



# Indépendant & Entreprise

Organe Officiel du Syndicat des Indépendants 15 septembre 2011 - 15 novembre 2011 - N° 103



## **EDITORIAL**

Les TPE :  
une alternative d'avenir

## **CAHIER SPECIAL**

Présidentielle 2012  
Le livre Blanc du SDI

## **Action**

Commission cartes bancaire :  
le SDI fait baisser la note

## **DOSSIER**

Rapport de G. Rameix :  
les TPE versent 4 fois plus de  
frais financiers que les PME !

## **Site internet du SDI**

Le site internet du SDI  
se renouvelle



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

## Ensemble pour réussir



Syndicat des indépendants

## Les TPE : une alternative d'avenir

Depuis le mois d'août dernier, chaque jour apporte son lot de mauvaises nouvelles économiques, de plans de licenciements, d'incertitudes sur la pérennité d'un modèle que l'on croyait parfait et donc intangible. Il semble que nous soyons arrivés au bout d'une logique de financiarisation de l'économie. Si je reste bien évidemment attaché au modèle économique libéral, mon combat vise à la défense des acteurs de terrain, de ceux dont l'investissement en moyens matériels et humains apporte une réelle plus value à la société, à leur environnement immédiat, en termes de production et donc d'offre de travail. J'oppose naturellement cette vision à celle des marchés financiers et, dans une moindre mesure, à celle des grandes entreprises sous réserves que ces dernières conservent une utilité pour la société, et plus particulièrement pour l'emploi. Or, force m'est de constater à cet égard la manipulation réalisée par certains groupes de pressions qui ont fait croire au gouvernement qu'avec l'absence de règles et d'Etat, tout irait pour le mieux. Avec la crise économique de 2008, les mêmes groupes ont expliqué qu'en définitive l'argent de l'Etat et des contribuables les intéressait, certains sous couvert de maintien de l'activité et des emplois, d'autres sous couvert de poursuite du financement de l'économie. Trois ans plus tard, assortis de dizaines de milliards d'euros d'allègements fiscaux venus s'ajouter aux prêts de 2008 à destination des banques, des groupes de l'industrie automobile et des groupes du BTP, non seulement pas un seul poste n'a été créé, mais encore les restructurations et plans sociaux se succèdent, ainsi que les rapports d'information sur les restrictions d'accès au crédit. A la lumière de ces constats, il est temps d'en revenir aux fondamentaux et de pousser les avantages dont disposent 98% des entreprises en nombre de ce pays, à savoir les TPE. Je sais que cette force du nombre constitue pour autant leur principal handicap. C'est ainsi que mon militantisme syndical s'est toujours porté vers l'union de nos petites entreprises comme lobby pour faire contre poids à celui des grandes entreprises et, plus récemment, des groupes financiers. Cette conviction, cette passion, sont inlassablement renouvelées par vos sollicitations auprès des services du SDI, qui sont autant de témoignages des difficultés de terrain vécues par les professionnels indépendants. Il m'est insupportable de savoir que tel d'entre vous est en butte avec l'esprit étroit de l'analyste financier d'une quelconque direction régionale bancaire. Les calculs de rentabilité de ces personnages psycho rigides les conduisent trop souvent à annoncer la cessation d'activité dans une prédiction auto réalisatrice, faute d'accorder le crédit dont vous avez un besoin vital. Il m'est insupportable de savoir que certains professionnels se privent de rémunération pour consacrer l'essentiel de leurs ressources financières au paiement de charges, plus particulièrement locales et para fiscales, dont nous ne cessons de dénoncer la multiplication et l'inflation. Il m'est insupportable de constater le vide intellectuel, le profond manque d'ambition, l'inquiétante absence de perspectives des premiers échanges du dramatique spectacle auquel s'adonnent les candidats à la présidentielle 2012, confits dans des batailles d'appareil et sur des sujets de société mineurs, lorsque la situation exige des évolutions radicales. En cette période que les générations futures devront sans nul doute étudier dans leurs livres d'Histoire, il est crucial que l'ensemble des professionnels indépendants, soit le tiers de l'économie française et 37% de l'emploi salarié et non salarié de ce pays, fasse valoir leurs forces. Il est impératif que, face à la finance improductive, aux grands groupes mondialisés sans autre perspective que la rationalisation de leurs coûts de production par les délocalisations et les licenciements, nous proposons une alternative crédible, stable, tangible, identifiable par tous : les TPE !

Le SDI, grâce au soutien de ses adhérents, a d'ores et déjà réalisé le plus gros du travail, notamment depuis 2007, en pointant régulièrement auprès des parlementaires et du gouvernement les décalages constatés entre les politiques menées et les attentes des TPE. Nous avons déjà réussi, au moins dans les discours et parfois dans les faits, à soustraire ce segment d'entreprises de la confusion, voire de la tutelle des PME. Les TPE, comprises comme des entreprises de moins de 20 salariés, ont vécu trop longtemps dans l'ombre des entreprises de taille moyenne (de 20 à 250 salariés), laissant ces dernières parler en leur nom, alors même que leurs problématiques sociales, fiscales et statutaires n'ont rien de commun. Nous avons su démontrer ces faits à plusieurs occasions, qu'il s'agisse du dispositif de la loi TEPA, de la réduction des délais de paiement, de l'accès aux financements d'OSEO, ou encore de la nature des problématiques bancaires rencontrées par les TPE. Le SDI a su apporter aux décisionnaires, au moment opportun, les éléments d'information dont ils ne pouvaient disposer par aucune autre source, afin que leurs réflexions portent plus particulièrement sur les besoins des TPE. C'est ainsi que des avancées notables ont pu être obtenues sur la question des commissions cartes bancaires des indépendants (cf page 5 de ce numéro). C'est aussi grâce au SDI que le gouvernement s'est penché sur la problématique d'accès au financement pour les TPE au travers du rapport de Gérard Rameix remis à Frédéric Lefèbvre en septembre dernier (cf page 12 et 13 de ce numéro). Je suis donc en mesure de vous confirmer que nos actions ont permis de formaliser un certain nombre de vos attentes, reconnues comme crédibles par nos élus, au travers du SDI. Il convient aujourd'hui de pousser cet avantage, et c'est naturellement ce à quoi nous travaillons sur la base du Livre Blanc du SDI pour l'élection présidentielle 2012.

Au travers de 17 propositions réparties en thèmes sociaux, fiscaux, de financement et d'évolutions juridiques, nous proposons à chaque parti politique, et donc à chaque candidat déclaré ou potentiel, la mise en œuvre de solutions efficaces pour les TPE. A ce stade, notre volonté est double : prolonger nos actions entamées sur la présente législature et prendre date pour la période 2012-2017. Je vous laisse le soin de vous reporter aux pages 8 à 11 du présent magazine pour prendre connaissance de ces propositions, lesquelles sont détaillées et corroborées dans le cadre du Livre Blanc qui sera très prochainement à votre disposition lors de la mise en place de notre site internet rénové (cf page 15 de ce numéro). De l'ensemble de ces propositions, l'une est fondamentale car elle constitue la base sur laquelle un ensemble réglementaire cohérent pourra être élaboré. Il s'agit du reste de notre première proposition : la reconnaissance législative des TPE. Comme nous l'avons démontré par le passé, nous pouvons certes porter la voix des TPE dès lors qu'une réforme législative ou réglementaire se fait jour, afin de démontrer son impact positif ou négatif sur nos entreprises. Nous pouvons de même continuer à être force de propositions pour une évolution de la réglementation qui soit favorable aux TPE. Mais je crois qu'il n'est pas d'équité possible entre groupes homogènes sans identification précise des membres des groupes concernés et de leurs intérêts à la lumière de l'intérêt collectif.

Je vous assure de ma mobilisation, et compte sur la vôtre, pour que, ensemble, nous faisons avancer notre conviction selon laquelle les TPE représentent une alternative d'avenir.

**Le Président**  
**Alexis GHIJSENS**



**INDEPENDANT  
& ENTREPRISE**  
Organe Officiel du Syndicat  
des Indépendants

### REVUE D'INFORMATION DU SDI

16, Av de l'Agent Sarre  
92700 Colombes  
Tél. 01 48 17 00 58 - 01 49 38 09 67

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

E-mail : [sdi.nice@sdi-pme.fr](mailto:sdi.nice@sdi-pme.fr)  
[sdi.paris@sdi-pme.fr](mailto:sdi.paris@sdi-pme.fr)  
[sdi.lyon@sdi-pme.fr](mailto:sdi.lyon@sdi-pme.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. Alexis GHIJSENS

Secrétaire Général : M. Marc SANCHEZ

Trésorier : Mme Madeleine MACKELS

Juristes du S.D.I. :  
Mlle Florence SEDOLA,  
Mme Marie SEGURA,  
Mlle Carole RICHARD,  
Mme Chrystèle DESPIERRE,  
M. Jean-Guilhem DARRE,  
M. Marc SANCHEZ.

Création et impression :  
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.

## La SPRE, les BAM et les RAM



**J'ai entendu dire que les BAM (Bar à Ambiance Musicale) et les RAM (Restaurants à Ambiance Musicale) avaient fait l'objet d'une nouvelle définition par la SPRE. Est-ce exact ? Disposez-vous de ces nouveaux critères ?**

**Monsieur S. Restaurateur (07)**



Auparavant, la redevance SPRE était égale à 18 % du montant des droits d'auteurs avec un minimum annuel de 27,44 euros. Désormais, elle est au minimum égale à 65 %

de ces mêmes droits, ce qui correspond à une multiplication par 4 des coûts de diffusion de la musique pour les professionnels.

Par ailleurs, les établissements exerçant une activité qualifiée de « Bar ou de Restaurant à Ambiance Musicale » par la SPRE doivent s'acquitter d'une redevance proportionnelle à leur chiffre d'affaires.

Ces derniers établissements sont les plus lourdement taxés, sous la pression des discothèques, lesquelles estimaient faire l'objet d'une concurrence déloyale.

Le problème est qu'il n'existait aucune définition précise de ces établissements. Une définition des BAM et des RAM a été mise en place le 10 novembre 2011.

### Grille des critères de qualification des Bam et des Ram Applicable au 10 novembre 2011

| Critère   | Valeur     |
|---|------------|
| Communication externe : la musique est présentée comme argument commerciale dans la communication externe (notamment : internet, publicité, médias, réseaux sociaux, musique diffusée sur le site internet de l'établissement, caractère festif de l'établissement) | 15         |
| Traitement Sacem : existence d'un contrat Bam (ou Ram) Sacem dénommé « établissements permanents procédant à des diffusions musicales d'ambiance »  | 10         |
| Matériel technique : existence de matériel de diffusion et ou d'éclairage (notamment : jeux de lumière, diffusion musicale par programme informatique)  | 10         |
| Critère administratif : l'établissement ferme après 1 heure certains jours de la semaine  | 10         |
| Identité musicale : l'établissement diffuse un programme musical spécifique attractif (notamment : latino, asiatique, salsa, jazz, soirées à thème, diffusion de chaînes musicales, etc)  | 10         |
| Ressources : présence d'une table de mixage et ou d'une cabine DJ et ou d'un DJ (ou toute personne responsable de la diffusion musicale sur place)  | 15         |
| Communication locale : la musique est utilisée comme argument commercial sur place (devanture, affichage, documents publicitaires, happy hour musicale ou after work musical)   | 15         |
| Ambiance sonore : la musique diffusée (à certaines heures) est différente d'un fond sonore (musique de sonorisation)  | 15         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>100</b> |

**Le Bam ou Ram est ainsi qualifié lorsqu'il obtient au moins 40 points.**

## Agréments assurance dans la carrosserie



**J'ai entendu dire qu'un décret était paru obligeant les assureurs automobile à mentionner dans leurs contrats le libre choix du réparateur en ce qui concerne les carrossiers. Est-ce exact ?**

**Monsieur V. Carrossier (38)**



Il est exact qu'un amendement déposé dans le cadre de la discussion de septembre dernier du projet de loi de renforcement de la protection des consommateurs prévoit cette obligation, uniquement pour les carrossiers. Pour autant, le projet de loi doit encore être finalisé, à savoir passer au

Sénat, puis revenir à l'Assemblée nationale, avant que la loi ne soit promulguée. Par ailleurs, les lois en elles-mêmes peuvent nécessiter des décrets d'application avant codification, en l'occurrence dans le code de la consommation et/ou celui des assurances. Il n'existe donc pas d'obligation formelle à ce jour, mais le principe de cette obligation semble acquis à terme. Les plate formes téléphoniques des assureurs ne pourront donc plus exiger que les réparations de carrosserie soient réalisées chez les seuls opérateurs agréés. Cette avancée législative confirme que l'assurance n'est qu'une modalité de paiement de travaux suite à sinistre. Le consommateur, en cette matière comme en tout autre concernant les assurances, dispose d'un droit au choix du professionnel auquel il souhaite confier ses intérêts.

## Commissions cartes bancaires : le SDI fait baisser la note

*Les commissions prélevées à l'occasion de chaque transaction carte bancaire représentent 3 milliards d'euros par an de manque à gagner pour les commerçants. Conformément au sondage réalisé par le SDI en avril 2011, le taux moyen de cette commission est de 0,7%, avec une fourchette allant de 0,5% à 3%. Nous avons déjà largement abordé l'action du SDI exercée auprès de l'Autorité de Concurrence, comme de la commission parlementaire Branget dans de précédents numéros d'Indépendant & Entreprise. Nous ne vous présentons ici que les conséquences pratiques de cette action.*

### Mesure N°1 : Généraliser la mise à disposition du commerçant d'un relevé annuel des frais d'encaissement carte (RAFEC) par son prestataire de service de paiement.

Les banques mettent, gratuitement, à la disposition des commerçants, un relevé récapitulatif annuel qui retrace l'ensemble des postes de frais qu'elles leur facturent pour l'encaissement des paiements par carte. Le canal de mise à disposition de l'information est du ressort de la relation commerciale (format papier ou version électronique)

### Mesure N°2 : Établir un contenu détaillé du récapitulatif des frais d'encaissement carte (RAFEC)

Ce contenu détaillé devra être envisagé quelle que soit la nature de l'offre : prestation d'encaissement seule ou offre groupée avec terminal et télécommunications. Le récapitulatif indiquera par mention expresse « non fourni par la banque » les prestations annexes qui ne sont pas assurées par la banque du commerçant.

Le récapitulatif comprendra :

- ✓ le nombre et le montant des transactions cartes par contrat et par réseaux d'acceptation
- ✓ les frais perçus au titre des transactions cartes pour chacun des contrats et réseaux d'acceptation souscrits ;
- ✓ les frais perçus au titre des prestations annexes à l'encaissement des paiements par cartes et dont les libellés feront l'objet de travaux d'harmonisation, notamment concernant la fourniture du terminal et les frais de télécommunications
- ✓ les frais perçus dans le cadre d'offres forfaitaires

### Mesure N° 3 : Informer le commerçant sur le mode de calcul des commissions, sur les modalités de résiliation de son contrat carte et sur les coordonnées de son contact commercial

Le récapitulatif des frais rappelle les références du ou des contrats en vigueur et un extrait des clauses générales et conditions tarifaires, dont les modalités de résiliation du contrat. A chaque changement tarifaire, les nouvelles conditions appliquées par la banque sont communiquées à son client commerçant.

### Mesure N° 4 : Proposer systématiquement une alternative Internet dans l'offre de prestations de télécommunication des banques ou des prestataires avec lesquels elles passent contrat pour les prestations téléphoniques

Cette mesure vise à réduire les postes de coûts, autres que ceux liés à l'acceptation, et qui sont pourtant indispensables à l'exécution de la transaction. Parmi ces coûts indispensables figurent ceux qui visent à couvrir les frais de télécommunication nécessaires aux demandes d'autorisation, à la télécollecte ou aux téléchargements des mises à jour des terminaux de paiement.

### Mesure N° 5 : Proposer une offre économique et attractive d'entrée de gamme pour les petits commerçants et professionnels afin de faciliter l'acceptation de la carte

Cette mesure vise à inciter les commerçants qui ne proposent que peu voire pas la carte de paiement à leurs clients, en leur donnant les

moyens de procéder à l'acceptation des paiements par carte de la manière la plus simple. Une offre dite « forfaitaire » et à faible coût permettra cette incitation et d'étendre ainsi le champ des accepteurs de carte.

### Mesure N° 6 : Proposer ainsi une offre tarifaire particulièrement attractive pour les commissions commerçant adaptée aux paiements par carte réalisés en France, inférieurs à 15€ en contrepartie d'une acceptation de ces transactions par les commerçants. Compte tenu des engagements pris par les banques, la baisse de la commission interbancaire de paiement sera alors de l'ordre de 45 % pour les paiements de 15€ et moins

Avec cette mesure, les interdictions de paiement par carte affichées par certains commerçants dans leur enseigne au-dessous d'un certain montant (au moyen d'affichettes par exemple) ne seront plus autorisées.

### Mesure N°7 : Dans les cas où les dispositions contractuelles prévoient qu'un minimum de commission sera perçu quels que soient le montant de la transaction et le tarif contractuellement prévu, ne plus pratiquer de minimum de perception supérieur à 0,10 cts

Cette mesure est le corollaire de la précédente en permettant que les clauses des contrats d'acceptation carte signés entre les commerçants et leurs banques ne prévoient pas de minimum de perception trop élevés, dissuasifs aux paiements par carte pour les transactions de petits montants.

### Mesure N°8 : Proposer lors du renouvellement d'un terminal au titre du contrat de location conclu par le commerçant avec sa banque ou avec un prestataire référencé par la banque, une subvention du coût d'adaptation au « sans contact » à hauteur de 50% avec un maximum de 30€.

La technologie du « sans contact » permettra d'accélérer le développement du paiement par carte pour les transactions de faible montant, notamment grâce au gain de temps lors du passage en caisse et à son caractère attractif.



**Département (54) :** Vends cause maladie, fonds de commerce Bar Tabac Loto Rapido et jeux de grattage tenu pendant 16 ans, et sans concurrence et situé dans village de 1500 habitants. Salle de bar de 28 places assises et 4 mange debout. Salle attenante de 110 m<sup>2</sup> pour réunions et fêtes. CA en progression  
Loyer modéré  
Prix du fonds : 120 000 € + stocks

**Tél : 03.83.24.50.05**

**Département (83) :** Vends cause changement d'activité, atelier de vernissage laquage tout meuble, agencement, menuiserie, cuisine bateau....  
Atelier de 275 m<sup>2</sup> entièrement équipé et aux normes, potentiel de développement.  
Loyer 1350,00 € HT - Accompagnement du cédant.

**Tél : 04.94.47.97.15**  
**Mail : vernisseur@orange.fr**

**Département (52) :** Cause retraite, vends FDC Bar, possibilité restauration rapide.  
Bar de quartier à Saint Dizier.  
CA à développer.  
Prix : 40 000 €

**Tél : 06.62.07.79.62**

**Département (31) :** Vends Salon de coiffure mixte situé à Toulouse sur axe fréquenté. Exploité par chef d'entreprise + 1 apprentie (CAP fin de contrat 31/07/2011) ; Clientèle de quartier fidélisée.  
Salon de 18m<sup>2</sup> entièrement refait avec 3 postes de coiffage, 2 bacs, 2 postes avec casque de séchage + réserve de 13m<sup>2</sup>.  
CA 31 755 €  
Loyer : 350 € / mois charges comprises  
Prix du fonds : 28 000 €

**Tél : 06.21.86.47.67**

**Département (13) :** vends Hôtel de charme, de 12 chambres, 8 au 1er étage, dont une familiale et une suite, 4 chambres en rez de jardin donnant sur la terrasse où sont servis les petits déjeuners dès avril. Au rez de chaussée, l'accueil, la salle des petits déjeuners et un appartement de type 4 (2 chambres, salon, grande cuisine équipée, 2 douches et lavabos, 2 wc) avec terrasse et jardin de 80 m<sup>2</sup> privatif, abri voiture. Un parc avec un grand parking fermé. Hôtel situé à la campagne, mais près de la ville (grand centre commercial de la Valentine), école primaire à proximité. Un havre de paix où il fait bon vivre.  
Prix : 260 000 €

**Tél : 04.91.68.10.60**

**Département (42) :** Vends droit au bail local commercial 100 m<sup>2</sup> en très bon état.  
2 grandes vitrines, bureaux 9 m<sup>2</sup>, toilettes. Chauffage fioul.  
Mis aux normes en 2006.  
Prix : 70 000 €

**Tél : 04.77.50.07.45 ou 06.85.76.30.67**

**Département (26) :** Vends cause santé, FDC Restaurant avec appartement à 2 minutes de Montélimar. Superficie : 300 m<sup>2</sup>. Bail expire en avril 2018.  
Prix : 50 000 € négociable

**Tél : 06.75.58.45.27**

**Département (50) :** Vends cause retraite, FDC Garage, réparations mécaniques, dépannages, vente véhicules toutes marques, pièces détachées. Situé près de la ville, sur zone de commerces, très bon emplacement, fort potentiel de développement. Superficie : 744 m<sup>2</sup> sur terrain 864 m<sup>2</sup>.  
Loyer : 2200 €  
Prix : 67 000 €

**Tél : 02.33.05.06.85 ou 06.64.31.78.01**

**Département (25) :** Vends cause santé, FDC boutique prêt-à-porter- lingerie femme.  
Superficie 42 m<sup>2</sup> – Etat neuf - Affaire saine depuis 16 ans.  
Prix : 40 000 € + murs commerciaux 50 000 €

**Tél : 03.81.34.12.30 / mail : boutique.dorothee@orange.fr**

**Département (25) :** Vends cause Retraite Tabac Loto Cadeaux Bien situé dans centre ville 4500 habitants, sécurisé.  
Très belle affaire pour couple.  
Comm : 100 000 € - Loyer : 407 € - Prix : 300 000 €

**Tél : 06.01.22.46.59**

**Département (54) :** Vends Fdc Chaussures ou droit au bail tout commerce sauf restauration.  
Très bon emplacement, situé en centre ville. Très bon état.  
Surface : 45 m<sup>2</sup> avec une réserve + une pièce + WC, le tout 55 m<sup>2</sup>.  
Loyer + charges : 470 €  
Prix : 35 000 €

**Tél : 03.83.73.29.66**

**Département (26) :** Vends Fdc Boulangerie - Viennoiserie - Restauration rapide.  
Clientèle fidèle, et emplacement 1<sup>er</sup> choix dans ville moyenne.  
Places assises : 28 en salle, 16 en terrasse. Bons résultats.  
Prix : 180 000 €

**Tél : 04.75.02.99.31**

## Les chiffres utiles

### Sécurité Sociale :

Plafond mensuel de la sécurité sociale : 2946 €

Taux d'intérêt légal 2011 : 0,38%

### SMIC AU 01/12/2011

Taux horaire légal du SMIC : 9,19 €

SMIC BRUT 35 h : 1.393,82 €

SMIC NET 35 h : 1.096 €

### 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

|      | 1 <sup>er</sup> trimestre | 2 <sup>ème</sup> trimestre | 3 <sup>ème</sup> trimestre | 4 <sup>ème</sup> trimestre |
|------|---------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1998 | 1058                      | 1058                       | 1057                       | 1074                       |
| 1999 | 1071                      | 1074                       | 1080                       | 1065                       |
| 2000 | 1083                      | 1089                       | 1093                       | 1127                       |
| 2001 | 1125                      | 1139                       | 1145                       | 1140                       |
| 2002 | 1159                      | 1163                       | 1170                       | 1172                       |
| 2003 | 1183                      | 1202                       | 1203                       | 1214                       |
| 2004 | 1225                      | 1267                       | 1272                       | 1269                       |
| 2005 | 1270                      | 1276                       | 1278                       | 1332                       |
| 2006 | 1362                      | 1366                       | 1381                       | 1406                       |
| 2007 | 1385                      | 1435                       | 1443                       | 1474                       |
| 2008 | 1487                      | 1562                       | 1594                       | 1523                       |
| 2009 | 1503                      | 1498                       | 1502                       | 1507                       |
| 2010 | 1508                      | 1517                       | 1520                       | 1533                       |

### Indices des loyers commerciaux

|      | 1 <sup>er</sup> trimestre | 2 <sup>ème</sup> trimestre | 3 <sup>ème</sup> trimestre | 4 <sup>ème</sup> 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                      | 98,87                      |
| 2008 | 100,00                    | 101,20                     | 102,46                     | 103,01                     |
| 2009 | 102,73                    | 102,05                     | 101,21                     | 101,07                     |
| 2010 | 101,36                    | 101,83                     | 102,36                     | 102,92                     |

#### Exemple de calcul avec indice du coût de la construction :

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

- montant : 1000 €

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

Révision triennale au 1<sup>er</sup> janvier 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 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     |
| $(200.000 - 23.000) \times 3,00\%$ :  | 5310        |
| $(230.000 - 200.000) \times 5,00\%$ : | 1500        |
| <b>Total</b>                          | <b>6810</b> |

### Evaluation des dépenses d'automobile en Euros :

Barème fiscal de remboursement des frais kilométriques pour 2011 (barème pour 2011 non encore publié)

d = la distance parcourue à titre professionnel en 2010

| Puissance Administrative | Jusqu'à 5.000 Km           | de 5.001 Km à 20.000 Km             | Au delà de 20.000 Km |
|--------------------------|----------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| 3CV et moins             | $d \times 0,405 \text{ €}$ | $(d \times 0,242) + 818 \text{ €}$  | $d \times 0,283$     |
| 4CV                      | $d \times 0,487 \text{ €}$ | $(d \times 0,274) + 1063 \text{ €}$ | $d \times 0,327$     |
| 5CV                      | $d \times 0,536 \text{ €}$ | $(d \times 0,300) + 1180 \text{ €}$ | $d \times 0,359$     |
| 6CV                      | $d \times 0,561 \text{ €}$ | $(d \times 0,316) + 1223 \text{ €}$ | $d \times 0,377$     |
| 7CV                      | $d \times 0,587 \text{ €}$ | $(d \times 0,332) + 1278 \text{ €}$ | $d \times 0,396$     |
| 8CV                      | $d \times 0,619 \text{ €}$ | $(d \times 0,352) + 1338 \text{ €}$ | $d \times 0,419$     |
| 9CV                      | $d \times 0,635 \text{ €}$ | $(d \times 0,368) + 1338 \text{ €}$ | $d \times 0,435$     |
| 10CV                     | $d \times 0,668 \text{ €}$ | $(d \times 0,391) + 1383 \text{ €}$ | $d \times 0,460$     |
| 11CV                     | $d \times 0,681 \text{ €}$ | $(d \times 0,410) + 1358 \text{ €}$ | $d \times 0,478$     |
| 12CV                     | $d \times 0,717 \text{ €}$ | $(d \times 0,426) + 1458 \text{ €}$ | $d \times 0,499$     |
| 13 CV et plus            | $d \times 0,729 \text{ €}$ | $(d \times 0,444) + 1423 \text{ €}$ | $d \times 0,515$     |

#### Exemple de calcul :

- Pour un véhicule de 5 CV
  - Distance parcourue dans l'année : 4000 Km
  - $4000 \times 0,536 = 2144 \text{ €}$
  - Distance parcourue dans l'année : 15.000 Km
  - $1180 + (15.000 \times 0,30) = 5680 \text{ €}$
  - Distance parcourue dans l'année : 24.000 Km
  - $24.000 \times 0,359 = 8616 \text{ €}$

## Présidentielle 2012 Le Livre Blanc du SDI

*Les entreprises de moins de 20 salariés, dénommées «TPE», constituent un segment particulier des «PME» avec lesquelles elles sont, à tort, confondues. Les commerçants, artisans, petites entreprises commerciales et industrielles constituent pourtant un ensemble homogène dans les traitements fiscaux et sociaux qui leurs sont réservés face aux structures de taille moyenne, intermédiaire et grande. En leur qualité d'acteurs sociaux-économiques majeurs, les TPE revendiquent, par le présent Livre Blanc, une meilleure maîtrise, ainsi qu'une répartition juste et pertinente des dépenses fiscales et sociales. Les professionnels indépendants formulent aussi des propositions d'améliorations de leur environnement social, sans oublier celui de leurs salariés.*

*Ils entendent enfin que soient prises en considération leurs demandes répétées d'amélioration de leur environnement financier et juridique. En somme, 2,5 millions de chefs d'entreprise souhaitent être identifiés, reconnus, et considérés par la future Présidence de la République.*

### Les TPE comme segment particulier des PME

Leurs pratiques sociales, fiscales, managériales, financières et entrepreneuriales sont de philosophie et de réalité radicalement différentes. Ce fait fut largement mis en lumière au cours de la XIIIème législature dont nombre de dispositifs énoncés comme visant à favoriser les PME ne concernaient pas les TPE dans la pratique, voire les desservaient :

- ✓ la réforme des heures supplémentaires de la loi TEPA
- ✓ la loi sur les délais de paiement votée dans le cadre de la LME
- ✓ les mesures palliatives à la crise économique
- ✓ la réforme de la taxe professionnelle

Les professionnels indépendants, artisans, commerçants et responsables d'entreprises de petite taille constatent qu'ils n'appartiennent pas à la catégorie des PME. Seuls les pouvoirs publics semblent toujours l'ignorer. Le SDI porte un projet de reconnaissance des TPE par la reconnaissance législative de ce segment d'entreprises.

#### PROPOSITION 1

**Entre l'auto-entrepreneur et la PME, assurer les conditions de reconnaissance du segment des TPE en vue de la prise en compte de l'impact des politiques publiques sur les entreprises de moins de 20 salariés.**

### Améliorer la fiscalité des TPE

Avec un taux d'IS réel de 8% pour les grandes entreprises contre 28% à 30% pour les TPE, l'injustice de la fiscalité nationale au niveau des entreprises a été démontrée par le CPO (Conseil des Prélèvements Obligatoires) en octobre 2010 puis par la Cour des comptes en février 2011.

Pour autant, compte tenu de revenus globalement faibles, les responsables de TPE évoquent très peu leur IS ou leur IR comme source de difficultés dans le cadre de la fiscalité de l'entreprise, mais dénoncent largement les dérives de la fiscalité locale.

#### **La fiscalité locale**

**Une pression fiscale locale en hausse de 66% sur les commerces entre 2000 et 2011**

Ce constat est directement lié aux évolutions et créations de taxes telles que :

- ✓ la Taxe foncière
- ✓ la TEOM (Taxe d'Enlèvement de Ordures Ménagères)
- ✓ la TLPE (Taxe Locale sur la Publicité Extérieure)
- ✓ la CET (Contribution Économique Territoriale en remplacement de la Taxe Professionnelle)

L'inflation non maîtrisée de la fiscalité locale pénalise les TPE et les conduit à ce jour à solliciter son plafonnement en la forme d'un bouclier.



# Livre Blanc

#### PROPOSITION 2

**Mettre en place un bouclier de la fiscalité locale**

#### **La fiscalité de l'EIRL**

En l'état de la législation, le régime de l'EIRL n'est que de faible intérêt pour la protection du patrimoine personnel du chef d'entreprise. En revanche, ce régime comporte des avancées importantes en matière de fiscalité des professionnels indépendants, lesquelles méritent d'être amplifiées dans la perspective d'une meilleure capacité d'auto-financement.

**Un rapprochement partiel salubre avec la fiscalité des sociétés**

Le professionnel ayant opté pour l'IS a la faculté de laisser 10% de ses bénéfices dans l'entreprise (ou 10% de la valeur de son patrimoine affecté si ce dernier montant est supérieur) en franchise de charges sociales. Ce schéma est identique pour un gérant de SARL soumise à l'IS, encore que la somme ne soit pas plafonnée dans ce dernier cas.

**Une fiscalité à parfaire pour la constitution d'un fond de réserve**

Partant du constat que l'accès au financement de trésorerie reste la première préoccupation des TPE (cf Titre IV du présent Livre Blanc) et considérant que l'EIRL a pour fonction première de protéger le patrimoine personnel du chef d'entreprise, le SDI propose d'accorder aux EIRL la faculté de se constituer un fond de réserve en franchise de charges et d'impôts équivalant à 10% de la valeur du patrimoine affecté.

# ÉLECTION PRÉSIDENTIELLE 2012

**PROPOSITION 3**

**Accorder aux EIRL la faculté de se constituer un fond de réserve en franchise de charges sociales et d'impôts à hauteur de 10% de la valeur du patrimoine affecté**

**La fiscalité cachée des TPE**

Nous entendons par «fiscalité cachée» l'ensemble des charges obligatoires appliquées aux entreprises, sans aucun contrôle a posteriori, voire a priori, d'une quelconque autorité de tutelle élue. Il s'agit des multiples taxes, contributions et autres prélèvements auxquels sont

astreints les membres de branches professionnelles au gré des besoins de financement de leurs promoteurs :

- ✓ les droits SPRE (diffusion musicale) qui ont conduit à une multiplication de 2 à 10 des droits acquittés par certaines professions telle que la coiffure, le commerce de détail alimentaire, ou le secteur HCR.
- ✓ les CVO (Contribution Volontaire Obligatoire)
- ✓ la Taxe sur le Dialogue Social (sur laquelle nous reviendrons ultérieurement)
- ✓ les cotisations aux Corporations obligatoires en Alsace et Moselle
- ✓ les taxes des Comités techniques de branche

**PROPOSITION 4**

**Création d'une Mission d'information en charge de réaliser un bilan exhaustif des charges para-fiscales qui pèsent sur les TPE, en déterminer l'usage et en évaluer l'impact au regard de leurs objectifs.**

## Améliorer l'environnement social des TPE

**Optimiser le potentiel d'embauche des primo employeurs**

**Le droit d'inventaire sur les réductions de charges sociales : un devoir citoyen**

Chaque année, 66 Mds € d'allègement sociaux sont accordés aux entreprises sous forme d'allègements directs (allègement Fillon) ou de réduction d'assiette (participation, intéressement, stock-options, PEE, ...). Sur les 10 dernières années, ces allègements ont cru de 10% par an, sans impact significatif sur l'emploi à défaut d'être correctement ciblés. Le devoir d'inventaire sur les réductions de charges sociales s'entend de leur optimisation au constat que leurs effets sont inversement proportionnels à la taille de l'entreprise. Il s'agit d'un devoir citoyen dès lors qu'il permet d'offrir des opportunités d'embauches à des publics en difficulté, plus particulièrement des jeunes à faible niveau de qualification.

**L'abaissement des charges sociales : un effet de levier inversement proportionnel à la taille des entreprises**

Conformément aux conclusions du Conseil des Prélèvements Obligatoires d'octobre 2010 «la hausse de l'emploi consécutive aux allègements de charges [NDLR : sociales] (...) sera donc plus forte dans les micro-entreprises, les PME et les entreprises de services».

**PROPOSITION 5**

**Mettre en place un «zéro charges» d'une durée d'une année pour les primo employeurs de CDI temps plein**

**Accompagner les TPE dans leurs démarches de recrutement**

Pour exploiter le potentiel de recrutement que constituent ces structures individuelles, mais aussi plus largement l'ensemble des TPE ainsi que l'a démontré la mesure «zéro charges» de 2009-2010, la seule exonération des charges patronales est insuffisante.

Il est aussi nécessaire d'informer les employeurs et de les accompagner dans leurs recrutements. L'information et l'accompagnement sont les clés de l'embauche. En 2001, après 13 années de mise en place, plus de 30% des employeurs ne connaissaient pas la mesure d'exonération de charges pour un premier emploi qui leur était destinée. 38% d'entre eux ne pouvait en quantifier les incidences financières. A ce défaut d'information s'ajoute un contexte lourd de préjugés sur les difficultés de recrutement ou encore les conflits avec le personnel.

**Le rôle déterminant que devrait jouer Pôle Emploi**

Près de 80% des embauches réalisées par des TPE le sont hors le circuit de Pôle Emploi. Pôle Emploi est susceptible de jouer un rôle pivot à l'égard des TPE, tant en matière d'informations sur les aides à l'embauche que de conseils en recrutement (définition d'un profil de poste, accès aux formations d'adaptation préalable aux postes proposés, suivi des

premiers mois de la relation de travail, ...). Encore faut-il que des services Pôle Emploi soient dédiés à cette fin.

## PROPOSITION 6

**Mettre en place une cellule spécifique TPE de proximité au sein des agences Pôle Emploi, avec un interlocuteur unique par zone géographique chargé de prospecter et d'informer les TPE**

### Assurer les conditions d'un dialogue social rationnel

**Le dialogue social dans les TPE issu de la loi sur la démocratie sociale de 2008**

A ce jour, le dialogue social au sein des TPE, tel qu'issu de la loi sur la démocratie sociale de 2008, complétée en 2010, ne fait l'objet d'aucun financement particulier ni d'instances organisées. Telle est la loi. Factuellement, il existe une forme de dialogue social pour les entreprises de l'artisanat de moins de 10 salariés.

Ce dialogue social est financé par les entreprises artisanales. Il se déroule au sein des CPRIA (Commission Paritaire Régionale Interprofessionnelle de l'Artisanat). Il existe 18 CPRIA aujourd'hui, 22 à terme. Le principe du financement obligatoire d'organisations patronales heurte les convictions républicaines du SDI, fondées sur la liberté d'association, laquelle induit la liberté de cotisation. De plus, les champs d'investigation des CPRIA sont en principe d'ores et déjà couverts, parfois plusieurs fois, par d'autres structures d'ores et déjà financées par les entreprises.

## PROPOSITION 7

**Établir un bilan exhaustif des organisations en charge des missions définies par les CPRIA afin d'assurer la cohérence des missions et la coordination des organisations entre elles**

### L'exemple des complémentaires maladie obligatoires de branche

Rendues nécessaires par le reflux de la couverture assurée par la Sécurité Sociale, les complémentaires maladie obligatoires bénéficient désormais à l'ensemble des salariés d'un grand nombre de branches d'activité, et en conséquence de salariés de TPE.

Ces complémentaires sont légitimes et nécessaires mais les conditions de négociation des complémentaires de branche sont soumises au feu de la critique des professionnels, comme des salariés, à raison de la médiocrité de leur rapport coût/prestations. Ces critiques sont alimentées par une suspicion quant à la recherche réel de l'intérêt collectif compte tenu du fait que les signataires des accords sont aussi ceux qui assurent la gestion des organismes attributaires desdits accords.

## PROPOSITION 8

**Mettre en place un système d'appel d'offres ouvert pour les complémentaires maladie obligatoires de branches, sur le modèle des marchés publics**

### Rationaliser les relations entre les chefs d'entreprise et le RSI

**Le «ressaut» dans le paiement des cotisations sociales**

Les entrepreneurs individuels acquittent leurs charges sociales avec un décalage de deux ans. Trois ans après avoir démarré son activité, le phénomène de ressaut conduit le professionnel indépendant à n'avoir pour tout revenu disponible qu'une somme inférieure au seuil de pauvreté ! A contrario, les auto-entrepreneurs bénéficient d'un avantage déterminant dans la gestion de leur trésorerie du fait du prélèvement à la source de leurs cotisations sociales.

## PROPOSITION 9

**Prélever les charges sociales à la source pour les TNS dont le chiffre d'affaires annuel est égal à 1,5 fois les plafonds appliqués aux auto-entrepreneurs**



### Les effets pervers d'une perception conditionnelle des droits

Par hypothèse, un salarié est systématiquement à jour de ses cotisations sociales, prélevées mensuellement à la source. La situation des travailleurs non salariés, du fait du paiement décalé des charges sociales, est beaucoup plus périlleuse. Un TNS ne percevra de droit (maladie, maternité, retraite, ...) que sous réserve qu'il soit à jour de cotisations. Ainsi, un TNS en maladie et en retard de versements de cotisations RSI, voire en cours de régularisation desdites cotisations, ne pourra bénéficier d'aucune indemnités journalières ni remboursements de frais médicaux d'aucune sorte. En conséquence de quoi le professionnel indépendant, ainsi que ses ayants-droits éventuels (conjoint, enfants) se verront priver de toute source de revenus, qu'il s'agisse de revenus du travail ou de revenus de substitution. Comment un TNS pourrait-il régulariser sa dette sans disposer d'aucun revenu ? Quelle sont ses chances de rétablissement financier et de reprise d'activité en l'absence de ressources ?

La règle selon laquelle un TNS ne peut prétendre à aucune couverture sociale s'il n'est à jour de cotisations est socialement et économiquement destructrice. S'il n'est pas question de verser des droits sans contrepartie, du moins est-il possible de compenser une dette par des droits acquis. Le SDI propose de rétablir les professionnels indépendants dans leurs droits et leur dignité par la mise en place d'un principe de compensation entre leur dette sociale et leurs droits sociaux à percevoir.

## PROPOSITION 10

**Compenser de droit la dette sociale d'un TNS et les indemnités sociales qui lui sont dues**

## Améliorer la fiscalité des TPE

### Les TPE et la restriction d'accès au crédit bancaire

La crise économique a amplifié la réduction drastique d'accès aux crédits bancaires pour les TPE, phénomène observé par le SDI et ses adhérents depuis plusieurs années. Les causes de cette politique bancaire sont multiples :

- ✓ exigence accrue de garanties
  - ✓ délocalisation des centres de décision bancaire au niveau régional
  - ✓ avantage pécuniaire au découvert en compte en lieu et place de crédits de «faible montant» : pour la banque, la rentabilité d'un découvert en compte est nettement supérieure à celle d'un crédit classique
- Conformément à une étude réalisée par le SDI auprès de ses adhérents en avril 2010, les TPE dénoncent à 65% les frais bancaires comme leur première préoccupation dans le cadre de leurs relations avec leurs partenaires financiers, très loin devant la problématique d'accès au crédit d'investissement (7%). De fait, la multiplication des lignes de frais sur compte courant débiteur conduit au constat selon lequel les frais bancaires représentent jusqu'à 80% du coût d'un découvert en compte.

**PROPOSITION 11**

**Intégrer les accessoires au découvert (commissions d'intervention essentiellement) dans le calcul du TEG d'un découvert en compte**

A défaut de création d'une véritable «Banque des TPE», les professionnels indépendants ne sollicitent pas d'aides directes des pouvoirs publics, mais seulement la mise en oeuvre de garde-fous, de protections visant à limiter les pratiques abusives dont elles font l'objet de la part des établissements bancaires.

**PROPOSITION 12**

**Plafonner le coût d'un découvert en compte en cohérence avec le coût de refinancement des établissements bancaires**

**PROPOSITION 13**

**Rétablir la notion d'usure pour les prêts professionnels, exception faite des seuls prêts bénéficiant d'une garantie OSEO stipulant l'interdiction de garanties personnelles du chef d'entreprise**

## Améliorer l'environnement juridique des TPE

**L'entrepreneur individuel : un consommateur sans protection**

**La double personnalité juridique des entrepreneurs individuels**

Selon qu'il agira pour les besoins de son activité commerciale, ou pour ses besoins personnels, l'entrepreneur individuel verra sa relation contractuelle rattachée au droit commercial ou au droit civil. Il sera ainsi classé dans la catégorie des «professionnels» ne bénéficiant d'aucune protection particulière ou des «consommateurs» avec toutes les conséquences protectrices que la loi attache à cette dernière qualité.

**Dans le cadre de difficultés financières**

Le professionnel qui se porte caution d'une dette personnelle pourra bénéficier de la suspension des poursuites en cas de plan de surendettement accordé par la Banque de France à la personne pour le compte de laquelle il s'est porté caution. Le professionnel qui se porte caution d'une dette professionnelle, généralement liée à son activité, ne pourra bénéficier de la suspension des poursuites à son encontre en sa qualité de caution, quand bien même la dette aurait fait l'objet d'un plan de continuation de la part du tribunal de commerce. Le professionnel ne pourra naturellement pas obtenir de suspension des poursuites en saisissant la commission de surendettement Banque de France : bien que poursuivi à titre personnel, il n'est pas considéré comme un particulier, mais comme un professionnel ! (sauf s'il est sous régime EIRL)

**PROPOSITION 14**

**Rendre opposable aux créanciers d'un dirigeant caution le plan de poursuite d'activité de l'entreprise en redressement judiciaire**

**Dans le cadre de sa relation bancaire**

Un professionnel qui ouvre un compte bancaire à titre personnel est un consommateur : il devra signer une convention d'ouverture de compte courant et les frais appliqués sur son compte relèveront des conditions générales de banques applicables aux particuliers.

Un professionnel est légalement tenu d'ouvrir un compte bancaire pour les besoins de son activité professionnelle : la convention d'ouverture de compte n'est pas obligatoire et les frais appliqués sur le compte relèveront des conditions générales de banques applicables aux professionnels, lesquels sont à la fois beaucoup plus nombreux (frais de mouvements, frais d'écritures, ...) et d'un coût souvent nettement plus élevé (pas de limite en nombre des commissions d'intervention par exemple). De même, une pratique bancaire largement répandue veut que les découverts en compte ne soient autorisés que de façon «orale». Il en résulte une forte instabilité juridique pour le professionnel, susceptible de se voir supprimer ledit découvert du jour au lendemain.

**PROPOSITION 15**

**Clarifier et réguler les relations entre les entrepreneurs individuels et les établissements bancaires par la mise en place systématique d'une convention de compte courant et l'interdiction des commissions de mouvement et frais d'écriture en deçà d'un CA égal à 1,5 fois le plafond annuel d'un auto-entrepreneur**

**Dans le cadre du démarchage**

Un professionnel démarché pour une alarme destinée à protéger son domicile est un consommateur. Il bénéficie des dispositions de la loi Scrivener. Un professionnel démarché pour une alarme destinée à protéger son local commercial reste un professionnel. Il est irrévocablement engagé par sa signature. C'est ainsi que sa signature peut l'engager au paiement de mensualités de location (contrats de leasing) sur des périodes allant de 24 mois à 60 mois, et ce dans des conditions financières qu'aucun organisme bancaire n'aurait acceptées s'il s'était agi d'un crédit classique.

**PROPOSITION 16**

**Adjoindre aux contrats de leasing une mention manuscrite relative à la durée de l'engagement et son coût total, comme conditions de validité du contrat**

**Le cas particulier des baux commerciaux**

En ce qui concerne son logement familial, le professionnel indépendant bénéficie, en sa qualité de locataire, des dispositions de la loi de 1989 sur les baux à usage d'habitation. Il est en conséquence en droit d'exiger de son bailleur la mise à disposition d'un logement répondant à un minimum de règles d'hygiène et de sécurité. La loi définit par ailleurs très précisément les charges qui relèvent du propriétaire de celles qui relèvent du locataire, sans possibilité de dérogation. En ce qui concerne son local commercial, le professionnel est soumis au statut des baux commerciaux, lequel laisse entière liberté aux parties d'organiser leurs relations contractuelles.

**PROPOSITION 17**

**Réformer le statut des baux commerciaux en imposant un minimum de règles d'ordre public permettant d'éviter les dérives de certains bailleurs**

## Rapport de Gérard Rameix : les TPE versent 4 fois plus de frais financiers que les PME !

Que d'espoirs fondés sur ce rapport particulièrement attendu par les professionnels indépendants, en réponse aux actions menées par le SDI depuis plus de deux ans visant à pointer les défaillances du système bancaire à l'égard de nombre de nos petites entreprises ! Pour la première fois depuis 2006, une institution s'est penchée sur une difficulté essentielle au titre des seules TPE, à l'exclusion des PME et des grandes entreprises. Ce seul point mérite d'être largement souligné comme l'un des signes de l'efficacité du SDI dans son objectif de reconnaissance de la spécificité des TPE en qualité d'entreprises à part entière, distinctes des PME. Dans son rapport, M. Rameix, Médiateur national du crédit, reprend largement nos constats et procède à une première étude de nos propositions concrètes pour enfin libérer les TPE de la mainmise des établissements bancaires sur leur trésorerie, néanmoins dans le respect des intérêts de chacun. Il est toutefois éminemment regrettable que ce rapport n'aborde que la question de l'accès au financement, sans mentionner son corollaire, à savoir la politique systématique de frais et agios. Même en ce qui concerne l'aspect relatif à l'accès au financement, les réponses apportées à ce jour sont insuffisantes. C'est pourquoi le SDI lance une nouvelle alerte auprès des pouvoirs publics, dans un contexte de tension avérée de l'économie sur les prochains mois.

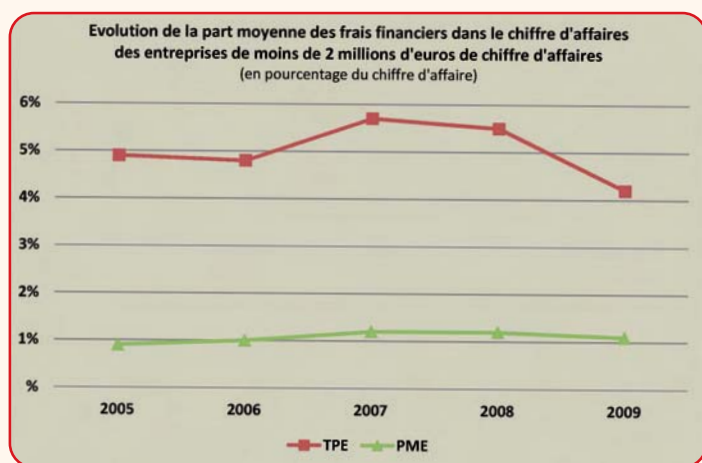
### L'action du SDI, élément déclencheur du rapport de Gérard Rameix

Depuis plus de deux ans, le SDI alerte les pouvoirs publics sur la restriction d'accès aux crédits bancaires constatée par ses adhérents. Nous avons formalisé les besoins et attentes de ces derniers au travers de deux sondages, l'un du mois d'avril 2010, et l'autre du mois de septembre de la même année.

Dans le prolongement de ces dossiers, le SDI a eu l'occasion, à plusieurs reprises, de faire part directement de la situation vécue par les professionnels indépendants en ce qui concerne les problématiques d'accès au financement pour les TPE ainsi que son corollaire direct : les frais bancaires.

Plusieurs rendez-vous ont été initiés :

- Juillet 2010 : **M. Gravier** en qualité de Directeur de Cabinet de M. Novelli
- Novembre 2010 : **M. Muret** en qualité de Directeur Adjoint du Cabinet de M. Novelli
- Décembre 2010 : **M. Frédéric Lefèbvre** en qualité de Secrétaire d'État en charge des PME
- Février 2011 : **M. Serge Poignant** en qualité de Président de la Commission des Affaires Économiques de l'Assemblée nationale
- Juillet 2011 : **M. Gérard Rameix** en qualité de Médiateur national du crédit en charge de la rédaction d'un rapport sur l'accès au financement des TPE



Une proposition de loi a été déposée sur le bureau de l'Assemblée nationale par Monsieur le député **Guénhael Huet** (PPL N°3133 du 1er février 2011). Cette proposition, soutenue par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables, comprend cinq mesures techniquement possibles à mettre en oeuvre sous réserve de volonté politique.

Malgré l'accord de principe formulé par les représentants de l'exécutif et les interventions de plusieurs députés, outre celle de M. Poignant, Bercy a toujours bloqué notre demande de mise en place d'une table ronde entre les représentants des entreprises et les établissements bancaires.

Il est certes plus facile d'affirmer par voie de presse et encarts publicitaires que l'accès au crédit pour les entreprises est assuré, ainsi que le certifient les banques. Nous ne doutons pas que, sur ce sujet, nos constats sont largement partagés par d'ordre organisations patronales.

Madame la ministre **Christine Lagarde** a néanmoins répondu à notre volonté de prise en compte de ce sujet en confiant à Gérard Rameix le soin de rédiger un rapport sur l'accès au financement des TPE.

### Le besoin structurel de financement des TPE

Conformément aux conclusions du rapport Rameix, structurellement, « les micro entreprises sont plus dépendantes de leurs banques que les autres PME. (...) Elles n'ont d'autre choix que de se tourner vers les établissements de crédit. » Les plus petites entreprises ont des besoins de fonds propres plus importants que les PME en raison du faible poids du « poste fournisseurs ».

En moyenne, le crédit fournisseur représente seulement 4,7% du bilan d'une entreprise dont le chiffre d'affaires est inférieur à 2 M€, lorsqu'il est de 16,2% pour une PME. En d'autres termes, les TPE n'ont pas les moyens, comme les PME et les grandes entreprises, de faire en sorte que leurs clients fassent offices de banquiers. Elles sont en conséquences contraintes de trouver auprès de leurs partenaires bancaires les moyens de répondre à ce besoin en flux tendu de trésorerie.

### Les TPE pressurées par les frais

Il existe quatre moyens pour un établissement financier de satisfaire à un besoin de trésorerie :

- accorder un crédit de trésorerie au taux moyen actuel de 3,4%
- accorder un découvert au taux moyen actuel de 10,38%
- laisser filer un découvert non autorisé au taux actuel plafonné à 13,84%
- laisser filer un découvert et appliquer des frais (commission d'intervention, de découvert, d'immobilisation) pour un taux pouvant atteindre 22%

La pratique bancaire qui consiste à privilégier les découverts en lieu et place de crédits, largement dénoncée par le SDI, fait l'objet de constats identiques de la part du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables (CSOEC), lequel indiquait à l'occasion de son audition auprès de l'Observatoire du financement des entreprises :

« (...) pour de petits montants, les banques préfèrent de beaucoup pratiquer des autorisations de découverts très rémunératrices pour elles qui ajoutent au TEG une cascade de frais d'intervention avec des taux cumulés pouvant atteindre des records de l'ordre de 22% ».

### Les insuffisances des nouveaux indicateurs de suivi du financement aux PME et TPE

Dans le prolongement du rapport de M. Rameix, la Banque De France publie désormais un indicateur de financement des entreprises :

- En intégrant les crédits inférieurs à **25.000 €**
- En distinguant les PME et les TPE
- En ventilant les résultats :
  - ✓ Crédits à l'investissement hors immobilier
  - ✓ Crédits immobiliers
  - ✓ Crédits de trésorerie

### L'absence d'information sur les crédits d'un montant inférieur à 25.000 €

Pour mémoire, les TPE n'ont jamais fait état, contrairement aux PME, de difficultés de financement de leurs investissements, immobiliers ou non. La problématique clairement évoquée par les TPE, relayée par le SDI et confirmée par le CSOEC est l'accès aux petits crédits de trésorerie et les frais afférents.

La nouvelle méthodologie adoptée par la BDF ne permet en rien d'apporter une information quelconque sur la problématique de l'accès aux crédits d'un montant inférieur à 25.000 €, puisqu'elle ne les distingue pas de ceux supérieurs à cette somme. Simplement, et contrairement aux normes mises en place en 2006, les établissements bancaires sont désormais tenus de communiquer les volumes de crédits accordés dès le 1<sup>er</sup> euro.

Si l'information est intéressante, elle ne revêt aucune pertinence au regard du problème évoqué. Pire, elle a permis aux banques de gonfler les chiffres communiqués jusqu'à présent, et d'engager une politique de communication largement relayée par la presse selon laquelle les TPE représentent les 2/3 du volume global de crédits accordés aux PME. Si ces chiffres ne sont pas contestables, ils omettent de préciser que les TPE représentent 96% des PME...

Même en relativisant le poids des TPE en fonction du volume de chiffres d'affaires, il reste un fait incontournable et précisément chiffré, selon lesquels le tiers des TPE se voit refuser tout accès au crédit de trésorerie, et que les conditions d'accès d'un autre tiers suppose la mise en oeuvre de garanties jugées plus restrictives qu'avant 2008.

### L'absence d'information sur la nature des crédits de trésorerie

Les TPE dénoncent une pratique bancaire qui viserait à favoriser le découvert en compte en lieu et place des crédits stables. Les données fournies ne permettent pas de répondre à cette objection, en l'absence d'éléments d'information relatifs à la catégorie «crédit de trésorerie». Dans cette catégorie, quelle est la part des découverts, des facilités de caisse et des prêts ?

Ainsi que nous l'avons vu, pour une même somme empruntée, le coût peut varier de 1 à 4, hors frais et de 1 à 6 en incluant les frais annexes directement liés à l'existence d'un découvert. Il serait pour le moins éclairant de connaître la structure des prêts d'un montant inférieur à 25.000 € accordés aux TPE.

Cette donnée permettrait de valider ou d'invalider les informations fournies par les professionnels, entièrement contestées au demeurant par les établissements bancaires.

Il n'existe aucun obstacle technique à ce que les banques fournissent ces informations qui constituent leur quotidien de suivi des comptes clients. Si les outils informatiques bancaires sont suffisamment structurés pour nous adresser chaque mois ou chaque trimestre un relevé de facture de frais et agios, il doit être possible d'agréger ces informations pour en tirer les constats qui s'imposent.

## Risque de credit crunch : le SDI lance de nouveau une alerte auprès des pouvoirs publics

Dans un contexte économique et monétaire lourd de menaces, le SDI constate que les collectivités locales, faute d'accès au financement, mettent en place les moyens de contourner le réseau bancaire. Nous constatons de même que l'État anticipe de nouvelles turbulences par la création d'une Banque des PME. Alors que les TPE ont un besoin vital

d'accès au financement via le secteur bancaire, il se pourrait qu'elles se retrouvent bien seules et premières victimes d'un nouvel accès de fièvre de la finance mondiale.

### Les collectivités locales mettent en place les moyens de contourner le réseau bancaire

Lorsque les collectivités locales dénoncent la restriction d'accès au crédit et le coût exorbitant des crédits accordés, les banques usent des mêmes arguments que ceux déjà développés auprès des entreprises :

- ce n'est pas l'offre de crédit qui est réduite, mais la demande qui se raréfie
- les normes prudentielles justifient d'un renchérissement du coût des crédits : à l'époque, la raison en était Bâle II, c'est désormais Bâle III
- les collectivités locales présentent des «risques»

En réalité, force est de constater que, sous la contrainte des marchés, et plus certainement pour combler les pertes passées, présentes, et à venir, sur ces même marchés, les banques ont développé une allergie pathologique au risque, aussi infime soit-il. Dans une période où même la garantie des Etats est soumise à caution, le financement des entreprises, quelle que soit leur taille, est loin d'être assuré.

Les établissements bancaires ont si largement restreint les crédits aux collectivités locales que ces dernières se sont organisées pour faire appel directement au marché financier.



### Les pouvoirs publics mettent en place la Banque des PME

Par la fusion de CDC Entreprises, de la banque publique Oséo et du Fonds stratégique d'investissement (FSI), les pouvoirs publics entendent «offrir une panoplie complète d'outils de financement aux PME en pleine phase de croissance». Ce dispositif conduira aux mêmes objectifs que ceux poursuivis lors des plans de relance de 2008 et 2009 et ne concernera pas, à l'évidence, les TPE.

Sans sous-estimer le rôle des entreprises de taille moyenne et intermédiaire, ainsi que leurs capacités de développement, nous rappelons que, ici et maintenant, il existe plus de 2 millions d'entreprises qui méritent d'être reconnues, conformément à leur poids économique et conformément aux lourdes charges et taxes qu'elles acquittent auprès de l'ensemble des pouvoirs publics, de la commune à l'Etat, en passant par les communautés de communes, les départements et les régions. Forts des expériences passées, nous devons avoir le courage de poursuivre notre mobilisation sur ce sujet essentiel pour l'avenir à court terme de nos entreprises. Puisque nous avons réussi à faire en sorte que la TPE soit désormais reconnue comme entité économique à part entière, il convient aussi de lui accorder la reconnaissance législative qui lui revient de droit.

## Le site internet du SDI se renouvelle [www.sdi-pme.fr](http://www.sdi-pme.fr)

**Nous sommes fiers de vous annoncer la refonte du site internet du SDI après cinq années de bons et loyaux services. Un nouveau site sera à votre disposition au début de la seconde quinzaine du mois de décembre. Nous vous proposons de voir ensemble les éléments essentiels de la prochaine version de l'un des liens indispensables entre vous et votre syndicat.**

### Les fondamentaux subsistent

En votre qualité d'adhérent(e)s du SDI, organisation patronale conçue comme un outil à disposition des TPE, vous êtes en droit de participer aux actions menées, et bien évidemment en droit de connaître le suivi et les résultats des dites actions.

#### La démarche pétitionnaire

Nos interlocuteurs, décideurs politiques nationaux et locaux, sont d'autant plus sensibles à vos revendications qu'elles s'appuient sur un volume important de manifestation directe de ces attentes au travers des éléments pétitionnaires mis en place. Vous disposez donc toujours de la possibilité de télécharger une ou plusieurs des pétitions lancées par le SDI afin de nous les communiquer signées sur support papier.

#### L'information

Nos adhérents peuvent prendre connaissance des démarches entreprises par le SDI sur cette base pétitionnaire, en consultant les réponses écrites formulées par les députés et sénateurs, mais aussi par les membres du gouvernement dans la rubrique « Vos élus ». Sous cette même rubrique, vous pouvez consulter les « Questions écrites » soulevées en séances au Parlement à l'initiative du SDI et les filtrer par thème.

#### La communication

Les TPE doivent être au cœur des préoccupations des pouvoirs publics, non seulement en raison de leur écrasante majorité en nombre (98% des entreprises françaises), mais aussi du fait de leur capacité à créer de la richesse, de l'emploi, voire à innover et exporter. Rappelons que, à ce jour, les TPE représentent le tiers de la production de richesses et 37% de l'emploi salarié et non salarié du secteur privé. Bien que les différentes actions du SDI sur la présente législature aient permis une avancée notable sur ces éléments, il est nécessaire de communiquer inlassablement pour ancrer ces faits dans les esprits et en tirer les conséquences qui s'imposent dans l'adaptation des politiques publiques aux besoins des TPE. Vous retrouverez, dans la rubrique « Communications du SDI » les communiqués de presse ainsi que les documents médias écrits et télévisuels qui relaient la position des TPE sur les sujets d'actualité.

#### Le suivi des actions et leurs résultats

En page de garde figurent désormais de façon claire et hiérarchisée les actions les plus marquantes.

#### La base de données juridiques

Le SDI est seul à vous proposer plus d'une centaine de documents types rédigés et mis à jour par ses juristes, téléchargeables et utilisables dans les domaines du droit social, des baux commerciaux, des relations commerciales, ou encore des relations banques et assurances. Vous disposez toujours de la possibilité de télécharger nos formulaires de « Demande d'Intervention » et de « Recouvrement de Créances ».

- LOGIN : l'adresse mail de l'adhérent
- Mot de passe : attribué initialement par l'informatique puis entièrement modifiable par l'adhérent

Ces identifiants vous permettent l'accès à la base de données juridiques, aux formulaires de demande d'intervention de nos services juridiques, aux archives du magazine Indépendant & Entreprise, ainsi qu'aux pétitions.

Enfin, vous aurez la possibilité de vous abonner au site par le biais d'un flux RSS. Vous serez ainsi informés de toute nouvelle information paraissant sur le site, qu'il s'agisse d'une actualité ou d'une évolution de nature juridique.



### Les identifiants de connexion changent

A compter du lancement du nouveau site, et en vue d'une mémorisation facilitée des identifiants de connexion, ces derniers seront les suivants :

The screenshot shows the SDI website interface. At the top, there is a navigation bar with the SDI logo and the slogan « Notre métier défendre vos droits ». Below this, there are several sections: a main content area with news articles and a featured image of a man, a right-hand sidebar with a login section titled « ESPACE ADHÉRENTS », and a bottom section with contact information for various SDI branches (Nîmes, Montpellier, Paris, etc.).

# Pétition nationale

*Face à la crise d'octobre 2008, le gouvernement a légitimement choisi de mettre en oeuvre les moyens desauvegarder 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 surnos fragiles trésoreries. En effet, la priorité des banques françaises, aujourd'hui comme hier, est exclusivement de continuer à rester descentres 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@sdi-pme.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@sdi-pme.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@sdi-pme.fr



Chefs d'entreprise - Indépendants - Artisans

# Ensemble pour Réussir

