses. Lorsque l'employé décide de se faire assister, l'employeur peut également se faire épauler par un membre du personnel, une personne appartenant à une organisation syndicale ou un employeur de la même branche. Les avocats n'ont pas été invités à participer aux débats ni d'un côté ni de l'autre. Mais l'employeur doit alors à son tour informer son salarié du fait qu'il va se faire assister.... Par écrit ? Verbalement ? Combien de temps avant le déroulement de l'entretien ? Aucune précision n'existe à ce jour à ce sujet.

Étape N°2 : Le temps de la rédaction

La deuxième phase de cette rupture conventionnelle va consister en la rédaction de la convention entre l'employeur et le salarié. Elle doit spécifier la rupture du contrat pour convenances personnelles de chacune des parties, le montant de l'indemnité de rupture qui sera versée au salarié, sachant que cette dernière ne peut être inférieure à l'indemnité légale que le salarié aurait touchée. Ainsi, l'indemnité versée au salarié ne peut être inférieure au montant de l'indemnité légale de licenciement, soit 1/5 de mois de salaire par le nombre d'année d'ancienneté, auquel s'ajoutent 2/15 au-delà de dix ans d'ancienneté. L'indemnité versée au salarié sera soumise au même régime fiscal que l'indemnité de licenciement. La question se pose néanmoins lorsque l'on procède à la rupture du contrat d'un salarié ayant moins d'un an d'an-

cienneté et qui n'aurait pas eu droit à une indemnité légale de licenciement. Quelle somme doit on alors lui verser ? Comment est elle définie ? Pas de réponse.... La Convention doit également fixer la date précise de la rupture du contrat de travail. Apparemment, la rupture peut intervenir au plus tôt dès le lendemain du jour de l'homologation par l'inspection du travail. Là aussi, quid d'un éventuel préavis à respecter dont les salariés pourraient un jour se prévaloir ?

Étape N°3 : Le temps de la réflexion et de l'homologation

La troisième étape sera l'homologation de la convention par la Direction Départementale du Travail (DDTE) à l'issue du délai de rétractation, si aucune des parties n'est revenue sur sa décision. En effet, le législateur a prévu la possibilité pour chacun de se rétracter dans un délai de quinze jours calendaires à compter du lendemain de la signature de la convention. Le salarié ou l'employeur ayant décidé de se rétracter doit informer l'autre partie par tout moyen à sa convenance attestant de la date de réception. En cas de rétractation, la convention de rupture est alors caduque et les relations de travail poursuivies dans les mêmes conditions que précédemment. Si employé et employeur maintiennent leur intention de rompre le contrat, ils devront envisager un autre mode de rupture. A l'issue du délai de rétractation, l'une ou l'autre des parties doit faire une demande d'homologation auprès de la Direction Départementale du Travail à l'aide d'un formulaire Cerfa dédié. A compter de la demande d'homologation, la DDTE dispose d'un délai de quinze jours ouvrables pour se prononcer et donner son avis. Attention, un jour ouvrable est, pour rappel, un jour habituellement travaillé dans la structure concernée. Donc attention aux ponts et autres enjambées ! L'administration doit s'assurer, dans ce délai, du respect des conditions de fond et de forme de la procédure de rupture conventionnelle et doit motiver son refus. L'absence de réponse de la Direction Départementale du Travail vaut acceptation de la rupture conventionnelle.

Étape N°4 : Le temps du contentieux ?

La dernière étape sera la rupture effective du contrat de travail. Une fois le contrat rompu, l'employeur devra remettre au salarié son solde de tout compte à la date prévue de la rupture, ainsi que tous les documents habituellement remis, à savoir un certificat de travail et une attestation ASSEDIC. Par ailleurs, s'il quitte l'entreprise avant d'avoir pu prendre la totalité des congés payés qu'il avait acquis, le salarié a droit à une indemnité compensatrice de congés payés, ainsi qu'à l'ensemble des éléments de rémunération dus par l'employeur à la date de la rupture du contrat de travail. Tout litige relatif à cette rupture conventionnelle dépend de la compétence exclusive du conseil des prud'hommes et peut être engagé dans un délai de 12 mois.

Ainsi, vu tous les éléments développés ci-dessus, il n'est pas certain que cette réforme réduira le contentieux lié à la rupture du contrat de travail, puisque de nouvelles interrogations surgiront, nécessitant une réponse judiciaire avec toutes les incertitudes et les risques que cela comporte pour nos entreprises. La prudence est donc de mise...



Les chiffres utiles

1 € = 6.55957 F

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

Taux d'intérêt légal : 3,99 %

SMIC AU 1/07/08

Taux horaire légal du SMIC : 8,71 €

SMIC BRUT 35 h : 1321,02 €

SMIC NET 35 h : 1037,53 €

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

	1 ^{er} trimestre	2 ^{ème} trimestre	3 ^{ème} trimestre	4 ^{ème} trimestre
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	1474
2008	1497			

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 € 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 :

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 x 0,498 = 1992 €

- Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

1100 + (15.000 x 0,278) = 5270 €

- Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

24.000 x 0,333 = 7992 €

Annonces des adhérents du S.D.I.

Blaisy Haut (21) : vend s murs et fonds de commerce Garage Démolition Auto Casse avec agrément VHU + Garage.
Superficie environ 1000 m² couvert sur terrain de 9000 m²
Tél : 06.50.68.98.00
Tél : 06.25.99.83.17

Crest (26) : vend cause santé fonds de commerce Fleuriste existant depuis 2002 comprenant :
25 m² de vente, 1 arrière boutique de 10m² + 1 cave de 20 m² + climatisation.
Nombreuses localités desservies, magasin situé Rue Principale en centre ville.
Loyer : 265 € (conviendrait à une personne seule)
Prix : 15 000 €
Tél : 04.75.25.28.83

Nièvre (58) : vend s fonds de restaurant dans ville dynamique 6500 habitants, Sud Nivernais, sur départementale très passagère. Locaux en parfait état.
Fermé le dimanche soir, lundi et mardi toute la journée
Possibilité de logement accolé.
Prix : 130 000 €
Tél : 03.86.25.22.27

Centre Var (83) : Vend s fonds tous commerces. 1 Km sortie autoroute. 375 m² + mezzanine. Vitrine : 17 Ml sur RN7 – Parking
Loyer : 1 280 €.
Tél : Veuillez contacter les services du SDI au 04.92.29.85.90

St Maurice de Beynost (01) : vend s cause retraite Bar Restaurant avec superbe terrasse et véranda.
Situé à 10 Km de Lyon, Route de Genève.
CA annuel 160 000 € avec possibilité d'évolution.
Prix : 160 000 €
Tél : 04.72.88.25.31

Greasque (13) : Vend s pour raisons de santé fonds de commerce, magasin – atelier bijouterie, tenu depuis 16 ans.
27 m² de surface avec store, climatisation, 2 vitrines, rideau de fer.
Prix : à débattre
Tél : 04.42.58.82.65

Ensisheim (68) : Loue 225 m² de bureaux, clim, chauffage, tout confort, grandes baies, idéal pour architecte, dessinateur etc... très bien situé entre Mulhouse et Colmar, à 5 minutes de l'autoroute.
Possibilité de louer séparément et de transformer une partie en appartement de fonction.
Loue également bureau 20 m² + hangar 45 m² à part.
Tél : 03.89.52.31.58

Ugine (73) : vend s cause retraite fonds de commerce fleurs, graines, alimentation animale.
Situé à ½ heure des stations de sport d'hiver de Tarentaise et Beaufortain.
Affaire crée en 1938, clientèle fidélisée
Tél : 04.79.37.30.25

Rumilly (74) : vend s salon de coiffure Messieurs, 3 places coiffage, 2 bacs shampoing, 4 attentes.
Emplacement exceptionnel.
Loyer mensuel : 240 €
CA : 84 800 € TTC
Prix : 65 000 €
Tél : 04.50.01.07.42

Ugine (73) : Vend s superette Alimentaire en franchise pour couple.
Surface : 140 m².
Matériel récent, parking attenant.
Loyer : 380 € H.T
Prix : 120 000 € TTC
Tél : 04.79.37.29.90
Tél : 06.23.35.48.39

Romans (26) : vend s droit au bail, tout commerce.
Emplacement N°1 entrée de ville sur axe 35 000 véhicules par jour. 15 places de parking. 210 m² au sol à côté de Mc Donald et grande zone industrielle. Appartement de 70 m² situé au dessus.
Prix : 300 000 €
Tél : 04.75.70.44.52

Un "New Deal" pour les TPE !

François Fillon, par un certain nombre de formules chocs distillées dans la presse, s'est fait l'apôtre d'un prochain apocalypse économique. En assimilant la crise financière américaine à celle de 1929, en y ajoutant un choc pétrolier comparable à celui de 1974, le Premier Ministre annonce un "monde au bord du gouffre". M. Fillon croit sans doute encore que la terre économique est plate et que rien n'existe au-delà du capitalisme financier. Il admet ainsi implicitement que l'économie réelle, et plus particulièrement les TPE-PME qui constituent 97% de l'ensemble des entreprises en France et en Europe, correspondent pour lui à une Terra Incognita. Il est temps que nos politiques cessent leurs révérences au CAC 40. Ils doivent organiser la réplique à la crise au travers de mesures pragmatiques visant à dynamiser le tissu de TPE-PME, seules productives de richesses et d'emplois. Le SDI propose de construire une politique nouvelle, un "New Deal", au sens du nom donné à la politique économique américaine menée dans les années 30 afin de sortir le pays de la Grande Dépression. Cette politique doit comprendre trois piliers : l'accès au financement, la formation, la baisse des charges.

Réformer l'accès au financement :

Le double effet pervers de la politique prudentielle des banques

Depuis plusieurs mois, sinon plusieurs années, le SDI ne cesse de dénoncer les conditions restrictives d'accès aux crédits organisées par les établissements bancaires, principalement au détriment des TPE. Selon notre analyse, largement corroborée par les faits, cette politique prudentielle comporte un double effet pervers. Le premier est que, plus les banques restreignent l'accès au crédit des TPE, plus ces dernières périssent, et sont analysées comme des clients à risques auxquels on refuse des financements... ce qui induit de nouvelles disparitions de TPE. Les 50.000 entreprises disparues depuis le début de l'année en sont les douloureux témoins. Le second effet pervers est l'utilisation par les établissements bancaires des comptes courants débiteurs comme source non négligeable de revenus, au travers d'une liste impressionnante de frais fixes s'ajoutant aux agios liés au loyer de l'argent ainsi "prêté". Il est bien évident qu'une banque n'a aucun intérêt financier à prêter de l'argent à 8% lorsqu'un découvert en compte lui en rapporte 20%, auxquels viennent s'ajouter des commissions d'analyse, des frais de rejets et autres commissions sur plus fort découvert. Limiter les frais bancaires pour améliorer la transparence et la concurrence ne constituerait pas une première, puisque la Banque centrale israélienne a, par exemple, récemment contraint les banques de ce pays à supprimer 180 lignes de frais sur 305. Nos élus, souvent prompts à rechercher l'exemplarité hors du territoire, pourraient utilement s'en inspirer.

L'inadéquation des annonces avec les besoins des TPE

Il convient de tordre le cou aux différents arguments et effets d'annonces avancés aussi bien par le ministère de l'économie que par la Fédération Bancaire Française (FBF). Ainsi, il est de coutume d'affirmer que les entreprises bénéficient d'un volume important d'aides financières. Cette affirmation n'est que partiellement exacte. En effet, les aides qui peuvent être accordées, sous forme de caution mutualiste, ou encore de financements extra-bancaires ou

européens, le sont sur des critères principalement sociaux (chômeurs, bénéficiaires du RMI,...) ou bien au bénéfice d'une politique qui ne produira ses effets qu'à long terme (environnement, transport, Recherche & Développement, innovation, export,...). Ces financements sont certes essentiels, mais ils écartent de facto la très grande majorité des 2,5 millions de TPE, déjà en activité, dont le principal souci est le financement d'une trésorerie exsangue. Avant d'investir, d'innover ou d'exporter, nos TPE-PME ont d'abord et avant tout besoin d'assurer leur pérennité. Des chiffres impressionnants de "financement des PME" sont agités comme autant d'épouvantails anti crise. Le seul exemple de la récente annonce du déblocage de 30 milliards d'euros par la Banque Européenne d'Investissement (BEI) permet de mieux analyser le hiatus entre l'intention et les besoins réels des TPE. D'une part, ces fonds ont pour objet le financement d'investissements répondant aux seuls objectifs de l'Union Européenne. Second point fondamental, il s'agit d'un moyen de financement à disposition des banques, lesquelles ne sont en aucun cas amenées à modifier leur politique d'appréciation du risque, et donc de restriction d'accès au crédit à l'égard des TPE. Il en est de même s'agissant des 22 milliards d'euros annoncés avec force roulements de tambour comme un moyen de remédier aux restrictions de crédit pour les entreprises. Outre le fait que cette somme ne correspond qu'à 5% des encours actuellement accordés aux entreprises en France, une nouvelle fois, ce sont les organismes bancaires qui sont financés, sans levée de l'obstacle majeur du banquier comme point de passage obligé d'accès à ces fonds.

Les propositions du SDI

Force est de constater que les banques d'affaires ont bâti des richesses sur du vent, lorsque les banques de dépôt refusaient dans le même temps de financer l'économie productive. Dans les deux cas, le dénominateur commun est la dérive du système bancaire. Sauver ce système est, malheureusement, nécessaire. Mais ce sauvetage devra connaître sa contrepartie par une réforme en profondeur. D'interminables discussions devront s'engager. Dans l'intervalle, il est urgent que les TPE-PME puissent bénéficier de crédits de trésorerie extra bancaires. Ces derniers devront pouvoir être dispensés, directement, en réactivant la mission historique de la BDPME (Banque de Développement des PME), devenue OSEO, de financement des TPE-PME. Si cette véritable mission d'intérêt général devait malgré tout être dévolue aux banques, cela ne pourrait se faire que selon des règles établies par l'Etat. Ces règles devront alléger les conditions d'accès au crédit, et rétablir l'équilibre entre banques et entreprises, en la forme par exemple d'une transparence sur les motifs de refus d'accès au crédit, ce dernier devenant dès lors contestable devant la justice.



Réformer la formation professionnelle

Paradoxalement, même dans un contexte de crise, nos entreprises sont à la recherche de personnel. Notre offre de travail s'adresse à des personnes motivées, mais aussi formées. Le critère de l'employabilité est trop souvent écarté de

l'équation offres d'emplois - chômeurs. Ce blocage est partiellement du au dévoiement d'une idée saine, celle de la formation professionnelle, initiale comme tout au long de la vie. Nous avons développé, dans le précédent numéro d'Indépendant et Entreprise (N°89), les carences constatées des organismes collecteurs de la formation professionnelle (OPCA). Les corporatismes auxquels nous devons faire face sont ceux des syndicats patronaux et salariés représentatifs, dont la gestion des 34 milliards d'euros de la formation professionnelle est dénoncée par la Cour des Comptes. L'une des fonctions principales des 100 OPCA en activité à ce jour semble être de justifier de leur existence, sans lien avec l'objectif poursuivi, puisqu'ils sont inadaptés aux besoins des individus et des entreprises. La Cour des Comptes reconnaît elle-même que la redistribution des fonds privilégie les grandes entreprises au détriment des plus petites, et favorise les cadres au détriment des ouvriers et employés.

Les propositions du SDI

Il est primordial que les TPE et leurs salariés bénéficient d'un accès prioritaire aux fonds de la formation professionnelle. Il est de même essentiel qu'un réel contrôle de l'utilisation de ces fonds soit organisé par l'Etat, contrôle qui ne pourra réellement s'exercer que dans le cadre d'une centralisation de la collecte et une réduction drastique du nombre d'opérateurs.

Baisser les charges des TPE

Cette affirmation peut être considérée comme relevant du vœu pieux, dans un contexte où l'Etat, les collectivités locales et la Sécurité sociale, vont devoir réduire leur train de vie, augmenter les déficits, ou trouver de nouvelles ressources par le seul outil dont ils disposent, à savoir la taxation. Pour autant, et malgré toute la compréhension dont nous pouvons faire preuve dans l'analyse des flux financiers et des équilibres budgétaires, il n'existe pas de raisons objectives pour que nous acceptions d'être systématiquement mis à contribution, soit pour compenser les délires du capitalisme financier, soit pour financer les distributions de dividendes ou les délocalisations des grands groupes. Répétons-le, les entreprises de moins de 20 salariés représentent, en France et en Europe, 97% des entreprises. Concentrer les aides disponibles et répartir avec plus de justice les charges en fonction des capacités contributives de chacun, constituent des mesures de bon sens dont la mise en œuvre n'est qu'une question de volonté politique. C'est pourquoi nous développons les propositions suivantes.

Supprimer la taxe professionnelle

Dès sa mise en place en 1975, cette taxe était inique puisqu'elle revenait à taxer d'autant plus une entreprise qu'elle investit, en moyens humains, mobiliers ou immobiliers. Depuis le 1er janvier 2003, la part salariale a été supprimée de l'assiette de cette taxe, dispositif auquel est venu s'ajouter en 2006 le système de dégrèvement pour investissements nouveaux. Pour autant, la taxe professionnelle représente encore une source de financement majeure pour les collectivités locales. La réforme de cette taxe a été qualifiée par le Président de la République de "remède anti-délocalisations". Sachant que 40% du produit de la taxe professionnelle est à la charge de 130.000 entreprises, plus particulièrement du secteur industriel, la formulation de N. Sarkozy laisse clairement entendre qu'un maintien des recettes de cette taxe signifierait une nouvelle clé de répartition qui ne pourra qu'être dommageable aux intérêts de certains secteurs d'activité, tels que ceux des services et des commerces de proximité notamment. C'est pourquoi la rationalisation des échelons locaux par la suppression des départements est une idée qui mérite d'être poursuivie, mais dans l'objectif de supprimer la taxe professionnelle et non d'en répartir différemment la charge. Un grand principe économique veut en effet que celui qui paye la taxe soit celui qui ne peut la faire payer par un autre...

Concentrer les réductions de charges sociales sur les TPE

Nous avons eu l'occasion de nous exprimer longuement sur les effets néfastes de la loi TEPA à l'égard des TPE. A ce jour, nous sommes en capacité de chiffrer ces effets puisque, selon le projet de loi de finance pour 2009, l'augmentation de 15



points du coût des heures supplémentaires pour les entreprises de moins de 20 salariés leur coûtera 500 millions d'euros. Entendons-nous bien : il ne s'agit pas d'une charge supplémentaire nette, mais d'une somme qui compense partiellement les 4,2 milliards d'euros que représenteront en 2009 les allègements de charges sur heures supplémentaires accordés à l'ensemble des entreprises, dont la moitié sera consommée par les plus de 20 salariés. Il n'en reste pas moins que ces aides devraient être concentrées sur les entreprises qui ont besoin de réactivité et de flexibilité dans la gestion des commandes et des chantiers, critère qui pourrait être circonscrit aux entreprises de moins de 50 salariés. Signalons au passage que la Cour des comptes avait suggéré que l'assujettissement de tous les revenus des cadres dirigeants des grandes entreprises aux charges sociales, quelle que soit leur forme et y compris les stock-options et attributions d'actions gratuites, rapporterait plus de 3 milliards d'euros à la Sécurité sociale. Faire financer la quasi-totalité des allègements de charges sur heures supplémentaires par une mesure de justice fiscale et sociale serait sans doute une idée séduisante. Signalons enfin que M. Séguin, Président de la Cour des comptes, préconise lui-même la concentration des aides aux entreprises, sur les TPE-PME.

Les 2,7 millions de TPE-PME qui maillent le territoire français ne demandent qu'à être utilisées par les pouvoirs publics en vue de contenir les effets que ne manqueront pas d'avoir la crise financière actuelle. Sur les trois piliers énumérés ci-dessus, seule la formation professionnelle est une politique de moyen terme. Les mesures d'accès au financement et les mesures fiscales peuvent parfaitement faire l'objet d'une mise en œuvre rapide, à disposition de l'Etat comme puissant levier de sortie de crise.

Priorité européenne aux PME

L'Union Européenne (UE), ses réglementations et ses directives, constituent trop souvent, en France, un paravent derrière lequel se cachent nos élites politiques pour justifier de la mise en place de législations perçues comme défavorables aux intérêts de nos activités commerciales et artisanales. Il en fut ainsi de la récente loi de modernisation de l'économie, dont le volet relatif au démantèlement de tout contrôle administratif d'implantation de certaines grandes surfaces fût incorrectement présenté comme un impératif de respect d'injonctions européennes. Pour autant, la prise en compte des PME comme source de croissance et d'emplois au sein de l'Union Européenne date de juin 2000, avec l'adoption de la Charte européenne des petites entreprises. Cette prise de conscience a connu son prolongement en juin 2008 par l'adoption du Small Business Act Européen (SBAE), véritable code de conduite des Etats membres à l'égard des PME

Les micro-entreprises : véritables géants de l'économie européenne

L'Union européenne considère officiellement comme petites et moyennes entreprises les structures entrepreneuriales comportant moins de 250 salariés et qui sont indépendantes d'entreprises de plus grande taille. En outre, leur chiffre d'affaires annuel ou leur bilan total ne doit pas dépasser respectivement 50 et 43 millions d'euros. Sur cette base, il convient d'établir une approche plus fine de la part représentative de sous catégories d'entreprises. Au sens de l'Union européenne, la "micro-entreprise" ne constitue pas une définition fiscale, comme en France, mais une taille d'entreprise. Sont ainsi rattachées à la catégorie des micro entreprises, les structures comportant moins de 10 employés. A cette aune, il est possible d'affirmer que les micro entreprises sont les véritables géants de l'économie européenne, car elles représentent 91,5% des entreprises européennes et 30% des emplois du secteur privé. Toujours selon les critères européens, si l'on élargit ces chiffres aux entreprises de 10 à 49 salariés, la TPE représente plus de 98% des entreprises européennes en nombre, et plus de 50% des emplois du secteur privé. Cette force, dispersée, doit faire face au bloc puissant des grandes entreprises, lesquelles ne représentent que 0,2% des entreprises en nombre mais 33% des emplois salariés.

La philosophie du "Penser aux PME d'abord"

Dans le cadre d'un précédent numéro (cf Indépendant et Entreprise N°84), nous avons développé la conception du SBA américain, selon laquelle la PME devait constituer un mode de pensée et d'action économique, avant de n'être qu'une donnée statistique parmi d'autres. Avec un demi siècle de retard, l'Union européenne a clairement fixé les principes visant à garantir que les nouvelles législations nationales n'accablent pas d'avantage les petites entreprises mais prennent leurs besoins en considération. Ces principes sont les suivants :

- toute proposition ayant un impact sur les entreprises doit faire l'objet d'un examen rigoureux de ses effets potentiels sur les PME
- la législation peut faire la différence entre les micro entreprises, les petites, les moyennes et les grandes entreprises afin de garantir que la charge qui peut en découler reste proportionnelle à la taille de l'entreprise
- les mesures de soutiens spécifiques, les coûts réduits, ou même les exemptions

peuvent être appliqués aux PME afin de les protéger et de garantir un socle de règles communes pour toutes les entreprises

Ces principes tranchent singulièrement avec l'étroitesse d'esprit dont les autorités politiques et juridiques françaises ont fait preuve lors de la tentative de mise en place d'un SBA en 2006. Souvenons-nous en effet de l'épisode de la réforme du code des marchés publics d'août 2006 visant à réserver une partie de ces marchés aux PME. Les autorités politiques ont fait preuve d'une étroitesse de vue en annonçant cette réforme comme un SBA à la française, alors qu'il ne s'agissait que d'une mesure, certes positive, mais ne méritant pas cet honneur, strictement limitée à un domaine d'activité. Les autorités juridiques ont manifesté leur étroitesse d'esprit en annulant cette disposition en juillet 2007, sur requête des grands groupes de BTP français et européens, ainsi que de leurs syndicats professionnels. La priorité qui peut désormais être accordée aux PME selon la conception européenne, doit obtenir ses traductions concrètes dans la législation nationale française.

Les charges administratives et financières au cœur des préoccupations

En tête des préoccupations des chefs de PME figurent la charge de gestion administrative et l'accès au financement. Le coût des procédures administratives pour une petite entreprise peut être jusqu'à dix fois plus grand que pour une grande entreprise, ce qui rend cette charge disproportionnée pour les petites entreprises. La Commission européenne s'est en conséquence fixé pour objectif de réduire de 25% d'ici à 2012 la charge administrative qui pèse sur les entreprises et s'assurer que toute législation nouvelle concernant les entreprises est, de ce point de vue, adaptée aux PME. Concernant cet aspect, le droit français a connu des évolutions positives, notamment par le biais de la désignation d'un interlocuteur social unique (RSI), ainsi que par la mise en place du régime micro social. Dans le même temps cependant, la loi TEPA et les conditions purement formalistes posées à l'allègement des charges sur les heures supplémentaires, ont notablement accru la manipulation de paperasserie administrative.

Quant à l'accès au financement, nous savons à quel point ce problème est prégnant au sein des petites entreprises, notamment en des temps où les banques françaises s'interrogent sur la solvabilité de l'emprunteur avant de s'interroger sur la pertinence de son projet. Sur ce point, l'avenir semble résider dans le micro crédit, à savoir des avances de fonds d'un montant inférieur à 25.000€. Cette somme, considérée comme minime par l'Union européenne, serait pourtant susceptible de sauver un très grand nombre de petites entreprises étranglées par les frais appliqués sur leur découvert bancaire. Pour autant, l'Union européenne constate que la faible quantité de micro crédits et leurs circuits de diffusion le plus souvent inconnus des chefs d'entreprise, reste une difficulté majeure pour la pérennité des entreprises. Nous ajouterons, pour bien connaître le système bancaire français, que ce dernier tient particulièrement à son monopole en qualité de circuit de financement, mais aussi de refus de financement sur des critères qui lui restent propres.

Tel que présenté, le SBAE constitue un projet enthousiasmant pour les TPE-PME, susceptible de les réconcilier avec l'Union européenne. Il convient toutefois de rappeler que nous ne sommes là que dans des positions de principe, lesquelles doivent obtenir leur traduction concrète, et quotidienne, par le Parlement français. Notre rôle est en conséquence de souligner ces éléments auprès de nos représentants nationaux, en prenant garde que nulle autre que les TPE-PME ne parle au nom des TPE-PME et ne détourne le message.



Relations Banques - TPE : Hervé NOVELLI, secrétaire d'Etat chargé des entreprises, répond au SDI

Le SDI est fer de lance de la dénonciation du déséquilibre constaté dans les relations entre les TPE et leurs partenaires bancaires. Sur la base des milliers de pétitions recueillies par ses adhérents, le SDI a saisi plusieurs parlementaires de cette problématique, lesquels se sont tous déclarés particulièrement sensibles aux faits dénoncés par nos services. Nous ne développerons pas ces derniers dont la très grande majorité d'entre vous a malheureusement d'ores et déjà connaissance. Nous souhaitons en revanche mentionner ici l'action d'un parlementaire en particulier, en la personne de M. Kléber Mesquida, député de l'Hérault et Premier Vice-président du Conseil Général de l'Hérault, lequel a officiellement saisi M. Hervé Novelli, secrétaire d'Etat chargé des entreprises et du commerce extérieur, des doléances des TPE sur ce sujet.

La position du SDI relayée à l'Assemblée Nationale

Dans le cadre d'une Question Ecrite, publiée au Journal Officiel du 23 octobre 2007, Monsieur le député Mesquida a dénoncé en termes clairs et précis les abus bancaires dont sont témoins et victimes les TPE. M. Mesquida a ainsi souligné, à la demande du SDI, que l'absence de cadre juridique entre les entreprises et les banques génère de graves problèmes d'accès au crédit, de restriction unilatérale d'encours débiteurs, conduisant à la multiplication de frais, commissions et agios. Contrairement à la situation applicable à la clientèle des particuliers, le professionnel est ainsi à la merci d'une incompréhension, d'une modification dans la politique d'évaluation de ses risques par la banque, d'un changement de gestionnaire de compte, ou tout simplement d'un changement d'humeur du gestionnaire habituel. Il semble donc important et légitime, sur ce constat, que les engagements de la banque à l'égard de sa clientèle, privée comme professionnelle,

fassent l'objet d'un document écrit. Plus largement, M. Mesquida a demandé à M. Novelli quelles mesures il comptait prendre pour déterminer un cadre clair en définissant des procédures d'alerte encadrées.

La réponse consternante de M. Novelli à cette interrogation pourrait prêter à sourire si la situation des entrepreneurs confrontés à ces difficultés n'était pas si tragique.

La réponse de M. Hervé Novelli, secrétaire d'Etat chargé des entreprises

M. Novelli souligne dans un premier temps que « Les relations entre les banques et leur clientèle professionnelle est d'une autre nature que celle entre les banques et les consommateurs ». Ce poncif est régulièrement servi pour justifier d'une différence de traitement entre le professionnel et le consommateur. Le premier est à tort considéré comme disposant d'une connaissance immanente des arcanes bancaires lui ôtant tout droit à l'information, tandis que le second est, tout aussi à tort, considéré par nature comme si inculte et fragile qu'il convient de le surprotéger. Au fond, vis-à-vis du banquier, la différence entre un responsable de TPE et un consommateur, est particulièrement ténue. Chacun constate aujourd'hui que les gestionnaires de comptes sont devenus assureurs de risques bancaires. A chaque sollicitation, ils s'interrogent en tout premier lieu sur les garanties de solvabilité du client ; ensuite seulement ils se penchent sur le projet. Pour autant, M. Novelli refuse d'envisager toute réglementation des conditions de financement des entreprises, renvoyant pour de plus amples informations au code des relations des banques avec les TPE-PME.

Le code des relations des banques avec les TPE-PME

Le SDI s'est immédiatement procuré ce monument de démagogie bancaire, unilatéralement établi par la Fédération Française des Banques (FFB). Il s'agit d'une brochure élaborée en 2006, supposée organiser une attitude commune d'ouverture à l'égard des entreprises de moins de 250 salariés. Ce document doit en principe être diffusé par l'ensemble des agences bancaires auprès de ce type de clientèle. Malgré une lecture attentive de l'ensemble de cette brochure, il est bien difficile d'y trouver un seul engagement concret à l'égard des TPE-PME, sinon celui de les informer « clairement des conditions qui régissent leurs relations ». Aucune mention n'existe, et pour cause, sur les conditions de mise en œuvre de cette information claire. En définitive, ce document est semblable à celui élaboré à l'époque par les mêmes institutions, et portant sur un objectif d'auto-régulation par les établissements bancaires de leurs conditions tarifaires relatives aux incidents de paiement. Chacun sait aujourd'hui qu'après trois années de tergiversations, ce problème a du être réglé par une loi, puis un décret d'application longtemps reporté. C'est la raison pour laquelle le SDI estime pouvoir entamer, avec l'aide de ses adhérents, le même processus législatif et réglementaire, considérant que l'interventionnisme de l'Etat pour sauver le système bancaire doit connaître sa juste contrepartie dans la mise en place de procédures aptes à assurer l'accès au crédit pour les entreprises.

13ème législature

Question N° : 7909	de M. Mesquida Kléber (Socialiste, radical, citoyen et divers gauche - Hérault)	QE
Ministère interrogé :	Entreprises et commerce extérieur	
Ministère attributaire :	Économie, industrie et emploi	
	Question publiée au JO le : 23/10/2007 page : 6457 Réponse publiée au JO le : 26/08/2008 page : 7342 Date de changement d'attribution : 18/03/2008	
Rubrique :	entreprises	
Tête d'analyse :	PMF	
Analyse :	TPE. relations avec les établissements financiers	
Texte de la QUESTION :	M. Kléber Mesquida attire l'attention de M. le secrétaire d'Etat chargé des entreprises et du commerce extérieur sur ce qui concerne les problèmes générés par l'absence de cadre juridique entre les entreprises et les établissements bancaires. Le flou juridique généré par cette absence de cadre juridique - qui existe pour les particuliers - induit un comportement différencié des banques face aux clients. La situation des TPE, en particulier, est très difficile et les services juridiques du SDI (Syndicat des indépendants) sont quotidiennement témoins de problèmes qui mènent à la suppression dans les livres de banques d'un client professionnel devenu indésirable. Les entreprises concernées assistent régulièrement à la réduction de l'accès au crédit, à la restriction des encours débiteurs, et, au moindre accident bancaire, frais, commissions et agios ont pour effet de ruiner les efforts de rétablissement du chef d'entreprise. Aussi il lui demande quelles mesures il compte mettre en place pour déterminer un cadre clair de relations entre les entreprises et les établissements bancaires en définissant des procédures d'alerte encadrées.	
Texte de la REPONSE :	Les relations entre les banques et leur clientèle professionnelle sont d'une autre nature que celles entre les banques et les consommateurs. Elles sont davantage négociées en fonction des spécificités du client professionnel. C'est la raison pour laquelle l'information préalable et la publicité en matière de crédit pour les professionnels ne sont pas réglementées par le code de la consommation qui régit principalement les relations entre des professionnels et des personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels. Une réglementation trop rigide des conditions de financement d'entreprises pourrait se révéler contre-productive et conduire à rendre plus difficile l'accès des TPE aux financements bancaires. Par ailleurs, en vue d'améliorer les relations contractuelles entre les petites et moyennes entreprises et les organismes bancaires, la Fédération bancaire française (FFB) a élaboré en 2006, sous l'impulsion du Gouvernement, un code des relations des banques avec les TPE-PME, dont l'objectif vise à renforcer la compréhension réciproque des rôles et des responsabilités de chacun et à équilibrer les relations banque-client par un dialogue ouvert. Ce code décrit les mesures que les banques s'engagent à mettre en œuvre pour répondre de manière efficace aux attentes des TPE-PME et leur assurer un service de qualité.	

Pétition nationale

Face à la crise d'octobre 2008, le gouvernement a légitimement choisi de mettre en œuvre les moyens de sauvegarder le système financier.

Pour autant, notre constat est clair : qu'elles disposent ou non des moyens nécessaires, la politique des banques à l'égard des TPE est une politique restrictive d'accès au crédit, source de frais financiers aberrants ponctionnés sur nos fragiles trésoreries.

En effet, la priorité des banques françaises, aujourd'hui comme hier, est exclusivement de continuer à rester des centres de profit et non plus des partenaires de la vie économique de notre pays et plus particulièrement de nos petites et moyennes entreprises.

Pour subsister et se développer, nos entreprises ont besoin de financements !

Face à ce simple constat, le SDI a donc décidé de saisir les pouvoirs publics pour les sensibiliser et les obliger à remédier, si nécessaire par la loi, à cette situation inadmissible. La présente pétition a donc pour but de crédibiliser et donner une exemplarité à cette nouvelle action. Nous comptons donc sur votre soutien indéfectible et votre implication...

LIBÉREZ LE CRÉDIT AUX TPE !



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



AG2R s'invite dans le commerce alimentaire

Une nouvelle fois, la mutuelle AG2R a été désignée comme bénéficiaire d'un contrat de complémentaire santé, cette fois-ci dans la branche professionnelle du commerce alimentaire de proximité. Cette mutuelle obligatoire concerne plus précisément les détaillants de produits laitiers, de l'épicerie, et des fruits et légumes. A l'instar des accords signés dans la coiffure en 2000 et dans la boulangerie en 2005, l'ensemble des syndicats représentatifs patronaux, comme de salariés, ont unanimement signé le 28/04/08 un avenant à la convention collective rendant obligatoire cette mutuelle. Comme d'habitude, ni les professionnels ni les salariés n'ont été consultés. Seuls les employeurs ont été informés par lettre circulaire en juillet 2008. Juridiquement, cet accord n'a de force obligatoire qu'entre les entreprises et les salariés membres directs des organisations signataires, dans l'attente d'un arrêté ministériel d'extension pris par le ministère du travail. Cette procédure suppose l'émission, par ledit ministère, d'une demande d'avis publiée au Journal Officiel. L'objectif est de recueillir les éventuelles oppositions de syndicats ou toute personne intéressée. En l'occurrence, l'avis fut publié le 20 août 2008 et accordait 15 jours pour formuler les observations éventuelles. Notons que l'été est une période particulièrement propice pour que ce type de mesure passe inaperçue. AG2R est du reste tellement certaine de ne rencontrer aucune opposition, et de voir ce dispositif imposé aux branches professionnelles concernées, qu'elle a adressé dès le 15 septembre le "kit d'adhésion" complet aux chefs d'entreprise, les informant d'une adhésion obligatoire à compter du 1er janvier 2009. Cette pratique méprise totalement le respect des procédures administratives devant conduire à l'extension de l'accord. En effet, dans l'absolu, rien n'indique qu'un arrêté d'extension sera pris, même si le doute n'est guère permis à ce sujet. Nous noterons toutefois que la mutuelle AG2R considère la signature du ministre du travail comme une simple formalité, ce qui en dit long, soit sur sa puissance, soit sur ses méthodes. A sa décharge, mais les mêmes causes produisant les mêmes effets, AG2R n'a fait que suivre la méthode initiée par les syndicats patronaux, lesquels annonçaient eux-mêmes par courrier circulaire du 1er juillet 2008 une adhésion obligatoire à compter du 1er janvier 2009. Par cette missive, annonce d'une nouvelle charge pour nos entreprises, les syndicats signataires manifestent leur désintérêt de l'avis de ceux dont ils sont supposés assurer la défense.



Les esthéticiennes en lutte pour le droit au travail

Les professionnels du massage et de la kinésithérapie ont fusionné par une loi de 1946. Il est clair que la volonté du législateur de l'époque était de créer une profession unique centrée sur des actes médicaux ou para-médicaux.



Le terme de "massage" fut précisé par des décrets de 1985 et 1996, dans les termes suivants : "On entend par massage toute manœuvre externe, réalisée sur les tissus dans un but thérapeutique ou non, de façon manuelle ou par l'intermédiaire d'appareils autres que les appareils d'électrothérapie". C'est ce "ou non" qui a mis le feu aux poudres, puisque cette formulation laisse entendre que tout acte de toucher sur le corps humain, manuel ou mécanique, serait un massage, par définition réservé aux professionnels de la kinésithérapie. C'est sur la base de ce texte que la corporation des kinésithérapeutes assigne régulièrement des professionnelles de l'esthétique en exercice illégal d'une profession médicale, le plus souvent avec succès. Les conséquences sont graves puisque ces faits relèvent d'une infraction pénale. Afin de mesurer l'étendue du champ d'investigation des masseurs-kinésithérapeutes, citons l'exemple d'un professeur d'éducation physique assigné devant le tribunal correctionnel, car il massait ses élèves en préparation à l'effort ! Dans l'intervalle, la loi n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises, modifiant la loi n° 96-603 du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat, a permis dorénavant aux esthéticiennes de pratiquer "des modelages esthétiques de confort sans finalité médicale". C'est la raison pour laquelle les professionnelles de l'esthétique usent du terme "modelage". Pour autant, ce dernier n'ayant pas été clairement défini et venant manifestement en contradiction avec les décrets relatifs à la kinésithérapie, le flou juridique règne, source de nombreux conflits entre professionnels de ces deux domaines d'activité, ainsi qu'avec les services de la répression des fraudes. C'est l'instabilité de cette situation que les esthéticiennes ont entendu dénoncer en manifestant le 30 septembre dernier. Dans l'absolu, la ligne de partage est relativement claire : devraient relever du monopole des masseurs-kinésithérapeutes les actes médicaux et para-médicaux ; devraient relever du champ de la libre concurrence, l'esthétique, le bien être, le confort. La motivation du "patient" n'est pas la même que celle du "client". Soulignons par ailleurs que les actes de kinésithérapie sont susceptibles d'une prise en charge par la sécurité sociale sur prescription médicale. Dans le cadre d'une recherche d'économies, il serait dommageable aux intérêts de tous que la médecine de confort soit remboursée, tant le risque est grand que certaines prescriptions ne soient détournées de leur objet. Ceci dit à moins que, dans le contexte de morosité et de baisse de moral actuels, le bien-être apporté par les cabinets d'esthétique ne soit considéré comme ayant une visée thérapeutique, auquel cas il conviendrait de conventionner les esthéticiennes...

Loi de modernisation de l'économie Gros plan sur quelques mesures

La loi de modernisation de l'économie a été publiée au Journal Officiel du 5 août 2008. Nous avons, parmi de nombreuses mesures, sélectionné celles qui sont susceptibles d'avoir une implication dans le fonctionnement au quotidien de votre entreprise

Conjoint ou partenaire collaborateur

On rappelle qu'aux termes de la loi du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises le conjoint du chef d'entreprise doit, lorsqu'il participe effectivement à l'activité de l'entreprise sans pour autant avoir un statut d'associé ou de salarié, adopter le statut de conjoint collaborateur.

Ce statut qui concerne aussi bien les entreprises individuelles que les SARL à gérance majoritaire et les EURL (associé unique), entraîne, notamment l'adhésion obligatoire du conjoint au régime d'assurance vieillesse du chef d'entreprise, etc. La loi de modernisation de l'économie précise que dorénavant le statut de conjoint collaborateur s'applique aussi au partenaire du chef d'entreprise lié à celui-ci par un pacte civil de solidarité (PACS).

Par ailleurs, le gouvernement devrait présenter au Parlement un rapport sur les modalités d'élargissement de cette mesure aux personnes qui vivent en concubinage avec le chef d'entreprise.

TVA et franchise en base

A compter du 1^{er} janvier 2009, les limites d'application de la franchise en base de TVA sont relevées à 80 000 euros (au lieu de 76 300) pour les opérations de ventes de produits et équipements et à 32 000 euros (au lieu de 27 000) pour les prestations de services.

Ce système concerne donc les petites entreprises ; le choix du régime de la franchise en base leur permet d'éviter de soumettre à la TVA le chiffre d'affaires qui l'aurait été sans l'application de ce régime (corrélativement la franchise en base interdit toute déduction de TVA d'amont).

Droits de mutation sur les cessions de titres et de fonds de commerce

A compter du 6 août 2008, les droits de mutation à titre onéreux sont fixés à 3 % (au lieu de 1,1 %) pour les cessions d'actions (sauf pour les actions de sociétés cotées) comme pour la plupart des cessions de parts sociales (au lieu de 5 %).

Pour les actions, les droits dus sont plafonnés à 5 000 euros par mutation ; pour les parts sociales un abattement de 23 000 euros est appliqué ; il est proportionnel au nombre de parts vendues par rapport au nombre total de parts de la société.

Lors de la vente à un membre du groupe familial ou à un salarié d'une entreprise individuelle ou des titres de société, il est appliqué un abattement de 300 000 euros sur la valeur qui sert de base aux droits de mutation (même abattement en cas de donation d'entreprise aux salariés).

Lorsque le prix de cession d'un fonds de commerce ou d'une clientèle est compris entre 23 000 et 200 000 euros, le taux des droits de mutation est ramené à 3 % (5 % au-delà de 200 000 euros).

NB : la loi de modernisation de l'économie ne modifie que le régime des droits de mutation ; le régime fiscal des plus-values de cession des titres et des fonds de commerce est inchangé).

EURL et formalisme juridique

Un décret à paraître doit fixer les formalités de publicité allégées pour les EURL dont l'associé unique, personne physique, assure la gérance. Cela devrait conduire à une dispense de publicité au BODACC pour l'immatriculation et les changements en cours de vie sociale.



Par ailleurs il n'est pas obligatoire de déposer le rapport de gestion de l'associé unique d'EURL au greffe du tribunal de commerce (ce rapport doit toutefois être établi).

Enfin, le dépôt des comptes annuels de l'EURL au greffe du tribunal de commerce vaut approbation de ceux-ci.

Délais de paiement interentreprises

A défaut d'accord interprofessionnel prévoyant des délais supérieurs ou inférieurs, les entreprises devront, à compter du 1^{er} janvier 2009, payer leurs factures dans les 2 mois et les pénalités de retard de paiement devront être au moins égales à 3 fois le taux d'intérêt légal.

Protection du patrimoine de l'entrepreneur individuel

Depuis le 6 août 2008, le chef d'entreprise peut, dans un acte notarié, déclarer insaisissable l'ensemble de ses biens immobiliers, à l'exception de ceux qu'il a affectés à son usage professionnel.

Cela vise tout bien foncier, bâti ou non bâti. Jusqu'à lors, seule la résidence principale pouvait faire l'objet d'une protection. Bien entendu, l'insaisissabilité qui découle de la déclaration notariée n'est opposable qu'aux créanciers dont la dette liée à l'activité du déclarant naît postérieurement à la publication, notamment au bureau des hypothèques, de la déclaration notariée.

Projet de Loi de Finances 2009 : moins de financements, plus de charges

L'étude des projets de loi de finances, de l'Etat comme de la Sécurité Sociale, constitue un exercice fort instructif des tendances de la fiscalité globale. Dans un environnement économique particulièrement défavorable, Monsieur Eric Woerth, ministre du budget, annonce une baisse des taxes de 12 milliards d'euros en 2009. Pour autant, ce chiffre provient, pour l'essentiel, de mesures décidées les années précédentes. Il présente par ailleurs un caractère variable, puisqu'il est, pour l'essentiel, indexé sur des allègements d'impôts sur le revenu, de plafonnement de la taxe professionnelle et d'allègement de charges sociales (loi TEPA). Ces trois éléments, fonctions de l'activité économique, conduiront en réalité à constater une stagnation des allègements fiscaux sur l'année 2009, ainsi qu'en témoigne le budget présenté en discussion au Parlement. L'année 2009, en l'état, pourrait être celle d'une diminution des moyens de financement des entreprises, et d'un accroissement des charges.

La diminution des moyens de financement des entreprises

Le RSA

Le revenu de solidarité active (RSA) dont il a été fait grand cas ces derniers mois, sera financé via un prélèvement de 1,1% sur les revenus du placement et du patrimoine. Sont ainsi notamment concernés les produits des contrats d'assurance-vie, les revenus fonciers, les plus values mobilières, ainsi que les revenus de capitaux mobiliers. L'objet du RSA est de partir du principe selon lequel une personne qui retrouve un travail bénéficie d'un revenu net disponible au moins équivalant à celui perçu sans travailler. La tâche est titanesque tant sont nombreuses les aides cumulées au fil des dernières décennies. Celles-ci sont issues d'un socle national commun, tels que le RMI (Revenu Minimum d'Insertion), l'API (Allocation Parent Isolé) ou encore l'ASS (Allocation Spécifique de Solidarité). A ce socle, il convient d'y ajouter un certain nombre de mesures spécifiques telles la prime de Noël, la réduction sociale du tarif du téléphone, de l'électricité ou la CMU (Couverture Maladie Universelle) complémentaire. Enfin, certaines collectivités locales amplifient le phénomène, au travers, par exemple, de la gratuité des transports en commun. Chaque mesure venant s'imbriquer les unes dans les autres, et toutes étant soumises à conditions de ressources, le constat a finalement été posé de s'apercevoir qu'il pouvait être financièrement pénalisant de vivre du fruit de son travail ! S'il était temps de redonner un sens à la valeur travail, il eut sans doute été largement préférable de réformer la PPE (Prime Pour l'Emploi), laquelle poursuivait du reste le même objectif que le RSA. En taxant les revenus du placement et du patrimoine, le gouvernement réduit d'autant les fonds disponibles à l'investissement des entreprises, mais pénalise encore ceux qui tentent de s'assurer des revenus disponibles, notamment pour leur retraite, par l'investissement mobilier ou immobilier.

Le plafonnement des niches fiscales

Le plafonnement des niches fiscales est la fausse bonne idée par excellence. De fait, il ne fait mystère pour personne qu'émettre un chèque à l'ordre du Trésor Public est toujours un déchirement. C'est la raison pour laquelle furent inventés les outils de défiscalisation, désignés sous le terme de "niches fiscales". La défiscalisation est un outil puissant de motivation, susceptible de flécher l'épargne, notamment en direction de l'investissement au sein des entreprises. C'est ainsi que l'exonération de 75% des sommes investies dans les PME par les contribuables soumis à l'ISF a permis de drainer 1 milliard d'euros. Le plafonnement de ces outils fiscaux, vraisemblablement en vue d'en rapatrier une partie dans le budget de l'Etat, est un non sens économique et politique, puisque les assujettis procéderont nécessairement à des arbitrages en vue de conserver une charge fiscale égale.



L'augmentation de certaines charges Hausse des cotisations retraites

La Commission des comptes de la Sécurité Sociale a précisé, début octobre, que la hausse de 0,3% des cotisations retraites au 1er janvier 2009 serait supportée par les seuls employeurs. Dans l'absolu, cette hausse devait être compensée par une baisse concomitante et de même ampleur des cotisations UNEDIC. Alors que le budget de la sécurité sociale est fixé par la voie parlementaire, les cotisations UNEDIC résultent de négociations entre partenaires sociaux. Or, cette annonce fait suite à la publication en septembre de chiffres du chômage particulièrement alarmants, dont tout indique qu'ils devraient continuer à se dégrader au long de l'année 2009. C'est ainsi que l'Etat considère comme acquis l'augmentation des charges de sécurité sociale alors même que les négociations UNEDIC n'étaient pas encore entamées et s'annoncent particulièrement houleuses. Elles verront notamment un positionnement d'autant plus ferme des syndicats de salariés, partenaires à ces négociations, qu'ils sont désormais certains que, quoi qu'il arrive, les niveaux des rémunérations ne seront pas impactés.

Réforme de la taxe professionnelle

Nous ne reviendrons pas sur les risques, pour les TPE, inhérents aux réflexions en cours sur la réforme de la taxe professionnelle, tels que développés en page 9 de ce numéro. Rappelons néanmoins que, à ce jour, 40% de la totalité de la taxe professionnelle est à la charge de 130.000 entreprises. Selon le principe des vases communicants, et dès lors que les besoins de financements des collectivités locales resteront identiques, il est bien évident que diminuer la taxe professionnelle de ces entreprises conduira à une augmentation de cette charge pour les autres. Les arbitrages devraient notamment s'effectuer en fonction des secteurs d'activité, l'industrie étant particulièrement pénalisée par cette taxe contre productive. Les commerces de proximité et les professions artisanales craignent d'être lésées dans ce jeu de chaises musicales.

Réforme de principe des exonérations de charges sociales

Dans son dernier rapport sur la Sécurité Sociale, la Cour des comptes a vivement critiqué les mesures ciblées d'allègements de charges sociales, estimant leur impact sur l'emploi "limité au regard des efforts financiers importants consentis par les finances publiques". En conséquence de quoi la loi de programmation des finances publiques prévoit une évaluation systématique des niches sociales et impose que toute nouvelle exonération soit gagée sur des économies. En soit, nul ne peut être opposé à un usage efficace des deniers de l'Etat. Pour autant, il convient de souligner, et même de revendiquer, l'une des préconisations essentielles du dit rapport, selon le SDI, à savoir la concentration des allègements sur les entreprises de moins de 20 salariés. Le législateur n'a pas encore repris cette préconisation à son compte, de sorte que l'action du SDI reste particulièrement nécessaire.

Chefs d'entreprise - Indépendants - Artisans

Ensemble pour Réussir

