



INDEPENDANT & ENTREPRISE

ORGANE OFFICIEL DU SYNDICAT DES INDEPENDANTS



EDITORIAL

Meilleurs vœux 2009 !

NATIONAL

Bilan de l'action du SDI en 2008 et perspectives pour 2009

DROIT

Les nouveaux délais de paiement

BON A SAVOIR

Prochain assujettissement des dividendes aux cotisations sociales ?

DOSSIER

Le CNE : un scandale d'Etat !

ACTION

Plans de relance économique : entre contrevérités et communication

PARTENERIAT

SACEM : les tarifs 2009



"L'information indispensable des indépendants, commerçants,
professions libérales, artisans, chef d'entreprises..."

Ensemble pour réussir



Meilleurs vœux pour 2009 !

Chèr(e)s ami(e)s, après une fin d'année 2008 éprouvante, j'entends vous faire part de ma certitude selon laquelle l'année 2009 est porteuse d'espoirs pour nos entreprises. Je souhaite vous communiquer ma conviction profonde selon laquelle nos TPE constituent l'avenir de notre société. Je veux apporter espoir, et fierté, à celles et ceux d'entre vous qui pourraient être gagnés par le découragement et l'abandon. Nous devons prendre collectivement conscience que, tous ensemble, nous constituons la seule alternative possible à l'économie financière. Nous devons communiquer cette conviction, d'abord à nos collègues, ainsi qu'à nos élus, en taisant nos individualités et en portant ce message, d'une seule voix, de façon interprofessionnelle et apolitique, grâce au SDI. Les chiffres, maîtres étalons de l'action politique, plaident en notre faveur. Il est constant en effet que les TPE sont l'écrasante majorité des entreprises en nombre, en France comme en Europe. Nous sommes les premiers, et même les seuls, comparativement aux entreprises de plus de 250 salariés, à être créateurs net d'emplois. La situation économique est préoccupante. Il est urgent qu'une autre politique soit menée, identique dans ses objectifs de croissance et d'emploi, mais fondamentalement différente quant aux acteurs économiques bénéficiaires. A force de déverser des dizaines de milliards d'euros, des centaines de milliards de dollars sur des marchés avides de combler leurs pertes, sur des opérateurs financiers boulimiques de bonus de fin d'année, les gouvernements alimentent la cupidité des responsables de la crise financière. Loin de sanctionner un système à bout de souffle follement basé sur la création à crédit d'argent virtuel, ils pénalisent les capacités d'investissements productifs et creusent des déficits collectifs pour en combler d'autres, individuels. Dans le même temps, les médias relaient sans sourciller une communication qui se veut rassurante, sans en mesurer le caractère profondément anxiogène. Nul ne peut croire en effet que les caisses de l'Etat, annoncées comme vides en 2007, puissent en 2009 se transformer en corne d'abondance, sans conséquence notable et durable sur ce qu'il est désormais convenu d'appeler l'économie réelle. Il est certain en revanche que la facture nous sera présentée sous la seule forme connue à ce jour par l'ensemble des Etats du monde, à savoir l'impôt et la taxation. Nous devons nous lever avant qu'il ne soit trop tard. Il est urgent qu'une partie de ces fonds soit canalisée sur l'économie productive plutôt que dans le tonneau des Danaïdes de l'économie financière. Parce que nous sommes l'économie réelle, il est urgent que nos propositions soient prises en compte. Dans un contexte de marasme, autant économique que moral, je vous avoue avoir eu, dans un premier temps, quelques doutes sur les éléments positifs à tirer de l'année écoulée (cf pages 8 de ce numéro). Pour autant, objectivement, nous pouvons être fiers des avancées obtenues en 2008. La primauté accordée à l'entrepreneur dans la gestion de son entreprise semble désormais un principe irréversible. La fin annoncée des 35 heures, la suppression des charges sur les nouvelles embauches des entreprises de moins de 10 salariés pour 2009, ou encore la rupture conventionnelle du contrat de travail, constituent autant d'avancées significatives pour la saine gestion de nos entreprises. J'observe cependant, dans le même temps, d'importantes entraves à nos capacités de développement et d'investissements, toutes liées au refus du monde bancaire d'être un réel partenaire financier (cf page 9 de ce numéro). Les difficultés d'accès au crédit et les frais bancaires constituent désormais la première préoccupation des TPE, à égalité avec la problématique des charges. Je suis indigné de constater à quel point l'Etat se porte au chevet des grands groupes industriels et financiers, symboles d'une politique de délocalisations, de licenciements boursiers et d'investissements hasardeux, lorsque nos entreprises doivent quémander quelques milliers d'euros au guichet de leurs banques pour assurer leur pérennité. Que dire de l'état d'irresponsabilité de ces dirigeants alors que nous, sommes entièrement comptables de nos choix et décisions stratégiques sur notre patrimoine personnel ? Nous devons exiger la reconnaissance de notre engagement quotidien, de notre contribution essentielle à l'économie, liée à une gestion responsable de nos entreprises. Pour ce faire, je n'accorde aucune confiance aux institutions patronales classiques, lesquelles sont bien souvent les conseillers, alors que nos clients et nous-mêmes sommes les payeurs. Ces institutions ont perdu leur âme dans une recherche éfrénée de financements alternatifs aux seules cotisations de leurs adhérents et ne représentent désormais qu'elles-mêmes et leurs intérêts étriqués. J'en veux pour preuve flagrante la multiplication des "accords" de financement de complémentaires santé ainsi que du dialogue social, lesquels placent de très importantes masses financières sous contrôle des organisations syndicales représentatives signataires. Dans ces conditions, notre mouvement apolitique et indépendant constitue, aujourd'hui plus que jamais, une nécessité, non seulement pour la sauvegarde de nos entreprises, mais encore pour la pérennité de notre système politique et social. Nous n'avons d'autre choix que de nous unir pour assurer, par nous-mêmes, la prise en compte de nos revendications. Nous avons trop longtemps attendu que d'autres agissent à notre place. Mes meilleurs vœux sont ainsi placés sous le signe de la poursuite de notre mobilisation pour que l'année 2009 soit, concrètement, une "bonne année" !

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 GHJSENS
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 :
Groupe Horspiste

23, rue du Sardon - 42800 Genilac.

ISSN : 1272-9140

La rédaction veille à la fiabilité
des informations publiées,
lesquelles ne pourraient toutefois
engager sa responsabilité.

Mise en œuvre de l'Indice des Loyers Commerciaux (ILC)



"J'ai noté une très forte augmentation de mon loyer commercial ces dernières années. J'ai entendu parler d'un Indice des Loyers Commerciaux, plus favorable aux locataires que l'indice INSEE. Pouvez-vous m'en dire plus sur les démarches à effectuer ?"
Monsieur Alain P., commerçant à Rouen (76)



Depuis plusieurs mois, nous participons aux négociations concernant l'adoption d'un indice permettant une évolution plus stable et plus raisonnable des loyers. En effet, avec des augmentations de plus de 8 % ces derniers mois, il devenait urgent, en cette période de conjoncture difficile, d'aboutir à la création d'un indice plus favorable aux locataires de baux commerciaux. La dernière étape a été franchie le 6 novembre 2008, date de la parution au Journal Officiel du Décret du 4/11/2008 relatif à l'indice trimestriel des loyers commerciaux (ILC). Sur un an, sa variation est de 3,85 %, sachant que sur la même période, la variation de l'indice du coût de la construction est de 8,85 % ! Nous sommes intervenus auprès des Ministères concernés pour que vous puissiez tous profiter de cette avancée. Ainsi, le décret du 4 novembre 2008 fixe la liste des activités pouvant bénéficier de cet indice : il s'agit de toutes les activités commerciales, y compris celles exercées par les artisans. Sont toutefois exclues les activités commerciales exercées dans des locaux à usage exclusif de bureaux, y compris les plates formes logistiques, ainsi que les activités industrielles au sens de l'article L.110-1 5° du code de commerce, c'est-à-dire les entreprises de manufactures, de commissions, de transport par terre ou par eau. Attention, l'indice des loyers commerciaux ne se substitue pas à l'indice du coût de la construction. Dès lors, les parties doivent choisir de faire référence à ce nouvel indice pour qu'il s'applique. Il conviendra donc de négocier avec les bailleurs, sachant que les représentants des propriétaires bailleurs à savoir la Fédération des sociétés immobilières et foncières (FSIF) et l'Union nationale de la propriété immobilière (UNPI) se sont associés à l'élaboration de cet indice. Les négociations avec les bailleurs peuvent être engagées au moment de la conclusion ou du renouvellement du bail, mais également en cours de bail par la signature d'un avenant.

La reprise de l'entreprise par les salariés



"Un de mes salariés souhaiterait reprendre mon entreprise suite à mon départ à la retraite. Existe-t-il des mesures spécifiques ?"
Monsieur Lucien P., Chef d'entreprise à CARCASSONNE (11)



Conscient du rôle clef que les salariés peuvent jouer dans une opération de reprise, compte tenu de leur parfaite connaissance de l'entreprise, le Ministère de l'Economie et des Finances a souhaité mettre en place des mesures permettant aux salariés de reprendre l'entreprise de leur employeur. Ainsi, depuis le 6 août 2008, les droits dus sur la donation ou la vente de l'entreprise à ses salariés sont calculés déduction faite d'un abattement de 300 000 € sur la valeur du fonds de commerce ou des titres de la société. Pour bénéficier de ce dispositif, votre salarié doit être en poste, dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée et à temps plein, dans la structure reprise depuis au moins deux ans ou être apprentis au jour de l'opération. Il doit aussi poursuivre l'activité pendant les cinq ans qui suivent la reprise. Pour éviter les abus, ces exonérations ne pourront s'appliquer qu'une seule fois aux mêmes personnes. Concernant les proches, les ventes, en pleine propriété, au profit des membres de la famille du cédant (conjoint, père, ascendants, descendants) peuvent aussi bénéficier de cet abattement pour le calcul des droits.



Les nouveaux effets du reçu pour solde de tout compte



"Un de nos salariés quitte l'entreprise. Quelle est la valeur du reçu pour solde de tout compte que je dois lui faire signer ?"
Mme Cécile P., comptable de la société MVR à Belleville (69)



Depuis la loi du 25 juin 2008, le reçu du solde de tout compte a de nouveau un effet libératoire pour l'employeur des sommes mentionnées (cet effet libératoire avait disparu depuis la loi du 17 janvier 2002 qui précisait que le reçu pour solde n'avait que la valeur d'un simple reçu des sommes qui y figuraient). Le solde de tout compte, établi par l'employeur et dont le salarié lui donne reçu, fait l'inventaire des sommes versées au salarié lors de la rupture du contrat de travail. Il peut être dénoncé par le salarié en LRAR dans les 6 mois qui suivent sa signature, délai au-delà duquel il devient libératoire pour l'employeur concernant les sommes qui y sont mentionnées (c. trav. art. L. 1234-20). Ce reçu réduit les droits du salarié car les éléments de salaire bénéficient d'un délai de prescription légal de 5 ans. Ce document est facultatif et peut être établi à l'occasion de toute rupture du contrat ; le salarié est libre de le signer ou non. Naturellement, si ce document est inexistant ou non signé, le salarié conserve la possibilité de contester les sommes versées durant 5 ans.

Les délais de paiement au 1^{er} janvier 2009

Depuis le 1^{er} janvier 2009 sont entrés en vigueur les délais de paiement prévus par la loi de modernisation de l'économie (dite loi LME) votée le 04 août 2008. A l'origine, ce dispositif avait pour objet de lutter contre les abus de la grande distribution à l'égard de leurs fournisseurs, notamment les PME. De fait, les conditions de règlement imposées par les grands donneurs d'ordre en général conduisent à priver les PME d'une trésorerie précieuse. En réduisant les délais de paiement moyens de 67 jours actuellement à 45 jours fin de mois ou 60 jours calendaires, comme prévu par la loi LME, le gain de trésorerie attendu est évalué à 4 milliards d'euros. Nous vous proposons de faire le point sur les conséquences pratiques et juridiques de ce dispositif.

Le principe : des délais de paiements maximums de 45 jours fin de mois ou 60 jours calendaires

A ce jour, en l'absence d'accord entre les parties et sauf pour les produits ou services soumis à un délai impératif, le délai maximal de paiement est de 30 jours à compter de la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services. Jusqu'au 1^{er} janvier 2009, les parties pouvaient librement convenir entre elles d'un délai de règlement supérieur sans limite de durée, délai désormais limité à 45 jours fin de mois ou 60 jours calendaires à compter de la date d'émission de la facture. Trois éléments doivent être analysés à la lumière de ce texte : la date d'émission de facture, le calcul du délai, sa date d'application aux contrats en cours.

La date d'émission de facture

Puisque le point de départ du délai de paiement est constitué de la date d'émission de la facture, la première réaction de contournement du dispositif serait d'envisager de reporter cette date d'émission largement au-delà de la livraison ou de l'exécution de la prestation de services. Toutefois, non seulement le législateur a prévu cette hypothèse pour la sanctionner, mais encore l'administration fiscale considère depuis longtemps que le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou de la prestation de services. Tout au plus tolère-t-elle un léger différé de facturation lié à la gestion administrative de l'entreprise. La jurisprudence estime quant à elle que le fournisseur est tenu de délivrer une facture, quand bien même elle ne serait pas réclamée par le client.

Le calcul du délai

Si la notion de "60 jours calendaires" est claire, il n'en est pas de même de celle de "45 jours fin de mois". C'est pourquoi la DGCCRF accepte deux calculs : soit il s'agit de la fin du mois civil au cours duquel expirent les 45 jours, soit on ajoute 45 jours à la fin du mois d'émission de la facture. Le mode de calcul est à déterminer dans les conditions générales de vente.

L'application du dispositif aux contrats en cours

Sont concernés par le plafonnement des délais de paiement, les contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 2009, ceux qui contiennent une clause de révision de prix (le nouveau prix étant par nature soumis à l'appréciation du client) et ceux à reconduction tacite. En définitive, seuls n'y sont pas soumis les contrats contenant une clause de variation automatique du prix, et ce jusqu'à l'expiration de la durée contractuelle initialement prévue.

Les exceptions au principe

Les exceptions légales

Pour les denrées alimentaires, le délai maximal de paiement est de 20 jours après le jour de livraison pour les viandes fraîches, et de 30 jours après la fin de la période de livraison pour les produits alimentaires périssables, plats cuisinés et conserves, viandes et poissons surgelés (amende de 75.000€).

Pour le transport, le délai est de 30 jours à compter de la date d'émission de la facture (amende de 15.000€).

Pour les marchés publics, les délais sont de 30 jours pour l'Etat, 45 jours pour les collectivités territoriales et 50 jours pour les établissements publics de santé (pas d'amende !).

Les exceptions par accord interprofessionnel

Les organisations professionnelles représentatives de branches de fournisseurs et de distributeurs ont jusqu'au 1^{er} mars 2009 pour conclure des accords dérogatoires permettant d'allonger ou diminuer les nouveaux délais de paiement. Ces accords devront faire l'objet d'un arrêté du ministère de l'économie, après avis du conseil de la concurrence. Pour l'heure, quatre secteurs sont concernés par des accords visant à l'allongement des délais : le bâtiment, le sanitaire/chauffage et matériels électriques, le textile, ainsi que le bricolage. En tout état de cause, ces dérogations n'auront plus cours à compter du 1^{er} janvier 2012.

Les sanctions

Sauf les cas du non respect des délais légaux visés précédemment et du délai de 30 jours applicable à défaut de convention (amende de 15.000 €), le non respect des nouveaux délais de paiement n'est pas sanctionné sur un plan pénal, mais sur un plan commercial et civil.

Augmentation des pénalités de retard entre professionnels

Au-delà des délais conventionnellement applicables tels que plafonnés par la loi LME, le fournisseur est en droit de solliciter le paiement de pénalités de retard, sans mise en demeure préalable. Ces pénalités, mises en place dès 2001 et qui doivent être prévues par les parties, sont désormais portées de 1,5 à 3 fois le taux d'intérêt légal, soit 11,98% à ce jour. A défaut de fixation par les parties, le taux des pénalités est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majorée de 10 points, contre 7 auparavant. A ce jour, ce calcul donnerait un taux de 14,25%.

Mise en place d'une amende civile

Toute personne intéressée, et notamment le Ministre de l'économie, pourra exercer une action devant la juridiction civile ou commerciale qui pourra ordonner la cessation de la pratique et prononcer une amende au plus égale à 2 millions d'euros.

Dans ce dispositif, les députés ont négligé de prendre en compte le cas des fournisseurs en position de domination économique. Un certain nombre d'entre eux ont ainsi profité de cette nouvelle loi pour adresser des courriers circulaires à leurs clients, leur faisant part de nouvelles conditions de règlement trop souvent difficiles voire impossibles à assumer. Pour autant, les fournisseurs ont toujours la possibilité, aujourd'hui comme hier, de ne pas réclamer les pénalités de retard. Dans 89% des cas en effet, ces pénalités sont abandonnées.



Les chiffres utiles

1 € = 6.5957 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 :

La loi de modernisation de l'économie a mis en place depuis le mois d'août 2008 un nouvel indice appelé indice des loyers commerciaux (ILC). Ce nouvel indice est composé pour 50 % des prix de la consommation, 25 % de l'indice du coût de la construction et 25 % du chiffre d'affaires du commerce de détail. Sa mise en oeuvre résulte du libre choix du locataire et du bailleur.

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	1562		

Indices des loyers commerciaux

	1 ^{er} trimestre	2 ^{ème} trimestre	3 ^{ème} trimestre	4 ^{ème} trimestre
2004		90,11	90,79	91,44
2005	91,99	92,30	92,69	93,30
2006	94,08	94,89	95,72	96,33
2007	96,75	97,40	98,04	
2008	100,00	101,20		

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 : $1000 \times \frac{1385}{1225}$ soit 1130,60 €

1225

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 modifié par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008.

Fraction de prix	Taux
- de 23.000 €	exonéré
de 23.000 € à 200.000 €	3,00%
+ de 200.000 €	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 230.000 € :

Jusqu'à 23.000 € : exonéré

(200.000 € - 23.000 €) x 3,00 % : 5310

(230.000 € - 200.000 €) x 5,00 % : 1500

Total 6810

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

$4000 \times 0,498 = 1992$ €

- Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km

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

- Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km

$24.000 \times 0,333 = 7992$ €

Annonces des adhérents du S.D.I.

Crest (26) : Recherche Repreneur ou partenaire . Serres, Culture, plantes en pots + Jardinerie
11 000 m² serres verres et plastiques
20 000 m² cultures extérieures
Etudie toutes propositions.
Tél : 06.75.85.72.69

Montpellier (34) : Vends fonds de commerce sur Celleneuve de vente et réparation cycles et motocycles avec concession PEUGEOT motocycles jusqu'à la fin de l'année.
Pour tout renseignement,
Tél : 04.67.75.22.78 le matin de 9H à 12H et l'après midi de 14H à 19H du mardi au samedi soir

Languedoc-Roussillon – Midi Pyrénées : Cède Carte MSU 30 000€, Matériel de Sécurité Urbain à savoir échelle, batardeau, escalier, garde-corps, trappe Alu., clientèle sérieuse et renommée spécialisée dans l'épuration et traitement de l'eau.
Secteurs concernés : 09-11-12-30-31-32-34-46-48-65-66-81-82
Contact : Philippe BLIN
Tél : 06.73.68.78.06

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



Département 54 : vends fonds artisanal secteur bâtiment. 3 salariés. Excellent notoriété. Plus de 10 ans sur la région. Clientèle de particuliers et collectivités.
Possibilité entrepôt neuf.
CA : 300.000 €/HT/an
Prix : Contacter le SDI

Annecy (74) : vends cause retraite Fonds de commerce Artisanale de peinture sur porcelaine, ou droit au bail.
Situé au cœur de la vieille ville
30 m² de vitrines, four de cuisson et étagères de présentation.
Faible loyer < 200€
Prix : 45 000 €
Tél : 04.50.45.42.28

La Rochette (73) : vends cause retraite 2 agences funéraires.
Tél : 06.75.15.09.32
Fax : 04.76.24.29.96

Les Mille (13) : situé dans Pôle d'activité de 1300 entreprises – 23 000 personnes, Société de services aux particuliers (20%) et aux entreprises (80%) – Ménages, entretien de vitres, bricolage, jardinage.
Nombre d'employés entre 8 et 10
CA : 400 000 €
Marché des particuliers à développer.
Cherche Repreneur..
Tél : 04.42.24.25.24
Tél : 06.80.17.16.66
Tél : 06.87.48.60.78

Ugine (73) : vends 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

Bilan des avancées du SDI en 2008 et perspectives pour 2009

Cher(e) Adhérent(e),

Nous vous avons tenu régulièrement informés au cours de l'année 2008, à travers notre revue "Indépendant & Entreprise", et notre site web sdi-pme.fr, sur les actions européennes, nationales, locales et professionnelles de votre syndicat. J'ai toutefois tenu à vous adresser personnellement ce bilan, résultat de nos actions basées sur votre mobilisation, lequel vous confortera, j'en suis certain, dans l'adage "l'union fait la force !"

Les avancées en 2008 : la TPE à l'honneur



Des charges fiscales et sociales contenues

Des charges ajustées pour les micro entrepreneurs

Ce n'est pas un hasard si la majorité des entreprises connaît de graves difficultés financières après 2 à 3 années d'activité. Cette problématique est directement liée à un défaut d'anticipation des charges sociales et fiscales, appelées avec un décalage de une à deux années. Puisque les résultats passés ne préjugent pas des résultats futurs, ou parce que le développement de l'entreprise nécessite de mobiliser une importante trésorerie, il arrive trop souvent que les appels de charges coïncident avec une baisse de capacités financières. Il s'en suit une spirale infernale faite de pénalités et majorations, spirale amplifiée par les frais et agios bancaires, le tout menant, dans bien des cas, à la disparition de l'activité. Un terme a été mis à ce phénomène de "ressaut", longtemps dénoncé par le SDI. A compter du 1er janvier 2009, chaque micro entrepreneur pourra opter pour le paiement mensuel ou trimestriel de ses charges sociales et d'impôts sur le revenu, éléments calculés au plus juste, à savoir en fonction de son chiffre d'affaires hors taxes du mois ou du trimestre précédent. Entreprises de moins de 10 salariés : exonération totale de charges patronales sur les embauches en 2009

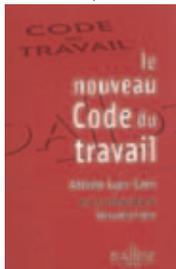
Selon les chiffres du gouvernement, les entreprises de moins de 10 salariés embauchent en moyenne, chaque année, 3 millions de personnes. Il a fallu un contexte de crise aigue pour que nos élites reconnaissent enfin la part essentielle prise par les TPE dans notre économie. Il est pour le moins parfaitement légitime que soient encouragés ceux qui produisent et embauchent sur le territoire, notamment au regard de ceux qui délocalisent et pratiquent les licenciements boursiers. Nous devons exiger le maintien de ce dispositif au-delà de 2009.

De nouvelles règles du travail grâce au SDI

Comme annoncé dans notre précédent bilan, les actions menées par le SDI au cours de l'année 2008, concernant la durée du travail et le contrat de travail, ont permis une évolution notable dans ces domaines.

Vers la fin des 35 heures

Le chef d'entreprise décisionnaire du temps de travail



Après 10 années de combat, le carcan des 35 heures de travail hebdomadaire comme seul horizon de temps de travail utile pour nos salariés n'est plus qu'un mauvais souvenir. Les palliatifs mis en place par les gouvernements successifs pour les entreprises de moins de 20 salariés, sous l'impulsion notable du SDI, ont trop souvent été contrecarrés par les conventions collectives nationales négociées par les partenaires sociaux. Désormais, pour répondre au mieux aux besoins des entreprises en terme de réactivité et de souplesse, ainsi qu'aux demandes des salariés en matière de pouvoir d'achat, la détermination du temps de

travail et son organisation peuvent être fixés au plus près du niveau ou les décisions s'appliquent, à savoir l'entreprise.

Un principe encore trop coûteux

Le principe du "travailler plus pour gagner plus" s'est réalisé en grande partie sur le dos des entreprises de moins de 20 salariés. Par la modification du calcul du nombre d'heures supplémentaires et l'augmentation de 15 points du coût de ces heures, le gouvernement a renchéri le coût du travail pour tous les salaires supérieurs à 1,4 SMIC servis par les TPE. Ceci représentera en 2009 une surcharge de 500 millions d'euros pour nos entreprises. Dans le même temps, les grandes entreprises bénéficient pleinement de la réduction de charges sur ces mêmes heures supplémentaires. C'est pourquoi le SDI poursuivra sa mobilisation de sorte qu'une heure supplémentaire dans une petite entreprise constitue une charge identique à celle d'une heure supplémentaire dans une entreprise de plus grande taille.

La fin d'une hypocrisie : la rupture conventionnelle du contrat de travail

Les relations de travail sont aussi des relations humaines. Il arrive que, sans raison manifeste ni faute imputable à l'une des deux parties, chacun s'accorde sur une volonté de rupture. Le droit social, né dans un contexte de lutte des classes, n'avait pas envisagé cette hypothèse. La rupture du contrat de travail devait désigner un responsable, et donc un coupable. Les conseils de prud'hommes étaient régulièrement saisis de dossiers de rupture "amiable" mal conçus, source d'insécurité juridique pour le chef d'entreprise. Ainsi que le demandait le SDI, la loi de modernisation du marché du travail a mis un terme à cette situation par l'avènement de la rupture conventionnelle du contrat de travail, simple rappel d'un principe de base des relations contractuelles selon lequel tout contrat peut être rompu à tout moment d'un commun accord entre les parties.

Le SDI renforce la protection du chef d'entreprise indépendant

Le SDI provoque l'élargissement du champ de protection du patrimoine personnel

En 2003, la loi a institué le principe de l'insaisissabilité de la résidence principale de l'entrepreneur individuel. Elle permet à une personne physique exerçant une activité commerciale, artisanale, agricole ou indépendante de déclarer devant notaire ses droits sur sa résidence principale insaisissables. Ce qui la met à l'abri des poursuites de créanciers professionnels en cas de difficultés. Dorénavant, depuis l'année 2008, tous les biens fonciers, bâtis ou non, sont protégés s'ils ne sont pas affectés à un usage professionnel.

Le SDI obtient du législateur des mesures contre le démarchage abusif

Souvent mal informés, les professionnels indépendants sont la cible privilégiée de démarchages peu scrupuleux, le plus souvent sous couvert de contrats à caractère publicitaire. Cette problématique a longtemps été ignorée, voire dédaignée par les pouvoirs publics, malgré les alertes lancées par le SDI. Enfin, grâce à la somme des témoignages recueillis et la pugnacité de nos services, un premier pas a été franchi, dans la reconnaissance du principe de l'existence de démarchages commerciaux déloyaux. Ces dernières, si elles sont reconnues et qualifiées comme telles, sont désormais passibles de 2 ans d'emprisonnement et/ou 37.500€ d'amende.

Les perspectives pour 2009 : le SDI maintiendra la TPE au premier rang des préoccupations

En période de crise, il est plus que nécessaire de soutenir l'investissement productif. Fort du constat que les petites entreprises sont les plus aptes à créer de la richesse et de l'emploi, c'est naturellement sur elles que devront se concentrer toutes les attentions, en matière notamment d'accès au financement et d'allègement des charges.

Proposer de nouvelles modalités d'accès au financement

La politique bancaire du risque minimum à l'égard de nos entreprises a atteint ses limites. La crise économique, qui s'est accélérée au dernier trimestre 2008, a mis en lumière des pratiques bancaires d'une perversité encore plus vaste que celles dénoncées depuis plusieurs années par le SDI. Les banques ont fait l'objet de toutes les attentions, à coup de centaines de milliards d'euros, certes de façon parfaitement légitime d'un point de vue purement économique, puisqu'elles restent à ce jour la seule source d'irrigation des agents économiques que sont les entreprises et les consommateurs. Il n'en reste pas moins que, à cette occasion, les pouvoirs publics se sont dotés des moyens de mesurer les modalités d'accès au crédit. Il faut aller plus loin, car "mesurer" ne signifie pas "sanctionner". Or, ainsi qu'elles l'affirment souvent, les banques sont des entreprises à but lucratif comme les autres, dont la mission première est de générer de la rentabilité. Leur politique de prise de risque minimum les conduit à analyser nos projets à la seule lumière de nos capacités personnelles de remboursement. Les faits sont là : les banques privées ne veulent pas être les partenaires des TPE. L'Etat doit devenir notre partenaire bancaire. Il n'est pas admissible de risquer la perte de confiance de nos fournisseurs et des sociétés d'assurance crédit sur un simple incident de paiement d'un chèque ou d'une traite. Il n'est pas admissible de devoir compter sur la seule parole de notre banquier, lorsque ce dernier n'attache aucune importance à la nôtre. Il n'est pas admissible que le banquier ait un pouvoir de vie et de mort sur nos entreprises, de contrôle discrétionnaire sur notre gestion, lorsqu'il lui suffit de se présenter au guichet de l'Etat pour couvrir ses propres fautes. Il n'est pas admissible, enfin, que l'Etat quémande des contreparties aux banques, lorsqu'il devrait les exiger, les contrôler et les sanctionner. Prenant acte de la frilosité du secteur bancaire à l'égard des TPE-PME, l'Etat se doit de doter notre pays d'un circuit de financement sans but lucratif, la Banque des PME, seul moyen fiable de libérer l'accès au crédit pour les TPE-PME.

Placer les frais bancaires sous contrôle

Toutes les institutions de surveillance de l'économie, nationales, européennes, ou mondiales, prédisent une année 2009 très difficile. Dans ce contexte, il ne fait aucun doute que le sujet de la multiplication des frais bancaires, sur lequel le SDI est en pointe de longue date, ne devienne une préoccupation majeure de nombreuses entreprises artisanales et commerciales. Le SDI entend en conséquence maintenir une pression constante sur ce sujet, de sorte que soient réellement prises en compte et éradiquées les manipulations bancaires qui conduisent à la faillite de nos entreprises. Nous ne devons plus perdre en frais bancaires les gains de marges obtenus auprès de nos clients et fournisseurs. Le SDI poursuivra en conséquence son action visant à la mise en place d'un réel délai de prévenance avant rejet d'un chèque et l'obligation de conversion d'un découvert en compte, supérieur à 90 jours, en crédit à moyen terme.

Rester vigilant sur la réforme de la taxe professionnelle

Depuis son origine, le SDI dénonce le caractère contreproductif de cette taxe. Elle fut l'objet de nos premières actions, et aussi de nos premières victoires. C'est désormais devenu un lieu commun que d'énoncer la nécessité de supprimer la taxe professionnelle. Nous en sommes parfaitement d'accord, et le dispositif de dégrèvement sur les investissements mobiliers et immobiliers d'octobre 2008 à

octobre 2009 démontrera ce que pourraient être les investissements, même dans un contexte difficile, si cette taxe était purement et simplement supprimée. Pour autant, nous soulignons qu'il convient d'apporter la plus grande attention aux conditions exactes de la réforme annoncée de cette taxe, laquelle reste une source de financement majeure des collectivités locales. Sachant que 40% de son produit est à la charge de 130.000 entreprises seulement, un maintien des recettes signifierait inévitablement une nouvelle clé de répartition dommageable aux plus de 2 millions d'entreprises restant. N'oublions pas le grand principe économique selon lequel celui qui paye la taxe est celui qui ne peut la faire payer par un autre. Il nous appartient en conséquence de démontrer notre force, par le maintien de notre opposition à tout alourdissement de nos charges.



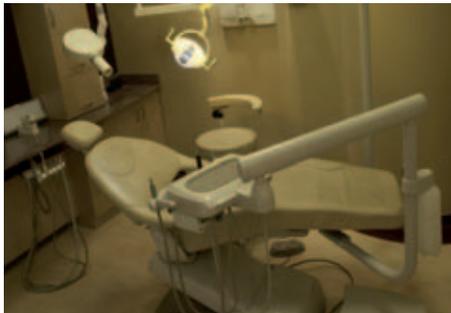
Dénoncer les tentatives de déstabilisation des TPE

Je conçois les professionnels indépendants, artisans, commerçants et chefs de TPE, comme une unité souffrant des mêmes maux auxquels des réponses communes doivent être apportées. Je sais qu'un professionnel en moins sur ma commune, c'est un peu d'attractivité commerciale perdue. C'est pourquoi je souhaite que le SDI puisse aussi s'impliquer en qualité de force de proposition dans certaines problématiques de branches, car je sais que les problèmes rencontrés par les uns peuvent un jour ou l'autre concerner les autres. Je fais référence à ces mutuelles obligatoires, imposées une première fois dans la branche de la coiffure, puis imposées dans des conditions similaires dans celle de la boulangerie, et prochainement celles de la pâtisserie, de la poissonnerie, du commerce de détail alimentaire, et de l'architecture. Quant au financement du dialogue social, grâce à la mobilisation du SDI, le principe d'un financement généralisé et obligatoire est pour l'heure abandonné. J'observe pour autant que certaines branches professionnelles passent en catimini des accords dont le seul effet est d'alourdir les charges de leurs ressortissants. Ces accords ont en charge pour seul objet d'asseoir les besoins de financement d'organisations qui ne représentent plus qu'elles-mêmes, ainsi que celui des syndicats de salariés, le tout sur le dos des entreprises. En cette matière, il est impératif d'affirmer nos convictions de liberté syndicale et républicaine, bases fondatrices du SDI.

Je veux enfin vous exprimer ma gratitude pour votre soutien dans le cadre des combats que nous menons. Le SDI est un outil à votre disposition, celui que vous pouvez utiliser pour la prise en compte réelle de vos problématiques professionnelles, qu'elles soient syndicales ou de gestion quotidienne. Il ne fait guère de doute que l'année 2009 sera difficile sur un plan social et économique. C'est dans ces circonstances exceptionnelles que nous devons rester mobilisés, tous ensemble au sein du SDI. Nous devons présenter un front commun de sorte que nos entreprises ne soient pas sacrifiées sur l'autel de la financiarisation et de la débâcle bancaire. Notre avenir dépend directement de notre capacité à faire entendre la voix des TPE par delà celle, assourdissante, des grandes entreprises et du système bancaire, lesquels ont compris depuis longtemps que l'union fait la force. C'est par votre capacité à soutenir le SDI en qualité de mouvement solidaire interprofessionnel que dépendra la concrétisation de nos revendications. Merci à vous.

Prochain assujettissement des dividendes aux cotisations sociales ?

Nous rassurons immédiatement nos adhérents gérants majoritaires de SARL, puisque ce dispositif, issu de la loi de financement de la Sécurité Sociale de 2009, ne concerne pour l'heure que les associés de SEL (Société d'Exercice Libéral). Nos services restent toutefois parfaitement solidaires de ces derniers, ce d'autant que rien n'indique que ce dispositif ne concernera pas, prochainement, l'ensemble des dividendes perçus par des associés soumis au régime général des TNS (Travailleurs Non Salariés). De fait, ce point a été largement évoqué et débattu dans le cadre des discussions parlementaires. L'assujettissement aux cotisations sociales des dividendes versés aux associés de SEL entérine la pratique de certaines caisses de retraite, objet de contestations judiciaires. Lorsque le Conseil d'Etat estimait cette pratique illégale, la Cour de cassation la jugeait, quant à elle, licite. Le législateur a ainsi tranché en faveur des caisses de retraite.



Sont ainsi concernées par cette mesure les SEL visées à l'article 1^{er} de la loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé et aux sociétés de participations financières de professions libérales. Seront désormais pris en compte pour le revenu d'activité assujetti aux cotisations, les dividendes perçus par le travailleur non salarié non agricole, son conjoint ou le partenaire auquel il est lié par un pacte civil de solidarité ou leurs enfants mineurs non émancipés, ainsi que les revenus provenant des comptes courants. La part de ces revenus intégrée dans l'assiette des cotisations concernera la fraction supérieure à 10 % du capital social et des primes d'émission ainsi que des sommes versées en compte courant détenu en toute propriété ou en usufruit par ces mêmes personnes. Cette nouvelle disposition concerne les revenus distribués ou payés à compter du 1^{er} janvier 2009. Il nous appartient de faire en sorte que cette première brèche ne s'étende pas à tous les dividendes de gérants de sociétés.

Délivrance de la carte grise par les professionnels de l'automobile

A compter du 15 avril 2009, les véhicules neufs recevront un nouveau numéro d'immatriculation. Il en sera de même à compter du 15 juin 2009 pour les véhicules d'occasion lors d'un changement de propriétaire, d'adresse, ou lors de toute autre modification affectant la carte grise. Ce numéro composé d'une série de 7 caractères alphanumériques (2 lettres, 1 tiret, 3 chiffres, 1 tiret et 2 lettres) sera attribué chronologiquement dans une série nationale unique. Un numéro d'immatriculation sera attribué définitivement au véhicule, de sa première mise en

circulation jusqu'à sa destruction. Le propriétaire pourra désormais faire immatriculer son véhicule partout en France, quel que soit son lieu de domicile, auprès d'un professionnel de l'automobile habilité (garagiste, concessionnaire, etc.) ou d'une préfecture. Un certificat d'immatriculation provisoire, valable un mois et comportant le numéro définitif lui sera remis dès paiement des taxes et lui permettra de circuler immédiatement. Il recevra ensuite, dans un délai d'une semaine au maximum, la carte grise à son domicile par envoi postal sécurisé. Les professionnels de l'automobile pourront intervenir à deux niveaux, soit en étant simplement habilités, soit en étant habilités et agréés. On entend par professionnel de l'automobile toute personne exerçant une activité de construction, négoce, réparation, financement, location ou destruction. L'habilitation est accordée par le Préfet. Elle donne l'autorisation de télétransmettre les données nécessaires à l'immatriculation et de les transmettre dans le système d'immatriculation des véhicules. L'agrément permet, en plus, au professionnel du commerce de l'automobile habilité de percevoir les sommes relatives aux taxes et à la redevance liées à l'immatriculation pour le compte du Trésor public et ensuite de les reverser au Trésor public. L'agrément est accordé par le Trésor public. Le Préfet signe la convention d'agrément avec le professionnel, par délégation du Trésor public. Les professionnels de l'automobile peuvent depuis le 1^{er} octobre 2008 effectuer leur demande d'habilitation et d'agrément en ligne sur le site Internet du ministère de l'Intérieur dédié : <https://habilitation.siv.interieur.gouv.fr/apd-mappp/apd/accueil>. L'avantage pour le professionnel est de pouvoir proposer à son client une prestation intégrale, à savoir la vente du véhicule, la demande par INTERNET auprès de la Préfecture des certificats d'immatriculation, l'obtention immédiate d'un titre provisoire avec numéro d'immatriculation définitive et pose de la plaque. Une véritable prestation clef en main...

Médiateur du crédit : mode d'emploi

Depuis le 14 novembre 2008, la commission de médiation du crédit est ouverte à tout chef d'entreprise, artisan, commerçant, profession libérale, entrepreneur individuel, qui rencontre avec sa ou ses banques des difficultés pour résoudre des problèmes de financement ou de trésorerie, par exemple à la suite d'une modification des concours bancaires ou d'un refus de crédit. Pour constituer un dossier, un formulaire de demande de médiation est disponible sur le site www.mediationducredit.fr ou est accessible en Préfecture, auprès des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métier. Une fois saisi, le médiateur du crédit transfère la demande auprès de la ou des banques concernée(s). Celles-ci ont alors cinq jours pour revenir vers l'entreprise, soit en motivant leur position, soit en la modifiant. Ce délai peut être porté à dix jours si des solutions peuvent être explorées entre l'établissement bancaire concerné et la structure Oséo. En cas d'absence de réponse des banques, ou en cas de refus de modification de leur position, le médiateur départemental intervient. Les médiateurs départementaux sont, dans chaque département, les Directeurs de la Banque de France. Si le dossier est spécifique, le médiateur national sera saisi et si la médiation bancaire n'est pas la réponse adaptée aux difficultés rencontrées, l'entreprise sera mise en relation avec le Préfet et le Trésorier Payeur Général.



Plans de relance économique : entre contrevérités et communication

La crise est une réalité. Chaque mois du dernier trimestre 2008 a connu son plan de soutien, de sauvetage ou de relance. La panique qui a saisi nos dirigeants s'est propagée aux consommateurs, alors même que, sur le fond, les problèmes de spéculation ne concernent qu'une infime partie de la sphère économique, malheureusement sur représentée sur les marchés financiers comme dans les médias. Ces derniers relaient avec enthousiasme les montants pharaoniques débloqués par un Etat annoncé comme étant en faillite quelques mois plus tôt. Tétanisé, chacun s'abstient d'exercer son sens critique et espère qu'un peu de cette manne lui parviendra. Dans un tel contexte au contraire, notre rôle est de dénoncer les contrevérités évoquées à longueur de discours rassurants mais creux, et plus encore de proposer une alternative crédible à celui mis en œuvre à ce jour, à savoir le seul sauvetage des responsables de la crise.

Les contrevérités sur le financement des TPE-PME

Des annonces en trompe-l'œil

La brochure diffusée par le Ministère de l'Économie, relative au plan de soutien au financement des PME dévoilé en octobre 2008, mentionne une "capacité supplémentaire d'intervention d'OSEO" d'1 milliard d'euros, par la "création d'un fond de garanti ciblé sur la conversion d'un financement bancaire court terme [découvert en compte] en financement bancaire moyen-long terme [crédit de trésorerie]". En réalité, il s'agit de la simple réactivation du fond RSF (Renforcement de la Structure Financière), déjà géré par OSEO, et doté de 70 millions d'euros. Le milliard d'euros annoncé ne constitue en conséquence qu'une projection de la capacité de prêts aux PME garantis par OSEO, les prêts étant toujours accordés, ou non, à discrétion, par les banques. Ce dispositif a été renforcé au mois de décembre 2008, dans les mêmes conditions, à savoir une dotation budgétaire de 200 millions d'euros devant générer une capacité de prêts de 4 milliards d'euros. Il sera complété, en 2009, d'une dotation de 110 millions d'euros à la SIAGI (société de caution mutuelle privée entièrement détenue par les banques). En résumé, sur les 4 milliards d'euros annoncés pour le financement des PME, l'Etat ne débloque en réalité que 310 millions. Il oublie par ailleurs de préciser que cet argent est exclusivement dédié à la garantie des banques, sans qu'un seul centime ne participe directement à la reconstitution de la trésorerie des entreprises. Enfin, il convient de préciser que cette garantie n'est susceptible d'intervenir qu'après épuisement de toutes les voies de recours issues des garanties habituellement prises par les établissements bancaires sur les entreprises et le patrimoine personnel de leur responsable. En d'autres termes, si le chef d'entreprise est ruiné, le banquier pourra faire appel à OSEO pour le couvrir.

Des engagements bancaires à son compte

Les banques se sont engagées à accroître les crédits aux PME de 3% à 4% par an. Dont acte. Précisons toutefois que, en langage bancaire, la PME se définit comme une entreprise de moins de 250 salariés dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 50 millions d'euros, soit la quasi-totalité des entreprises en nombre. De cette très large fourchette, il convient d'isoler les TPE. Or, sur ce segment, primordial selon le SDI, les derniers chiffres pointent une baisse de 0,2% des encours crédits accordés, malgré une

augmentation globale de l'encours affichée de 0,4%. De plus, toujours en langage bancaire, les découverts en comptes courants sont considérés comme des encours crédits. Il en résulte que les banques peuvent continuer à ponctionner des frais sur découverts tout en obtenant des satisfecit pour ses "largesses" financières accordées aux TPE-PME.

Communication et effets de manche

Personne n'est dupe. Chacun sait très bien que la banque est à la fois la source, mais aussi, à ce jour, la seule clé du problème de financement de l'économie.

L'échec de l'autorégulation

La technique inaugurée en 2006 avec le "Code des relations" entre les banques et les PME (cf N°90 d'Indépendant et Entreprise), édité par la FBF (Fédération Bancaire Française), a été solennellement renouvelée le 21 octobre 2008. Dans ce dernier document en effet, les banques se sont engagées à "un accompagnement plus étroit" des besoins en fonds de roulement des petites sociétés. Il eût été difficile d'être moins précis. Soulignons par ailleurs que la notion de "société", est juridiquement distincte de celle d'"artisan" et "commerçant". Les banquiers sont, depuis, régulièrement convoqués par le ministère de l'économie dont les effets de manche sont manifestement sans résultats.

La mission floue du médiateur du crédit

La lettre de mission de René Ricol, désigné en qualité de médiateur national du crédit, est particulièrement floue. Sur le principe, le médiateur est chargé d'intervenir auprès des établissements bancaires qui refuseraient, à tort, un crédit à une entreprise. En l'absence de pouvoir de sanction, le banquier reste seul maître de la décision finale.

La CGPME enfonce des portes ouvertes

Toutes les initiatives permettant de faire aboutir le dossier bancaire sur lequel le SDI s'est battu seul durant de nombreuses années sont les bienvenues. C'est pourquoi la proposition de loi présentée en novembre 2008 et portée par Mme la députée Brunel, en coopération avec la CGPME, constitue un signe positif de cohérence sur un thème fort de revendication des TPE et PME. Pour autant, qu'il s'agisse du délai de prévenance avant dénonciation d'un découvert, de la publication des encours crédit, ou de l'effort d'investissement des assurances vie, nos collègues ne font que reprendre des éléments d'ores et déjà existants. Pour rendre à César ce qui lui appartient, les propositions portant sur la notation argumentée et le prêt aux jeunes entreprises constituent des pistes intéressantes, bien qu'insuffisantes à remplir l'objectif assigné, à savoir favoriser le financement des PME.

Les solutions préconisées par le SDI

- mise en place systématique de conventions de compte courant avec les professionnels. Devront y figurer les frais et commissions applicables au compte, ainsi que le montant du découvert éventuellement autorisé
- mise en place d'un délai de prévenance de 48 heures, à réception d'un courrier recommandé facturé au coût réel, avant rejet d'un chèque avec inscription en BDF
- mise en place d'un principe de crédit de trésorerie au-delà d'une période de découvert non autorisé de 90 jours
- mise en place d'un fond d'intervention d'urgence à la trésorerie des TPE géré de façon extra-bancaire. Différentes pistes sont envisageables :
 - création d'une Banque des TPE-PME
 - appui sur les réseaux de micro-crédits



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.fr

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

Le CNE : un scandale d'Etat !

Le SDI a dénoncé de longue date l'attitude irresponsable des pouvoirs publics dans la gestion du CNE. A ce jour, chaque entreprise signataire d'un tel contrat, rompu avant l'échéance des deux ans sans respect des règles applicables à la rupture d'un Contrat à Durée Indéterminée (CDI) classique, risque potentiellement d'être condamnée au versement d'indemnités pour rupture abusive par une juridiction prud'homale. C'est ce véritable scandale d'Etat que le SDI entend dénoncer, avec l'aide de tous les chefs d'entreprises victimes, qui se manifesteront auprès de nos services. Notre volonté, dans ce cadre, est de placer les pouvoirs publics face à leurs responsabilités et solliciter la mise en place d'une commission d'indemnisation chargée de compenser les préjudices financiers ainsi injustement supportés.

Pour rappel, le contrat "nouvelles embauches" (CNE), était réservé aux entreprises employant 20 salariés au plus. Le CNE était un contrat à durée indéterminée (CDI) atypique et dérogeait aux règles applicables aux CDI classiques. En effet, le CNE était caractérisé par la possibilité de rompre le contrat durant les deux premières années suivant sa conclusion ("période de consolidation"), sans avoir à respecter la procédure d'un licenciement (convocation à un entretien préalable, entretien préalable, lettre de licenciement motivée, notamment). En contrepartie, le salarié avait droit à une indemnité représentant 8% du montant global de la rémunération brute perçue depuis son embauche, sauf en cas de faute grave ou de rupture à l'initiative du salarié.

L'employeur devait également verser une contribution correspondant à 2% de la rémunération brute perçue par le salarié depuis son embauche, à l'ASSEDIC.

La loi du 25 Juin 2008 N°2008-596 portant modernisation du marché du travail a supprimé les CNE.

Les CNE en cours à la date de publication de la loi furent transformés, de facto, en contrat à durée indéterminée. Pour les contrats CNE conclus peu avant le 25 Juin dernier - date de publication de la loi de modernisation- il n'est plus question de période de consolidation mais d'une véritable période d'essai qui court à compter de la signature du CNE, et non de sa date de requalification. La durée de cette période d'essai est fixée par la convention collective applicable ou à défaut, par la loi. Le CNE a donc vécu ! Force est de s'interroger sur le fait de savoir s'il était viable dès sa création. Le CNE a été créé par voie d'ordonnance N°2005-893 en date du 2 Août 2005, donc à la seule initiative de l'exécutif, et non par voie législative, c'est-à-dire en soumettant un projet de loi au vote des députés qui n'auraient pas manqué de relever que le CNE était contraire à la réglementation internationale que la France se devait de respecter pour avoir adhéré en les signant, à certaines conventions de l'Organisation Internationale du Travail.



Une polémique qui n'est pas récente

Les syndicats de salariés ont très rapidement pallié cette absence de débats à l'Assemblée, en saisissant l'Organisation Internationale du Travail (OIT) pour voir dire contrares au droit international :

- la durée de la période de consolidation de deux ans pendant laquelle l'employeur peut rompre le CNE,
 - la possibilité de rompre sans motif,
- en se prévalant de la Convention OIT N° 158 que la France a signé antérieurement à la création du CNE.

La convention N°158 prévoit certes la possibilité de priver les salariés, pendant leur période d'essai, ou sans ancienneté suffisante, de certaines garanties auxquelles peuvent prétendre les salariés, mais à la condition que cette privation intervienne pendant une durée "raisonnable". Par décision en date du 14 Novembre 2007, l'OIT a jugé le CNE contraire à la convention N°158 signée par la France au motif que le délai de deux ans de la période "de consolidation" n'était pas raisonnable. Les juridictions françaises, quant à elles, ont anticipé la décision de l'OIT en jugeant la période de consolidation et l'absence de motivation de la rupture contrares à la législation française et en condamnant les employeurs au paiement de dommages et intérêts pour rupture abusive, dont le montant peut mettre en péril la trésorerie et la vie des petites et très petites entreprises pour lesquelles le CNE avait été créé. La jurisprudence prud'homale fut donc confortée par la décision de l'OIT. Dès lors, tout employeur ayant rompu un CNE avant la loi de modernisation du travail sans respect de la procédure de licenciement et sans motivation est exposé à une action en justice qui aboutira à sa condamnation de façon certaine. Cette procédure peut en outre intervenir à tout moment dans les délais de prescription légaux, à savoir dans les 10 années qui suivent la date de la rupture ! C'est donc une véritable épée de Damoclès qui pèse sur les milliers d'entreprises de moins de 20 salariés qui ont cru en la loi et en ont respecté scrupuleusement les règles.

La loi portant modernisation du marché du travail a donc tiré les conséquences de la décision de l'OIT en supprimant le CNE qui devient automatiquement un CDI, sans qu'il soit besoin de recueillir l'accord du salarié sur cette modification substantielle du contrat, comme il convenait de le faire avant la promulgation de la loi susvisée. En effet, jamais texte de loi, en l'espèce une ordonnance, n'aura constitué et instauré un tel cafoouflage et créé une telle situation d'insécurité juridique. L'on peut légitimement se demander comment un gouvernement a légiféré en force, par ordonnance et non par texte de loi soumis au vote des députés, sans s'assurer de la conformité du CNE avec la réglementation internationale qu'il se doit de respecter pour avoir signé une convention internationale encadrant la durée de la période d'essai. Il était donc important d'interroger l'OIT dont nous ne manquerons pas de vous informer de la réponse dans une prochaine édition.

La fiducie comme nouvel instrument de protection du patrimoine du chef d'entreprise

L'origine de la fiducie remonte au droit romain. Au Moyen-âge, elle était utilisée pour protéger ou transmettre le patrimoine de ceux qui partaient aux croisades, et qui n'étaient pas certains d'en revenir... Puis la fiducie a disparu avec l'avènement du code civil en 1804. Comme certains pays, notamment anglo-saxons, l'utilisent couramment sous le nom de "trust", qui veut dire "confiance", le législateur français a décidé de la réintroduire dans le droit français.

Définitions...

Celle de Pascal CLÉMENT, ministre de la Justice, garde des Sceaux, présentant le projet de loi sur la fiducie devant le Sénat le 10 octobre 2006 : *"La fiducie se présente comme une opération par laquelle une personne – le constituant – transfère des biens ou des droits à une autre personne – le fiduciaire – avec pour mission de les gérer dans un but déterminé au profit d'un ou plusieurs bénéficiaires. Cette proposition permet donc à une personne de transférer, par contrat, la propriété de tout type de biens ou de droits à un fiduciaire et d'en fixer la destination dans la plus grande liberté contractuelle possible"*.

Celle de l'article 2011 du code civil, institué par la loi n° 2007-211 du 19 février 2007 :

"La fiducie est l'opération par laquelle un ou plusieurs constituants transfèrent des biens, des droits ou des sûretés, ou un ensemble de biens, de droits ou de sûretés, présents ou futurs, à un ou plusieurs fiduciaires qui, les tenant séparés de leur patrimoine propre, agissent dans un but déterminé au profit d'un ou plusieurs bénéficiaires".

Explications ...

Le constituant ne pouvait, aux termes de la loi de février 2007 précitée, être qu'une personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés. La loi de Modernisation de l'Économie (LME) du 4 août 2008 permet aux personnes physiques d'avoir recours à la fiducie. Ainsi, toute personne physique ou morale ayant la capacité de s'engager juridiquement pourra avoir la qualité de constituant d'une fiducie.

Le fiduciaire ne pouvait, dans le texte d'origine, être qu'un établissement bancaire ou financier ou une compagnie d'assurance. Toutefois, la loi LME de 2008 a ouvert la qualité de fiduciaire aux avocats, ceci afin d'accompagner l'extension de la fiducie aux personnes physiques.

Le bénéficiaire est, soit le constituant, soit un tiers bénéficiaire ou encore le fiduciaire lui-même.

Le contrat de fiducie est obligatoirement écrit ; il précise notamment sa durée (99 ans au maximum), la nature du patrimoine transféré, les pouvoirs du fiduciaire et son contrôle par le constituant et ce qui se passe à l'issue du contrat. Ce contrat doit être enregistré au service des impôts du siège du fiduciaire ; ce dernier est responsable sur son patrimoine propre des fautes qu'il commet dans l'exercice de sa mission.



Applications...

L'intérêt de la fiducie réside notamment dans la création d'un patrimoine d'affectation. Celui-ci, détaché du patrimoine du constituant et impérativement isolé dans le patrimoine du fiduciaire, permet la transmission de biens, d'un ensemble de biens, de créances, d'un ensemble de créances et de sûretés ou d'un ensemble de sûretés. La fiducie peut également servir à la gestion du patrimoine d'affectation. Deux types d'opérations sont autorisés :

- **la fiducie de gestion**, qui consiste à transférer des biens au fiduciaire avec mission de les gérer pour le compte soit du constituant, soit d'un tiers bénéficiaire ; cette opération permet ainsi d'isoler un actif pour individualiser sa gestion,

Illustration : Monsieur A, le constituant, transfère à un établissement financier spécialisé en gestion, B, des biens pour que B, le fiduciaire, les gère au mieux. B n'a pas seulement les pouvoirs d'un mandataire, il dispose des pouvoirs d'un propriétaire, même si c'est pour une durée déterminée. Dans ce cas de figure, A peut être le bénéficiaire, qui peut aussi être un tiers désigné par A.

- **la fiducie sûreté**, qui permet à un débiteur de transférer des biens au fiduciaire en garantie du paiement d'une dette. Si le constituant rembourse sa dette, le fiduciaire lui rétrocède les biens ; dans le cas contraire, le créancier devient le bénéficiaire de la fiducie et le patrimoine lui est attribué.

Illustration : Monsieur C, le constituant, a emprunté une certaine somme à un établissement financier D, en garantie de sa dette. C transfère des biens à D, qui en est le fiduciaire et également le possible bénéficiaire.

NB : la loi française n'a pas autorisé la fiducie libéralité, à des fins de transmission (dans le but de protéger le droit des successions).

La fiducie, qui permet d'isoler des biens au sein du patrimoine d'affectation autonome, à pour conséquence de soustraire les biens affectés au gage des créanciers du constituant et du bénéficiaire. L'utilisation peut être de sauvegarder une partie du patrimoine des entreprises par la création du patrimoine d'affectation qui échappera à la procédure collective. En effet ces biens ne seront pas "touchés" par les procédures collectives qui pourraient être ouvertes à l'égard du constituant ou du fiduciaire. Toutefois, les droits des créanciers du constituant titulaires d'un droit de suite attaché à une sûreté publiée antérieurement au contrat de fiducie sont préservés. De même, le patrimoine d'affectation n'échappera pas aux créanciers du fiduciaire titulaires de créances nées de la conservation ou de la gestion du patrimoine. La fiducie est neutre fiscalement en matière d'imposition des bénéfices et des plus-values comme de droits d'enregistrement et de TVA. Les transferts d'actifs vers le patrimoine fiduciaire ou en provenance de ce patrimoine ne seront pas imposés ; les résultats de la fiducie le seront au nom du ou des constituants.

Conclusion en forme de conseil...

Instrument juridique important, plus complet que les sûretés, les cessions de créances professionnelles, les opérations de portage... la fiducie doit être envisagée et utilisée en concertation avec son conseil habituel en matière juridique, notamment à la lumière des mesures réglementaires d'application qui devraient être publiées, prochainement.



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

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



De plus, dans le cadre de ces protocoles d'accords, la SACEM nous demande de vous indiquer, les évolutions de tarifications. Ainsi, vous trouverez ci-après les nouveaux tarifs en application au 01/01/2009.

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

pour les adhérents concernés, nos services juridiques tiennent à leur entière disposition le détail des différents barèmes applicables, sur simple demande.

Tarification pour les salons de coiffure

FORFAITS ANNUELS HORS TAXES (validité 2009)

Appareil utilisé	Nombre de personnes travaillant dans le salon		Tarification Générale	Tarification Adhérent S.D.I.
RADIO ou TELEVISION ou tout autre appareil sans haut-parleur supplémentaire	PAR APPAREIL	illimité	85,62 €	68,50 €
RADIO avec haut-parleurs, lecteurs de disques ou de cassettes ou tout autre appareil avec haut-parleur supplémentaire	PAR SALON	< 5 employés	133,40 €	106,72 €
	PAR SALON	6 à 10 employés	179,28 €	143,42 €
	PAR SALON	11 à 15 employés	357,49 €	285,99 €
	PAR SALON	> de 15 employés	715,00 €	572,00 €

1/ Nota bene

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

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

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

Tarification pour l'hôtellerie, la restauration et la brasserie



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

✦ "Diffusions musicales dans les cafés et restaurants"; "diffusions musicales dans les établissements de type fast-food"; "diffusions musicales dans les hôtels"; "diffusions musicales audiovisuelles dans les chambres d'hôtels": pour la période de référence du 01/10/2007 au 30/09/2008, l'évolution est de + 2,15 % (indice d'ensemble figurant sous la rubrique "Hôtellerie-Cafés-Restaurant.")

A noter que, conformément à la Loi de Modernisation de l'Economie, modifiant l'article L. 411-6 du code de commerce, les pénalités de retard "plancher" sont portées d'une fois et demi à trois fois le taux d'intérêt légal pour tous les contrats conclus ou renouvelés à compter du 1^{er} janvier 2009.

La SACEM mettra ce dispositif en œuvre en aménageant les documents concernés et les procédures, notamment informatiques, qui y sont attachées.

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

Chefs d'entreprise - Indépendants - Artisans

Ensemble pour Réussir

