

# CGA informations

## 140

SEPTEMBRE 2015

### La communication dans la TPE pour rester au TOP !

Boissons alcooliques :  
passez votre permis !

### Le tribunal de commerce, cet inconnu

Sachez piloter votre  
entreprise pour rester  
au top

### Le paiement, avec ou sans contact ?

Loi Macron :  
ce qui change  
pour vous

Prix à volonté,  
une nouvelle façon  
de vendre au top

*Connaissez-vous  
le nombre de points  
restant sur... votre  
permis de conduire ?*

## Restez au top !



© Netze Johannes - Fotolia.com

**140**  
SEPTEMBRE 2015

# CGA informations

## Sommaire

- 3 THÈME DE RÉFLEXION**  
La communication dans la TPE pour rester au TOP !
- 4 LÉGISLATION**  
Boissons alcooliques : passez votre permis !
- 5 JURIDIQUE**  
Le tribunal de commerce, cet inconnu
- 6 MODE D'EMPLOI**  
Sachez piloter votre entreprise pour rester au top
- 7 NOUVELLE DONNE**  
Le paiement, avec ou sans contact ?
- 9 ÉCONOMIE & SOCIAL**  
Loi Macron : ce qui change pour vous
- 10 ACTUALITÉS**
- 11 FALLAIT Y PENSER**  
Prix à volonté, une nouvelle façon de vendre au top
- 12 LA PAGE DU COMPATRIOTE**  
Connaissez-vous le nombre de points restant sur votre permis de conduire ?
- 13 CHIFFRES CLÉS**  
au 30 juin 2015
- 14 LE MONDE DE GUDULE**  
Restez au top !
- 15 VU ET REVUE DE PRESSE**
- 16 LA VIE DE VOTRE CENTRE**

## édito

### RESTEZ AU TOP !

*Un journal, c'est un peu comme une vieille dame. Ou un vieux Monsieur : Ça aime recevoir du courrier et, à CGA Infos, le courrier des lecteurs, c'est pas ça qui nous manque. On peut même dire que dans ce domaine nous sommes au top. Et que nous avons l'intention d'y rester.*

*Démonstration à travers un exemple pris au hasard...*

*Tout est vrai : à CGA Infos, l'excellence n'est pas notre unique amour. La vérité l'accompagne. Et la lucidité. Et l'humilité, sans laquelle rien ne serait possible... Ainsi, donc :*

*Monsieur le Directeur (et pas : Madame la Directrice), dans le CGA Infos n° 2342, à la page 3, il est écrit : «Pas en ce qui nous concerne mais ailleurs» ! Cela dans la rubrique «Savoir savourer les bonnes heures, c'est pas difficile». Cela, Monsieur le Directeur, m'interpella car les bonnes heures sont tel le camembert, meilleures un peu faites.*

*L'important, Monsieur le Directeur, pour ceux qui ont écrit ça, ça qui ne signifie rien, est qu'ils ont ainsi atteint des sommets. Sommets sur lesquels je ne leur conseillerai jamais assez de rester.*

*Espérant donc qu'à l'avenir de telles inepties ne se reverront pas dans ce journal de haute tenue qu'est le nôtre, laissez-moi, Monsieur le Directeur, formuler pour toutes et tous le vœu suivant : Faites comme nos rédacteurs, restez au top !*

CGA infos

**CGA** informations

Bulletin d'information publié par le CGA 74 11, rue Jean Jaurès - BP 277 - 74007 Annecy cedex

Bulletin trimestriel - Dépôt légal à parution

Directeur de la publication Joël Quelvennec (CGA 74 Annecy)

Comité de rédaction CGA 13 : M. Bes, C. Pandolfi, L. Maillard. CGA Arles : G. Valette. Ceprogos : Murielle Loison

CGA 74 : Ch. Brunas-Cassinin, J.-B. Robineau. Assistance au comité de rédaction La Belle idée

Infographie Trait de marque, 74000 Annecy. Imprimeur Imprimerie Monterrat, 986 Grande Rue 01570 Feillens  
N° ISSN 0294-2127.

# La communication dans la TPE pour rester au TOP !

par Gilles Valette

Les petites structures ont souvent des moyens limités pour faire connaître leurs produits ou services. C'est particulièrement vrai en période de crise, au moment pourtant où il faudrait émerger et se faire connaître !

En fonction de son budget, des compétences et du temps alloué en interne, chaque entreprise doit sélectionner les techniques les plus adaptées à son activité, c'est-à-dire celles dont le retour sur investissement est le plus élevé. Mais Laetitia ESTEVE de «Lparledevous.com», spécialiste en conseil relations d'entreprise, nous met en garde : *«la communication doit être un ensemble d'actions permettant d'être vu et reconnu de façon régulière et surtout cohérente. Il faut faire attention à ne pas se disperser. En moyenne, un commerçant consacre 3% de son chiffre d'affaires dans la communication».*

## Pourquoi communiquer ? Telle est la question

D'abord, pour créer un esprit d'entreprise, accompagner une politique de changement, favoriser la participation active de tous les salariés, faire partager les enjeux... bref pour améliorer l'adhésion et la motivation des équipes.

Améliorer la notoriété ensuite avec tout ce que cela implique en termes de promotion de produits et services, d'animation de réseau, de fidélisation des clients, etc. Tout cela pour augmenter le nombre de contacts, de parts de marché et bien entendu le chiffre d'affaires.

Reste le choix du support qui va dépendre des moyens et du temps dont vous disposez pour mettre en place la campagne de communication. Réseaux sociaux (Facebook,



Viadeo, Twitter, LinkedIn, etc.), blog, site internet, affiches, flyer, bouche à oreille, logo, médias, relations professionnelles, etc. : les canaux de communication sont dorénavant sans limite.

Bien évidemment, le site internet reste l'élément incontournable. Les enjeux d'une présence sur le net sont nombreux. Qui n'a jamais cherché sur le web un hôtel, un restaurant ou même une boutique de vêtements en étant en vacances ou tout simplement chez soi ? L'entreprise qui n'est pas référencée sur internet se prive d'une grande partie de sa clientèle. Votre site internet est votre vitrine : heures d'ouverture, adresse, catalogue et promotions, etc. Bien référencé dans les moteurs de recherche, vous apparaîtrez dans les premiers résultats, bien avant ceux de vos concurrents.

Et vous figurerez parmi les recherches des consommateurs qui se rendent de plus en plus sur la toile pour étudier et comparer les produits avant de se présenter dans une boutique physique. Séduisez-les et don-

nez-leur envie, rassurez les visiteurs sur vos compétences et sur l'image que vous véhiculez.

## ALORS, COMMENT COMMUNIQUER ?

Faute de moyens parfois ou faute de temps souvent, bon nombre d'entreprises limitent leur communication au strict minimum. Pourtant, communiquer est aussi important que prospecter de nouveaux clients ou travailler à développer de nouveaux produits. Pour y remédier, il existe des services soit facturés à la prestation, soit compris dans des forfaits (à partir de 5 heures et 300 €). Le sous-traitant, spécialiste de la communication, fera toutes les démarches et négociations à votre place. Site internet, charte graphique, logo, prospectus... Tout y passe.

Seul ou assisté d'un professionnel, la communication est primordiale pour votre entreprise. Dans tous les cas, n'oubliez pas d'évaluer la retombée de vos investissements. L'évolution du chiffre d'affaires restant le meilleur des indicateurs.

# Boissons alcooliques : passez votre permis !

par Laurence Maillard

Si vous envisagez de vous lancer dans une table d'hôtes, il vous faudra obtenir un précieux sésame pour contenter vos hôtes, à savoir, le permis d'exploitation. Pour une épicerie de nuit vendant de l'alcool, le respect de la réglementation concernant la vente d'alcool relative aux débits de boissons passera aussi par un permis, le permis de vente. Le point sur les permis pour vendre de l'alcool...

En principe, l'exploitant d'un débit de boissons ou d'un restaurant distribuant des boissons alcooliques doit être titulaire d'une licence soumise à conditions. Personnes concernées, catégories de licences, conditions, obtention de la licence, transfert de la licence... autant d'informations que vous pouvez retrouver dans la mise à jour du 2 mars 2015 de la Direction de l'information légale et administrative.

## Tables d'hôtes : permis d'exploitation

Pour compléter leurs prestations d'hébergement, les propriétaires de gîtes ruraux ou de chambres d'hôtes (*par exemple*) peuvent, le cas échéant, créer une table d'hôtes. Un particulier désireux de créer une table d'hôtes doit demander son immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS), dès lors qu'il exerce cette activité à titre de profession habituelle (*c'est-à-dire de manière répétitive dans le but d'en tirer des profits*). Pour pouvoir offrir des boissons, alcoolisées ou non, l'exploitant d'une table d'hôtes doit être

[ UNE FORMATION EST OBLIGATOIRE POUR LA VENTE DE BOISSONS ALCOOLIQUES ENTRE 22H00 ET 8H00 ]



pourvu de l'une des 2 catégories de licences suivantes : la «petite licence restaurant» ou la «licence restaurant». Ces licences sont délivrées par les recettes buralistes (*recette locale des impôts*) ou le bureau des douanes dont dépend l'exploitation.

Remarque : la loi N° 2009-888 du 22 juillet 2009 dispense les exploitants d'hébergement touristique de disposer d'une licence de type I pour servir, de manière accessoire à la prestation d'hébergement, des boissons non alcooliques. La même loi oblige par contre, les exploitants de tables d'hôtes susceptibles de ser-

vir de l'alcool à suivre une formation. Il s'agit de suivre une formation à l'issue de laquelle un permis de vente nécessaire à votre activité vous est délivré. Animées par des juristes et des professionnels du secteur, ces formations abordent notamment la prévention et la lutte contre l'alcoolisme, la protection des mineurs, la répression de l'ivresse sur la voie publique, la législation sur les stupéfiants, etc.

Comptez environ 250 € pour cette formation de 7 heures qui peut être financée dans le cadre de la formation continue.

## PERMIS DE VENTE DE BOISSONS ALCOOLIQUES

**Vous vendez ou souhaitez vendre des boissons alcooliques entre 22h00 et 8h00 du matin ?**

Obtenez votre permis de vente de boissons alcooliques. Tous les commerçants ayant une activité ouverte la nuit sont concernés : les épicerie de quartier, les traiteurs, les cavistes, les activités de distribution en général (*supérettes...*). Une formation est obligatoire pour la vente de boissons alcooliques entre 22h00 et 8h00, elle doit être suivie avant l'ouverture du commerce. A l'issue de cette formation, un «permis de vente de boissons alcooliques à emporter la nuit» est délivré, pour une durée de 10 ans. Une durée appréciable, comme pour certains alcools !

# Le tribunal de commerce, cet inconnu

par Camille & Michèle, CGA13

A vous, chefs d'entreprise qui ignorez les procédures prévues par le Tribunal de commerce en cas de difficultés, lisez ces quelques lignes et vous serez plus éclairés. Un juge consulaire –*c'est-à-dire un commerçant ou un dirigeant d'entreprise connaissant bien la nature des problèmes rencontrés*– a accepté de dévoiler les arcanes de cette institution.

La gestion des litiges entre commerçants constitue le rôle général du Tribunal de commerce. En amont des procédures collectives de sauvegarde et de redressement judiciaire «classiques», les mesures de prévention des difficultés des entreprises sont, elles, souvent méconnues.

Le Tribunal de commerce n'a pas vocation à donner des conseils. Ce rôle reste attribué aux experts comptables, avocats et autres professionnels. C'est dans son rôle régalien que le tribunal interviendra pour mettre à la disposition de l'entreprise son arsenal juridique qui permettra de trouver des accords avec les créanciers de cette dernière.

A titre d'exemple : *dans le cas où une négociation a du mal à aboutir avec l'URSSAF pour le règlement de la part patronale (la part salariale étant à jour) une entreprise qui se placerait en conciliation pourrait, par l'intervention du conciliateur, enjoindre l'URSSAF à accorder un délai de paiement de 24 mois sans garantie.*

Le dispositif permet aussi de dévoiler les éventuelles fautes de gestion du dirigeant notamment dans le cadre d'EIRL qui font l'objet d'une attention particulière. Le défaut de dépôt tardif des déclarations d'état de cessation de paiements (> 45 jours) ou

les prélèvements abusifs du dirigeant au regard de la capacité à générer de la trésorerie font partie du suivi. Des sanctions commerciales peuvent être prononcées s'il y a lieu à l'encontre du dirigeant.

## Prévenir, c'est guérir

«Quand on peut prévenir, c'est faible d'attendre». Avant qu'une situation problématique ne devienne une situation irrémédiable, le Tribunal de commerce est un recours éprouvé.

D'une part, pour préserver les actifs professionnels et leurs permettre de perdurer, de l'autre pour protéger le patrimoine personnel.

Dans le cadre de cette mission de

prévention, **le mandat ad hoc, la conciliation et les rendez-vous prévention** font partie du panel d'outils législatifs à la disposition du Tribunal de commerce.

Pour les entreprises qui communiquent rapidement sur leurs difficultés, ces moyens peuvent les aider à passer un cap difficile. C'est la réactivité immédiate du chef d'entreprise confronté à ces tous premiers obstacles qui peut lui permettre d'éviter la cessation de paiement.

Le mandat ad hoc, la conciliation et les rendez-vous de prévention sont des mesures totalement confidentielles et elles ne font l'objet d'aucune publication.



© Aurélien Laforet - Fotolia.com

## COMMENT ENTRER EN RELATION AVEC VOTRE TRIBUNAL DE COMMERCE ?

Une prise de contact téléphonique directe avec le cabinet présidentiel du Tribunal ou par l'intermédiaire du greffe vous permet d'enclencher le processus de prévention. Le rendez-vous avec le Président ou le juge délégué à la prévention est strictement confidentiel.

# Sachez piloter votre entreprise pour rester au top

par Gilles Valette

Parce que vos décisions de gestion ne doivent pas être seulement prises une fois par an, la survie de votre entreprise est étroitement liée à la mise en place d'un tableau de bord performant.



Il arrive souvent que les estimations de chiffre d'affaires ne correspondent pas à la réalité : ventes en berne, charges d'exploitations qui s'accumulent, etc. Avant de se retrouver en difficulté de trésorerie, le chef d'entreprise a besoin d'anticiper, de savoir constamment où il va.

## Un tableau de bord : OUI mais qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit d'un document qui rassemble des indicateurs économiques, commerciaux ou financiers d'une entreprise. Pour être un outil de pilotage et de gestion efficace, le tableau de bord doit donner une image synthétique et compréhensible en un seul coup d'œil. Il doit idéalement prendre la forme de tableaux ou de graphiques. Une mise en forme graphique est pratique et facilitera la lecture en permettant de tirer la sonnette d'alarme plus rapidement au besoin.

Comment élaborer son propre tableau de bord ? S'il n'existe pas de tableau de bord type, certaines règles s'appliquent à l'ensemble des tableaux de bord. Son contenu va dépendre de l'entreprise, de son activité, de sa taille, de son marché, de la concurrence. La difficulté d'élabora-

tion du tableau de bord réside dans la sélection d'indicateurs parmi la masse d'informations. Ces indicateurs doivent être pertinents et obtenus rapidement. Il existe essentiellement deux grandes familles de tableaux de bord. La première concerne la production et a pour objectif de minimiser les coûts. Il sera donc important de mettre en avant des éléments comme les coûts de production, l'évolution des effectifs, la cadence de production, la qualité des produits fabriqués. La seconde concerne la commercialisation avec pour objectif de maximiser les ventes et minimiser les frais de distribution. Les principaux paramètres sont le chiffre d'affaires, le taux de marge, le taux de pénétration du marché, le nombre de commandes, les frais de commercialisation et les rotations de stock.

Si l'on prend l'exemple de l'évolution du chiffre d'affaires, le tableau devra faire apparaître le chiffre d'affaires mois par mois, révélant des écarts soit en comparaison avec les années précédentes, soit avec le prévisionnel. Ces écarts devront être analysés afin de déterminer les points forts ou les points faibles : marchandises non adaptées à la demande, temps

maussade, crise économique, etc.

## Un tableau de bord : OUI mais lequel ?

De nombreuses applications vous permettent la mise en place et le suivi de tels tableaux (<http://www.ldsysteme.fr> ou <http://www.wave-soft.fr/> par exemple). Néanmoins, Excel reste un logiciel très performant, maniable, à la portée de tous et surtout gratuit. Par exemple, <http://outils-de-gestion.fr/tableau-de-bord-commercial-excel-1> vous propose un exemple de tableau de bord simple et efficace.

On dit souvent « gérer, c'est piloter son entreprise avec certains indicateurs ». A contrario, il est important de ne pas se surcharger en information. Pour s'en convaincre, il suffit de s'imaginer en pilote de ligne face à des dizaines de voyants. Vous seriez rapidement dépassé.

Gardez à l'esprit que votre but est d'établir un tableau clair, simple mais aussi pertinent et utile. Choisissez donc les indicateurs clés et faites en sorte d'optimiser la visibilité de votre tableau.

# Le paiement, avec ou sans contact ?

par La belle idée

Fini les pièces qui tintinnabulent, qui s'échappent des mains ou qui jouent les discrètes lorsqu'il s'agit de payer sa baguette. Mis en place depuis plusieurs années, le paiement sans contact a ses détracteurs comme ses amateurs. Alors, top ou flop ?

A tous ceux qui ont déjà hésité à entrer dans une boulangerie en voyant la longueur de la file d'attente, voire qui ont tourné les talons, réjouissez-vous ! Le paiement sans contact arrive.

**Vous avez peut-être déjà entendu parler du paiement sans contact :** il promet de faire mieux que le portemonnaie électronique (l'échec de Monéo arrêté officiellement au 30 avril 2015 est encore tout frais et le mot frais a tout son sens pour ceux qui y avaient investi...). Ce nouveau système de paiement, fondé sur la technologie NFC «Near Field Communication» ou communication de proximité, est développé sur les cartes bancaires et les smartphones ; il permet, en approchant le support de 4 cm d'une borne de paiement, de régler instantanément des achats de 20 € maximum.

Séduites par la promesse d'un traitement plus rapide et plus fluide des opérations, des entreprises de toute taille ont sauté le pas. Des commerces, boulangeries notamment, des sites de loisirs aussi : Flavien Fuchey directeur du DivertiParc (Toulon-sur-Arroux, 71) va équiper la boutique de son surprenant parc pour «banaliser l'acte d'achat».

Et les grands groupes grossissent les rangs : Castorama annonce en juin 2015 la mise en place du paiement sans contact dans tous ses points de vente, Orange et le groupe Sanef lancent une expérimentation de



paiement sans contact via smartphone sur l'autoroute A14...

## Avec ou sans paiement en espèces ?

Cela vous laisse songeur ? Alors venez essayer ce système de paiement dans l'un des 280 000 points de vente équipés (21,5% des commerces équipés pour les paiements en carte bancaire). Un chiffre élevé mais très en-deçà des objectifs : 50% en 2016, 100% en 2020 ! Autant dire que les banques vont devoir accélérer leur politique d'équipement, pour l'heure gratuitement proposé aux commerçants. Et ces derniers vont devoir se poser la question de savoir si oui ou non, il est intéressant pour eux de passer des espèces à la carte pour les petits paiements.

En positif : la fluidité du passage en caisse, la facilité dans le comptage en fin de journée, moins de monnaie à trier, moins d'erreurs de caisse, une simple télécollecte et tout est réglé. Le paiement sans contact

a tout pour plaire. «Des consommateurs sont devenus accros», affirme le directeur exécutif de Visa Europe France. Certains, comme l'explique Fabien, gérant d'une franchise Casino à Lyon, sont même tellement habitués à payer de cette façon que si elle ne leur est pas permise, ils se retrouvent le bec dans l'eau, avec la mémoire qui flanche et les doigts incapables de pianoter le code bancaire...

Oui mais : à l'heure où certains érigent le paiement sans contact en monarque du moyen de paiement, la plupart des Français dans un sondage -Ipsos avec Brink's- réaffirment leur attachement au cash : 79% préfèrent le cash pour régler des achats de 10 €. Alors, si certains troubadours annoncent le jugement dernier de la monnaie et des chèques et l'avènement des smartphones (qui remplaceraient eux-mêmes les cartes bancaires équipées NFC...), les sujets, eux, sont moins fervents. Tant les clients que les commerçants, et pour ces derniers



une réticence d'autant plus forte s'ils se sont équipés en distributeur automatique de monnaie.

### Prérequis pour les uns, gadget pour d'autres, mais intérêt des banques toujours

Et cette absence de ferveur n'est pas contredite par les chiffres : 57% de personnes sondées par Odoxa (janvier 2015) qualifient ce système d'« inutile » et 43% ne le connaissent pas.

Si les chiffres de possesseurs de cartes de paiement de ce type explosent en France – 11 millions en 2013, 34 millions en juin 2015 –, on ne doit surtout pas attribuer cette envolée au seul enthousiasme des consommateurs : les banques, qui espèrent bien à terme réduire les frais liés à l'usage d'espèces, font plus qu'encourager les particuliers à s'équiper en mettant en place le renouvellement systématique des cartes classiques par des cartes de paiement sans contact... sans toujours en informer le client. Et pire, certains qui réclament à leurs

banques la suppression de cette option se la voient facturer ! Carton jaune pour les banques de la part de la CNIL (Commission nationale de l'informatique et des libertés).

**Petite astuce :** pour savoir si vous pouvez payer sans contact, c'est simple, recherchez sur votre carte bancaire le pictogramme représentant quatre petites ondes stylisées, et c'est gagné.

### Une fonctionnalité peu utilisée : méconnaissance ou méfiance ?

Avec le sans contact, l'absence de saisie du code personnel pour payer en effraie plus d'un. Or, si vous achetez pour plus de 20 € ou si vous dépassez le plafond cumulé d'une centaine d'euros (en moyenne), vous devrez le saisir. Pas d'inquiétude, donc. Du moins pas plus qu'en cas de vol d'une carte bancaire classique.

Le risque de piratage de données, lui, est plus troublant. Des applications gratuites se téléchargent sur internet et s'installent sur les smartphones, elle permettent d'ob-

tenir facilement le numéro et la date d'expiration de la carte sans contact d'un utilisateur situé à côté de vous. Des données certes inutilisables pour faire des achats en ligne sans le cryptogramme de sécurité, mais tout de même ! Une absence de protection qui laisse perplexe. « Ces cartes sont moins protégées qu'une carte permettant de prendre le métro », s'étonne un consultant en sécurité cité par l'UFC-Que choisir. Payer par smartphone serait plus sécurisé. Or dans de nombreux pays c'est le paiement par Smartphone qui a le vent en poupe.

**A vous, commerçants qui hésitez à vous équiper, pensez à vérifier 3 choses :** le coût de l'équipement (aujourd'hui proposé gratuitement par les banques), la durée de vos contrats de renouvellement des terminaux (les pénalités sont assez dissuasives en cas de rupture anticipée), et les commissions monétiques appliquées aux paiements sans contact. Celles-ci sont égales ou supérieures à celles appliquées aux paiements par carte traditionnels selon les banques.

# Loi Macron : ce qui change pour vous

par Murielle Loison

Divisé en trois grandes parties «libérer l'activité», «investir» et «travailler», le projet de loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques va impacter la vie des entreprises. Mais quels seront les principaux changements ?

Une des mesures qui fait beaucoup parler d'elle et qui suscite des crispations est celle qui a pour objectif de faciliter l'ouverture des magasins le dimanche. Les maires pourront autoriser l'ouverture des commerces de leur commune douze dimanches par an au lieu de cinq actuellement. Il sera créé des zones touristiques internationales (ZTI) dans lesquelles le travail le dimanche et en soirée sera possible toute l'année, de même dans douze gares importantes. Oui mais travailler le dimanche : quelles conséquences concrètes pour le travailleur ? D'abord, tout travail le jour du seigneur sera soumis au volontariat comme condition absolue et devra donner lieu à une compensation salariale quelle que soit la taille de l'entreprise. Et les salariés qui travailleront de 21 heures à minuit dans les ZTI pourront compter, eux, sur un doublement du salaire, le retour au domicile ainsi que les frais de garde des enfants pris en charge par l'employeur.

Le projet de loi Macron vise aussi à améliorer la trésorerie des entreprises. Le délai de paiement de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture deviendrait le plafond légal de principe. Il s'agit de mettre ici le droit français en parfaite conformité avec le droit européen.

D'autre part, le projet étend aux entreprises publiques le contrôle des délais de paiement. Les agents de la DGCCRF seraient en effet habilités à vérifier le respect par les



© Frédéric Massard - Fotolia.com

entreprises publiques des délais de paiement (60 jours). Enfin, ce projet de loi autoriserait des entreprises à prêter de l'argent à des fournisseurs ou des sous-traitants en difficulté de trésorerie. Le texte instaure un contrat de partenariat dans lequel une entreprise disposant d'une trésorerie excédentaire peut octroyer des financements de moins de deux ans à une entreprise avec qui elle entretient des liens économiques.

## Le projet de loi comporte également tout un volet social

Avec la réforme de la justice prud'homale, le texte vise à raccourcir les procédures et les délais de jugement devant les prud'hommes. Il veut surtout favoriser les règlements amiables des litiges en donnant plus de prérogatives au bureau de conciliation et d'orientation, et en généralisant la médiation conventionnelle à tous les litiges nés de l'exécution du contrat de travail. D'autre part, le projet de loi instaurerait une obligation de formation

initiale pour les conseillers prud'homaux, salariés comme employeurs, en complément de celle dispensée par les organisations professionnelles dont ils dépendent. Pour les licenciements dont les causes ne sont pas considérées comme réelles ou sérieuses, le projet instaure un barème prud'homal obligatoire. Neufs plafonds sont ainsi fixés selon la taille de l'entreprise et l'ancienneté du salarié.

### La facturation électronique

Le projet de loi habilite le gouvernement à prendre par ordonnance les mesures permettant le développement de la facturation électronique entre les entreprises. L'obligation de dématérialisation s'appliquerait dans un premier temps aux grandes entreprises avant de devenir applicables aux petites. Rappelons qu'en matière de marché public, le passage à la e-facture deviendra progressivement obligatoire en application de l'ordonnance n° 2014-699 du 26 juin 2014.

# Actu... Actu... Actu...



© Julien Tonneur / Bead Pict - Fotolia.com

## Vente de médicaments en ligne

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2015, le site internet d'une pharmacie autorisée devra afficher un logo commun à toutes les pharmacies en ligne, mis en place au niveau de la communauté européenne, sur toutes les pages consacrées à la vente de médicaments. Afin de permettre la vérification de l'authenticité du logo, des liens hypertextes permanents et sécurisés doivent mener du logo vers les coordonnées du pharmacien sur le site de son ordre national.

## Conjoint collaborateur et assurance vieillesse

Un décret du 29 juin 2015 permet aux personnes qui ont perdu la qualité de conjoint collaborateur (*séparation, cessation d'activité*) de s'affilier volontairement auprès du régime de retraite des travailleurs non-salariés. Le décret n° 2015-769 précise le délai d'adhésion et les modalités d'affiliation.

## Démarchage téléphonique : bientôt une liste d'opposition

La loi «Hamon» a créé une liste d'opposition au démarchage téléphonique applicable à tous les professionnels et qui leur interdit expressément de démarcher par téléphone les consommateurs y figurant. Récemment, un décret a précisé les modalités de fonctionnement de la liste d'opposition (*Décret n° 2015-556 du 19/05/2015*).

## SARL : convocation aux AG par internet

Depuis le 1<sup>er</sup> juin 2015, le gérant d'une SARL peut faire parvenir aux associés la convocation aux assemblées ainsi que les documents s'y rattachant par courrier électronique. Il doit au préalable demander l'accord par écrit à chaque associé (*Décret n° 2015-545 du 18/05/2015*).

## Soldes : les périodes autorisées

Chacune des deux périodes légales de soldes doit durer six semaines. Les soldes d'hiver débutent le 2<sup>e</sup> mercredi de janvier et celles d'été le dernier mercredi de juin. Des dates dérogatoires sont accordées aux départements frontaliers et aux territoires d'outre-mer.

## 650 € pour l'embauche d'un jeune !

L'employeur qui recrute un jeune en difficulté d'insertion de moins de 30 ans dans le cadre d'un contrat «starter» perçoit une aide égale à 45% du SMIC horaire brut soit 655,90 € par mois. L'intérêt du contrat «starter» est de faire bénéficier à l'employeur d'un appui financier supérieur à celui octroyé dans le cadre d'un contrat initiative emploi classique.

## Le crowdfunding pour les TPE et PME

La plate-forme de crédit participatif (crowdfunding) crédit.fr permet à des investisseurs parti-

culiers de financer directement les Très Petites Entreprises. Toutes les opérations sont réalisables en ligne. L'entreprise, à la recherche d'un crédit pour financer un investissement, dépose son projet qui, après validation, sera financé par la communauté des prêteurs particuliers.

## Allergènes : une meilleure information

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2015, la présence éventuelle de substances provoquant des allergies doit être signalée sur les denrées alimentaires préemballées ou à proximité de celles-ci quand elles ne sont pas emballées (*cantines, traiteurs, boucheries par exemple*). Pour les repas consommés sur place (*restaurants*), le consommateur devra avoir accès à l'information par écrit, de façon visible et lisible.

## Services à la personne

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2015, les entreprises de services à la personne doivent mieux informer leur clientèle notamment sur les prix pratiqués et en matière de devis. Ce dernier devient obligatoire, gratuit et personnalisé à partir de 100 € par mois de prestations. Le devis doit mentionner le numéro de la déclaration ou d'agrément du prestataire.

# Prix à volonté, une nouvelle façon de vendre au top

par La belle idée

Des sites de vente en ligne, des hôtels, des restaurants... de plus en plus de professions expérimentent le «prix fixé par le client». Parfois avec succès économique, parfois non. Mais dans tous les cas, le retour sur les attentes des clients est instructif, et on s'offre un joli coup de communication.

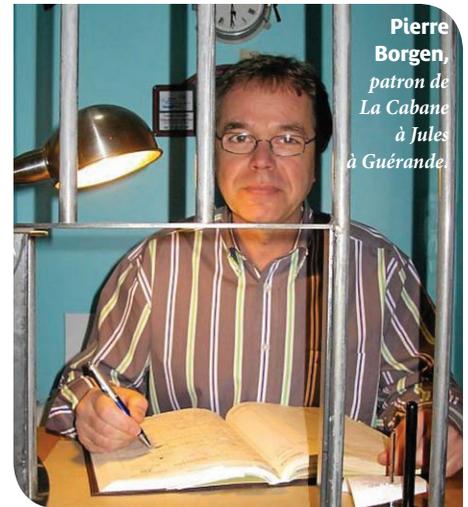
Aller vers de nouveaux profils de clients pour certains, se faire connaître sur un territoire donné et même augmenter ses marges pour d'autres... les raisons sont multiples de laisser le client fixer lui-même le prix d'un produit. Et cette pratique se répand : vous pouvez tout aussi bien faire héberger votre site internet, avaler un gratin dauphinois dans un restaurant, en étant libre de choisir d'aligner les zéros après la virgule... ou pas. Le prix libre, c'est aussi rester libre de ne pas mettre le prix. L'agence de voyages Option Way l'a bien compris. En lançant un site internet où les voyageurs fixent le prix du billet d'avion qu'ils souhaitent pour leur voyage *-en mettant en place des options qui sont payantes-*, elle leur permet d'écono-

miser jusqu'à 50% du prix habituel pour un vol Paris-New York.

## Faire entrer billets comme clients

Et à tous les perplexes, les réticents et inquiets, laisser les clients fixer leur prix n'est pas synonyme de clé sous la porte. Bien au contraire. Déjà parce que laisser de la liberté au client est avant tout une marque de confiance. Confiance au client d'abord puis, aux entrepreneurs, aux artisans et aux commerçants, confiance en leur propre travail. Et ce type de signal, le client y est sensible. Quelques chiffres : à Lyon où plusieurs restaurants se sont laissés séduire par le prix libre, un client donne en moyenne 16 € pour un repas à 14,50 € et 22 € pour un menu à 21 €. Les 5 hôtels qui en 2014 ont expérimenté la démarche sur Paris, ont eux, vu les prix baisser de 20% par les clients... mais comme l'explique Aldric Duval, gérant de l'hôtel de la Tour d'Auvergne à l'origine de l'opération : *«sur une centaine de réservations, les gens payaient en moyenne 25 à 30% de moins que le prix habituel. Cela nous a permis de mieux évaluer le budget de nos clients mais aussi de les sensibiliser à nos coûts»*.

Et au-delà de faire entrer des billets dans le tiroir-caisse, le prix libre fait entrer les clients dans la boutique. Pierre Borgen, patron de La Cabane à Jules à Guérande explique que pour fêter le premier anniversaire



Pierre Borgen,  
patron de  
La Cabane  
à Jules  
à Guérande.

de son restaurant, il a opté pour le prix à volonté pendant un mois. Bilan du premier service : un beau chiffre d'affaires, une marge légèrement inférieure à ce qu'il aurait pu avoir avec le même nombre de clients mais, en termes de fréquentation, le *«plus beau dimanche depuis l'ouverture du restaurant»*.

Bien sûr, il y a des précautions à prendre. Pour éviter le champagne à toutes les tables dans les restaurants, les boissons consommées restent facturées aux prix fixes. Ensuite, faire prendre conscience au client de tout ce qu'il a consommé, ce dernier ayant tendance, au moment de payer, à revoir la note à la baisse. Que ce soit sur les reçus, les notes et les factures, faire figurer la liste des produits commandés. Le prix librement fixé : une nouvelle manière de faire plaisir au client.



Aldric Duval,  
gérant de l'hôtel  
La Tour d'Auvergne  
à Paris.



# Connaissez-vous le nombre de points restant sur... votre permis de conduire ?

Pour connaître le nombre de points restant sur votre permis de conduire, vous pouvez à tout moment faire la demande de différentes manières auprès de votre préfecture. Par ailleurs, si vous commettez une infraction, le ministère de l'intérieur vous informe du nombre de points perdus et de votre solde.

## Demande spontanée auprès de la préfecture

À tout moment, vous pouvez avoir connaissance du nombre de points restant sur votre permis en vous adressant à votre préfecture.

### Par internet

Vous avez la possibilité de connaître le nombre de points restant sur votre permis grâce au site internet TélépoinTS.

Pour se connecter, il est nécessaire de se munir au préalable de son identifiant (le numéro du permis) et de son code confidentiel sécurisé. Si votre permis de conduire est un ancien modèle non sécurisé, vous devez demander ces informations par courrier à votre préfecture en joignant :

- une copie de votre pièce d'identité
- une copie de votre permis de conduire,
- une enveloppe à votre nom, affranchie au tarif recommandé avec demande d'avis de réception, accompagnée de la liasse délivrée par la Poste permettant la distribution du recommandé.

Si vous êtes titulaire du permis de conduire depuis novembre 2013, votre code de consultation a été joint à l'envoi de votre permis.

### Au guichet

Vous pouvez consulter gratuitement votre solde à la préfecture de votre domicile en vous présentant personnellement, muni de votre permis de conduire et d'une pièce d'identité en cours de validité. Un relevé d'information intégral peut alors vous être délivré si vous en faites la demande. Cette consultation est également possible dans certaines sous-préfectures (se renseigner au préalable).

### Par courrier

Vous pouvez faire une demande écrite accompagnée de la photocopie de votre permis de conduire et de celle d'une pièce d'identité en cours de validité.

La demande devra également être accompagnée d'une enveloppe affranchie au tarif recommandé avec demande d'avis de réception, ainsi que de la liasse délivrée par la Poste permettant la distribution du recommandé. Vous recevrez alors à votre domicile un relevé d'information intégral. Outre les informations relatives à votre état civil, le relevé intégral rappelle toutes les catégories de permis que vous possédez et récapitule les différentes infractions que vous avez commises et le nombre de points perdus à cette occasion.

**À noter :** pour des raisons de confidentialité, les demandes par courrier électronique ne seront pas prises en considération, et aucune information ne pourra être donnée par téléphone.

## Recevoir l'information à la suite d'une infraction

Si vous commettez une infraction entraînant un retrait de point(s), le ministère de l'intérieur vous envoie un courrier vous informant de la perte de points.

Ce courrier est envoyé :

- soit à l'adresse que vous avez indiquée aux forces de l'ordre qui vous ont contrôlé, si l'adresse figurant sur votre permis de conduire n'est plus bonne,
- soit à l'adresse figurant sur le certificat d'immatriculation en cas de contrôle radar automatisé.

Si vous n'avez pas fait modifier l'adresse de votre certification d'immatriculation, à la suite d'un déménagement, ce courrier ne vous parviendra pas. Vous ne pourrez pas faire de contestation.

## Communication par lettre simple

Lors du constat d'une infraction, les forces de l'ordre vous informent du principe du retrait de point(s). Si le retrait de points n'aboutit pas à une perte totale des points de votre permis, vous êtes informé par lettre simple du nombre de points retirés. Cette information peut prendre plusieurs mois.

Vous êtes informé également par lettre simple des reconstitutions légales de points obtenues sur le permis dans les cas suivants :

- si aucune infraction, entraînant un retrait de points, n'est commise durant le délai prévu à cet effet,
- après avoir suivi un stage de sensibilisation à la sécurité routière entraînant récupération de points.

## Communication par lettre recommandée avec accusé de réception

Lorsque le solde de points atteint ou franchit le cap des 6 points, un courrier en recommandé vous alerte et vous incite à suivre un stage de sensibilisation à la sécurité routière.

En cas de perte de la totalité de son capital de points, votre permis de conduire est invalidé et vous êtes informé par lettre recommandée avec accusé de réception.

Cette lettre :

- récapitule l'historique des précédents retraits de points ayant abouti au solde nul de points,
- prononce l'invalidité du permis de conduire,
- vous enjoint de restituer votre permis à la préfecture du département de votre lieu de résidence dans un délai de 10 jours qui suit la réception de la lettre.

**À noter :** lors de la période probatoire, si vous commettez une infraction entraînant le retrait d'au moins 3 points, la notification du retrait est adressée par lettre recommandée avec accusé de réception.

# Les chiffres clés au 30 juin 2015

**SMIC HORAIRE** : 9,61 € au 1<sup>er</sup> janvier 2015

**MINIMUM GARANTI** : 3,52 € depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015

**SMIC MENSUEL BRUT** : 35 heures hebdomadaires = 1 457,52 €. 39 heures hebdomadaires = 1 665,73 € avec majoration de 25% et 1 640,75 € avec une majoration de 10%

**PLAFOND DE SÉCURITÉ SOCIALE** : 3 170 €/mois, 174 €/jour, 38 040 € pour 2015

**TAUX DE BASE BANCAIRE** : 6,60% depuis le 15 octobre 2001

**TAUX EONIA (Marché Monétaire)** : 0,1191% en juin 2015, moyenne mensuelle

**HAUSSE DES PRIX** : sur les 12 derniers mois en avril 2015, indice INSEE des prix harmonisés "tous ménages" : + 0,1%

**INTÉRÊT LÉGAL 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2015** : pour les particuliers 4,06%,  
pour les professionnels 0,93% majoré : 2,79%

**REMBOURSEMENT DES FRAIS DE REPAS** : hors locaux entreprise (*chantiers*) = 8,80 €, dans les locaux (*pariers*) = 6,20 €. Repas lors d'un déplacement professionnel = 18,10 €

**INDEMNITÉS DE GRAND DÉPLACEMENT 2015 (par jour, pour les 3 premiers mois)** :  
logement et petit déjeuner = 64,70 € (*départements 75, 92, 93 et 94*), 48,00 € (*autres départements*)

## INDICE DU COÛT DE LA CONSTRUCTION INSEE (baux commerciaux)

Année	1 <sup>er</sup> trimestre	2 <sup>e</sup> trimestre	3 <sup>e</sup> trimestre	4 <sup>e</sup> trimestre
2015	1632			
2014	1648	1 621	1 627	1 625
2013	1 646	1 637	1 612	1 615
2012	1 617	1 666	1 648	1 639
2011	1 554	1 593	1 624	1 638
2010	1 508	1 517	1 520	1 533
% sur 1 an			- 0,97%	
% sur 3 ans			+ 0,93%	
% sur 9 ans			+ 19,82%	

## NOUVEL INDICE DE RÉFÉRENCE DES LOYERS (IRL) à utiliser à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008

### TABLEAU DES VALEURS DE L'INDICE DE RÉFÉRENCE DES LOYERS

Période	Indice de référence des loyers	Variation annuelle en %
1 <sup>er</sup> trimestre 2015	125,19	+ 0,15%
4 <sup>e</sup> trimestre 2014	125,29	+ 0,37%
3 <sup>e</sup> trimestre 2014	125,24	+ 0,47%
2 <sup>e</sup> trimestre 2014	125,15	+ 0,57%
1 <sup>er</sup> trimestre 2014	125,00	+ 0,60%
4 <sup>e</sup> trimestre 2013	124,83	+ 0,69%
3 <sup>e</sup> trimestre 2013	124,66	+ 0,90%
2 <sup>e</sup> trimestre 2013	124,44	+ 1,20%
1 <sup>er</sup> trimestre 2013	124,25	+ 1,54%
4 <sup>e</sup> trimestre 2012	123,97	+ 1,88%

## BARÈME KILOMÉTRIQUE AUTOS 2014 (extrait, voir conditions d'utilisation)

	D ≤ 5 000 km	D = de 5 001 à 20 000 km	D > 20 000 km
5 CV	D x 0,543	(D x 0,305) + 1 188 €	D x 0,364
6 CV	D x 0,568	(D x 0,320) + 1 244 €	D x 0,382
7 CV	D x 0,595	(D x 0,337) + 1 288 €	D x 0,401

Pour en savoir plus demandez conseil à votre expert-comptable  
ou sur le site du gouvernement : [www.gouv.fr](http://www.gouv.fr)

## A partir de 2015 RÉDUCTION FILLON en fonction du taux de FNAL applicable à l'entreprise (paramètre T)

**Cas général** :  $C = (T/0,6) \times [(1,6 \times \text{smic annuel} / \text{rémunération annuelle brute}) - 1]$

**Coefficient maximal** : FNAL à 0,10% dans la limite du plafond  $T = 0,2795$

FNAL à 0,50% sur brut total  $T = 0,2835$

**RETRAITE** : pour valider un trimestre, il faut cotiser sur une base égale à 150 fois le SMIC horaire, soit 1 441,50 € au 1<sup>er</sup> janvier 2015.



Trente-huit avril, matin. Soleil, terrasse, café sans sucre. Sans sucre ? Malgré tout le paradis n'est pas loin, juste au-dessus pour tout dire. Quand on vient au téléphone d'avoir son expert-comptable préféré, et qu'on vient de l'entendre, très clairement, dire qu'on allait y rester, au top !

Je secoue la tête, je cligne des yeux. Je secoue une nouvelle fois la tête et je comprends. Il ne parle pas de mes résultats, il ne tente pas le grotesque calembour qui mettrait en cause mes talents pour le jardinage, où mon potager n'apparaîtrait qu'en abrégé (topinambour...). Non, rien de tout cela.

De la brume qui au matin envahit mon cerveau émerge petit à petit le souvenir de la carte postale reçue l'avant-veille. Il séjourne actuellement en Turquie. En fait, ce qu'il me dit, c'est : quel magnifique musée que ce Topkapi. A moins qu'il n'ait été pendant notre conversation en train de visionner pour la énième fois le film de Jules Dassin. Pour faire mode, devrais-je écrire «le film éponyme de Jules Dassin...».

Ou alors, il évoquait simplement l'hôtel où chaque année les honoraires que je lui verse lui permettent de descendre. L'Hôtel Topkapi. LE

Restez  
au  
top !

Topkapi, mais si, vous savez bien : c'est juste sur la gauche en arrivant de l'aéroport.

Je penche malgré tout pour le film. Melina Mercouri ! Peter Ustinov ! En voilà deux qui ont su s'y hisser, au top. Surtout Melina, en fait. Ministre de la Culture, qu'elle avait fini, la beauté grecque. Comment ça, Ministre de la Culture, c'est pas le top ? Et de toute manière, c'était pas en Turquie. Quelle mauvaise foi ! Soleil toujours. Mon cousin René vend des glaces -enfin non, il fabrique -fait fabriquer- des glaces, dans ses usines. Et le top, avec la chaleur l'été, il connaît. Et pour y rester l'hiver, au top, il a inventé la glace réversible. Hé oui : tout

comme il existe des climatisations réversibles, on trouvera à la vente, dès cet automne, des glaces réversibles. En vente, et partout : sorbet l'été, bouillon l'hiver. Je ne plaisante pas. On ne plaisante pas avec les sommets. Jamais. Regardez : le Mont Blanc, l'Annapurna, le Kangchenjunga (pour celles et ceux qui l'ignoraient, il s'agit du troisième plus haut sommet de l'Everest). Tous ceux qui y sont restés ne sont plus là pour le dire. CQFD.

Quant aux palmarès des ventes, j'ose à peine en parler. Pour la musique : le Boléro (pinambour). Pour les livres : la Bible et le Seigneur des Anneaux. Pas le Seigneur des Anneaux ? Ah, bon.

Et, tant que j'y pense : je viens de retrouver le numéro de téléphone de l'hôtel Topkapi. Ils font trente pour cent de remise sur présentation de la carte «Je reste au top» que les CGA ont normalement dû remettre cet été à leurs adhérents avec des autocollants et des bonbons rafraîchissants.

En fait, le top du top, c'est l'exactitude. Celle du troisième. Car au troisième top, il sera exactement l'heure de prendre patience et de courage garder.

*pour Gudule, par ordre, l'illisible remplaçant...*



## Myopie : tous dehors !

Selon des méta-analyses américaines et européennes, une personne dans le monde sur 4 voit flou ! 47% des jeunes adultes européens (25-29 ans), 82% des jeunes de Singapour, ou encore 41% des jeunes américains souffrent de myopie. Le phénomène a démarré dans les années 90 en Asie, et ne cesse de s'aggraver. Principales causes identifiées : trop d'heures passées à regarder de près, des carences en vitamines D, mais surtout le manque d'exposition à la lumière naturelle et notamment le spectre de lumière bleue présent dans le rayonnement du soleil mais absent de la lumière artificielle, qui permet en effet de contrebalancer les effets négatifs d'autres parties du spectre.

*Science & vie, juin 2015*

## Des plantes d'eau pour fabriquer de l'électricité

Depuis les années 2007, de nouveaux procédés de transformation de l'énergie chimique issue de la photosynthèse en énergie électrique tentent d'émerger. Utiliser les plantes pour convertir de l'énergie solaire en énergie électrique, l'idée est séduisante mais présentait jusqu'à aujourd'hui des difficultés liées notamment à son rendement. La société Plante-E, basée à Wageningen au Pays-Bas avance sur cette idée et travaille aujourd'hui sur le projet de rizières, mangroves ou autres zones humides, produisant jour et nuit assez d'électricité pour les villages isolés du sud-est asiatique. De beaux espoirs pour l'avenir.

*Libération.fr - 06/03/2015*

## Pour le réveil, mettez-vous au parfum !

Café et croissants chauds, thé vert et cacao, embruns marins et herbe fraîchement coupée, ou encore odeur du dollar et de l'ébène, voici quelques-uns des différents parfums disponibles pour un réveil tout en odeurs avec le tout nouveau «Sensorwake» ou réveil olfactif créé par un jeune Nantais de 18 ans. Guillaume Roland, étudiant à

l'école d'ingénieurs à Compiègne s'est lancé dans la création d'une start-up, et s'est appuyé sur le savoir-faire de la société Suisse Givaudan pour développer des capsules qui diffusent ces parfums durant 4 mois. Vendus en pré-commande sur le site de crowdfunding américain Kickstarter, les premières livraisons devraient avoir lieu en novembre 2015.

*Reuters France 15 juin 2015*

## Fini les tracasseries du quotidien

**Toutcequejeveux.com**, voilà un site internet imaginé par une jeune startup qui pourrait bien apporter des réponses simples à nos problèmes complexes de la vie quotidienne ! Une nouvelle forme de conciergerie, pour rechercher un baby sitter, une femme de ménage ou acheter des billets de train. Le secret de sa réussite : la simplicité et la multiplicité d'accès (*requêtes par Email, SMS, mais aussi Twitter, WhatsApp, Facebook...*) et la liberté des utilisateurs (*pas de formulaire à remplir*). Accessible partout en France, le service est payant, mais un travail de recensement des ressources et des compétences réalisé en amont de la création du site lui permet de répondre à un maximum de requêtes.

*Influenca.net - 06/04/2015*

## Qualité de l'air et RT 2012

Alors que des études rendues publiques par l'Observatoire de la qualité de l'air intérieur ce 11 juin tendent à montrer que plus d'un logement sur deux en France présente des concentrations significatives de nombreux composés organiques semi-volatils (COSV), relevant la présence de phtalates, d'hydrocarbures polycycliques, de bisphénol, de perméthrine ou encore de pesticides, le comité stratégique d'Uniclima s'inquiète des conséquences de l'application de la RT 2012 pour la qualité de l'air intérieur des bâtiments. En effet, la RT 2012 met l'accent sur les économies d'énergies, et amène donc à produire des bâtiments de plus en plus hermétiques et potentiellement malsains !

*Batirama.com et Environnement-magazine.*

### CGA informations est diffusé aux adhérents de :

CGA 47 Agen, CGA des Cévennes Alès, CCGA Angoulême, CGA 74 Annecy, CGA de l'arrondissement d'Arles, CGA de l'Yonne Auxerre, CGA2B Haute-Corse Borgo, CGAIBA Cesson-Sévigné, CGAS Challes-les-Eaux, CENTREXPART Chartres, CEPROGES Déols, CEDAGE Drôme-Ardèche Guilhaumand-Granges, CGA 52 Langres, CGA 02 Laon, CGA 13 Marseille, CEMOGEST Metz, CGA Aveyron Lozère Millau, CGA 06 Nice, CGA 30 Nîmes, CGAIB Rennes, CGIA de la Manche Saint-Lô, CGACTION Saint-Malo, CGA Les Landes de Gascogne Saint-Paul-lès-Dax, CGA Aisne Saint-Quentin, ADEG Seyssinet-Pariset, CGAAS Sisteron.

La CGA 74 est propriétaire des articles et toute reproduction totale ou partielle est soumise à autorisation du directeur de publication. Les informations contenues dans les articles signés sont publiés sous la responsabilité de leurs auteurs.

Le CGA Infos est imprimé sur papier écolabellisé et certifié PEFC, imprimé avec des encres végétales.

# Votre CGA vous informe...

## TRANSMETTRE VOTRE ENTREPRISE : UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR !

*Vous investissez du temps et de l'énergie dans votre entreprise, vos salariés s'y impliquent ;  
la transmettre c'est assurer sa pérennité.*

### ❑ **Pour assurer la réussite de votre transmission : anticipez**

Pour préparer sereinement la cession de votre entreprise, commencez vos démarches **3 à 5 ans avant l'échéance** que vous vous êtes fixé. Vous pourrez ainsi mettre au clair votre idée de cession et comprendre les étapes clés de cette opération de transmission.

### ❑ **Comment réussir la transmission de mon entreprise ?**

#### 1. Réalisation d'un diagnostic complet de l'entreprise

Identifier les atouts et les faiblesses de l'organisation.

*En cas de futur départ à la retraite, un bilan avec le RSI est nécessaire pour déterminer vos droits et établir votre planning.*

#### 2. Adaptation

Une phase d'adaptation peut être nécessaire compte tenu des points faibles identifiés dans le but de mieux valoriser l'entreprise en vue de la cession (par exemple : travaux de mises aux normes, rénovation du local, renouvellement de matériel, etc.).

#### 3. Evaluation et stratégie de cession

Il est nécessaire d'identifier ce qui est vendu (fonds de commerce ou parts sociales ?) et d'évaluer la valeur de l'entreprise. Le montage juridique, fiscal et financier doit être prévu.

#### 4. Recherche du repreneur

Le repreneur peut être trouvé en interne (membre de la famille ou du personnel) ou en externe. Faites-le savoir auprès de vos partenaires en contact avec des repreneurs potentiels.

#### 5. Négociation

Toute la préparation menée en amont permettra de développer un argumentaire pour les négociations avec le repreneur.

#### 6. Transmission effective

### ❑ **Les partenaires pour vous accompagner dans votre projet de transmission**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat : <[www.artisanat50.fr](http://www.artisanat50.fr)> <[www.transmission-reprise.org](http://www.transmission-reprise.org)>

Chambre de Commerce et d'Industrie : <[www.cherbourg-cotentin.cci.fr](http://www.cherbourg-cotentin.cci.fr)> <[www.granville.cci.fr](http://www.granville.cci.fr)>

<[www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com)>

Experts-comptables / Notaires / Avocats / RSI

Plus d'infos sur : [www.economie.gouv.fr/transmettre-mon-entreprise](http://www.economie.gouv.fr/transmettre-mon-entreprise)

Le CGIAM propose régulièrement des formations sur «organiser son départ en retraite».