



CONSEILS DE PROS

Nos experts

FINANCEMENT
CREDITRELAX



Stéphane Kirsch, fondateur du site français de courtage en financements professionnels. Accompagnement des entrepreneurs dans leur recherche de financements professionnels.
www.creditrelax.com

JURIDIQUE
L'APPEL EXPERT



Claire Girard, responsable de L'appel expert, leader du renseignement juridique par téléphone

documenté à partir du fonds des éditions Francis Lefebvre, Dalloz et Éditions législatives.
www.efi.fr

RESSOURCES HUMAINES
AJ
CONSEIL



Alain Jacob, fondateur d'AJ Conseil. Recrutement et ressources humaines, recherche, évaluation et sélection des cadres dans l'hôtellerie-restauration, distribution et métiers de service.
www.ajconseil.fr

COACHING EN ENTREPRISE
Espace coaching développement



Hélène Jacquot est coach d'entrepreneurs et d'équipes spécialisée dans l'accompagnement du changement dans les TPE et les PME. Elle réalise du coaching individuel ou d'équipe. Hélène Jacquot est coach certifié AFAQ Compétence.

PME : quels sont les risques et les atouts pour les binômes ?

Beaucoup de projets de création ou de reprise de petites entreprises se font plus facilement à deux. Les tandems d'entrepreneurs sont plutôt bien vus, notamment des banquiers, et pas seulement pour des raisons financières.

Dans l'artisanat, où le statut des conjointes collaboratrices a été renforcé depuis 10 à 15 ans, dans le commerce de proximité, où certaines franchises locales de la grande distribution sont même prévues et organisées pour les couples, ou encore dans l'hôtellerie-restauration : tout le monde a en tête des exemples dans son entourage. Tel couple de commerçants inséparables, des frères et sœurs ayant repris l'entreprise familiale, un père et son fils, un artisan et son successeur... Mais qu'est-ce qui fait la force spécifique de ces tandems ?

Leur alliance est faite de complémentarité dans les compé-

tences, assurément. Et aussi de confiance, de légitimité et de vision partagée du projet.

Ces ingrédients, d'ailleurs indispensables à tout développement dans les petites structures ; inconscients la plupart du temps, ils sont pourtant bien réels.

La vision partagée et la complémentarité initiale du binôme permettent de donner corps au projet, de passer de l'idée à la mise en œuvre ou d'assurer la continuité, dans le cas des reprises.

■ Comprendre le fonctionnement du binôme

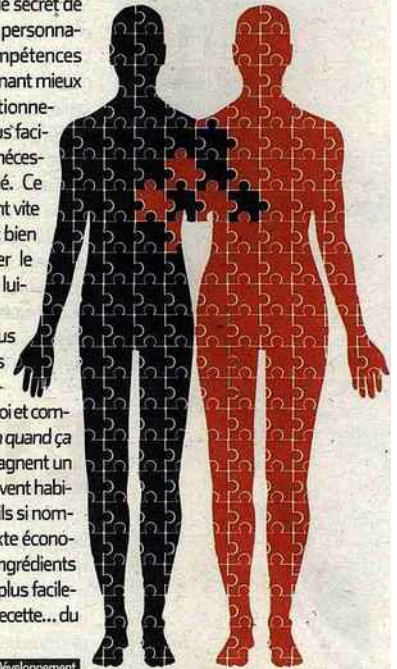
Comment ajuster ensuite le développement ? Et pourquoi certaines situations deviennent-elles parfois si douloureuses ou dramatiques quand le binôme ne fonctionne plus ?

Un coach amené à accompagner ces binômes leur permet de mieux

comprendre quel est le secret de l'articulation de leurs personnalités et de leurs compétences associées. En comprenant mieux leur mode de fonctionnement, ils intègrent plus facilement les évolutions nécessitées par le marché. Ce dernier évolue tellement vite actuellement qu'il est bien trop risqué de laisser le système s'adapter de lui-même.

L'adaptabilité est la plus grande force des petites structures. En comprenant plus vite « pourquoi et comment ça marche si bien quand ça marche bien », elles gagnent un temps précieux et peuvent habituellement éviter les écueils si nombreux de notre contexte économique. Connaître les ingrédients de la réussite permet plus facilement de reproduire la recette... du succès! ●

Avec H. Jacquot de Coaching Développement



L'emailing facile à gérer

L'emailing n'a jamais été aussi simple

- 1 Importez et gérez vos contacts
- 2 créez vos campagnes en quelques minutes
- 3 envoyez en illimité, suivez vos résultats

Pratique et nouvelle, la plateforme de gestion d'emailing en libre-service Simple-mail.fr a été conçue pour les TPE et PME.

Elle permet de créer ses emails publicitaires à partir de gabarits prédéfinis et de les router ensuite à ses clients. Illimités, les envois

sont facturés au nombre d'abonnés. Simple-mail.fr est ainsi gratuite pour moins de 25 abonnés et facturée jusqu'à 99 € par mois pour 25000 abonnés.

Complète, la plateforme dispose d'un outil statistique permettant de faire le bilan de votre campagne d'emailing. ●

Succès : avec Facebook ?

Dans le cadre du dernier Salon des entrepreneurs, Facebook a annoncé la création d'un programme d'assistance téléphonique conçu pour les TPE et les PME.

Baptisé « En route vers le succès », ce programme leur permet (pour 40 € par mois au mini-

mum), de disposer d'une assistance téléphonique personnalisée pendant 4 semaines, d'un guide d'utilisation des pages Facebook, mais leur permet aussi d'acquérir de bonnes pratiques pour développer leur présence sur le site et optimiser leurs pages d'entreprise. ●



Profitez des conseils de notre programme En Route vers Le Succès!

L'appel expert 3 éditeurs juridiques répondent à vos questions

Renseignement juridique par téléphone

08 20 800 112* (n° Indigo: 0,11 € la minute)

Premier appel gratuit pour les lecteurs de Zepros (code : 35029710)

- 1 Appelez L'appel expert du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00
- 2 Posez votre question à notre juriste et obtenez une réponse immédiate
- 3 Si votre question nécessite une recherche approfondie, réponse garantie sous 48 heures
- 4 Recevez sur simple demande un extrait de documentation

EDITIONS FRANCIS LEFEBVRE La solution juridique

EDITIONS LEGISLATIVES

DALLOZ

Quel planning pour l'acquisition d'un fonds de commerce ?

L'achat d'un fonds de commerce est souvent l'achat d'une vie! Ainsi, il convient de faire les choses dans l'ordre pour ne pas s'égarer et éviter de perdre du temps!

■ Phase 1. Définir vos envies et compétences

Il convient de réfléchir au secteur d'activité dans lequel vous voulez et pouvez travailler. Certaines professions (souvent artisanales) sont réglementées et un diplôme est nécessaire. Vous travaillerez au quotidien dans ce lieu ; il est donc essentiel de bien définir ce dont vous avez envie. Ensuite, vous devez réfléchir au type d'implantation : centre-ville, périphérie, centre commercial... Envisagez aussi la franchise : chaque enseigne peut vous aider dans ce travail de réflexion.



■ Phase 2. Adapter vos ambitions aux contraintes

L'apport personnel est souvent la principale contrainte. L'argent que vous pouvez mobiliser définira le montant maximal du projet et le prix du fonds à rechercher (règle usuelle : 30 % d'apport). Inutile d'aller voir les banques à ce stade, car la décision sera fonction

de l'affaire trouvée (ses bilans, son emplacement...).

■ Phase 3. La recherche de votre affaire

La recherche du fonds est la phase la plus dure et la plus fastidieuse. Elle peut prendre jusqu'à un an, voire plus! Selon notre expérience, c'est rarement l'affaire « coup de cœur » qui est achetée! Pour trouver : agents immobiliers spécialisés dans le com-

merce, franchiseurs, porte-à-porte, sites entre particuliers, etc. Il n'y a pas de règle. Mais faire appel à un avocat est fortement recommandé en phase de négociation et de présignature.

■ Phase 4. Promesse et recherche de crédit

Le prêt bancaire, nerf de la guerre! Cette phase, à partir de la signature de la promesse de vente, prend environ deux mois. Faire appel à un professionnel est recommandé, pour monter le meilleur dossier possible.

■ Phase 5. La mise en place du prêt

Une fois l'accord de crédit obtenu, il se passera environ un mois : pour la création de la société, la signature des actes, la mise en place des assurances, la purge des différentes conditions suspensives... ●

Avec Créditrelax

L'indemnité de trajet est-elle soumise à cotisations sociales?

Les ouvriers du bâtiment ont droit à l'indemnisation des petits déplacements, selon les textes conventionnels nationaux (articles 8.11 à 8.18 - JO n° 3193 & 3258).

À ce titre, ils peuvent percevoir, s'ils remplissent les conditions, des indemnités de repas, de frais de transport et de trajet.

Si les indemnités de repas et de frais de transport constituent un remboursement de frais professionnels exclus de l'assiette de cotisations (sauf lorsqu'il y a application de la déduction forfaitaire

spécifique pour frais professionnels), l'indemnité de trajet a, selon le texte conventionnel, « pour objet d'indemniser, sous une forme forfaitaire, la sujétion que représente pour l'ouvrier la nécessité de se rendre quotidiennement sur le chantier et d'en revenir ».

Ne constituant pas un remboursement de frais professionnels, cette indemnité est donc assujettie à cotisations sociales, que la déduction forfaitaire spécifique pour frais professionnels soit appliquée ou non. ●

Quel impôt pour les frais de voiture des gérants ?

Lorsque le gérant utilise son véhicule personnel pour réaliser des déplacements professionnels, la société lui verse une indemnité destinée à couvrir ses frais. Fiscalement, le traitement de cette indemnité dépend de la façon dont elle est calculée

Lorsque les allocations pour frais sont évaluées de manière forfaitaire, elles sont considérées comme un supplément de rémunération, et donc imposables à l'impôt sur le revenu (IR) au nom de leur bénéficiaire.

En revanche, lorsque ces indemnités constituent des frais réels, elles sont exonérées d'IR pour le dirigeant qui en bénéficie, à la condition que les dépenses correspondantes ne soient pas elles-mêmes déduites de son revenu imposable au titre des frais professionnels.



Les indemnités pour frais de voiture, calculées sur la base du barème kilométrique de l'administration, constituent des remboursements réels dès lors que le nombre de kilomètres parcourus à titre professionnel est dûment justifié par l'indication des dates, lieux et identité des clients rencontrés (arrêt du Conseil d'État du 20 décembre 1999).

Précisons que la loi de finances pour 2013 a instauré un plafonnement de ce barème à 7 CV (contre 13 auparavant) à compter de l'imposition des revenus de 2012. ●

Avec L'appel expert



Repères

Économie générale

Prix à la consommation
Décembre 2012 + 0,3 %

Prix à la consommation
12 mois + 1,3 %

Croissance du PIB
4^e trimestre 2012 - 0,3 %

Production industrielle
Décembre 2012 + 0,1 %

Coût de la construction
3^e trimestre 2012 1648

Sur 1 an + 1,48

Carburants

(prix à la pompe en € TTC/litre)

Gazole
Janvier 2013 1,71 €

SP 98
Janvier 2013 1,63 €

SP 95
Janvier 2013 1,59 €

GPL
Janvier 2013 0,87 €

Fuel domestique
Janvier 2013 0,96 €

Entreprises

Créations d'entreprise
Janvier 2013

• Avec auto-entrepreneurs 47708 + 25,6 %

• Hors auto-entrepreneurs 21415 + 4,9 %

Défaillances d'entreprise
Année 2012 60461 + 1,1 %

Taux bancaires

TBB Taux base bancaire
Décembre 2012 6,60 %

Emploi

Taux de chômage
Au 3^e trimestre 2012 10,3 %

Demandeurs d'emploi
Décembre 2012 4915500 + 0,2 %

Confiance des ménages
Janvier 2013 86 points

Restaurateurs : comment motiver vos salariés ?



Les entreprises qui fonctionnent le mieux sont celles dans lesquelles les collaborateurs sont les plus motivés. Mais rien ne se construit jamais seul, notamment pour un restaurateur, dont l'essentiel du succès repose sur un travail d'équipe. Petit tour d'horizon des best practices...

La rémunération reste un élément clé dans la motivation de vos collaborateurs. La restauration est un secteur qui se distingue en la matière grâce au droit de service : soit par un salaire par répartition via la masse du service, soit par une répartition individuelle directe, mode dit « à la poche ». La réglementation fiscale et sociale évoluant, ces systèmes disparaissent peu à peu. Alors, que faire ? Outre le salaire de base, vous disposez d'outils pour motiver et pour fidéliser vos collaborateurs. À commencer par l'instauration d'un système lié à la performance, comme un intéressement au chiffre d'affaires et/ou aux résultats.

Encore faut-il que les formules de calcul soient précises et qu'elles fassent l'objet d'engagements écrits. Car la courbe du résultat de votre entreprise doit induire le montant de l'intéressement, et non l'inverse ! Mettre en place un accord d'intéressement (loi du 28 juillet 2011), dont le mécanisme est assez simple, est une méthode qui a

également fait ses preuves. La loi de finances de 2013 a cependant réduit les avantages fiscaux prévus par le texte initial.

■ Gratifier, professionnaliser et responsabiliser

Deuxième levier d'action, la gratification. Au menu figurent les avantages en nature : mutuelle, prévoyance, voiture, logement,

retraite chapeau, abonnement téléphonique, etc. Bon à savoir : certains de ces avantages sont désormais obligatoires (mutuelle et prévoyance) dans la convention collective des CHR (cafés, hôtels, restaurants.). Troisième moyen : améliorer les compétences de vos salariés. Formation professionnelle continue (obligatoire suivant la taille des entreprises), formation individuelle ou collective, courte ou longue, simple remise à niveau ou

formation qualifiante, l'amélioration des compétences satisfait les personnes concernées et vous donne la possibilité de leur donner davantage de responsabilités.

■ La reconnaissance des qualités

Pour être motivé, un salarié a aussi besoin de voir ses qualités reconnues. N'hésitez pas à le féliciter lorsqu'il a réalisé un bon travail et à le remercier de son implication dans la bonne marche de l'entreprise.

Enfin, faites en sorte que vos salariés soient tous bien dans leur peau : créez des moments de convivialité lors de fêtes, anniversaires, distinctions d'un membre du personnel ou de l'entreprise elle-même. Incitez les plus talentueux à s'inscrire à des concours gastronomiques et accompagnez-les dans leur démarche. Facilitez, dans la mesure du possible, les activités sociales ou culturelles qui permettront d'inscrire l'entreprise dans une démarche citoyenne. ●

Avec AJ Conseil

Combien gagne un dirigeant de PME ?

Selon les dernières statistiques de l'Insee, le salaire net mensuel (équivalent temps plein) d'un dirigeant de PME employant entre 20 et 50 salariés s'élevait à 6440 € par mois en 2010. Un patron de TPE employant moins de 20 salariés gagnait, quant à lui, 4248 € par mois, c'est-à-dire 50980 € annuels.

Le rapport de l'Insee souligne que, avec + 8,9 %, la progression salariale a été supérieure, pour les dirigeants des entreprises de moins de 20 salariés, à celle des

autres catégories d'entreprises (+1,8 % pour les patrons des PME employant entre 20 et

50 salariés et + 2,5 % pour les dirigeants d'entreprise de plus de 50 salariés). ●



Comment mesurer votre niveau de stress ?

Parce qu'il met en jeu sa propre personne, le dirigeant d'entreprise est particulièrement exposé au stress.

À cette donnée s'ajoutent les incertitudes causées par la crise économique, qui engendrent encore plus de stress pour les dirigeants. Nombreux sont ceux qui affirment aujourd'hui avoir le nez dans le guidon, car ils travaillent davantage pour assurer la continuité de leur affaire.

Alors êtes-vous trop stressé ? Votre niveau de stress est-il préoccupant ? Pour le savoir et éviter le burn out, rien de plus simple : téléchargez sur l'App Store l'application Stressomètre. Ensuite, tenez votre smartphone à bout de bras et attendez une dizaine de secondes. Un score



s'affiche et indique votre niveau de stress, calculé en fonction de vos tremblements. L'application vous donne ensuite différents conseils pour évacuer efficacement votre stress. À utiliser sans modération... ●

Management : la qualité prime



Publié aux éditions Afnor, *Manager vraiment par la qualité* a été conçu pour tous les managers qui veulent enrichir leur expertise et mettre en place une démarche qualité durable, ayant des effets positifs dans le travail de chacun. L'auteur, Michel Bellaïche, consultant en management par la qualité, s'appuie sur de nombreux retours d'expérience pour guider le lecteur dans cette démarche.