



Lionel Donius, Home Assistance Informatique

Soulager les particuliers de leurs « maux » informatiques ! En partant du constat que l'utilisation – et surtout la maintenance – d'un ordinateur domestique est de plus en plus complexe, malgré les efforts des constructeurs de matériels et les éditeurs de logiciels, j'ai décidé de mettre mes connaissances et mon expérience au service des particuliers.

J'ai donc logiquement créé la société Home Assistance Informatique en octobre 2008 au Perreux où je vis depuis 1987. J'ai également choisi d'exercer dans le cadre du « Service à la personne » et l'agrément obtenu permet aux clients de bénéficier d'une réduction fiscale (ou crédit d'impôt) de 50% des sommes payées.

Les services que je propose à domicile consistent à installer un ordinateur ou un nouveau périphérique, configurer des logiciels (bureautique, contrôle parental, anti-virus...), dépanner un appareil récalcitrant, mais surtout former. Car c'est à mon sens le moyen d'intéresser les utilisateurs, et surtout les seniors, à ces merveilleux outils de communication que sont Internet et la messagerie électronique. Je forme également des étudiants en vue d'examen ou de concours aux logiciels tels que les tableurs et les outils de présentation, depuis leurs fonctions de base jusqu'aux usages les plus poussés.

J'ai rejoint Vivre et Entreprendre après avoir bénéficié de conseils avisés qui m'ont été prodigués lors d'un atelier « Création ». J'ai également adhéré à l'association afin de rompre l'isolement propre au responsable d'entreprise. Je peux ainsi parler avec d'autres chefs d'entreprise de problèmes auxquels ils ont déjà été confrontés et nous pouvons ainsi partager nos expériences. Enfin, les rencontres amicales, lors d'un cocktail ou autour d'un barbecue, participent à l'attrait qu'exerce pour moi Vivre et Entreprendre.

Home Assistance Informatique
01 79 56 40 49 - contact@h-a-i.fr - www.h-a-i.fr



Didier Gerfaud, Amundsen

Roald Amundsen fut le premier à atteindre le Pôle Sud en 1911. L'explorateur Norvégien y parvint parce qu'il sut choisir l'itinéraire optimal, mit en place une organisation rigoureuse et fit preuve de l'audace nécessaire à l'accomplissement des grandes réalisations.

C'est cette démarche qu'Amundsen – agence de communication et de marketing opérationnel – offre à ses clients dans la définition et la mise en œuvre de leur communication : le choix d'une stratégie de communication cohérente (= l'itinéraire optimal), la mise en place d'une tactique et des moyens adaptés (= l'organisation rigoureuse) et la créativité (= l'audace) qui engendre la nécessaire différenciation.

J'ai fondé Amundsen en 2003 après un parcours qui m'a conduit d'une école de commerce (spécialité marketing) à diverses positions managériales en vente, marketing et communication au sein d'industries multinationales. La dernière ayant consisté à créer et diriger la Direction Européenne de la Communication d'une société américaine, leader mondial dans son domaine.

Mes principaux collaborateurs ont également ce double parcours, chez l'annonceur et en agence, qui seul apporte cette connaissance des problématiques des clients et permet d'y apporter des réponses pertinentes. C'est avec cette expertise que nous mettons en œuvre le mix d'outils approprié : charte graphique et identité, édition (conception, création et impression de tous documents petits à grands formats), internet (sites vitrines et marchands, applications spécifiques), publicité (on et off line), événementiel et marketing opérationnel, pour ne citer que les principaux.

Nous réalisons également en interne photographies et vidéos, toutes deux aujourd'hui indissociables d'une communication percutante.

Amundsen intervient chez des clients variés, qui apprécient de s'adresser à un interlocuteur unique, pour tout ou partie de leurs besoins. Nous sommes alors le maître d'œuvre qui délivre des produits clés en main sans qu'ils aient à se soucier des détails. Ils en retirent de substantielles économies et une grande cohérence dans leur communication.

Didier Gerfaud
Tél : 01 41 79 10 63 - contact@amundsen.fr - www.amundsen.fr



Sophie Schrobiltgen, Vivance

Dans le contexte actuel, pour assurer la croissance durable et responsable de leur entreprise, les dirigeants sont amenés à tenir compte de paramètres multiples et complexes : des collaborateurs d'âges et de modes de fonctionnement différents, des clients exigeants, un environnement économique sans concession, une réalité environnementale préoccupante...

J'accompagne les dirigeants et leurs collaborateurs pour que les décisions impactant la pérennité de leur entreprise soient prises de manière concertée et optimale, par toutes les parties prenantes.

Parce qu'une bonne décision est une décision qui respecte les limites de celles et ceux qui vont vivre avec, je propose des dispositifs d'accompagnement sur mesure permettant de mobiliser l'intelligence collective, c'est-à-dire les compétences, les sensibilités et les limites de chacun. Ainsi, les décisions prises sont suivies d'effets, la motivation est renforcée, le turn over diminue et la satisfaction client grandit.

Après 20 ans d'expérience en entreprise dont 10 ans au Théâtre à la Carte, PME de 60 personnes comme directrice adjointe, je travaille comme coach certifiée et formatrice.

J'interviens en coaching individuel et en accompagnement d'équipes ainsi qu'en formation sur des thèmes liés à l'efficacité personnelle et collective, au management, à la communication...

Je travaille avec des entreprises de tailles et secteurs d'activité variés : April Patrimoine, Boulangeries Pain d'Epi, CNRS, EDF, Germe, PMU, Ratp, Sanofi Aventis, Savoye, Symantec, Tokheim.

Par ailleurs, je viens de créer l'Amap Nogent-Le Perreux (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) qui fonctionne sur le principe de l'intelligence collective.

Vivance, société de coaching et de formation - 06 17 01 29 31
www.vivance.fr

Conserver les forces vives du territoire



Chers entrepreneurs, chers amis,

Maintenir nos activités économiques est un enjeu d'importance majeure pour nos territoires, tant au regard de l'emploi préservé que de celui de la création de richesses et de la satisfaction des besoins locaux.

Or, force est de constater que bon nombre d'entrepreneurs n'envisagent pas ou n'anticipent pas correctement la cession de leur entreprise. Il en résulte un nombre considérable de destructions d'emplois, une baisse voire une disparition de certaines offres de biens et de services et, par conséquent, un détournement de la clientèle vers d'autres territoires. Ce phénomène est d'autant plus inquiétant au regard de la démographie, de nombreux entrepreneurs étant en passe de prendre leur retraite et donc de cesser leur activité dans les cinq années à venir.

Ainsi, on estime que, d'ici dix ans, 165 000 entreprises changeront de dirigeants ou disparaîtront en Ile-de-France. Les pertes d'emplois liées à cette disparition d'entreprises n'ayant pas trouvé de repreneurs serait de l'ordre de 10 000 emplois chaque année, soit 25 % du nombre total de disparition d'emplois (sources CROCIS, 2009).

Face à ce constat, plusieurs clubs d'entreprises de l'Est parisien se sont réunis dans le cadre de groupes de travail afin de trouver des solutions au problème. C'est ainsi qu'a émergé l'idée d'un service de mise en relation des cédants et repreneurs d'entreprises sur le territoire de l'Est parisien. Ce projet de service propose d'anticiper ces départs à la retraite en repérant et en mettant en contact ces derniers avec les potentiels repreneurs d'entreprises. Il a pour objectif de dynamiser le marché de la transmission des entreprises sur le territoire de l'Est parisien et donc de limiter les suppressions d'emplois qui résulteraient de transmissions d'entreprises ayant échoué car mal préparées ou faute de repreneurs.

Ce travail se veut partenarial, il implique tant les collectivités territoriales et les divers partenaires économiques locaux, que nous-même, entrepreneurs. Là encore, nous avons tout intérêt à agir de concert pour maintenir le dynamisme économique de nos territoires et nous assurer un terreau toujours plus favorable aux synergies !

A très bientôt ! Amicalement
Andrée Malissein

Edito de la présidente

Vivre et Entreprendre
Association loi 1901

14 rue du Viaduc
94130 Nogent sur Marne
Tél. 01 43 24 78 99
Fax : 01 43 24 79 99

E-mail: contact@vivreetentreprendre.com

www.vivreetentreprendre.com

Lettre n°18 - Septembre 2009
N° ISSN 1769-7697

Agenda

5 septembre 2009
Carrefour des associations
Centre des Bords de Marne
Le Perreux sur Marne

6 septembre 2009
Village des associations
Boulevard Gallieni
Nogent sur Marne

8 septembre 2009
Réunion mensuelle
INFA - Nogent

10 septembre 2009
Conférence-cocktail de la
MDEE
Présentation des Mesures
pour l'Emploi
INFA - Nogent sur Marne

22 septembre 2009
Conférence - débat
«Prévention et procédures
collectives: mode d'emploi»
Hôtel de Ville - Nogent

24 septembre 2009
Carrefour de l'emploi
Pavillon Baltard - Nogent

22 octobre 2009
Assemblée générale
INFA - Nogent

5 novembre 2009
Soirée Info-échanges
Hôtel de Ville - Fontenay
sous Bois

5 et 6 décembre 2009
Téléthon - Nogent

Prochaine parution : décembre 2009



COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION
DE LA VALLEE DE LA MARNE
92 avenue du Général de Gaulle
94170 Le Perreux-sur-Marne
www.agglo-valleedelamarne.fr

Directrice de la publication : Andrée Malissein
Rédaction : Amélie Soumet
Crédit photos : Xavier Merckx, Amélie Soumet
Conception et réalisation : Vivre et Entreprendre
Impression : Graphitec

Nos récentes manifestations...

2 juin 2009 - Rencontre avec la CCIP 94

Elisabeth Wallerand, Responsable Marketing opérationnel et qualité à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris - Val de Marne, est venue présenter les différents services qu'offre l'institution consulaire aux entrepreneurs ainsi que son nouvel organigramme, basé sur la volonté d'un plus grande transversalité des services.

11 juin 2009 - Forum de l'Entrepreneuriat

Pour la deuxième année consécutive, Vivre et Entreprendre a participé à ce salon organisé par la CCIP 94, sur le Parvis de l'Hôtel de Ville de Créteil. L'association était présente pour accueillir les porteurs de projets d'entreprise sur son stand et leur dispenser de nombreux conseils utiles à la concrétisation de leurs démarches.



16 juin 2009 - Soirée de Présentation de Vivre et Entreprendre aux entreprises fontenaysiennes

Les entrepreneurs de Fontenay-sous-Bois ont été conviés à une soirée de présentation des activités et des projets de Vivre et Entreprendre. Ceux-ci ne bénéficiant pas de l'existence d'un club d'entrepreneurs sur leur territoire, leur permettant de se retrouver et d'échanger autour de problématiques communes, ont été cordialement invités à rejoindre l'association de la Vallée de la Marne, afin d'élargir et d'enrichir le réseau et de partager leurs expériences et savoir-faire.



19 juin 2009 - Pique-nique d'été des entrepreneurs

Afin de célébrer l'arrivée de l'été, les entrepreneurs de la Vallée de la Marne se sont retrouvés autour d'un barbecue dans les Jardins de l'INFA et ont pu partager des instants dont la convivialité a été saluée par tous. A cette occasion, a eu lieu le tirage au sort de la grande tombola organisée par l'atelier Accueil et Animation à partir des dons des adhérents en terme de biens et de services, une occasion pour ces derniers de promouvoir leurs activités auprès des autres.



Evaluation des risques professionnels, Document Unique et information/formation des salariés

Lorsque le décret 2001-1016 est évoqué, c'est souvent sous l'angle de l'obligation de rédaction d'un « document unique ». Pourtant, la première exigence de la législation est l'évaluation des risques professionnels (EvPRP). Ce n'est qu'après cette évaluation, suivant une méthodologie clairement identifiée, que l'on rassemble dans un « document unique » tous les éléments permettant de démontrer que la démarche a bien été effectuée et qu'un plan d'actions est mis en place.

Le décret n° 2008-1347 du 17 décembre 2008 vient compléter le décret précédent en précisant les exigences d'information et de formation des travailleurs sur les risques pour leur santé et leur sécurité.

L'article R. 4121-4 du code du travail précise maintenant que le "Document Unique des Risques Professionnels" doit être mis à la disposition des salariés de l'entreprise, comme du CHSCT ou des Représentants du Personnel, de l'Inspection du Travail, des Services de Santé au Travail et de la CRAM.

Il précise aussi : « Un avis indiquant les modalités d'accès des travailleurs au document unique est affiché à une place convenable et aisément accessible dans les lieux de travail. Dans les entreprises ou établissements dotés d'un règlement intérieur, cet avis est affiché au même emplacement que celui réservé au règlement intérieur. »

L'article R. 4141-2 du code du travail précise maintenant :

« L'employeur informe les travailleurs sur les risques pour leur santé et leur sécurité d'une manière compréhensible pour chacun. Cette information ainsi que la formation à la sécurité sont dispensées lors de l'embauche et chaque fois que nécessaire. »

Ces deux articles ne sont qu'une infime partie des 2000 à 3000 articles du Code du Travail (suivant les domaines) qui s'appliquent à la sécurité des travailleurs. Seule une évaluation des risques objective permet au Chef d'Entreprise d'assurer qu'il respecte la législation.

Exemple : Le risque de pandémie grippale

La Circulaire DGT 2009/16 du 3 juillet 2009, à destination des Préfets et des Directions du Travail, rappelle « L'Employeur a une obligation de sécurité de résultat à l'égard de ses salariés... » et « Il évalue les risques pour la sécurité et la santé des travailleurs et les transcrit dans un document unique qui doit être actualisé pour tenir compte du changement de circonstances ; il établit le programme annuel d'actions de prévention mettant en œuvre les actions faisant suite à l'évaluation des risques... »



Jean-Jacques LEGER - Sequama - jjleger@sequama.info

Bienvenue à nos nouveaux adhérents :

Michel Trassart, **DMT-Info** Conseil et services en informatique

Thierry Defonte, **ADSDS** Diagnostics immobiliers

Isabelle Camhi Stomatologue

Sabine Lacassagne, **Cabinet Berthier Chapelier et Associés** Avocat

Jérôme Saglier, **Appetits et Associés** Livraison de repas classiques et gastronomiques

Savoir anticiper la cession de son entreprise

Comme l'homme, l'entreprise naît, grandit. Elle présente toutefois la particularité de ne pas obligatoirement mourir.

En effet, par les techniques de transmission, la pérennité de l'entreprise peut être assurée. Cette opération est une étape importante dans la vie de l'entreprise et de son dirigeant, mais également pour le tissu économique local et le maintien des emplois.

Aujourd'hui, plus d'une entreprise sur deux dont le dirigeant part en retraite n'est pas proposée à la vente et disparaît par la force des choses.

Cette situation a principalement deux origines :

- L'existence d'un décalage important entre la vision de l'entreprise par son dirigeant et le désir des repreneurs.

- Le manque de préparation des cédants qui n'anticipent pas la transmission comme un acte de gestion. L'attachement à l'entreprise, le fait de chercher un double plutôt qu'un repreneur apportant du sang neuf à l'entreprise font primer l'affectif sur le rationnel.

Le cédant est le plus souvent aussi le dirigeant.

Durant de longues années il a imprimé sa marque, tant en interne que dans les relations de l'entreprise avec son environnement. Un changement de tête peut être source de fragilisation. Bien maîtrisé il offre cependant de formidables opportunités de développement grâce au nouveau souffle apporté par le repreneur.

Il est essentiel d'anticiper la cession de son entreprise. Une cession insuffisamment préparée risque d'aboutir à une « non-vente », voire une fermeture, avec les impacts que l'on peut imaginer sur les emplois et le patrimoine du dirigeant.

La décision de vendre relève en conséquence d'une réflexion stratégique mûrement pensée, et ce longtemps à l'avance.

La préparation à la cession doit porter tout autant sur la dimension personnelle que sur celle de l'entreprise.

La dimension personnelle de la cession

Si la cession est une étape normale du cycle de vie de l'entreprise, elle n'en est pas moins une étape douloureuse pour le cédant qui, dans une grande majorité des cas, est celui qui a créé, développé, recruté ses collaborateurs.

Il doit s'interroger sur les motivations de la cession et sur ce qui est en jeu.

Il doit également s'interroger sur son projet de vie après la transmission et notamment sur les conséquences sur sa vie de famille.

Dans l'idéal le chef d'entreprise doit réfléchir 5 à 10 ans avant la cession en prenant en compte deux approches :

- Une approche objective : Ai-je les moyens d'arrêter de travailler ? Quel est le bon moment pour vendre l'entreprise au meilleur prix ?

- Une approche subjective : Suis-je prêt à abandonner le pouvoir ? A changer de vie ?

Il doit en conséquence se préparer psychologiquement et émotionnellement. Cela peut prendre des années.

La cession est par ailleurs une opération complexe qui couvre à la fois des aspects personnels, juridiques, fiscaux, sociaux, financiers et humains. Tout ceci se prépare si le chef d'entreprise en a conscience. Il faut assurer la transition en douceur en veillant à optimiser ces différents aspects.

Le législateur est intervenu à de nombreuses reprises ces dernières années afin de favoriser

les transmissions en réduisant leurs coûts. Il faut connaître et savoir utiliser ces textes. Le coût d'une transmission peut être ainsi très fortement atténué si elle est préparée de nombreuses années à l'avance. Un grand nombre de dispositions existent pour ceux qui savent les saisir. Les professionnels sont là pour accompagner les cédants.

De son côté le chef d'entreprise doit mener une réflexion personnelle portant notamment sur :

- La réaffectation du produit de la vente afin de faire les meilleurs choix financiers et successoraux et de limiter l'impact de la fiscalité.

- Les dispositions à prendre afin de conserver un niveau de vie proche.

- L'optimisation de la fiscalité induite par la cession. Le chef d'entreprise perdra notamment l'exonération d'ISF attachée à son outil de travail. De nombreuses mesures fiscales existent pour limiter le coût fiscal de la cession mais ne laissent pas la place à l'improvisation. Cela se prépare très en amont.

- Les conséquences en matière sociale. Le cédant ne bénéficiera plus de la protection sociale attachée à son statut de dirigeant, et notamment de la garantie en cas de décès. Ces conséquences s'anticipent également et se préparent.

La dimension professionnelle de la cession

L'entreprise doit s'adapter aux contraintes d'une cession.

Il convient préalablement de procéder à un diagnostic réaliste de l'entreprise en identifiant ses forces et ses faiblesses. Il est important de s'entourer de professionnels pour réaliser ce travail afin de conserver une parfaite objectivité. Les conclusions de ce travail permettront de prendre suffisamment tôt les décisions nécessaires afin de présenter l'entreprise sous son meilleur jour et de s'adapter aux exigences des repreneurs.

Le travail ne manque pas mais tout cela ne s'improvise pas. La réalisation de ce travail préparatoire rendra l'entreprise attractive et évitera les futurs litiges avec l'acquéreur, souvent douloureux et coûteux.

En conclusion le manque de préparation peut coûter très cher et notamment se traduire par une non-vente. L'anticipation est le maître mot. L'accompagnement en amont du chef d'entreprise par des professionnels aguerris lui permettra d'éviter les graves erreurs et d'optimiser sur tous les plans les conséquences de la cession.

Sachez enfin que l'APCE propose à des conditions financières extrêmement avantageuses 500 pré-diagnostic aux chefs d'entreprises indépendants de plus de 50 ans dont l'effectif de leur entreprise est supérieur à 10 personnes.

Ces diagnostics sont réalisés par des consultants indépendants dont je fais partie.

Pour les entreprises de moins de 10 personnes, ils pourront procéder à un autodiagnostic en ligne sur le site de l'APCE.



Denis DRIGUET
Expertise et Conseil de l'Entreprise
Expert-comptable/
Commissaire aux comptes

Paroles de PROS

Les principes de base des « Services à la Personne »

L'ordinateur de votre entreprise tombe en panne. Vous appelez un dépanneur, l'ordinateur est réparé, vous réglez la facture, et son montant est déduit de vos revenus en tant que charges. Vous ne payez donc ni de charges sociales ni d'impôts sur le revenu sur ces frais, qui bénéficient d'une réduction d'environ 50%.

Pour un particulier, l'enjeu pour ce genre de frais était différent. La facture était réglée à partir du revenu après paiement des charges et des impôts. Sans la déduction en tant que charges, le poids de la dépense était doublé.

Etant donné que les services (comme le dépannage de l'ordinateur) représentent plus des trois quarts des emplois en France, l'encouragement de ce secteur auprès des particuliers est stratégique.

Le programme «Services à la Personne» permet à un particulier, pour certaines catégories de services, de déduire 50 % de la facture de ses impôts.

Voir la liste des services éligibles : <http://tinyurl.com/loc5fs>

La déduction consiste en un crédit d'impôt pour quelqu'un qui travaille ou qui est en recherche d'emploi ou une réduction d'impôt pour une personne dans une autre situation (comme un retraité). Pour certains services, seulement le crédit d'impôt, plus avantageux, s'applique : <http://tinyurl.com/n8cm44>

Toute entreprise qui effectue les travaux doit être « agréée ». L'entreprise agréée est limitée à une clientèle de particuliers ; elle ne peut travailler pour des entreprises. Il y a deux types d'agrément, « simple » et « qualité ». L'agrément « qualité » est exigé pour les services qui visent les enfants de moins de 3 ans, les personnes âgées de 60 ans et plus et les personnes handicapées (<http://tinyurl.com/kquqbo>).

L'entreprise agréée peut être rémunérée de plusieurs façons - CESU (Chèque Emploi Service Universel) préfinancé (ou non) ou un simple chèque bancaire.

Vous avez des commentaires ?
Ecrivez-moi à sap@pcdr.fr



Andrew ARONOFF
Gérant PC Dr & PC Drap
09 50 25 52 47