



## Pascal : marchand d'émerveillement

**Qui pourrait se douter en se rendant à St Nabord, sur les hauteurs de Remiremont, qu'on peut y rencontrer un maître de la magie, et roi de l'illusion... C'est pourtant là que réside Pascal Desseaux, adhérent à CERELOR depuis 2000, parisien d'origine, et vosgien de cœur (sa femme Jocelyne en est originaire).**

### D'un hobby à un métier

L'histoire commence à l'âge de 10 ans, quand Pascal reçoit en cadeau une boîte de magicien. Depuis, la prestidigitation ne le quitte plus. Il la pratique d'abord en tant qu'amateur, tout en menant une carrière commerciale. Puis, après cette étape salariée, il se lance dans l'aventure de la scène, à part entière. Une nouvelle étape est franchie

en 1997, quand il devient producteur de ses propres spectacles : l'artiste doit alors, aussi, devenir gestionnaire, et chef d'entreprise. Celle-ci porte un nom : JIMI PASCAL.

### Un art exigeant

Artisan ou artiste ? À cette question, Pascal nous présente ses 2 mains ouvertes, tout en nous déclarant : « *Voici mes 10 salariés* ». Et dieu sait qu'ils savent en faire des choses, ces 10 doigts agiles ! Mais avant d'arriver à la perfection d'un exercice ou d'un numéro, que de travail ! « *C'est exactement comme un pianiste qui doit faire ses gammes, un tour de cartes peut demander jusqu'à 3 ans d'entraînement.* »

### Une panoplie de spectacles

Pour réussir son pari, Pascal a élargi son savoir-faire à d'autres compétences. Outre la grande illusion et la transmission

de pensée, qu'il pratique avec son épouse-partenaire, il a adjoint le close-up, mais peut aussi proposer la décoration de salles avec des ballons et l'animation complète d'une soirée, ou d'un événement. Il dispose ainsi d'un disco-mobile (sono ambulante), et peut animer un mariage de A à Z (reportage vidéo compris). Les clients sont d'ailleurs très variés, et le mois de décembre, avec les arbres de Noël, est celui de l'activité la plus intense. Pascal veille à ne pas laisser son public, en renouvelant en permanence son répertoire, allant notamment glaner des idées aux USA, sur internet.

### La part du rêve

En bon illusionniste, Pascal ne vous confiera jamais ses trucs. En revanche, sa plus grande satisfaction, c'est bien de solliciter la part de rêve qui sommeille en chacun de nous, réveillant ainsi notre âme d'enfant.

## Allègement de l'imposition des plus-values professionnelles des petites entreprises (loi DUTREIL pour l'initiative économique – volet fiscal)

Les plus-values réalisées à l'occasion des cessions d'éléments d'actif professionnel par les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu sont en principe imposables.

Toutefois, lorsque les recettes sont inférieures à certains plafonds, ces entreprises sont exonérées d'impôt sur les plus-values qu'elles réalisent.

**À noter :** pour bénéficier de cette exonération, ces entreprises doivent exercer leur activité professionnelle depuis au moins 5 ans et le bien cédé ne doit pas être un terrain à bâtir.

La loi Dutreil modifie et étend ce dispositif, pour les exercices clos à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004.

Tout d'abord :

- les plus-values des **entreprises de négoce**, entreprises agricoles ou de fourniture de logement sont totalement exonérées lorsque leurs recettes annuelles n'excèdent pas un **plafond porté de 152 600 € à 250 000 € TTC** ;
- les plus-values des **entreprises de prestations de services** et des titulaires de BNC sont totalement exonérées lorsque leurs recettes annuelles n'excèdent pas un **plafond porté de 54 000 € à 90 000 € TTC**.

Par ailleurs, la loi Dutreil crée un mécanisme d'exonération partielle des plus-values des petites entreprises dont les recettes dépassent, dans une certaine mesure seulement, les plafonds d'exonération totale :

- les plus-values des **entreprises de négoce** ne sont entièrement imposées que lorsque leurs recettes annuelles sont au moins égales à un **plafond de 350 000 € TTC**.

En revanche, lorsque le montant des recettes est supérieur à 250 000 € mais inférieur à 350 000 €, seule une fraction de la plus-value est imposable, qui est déterminée à partir de la formule suivante :

$$\text{Plus-value imposable} = \text{plus-value} \times \frac{(\text{montant des recettes} - 250\,000)}{100\,000}$$

**Illustration :** une entreprise de vente réalise au titre d'un exercice une plus-value de 20 000 €. Le montant TTC de ses recettes pour cet exercice est de 330 000 €.

$$\text{Fraction de plus-value imposable} = 20\,000 \text{ €} \times \frac{(330\,000 - 250\,000)}{100\,000} = 16\,000 \text{ €}$$

- Même principe pour les **entreprises de prestations de services**, avec un calcul dégressif pour une tranche de chiffre d'affaires comprise entre 90 000 € et 126 000 €.

$$\text{Plus-value imposable} = \text{plus-value} \times \frac{(\text{montant des recettes} - 90\,000)}{36\,000}$$

Pour ces entreprises, le dispositif ne s'applique pas au-delà de 126 000 € TTC.

**Très important :** Les plus-values de fin d'activité constatées au cours d'exercices clos à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004 peuvent également bénéficier de ces dispositifs d'exonération totale ou partielle.

# L'évaluation des risques prof

## NOUVELLES OBLIGATIONS

L'évaluation et la prévention des risques professionnels font partie des responsabilités de tout chef d'entreprise.

La réglementation a été renforcée, et des décrets et circulaires récents obligent notamment les chefs d'entreprises à formaliser dans un document unique les résultats de l'évaluation des risques, ainsi que les objectifs, échéances et moyens mis en place. Ce document unique doit être présent dans l'entreprise, et ce depuis le décret du 5 Novembre 2001. Cependant, le délai relatif à cette obligation a été reporté à Novembre 2003.

## comment faire ?

Différentes personnes ou organismes peuvent vous apporter leur aide :

- > Le médecin du travail
- > Des organisations professionnelles
- > Des conseils ou sociétés de service spécialisées
- > Les services de prévention des CRAM
- > Votre CENTRE DE GESTION
- > L'INRS : Institut National de Recherche et de Sécurité. Cet organisme propose sur son site [www.inrs.fr](http://www.inrs.fr) de nombreuses documentations et dossiers d'aide, et en particulier un guide pour les PME-PMI assez simple à mettre en œuvre. Pour le télécharger : <http://www.inrs.fr/produits/publications.pdf/ed840.pdf>

## La démarche

Elle se déroule en trois temps :

- 1 Identifier les risques, en observant les tâches réellement effectuées aux différents postes de travail et en dialoguant

avec les personnes qui les occupent. S'interroger sur la nature des dangers, le nombre de salariés exposés à ce danger, le lieu, la fréquence, les circonstances.

- 2 Hiérarchiser les risques à traiter en priorité, selon leur probabilité, leur gravité, leurs conséquences,...

- 3 Planifier des actions de prévention pour chaque risque identifié comme prioritaire, déterminer les mesures de prévention les plus adaptées ; reportez-les sur un tableau où vous pouvez établir un calendrier pour la mise en place des actions et leur suivi.

## EN PRATIQUE

L'INRS a recensé 18 principaux risques rencontrés, avec des exemples de situations fréquemment dangereuses et des propositions de mesures de prévention.

Des modèles de tableaux vous permettront de lister les risques, poste par poste ou lieu par lieu, et de définir les actions envisagées et leur calendrier.

## Les principaux risques

1. Chute de plain-pied
2. Chute de hauteur
3. Liés à la manutention manuelle
4. Liés à la manutention mécanique
5. Liés aux circulations dans l'entreprise
6. Liés aux effondrements et chutes d'objets
7. Liés aux machines et aux outils
8. Liés au bruit
9. Liés aux produits, aux émissions et aux déchets
10. Incendie, explosion

# Liés à l'électricité Liés à l'éclairage Liés à l'utilisation d'écrans Liés aux ambiances climatiques Liés au manque d'hygiène Liés à l'intervention d'une entreprise extérieure Liés au manque de formation Routiers Autres ...



11. Liés à l'électricité
12. Liés à l'éclairage
13. Liés à l'utilisation d'écrans
14. Liés aux ambiances climatiques
15. Liés au manque d'hygiène
16. Liés à l'intervention d'une entreprise extérieure
17. Liés au manque de formation
18. Routiers
19. Autres ...

## EN CONCLUSION

Le document unique doit être pris non pas comme une nouvelle contrainte purement administrative pour le chef d'entreprise, mais comme un outil de prévention des risques professionnels, et

d'accidents du travail. Faites de cette contrainte une opportunité, en en discutant avec votre personnel, et en cherchant ensemble les possibilités d'amélioration des postes, et des conditions de travail.

La présentation même du document unique est libre, ce qui peut dérouter certains. Le plus simple semble de le présenter sous forme de tableau, l'idéal est de le mettre sur ordinateur, car ce document est évolutif.

## L'action de CERELOR

**Le 6 Octobre (NANCY, ou EPINAL).** Journée de formation sur l'élaboration du document unique, sous ses aspects techniques : analyse et réflexion sur les risques dans votre entreprise, mise en place d'une démarche de prévention.

**Le 8 Décembre à EPINAL.** Journée de formation sur les responsabilités du chef d'entreprise : présentation de la notion de faute inexcusable, de responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise.

Comment se protéger, quelles actions entreprendre.

Ces 2 actions se complètent, la première abordant le volet technique, la deuxième le volet juridique.

• en bref • en bref •

## Amélioration du dispositif d'exonération partielle des droits de succession

Par ailleurs, pour les successions ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004, le dispositif d'exonération partielle des droits de mutation sera amélioré sur divers points, et étendu aux donations de titres d'entreprises, ou d'actifs d'entreprises individuelles.

## Le blues de la restauration

En 2002, le marché français de la restauration hors domicile s'est ralenti avec une hausse limitée à + 1,82 %, en faisant la plus mauvaise année depuis 1996, première crise de la vache folle, alors que le rythme de progression annuel était de 4 à 6 % depuis 1997. La diminution du nombre de couverts de l'ordre de 10 à 12 % a été compensée par une envolée des prix toutes formules confondues.

Ce repli de l'activité s'explique par :

- Un niveau des tarifs que les clients jugent trop élevés
- Un passage à l'euro abusif
- Un environnement défavorable avec la chute des marchés boursiers
- Et fin 2002, le début de la crise irakienne, l'affaire Buffalo Grill et les marées noires.

Les circuits alimentaires alternatifs (boulangeries, stations-service, grandes surfaces...) ont connu une croissance de 37,05 % !

A contrario, l'activité des cafés et snacks a reculé de 4,38 %.

La restauration commerciale et la restauration collective ont enregistré des croissances respectives de 1,03 et 3,8 %.

Les chaînes (+5,9 %) ont fait mieux que les indépendants (+ 0,9 %), mais avec l'ouverture de 304 établissements. À surfaces comparables, leur évolution varie entre -7 % et +5 %.

L'année 2003 paraît mal engagée avec une baisse de 5 à 20% pour la restauration commerciale au premier trimestre. La canicule de cet été n'a fait que confirmer ces tendances. Face à cette conjoncture morose, il est certain qu'une baisse de la TVA à 5,5 % ne peut avoir qu'un effet de relance bénéfique.

Source : Les Echos - 22/04/03

# Bail commercial et déspécialisation

Afin de permettre aux commerçants d'adapter leur activité aux évolutions économiques, la loi autorise ceux qui sont titulaires d'un bail commercial à modifier l'activité prévue dans le contrat de bail. Cette faculté de changer l'affectation des locaux loués est désignée par la loi sous le terme de " déspécialisation " .

Cette déspécialisation peut être partielle ou plénière, selon que le locataire entend modifier totalement ou partiellement l'activité prévue dans le contrat. Lorsqu'elle est partielle, la déspécialisation consiste pour le locataire à adjoindre des activités connexes ou complémentaires à l'activité prévue dans le contrat de bail.

## Précision

La loi ne précise pas ce qu'il faut entendre par activité connexe ou complémentaire. C'est donc, le cas échéant, au juge d'apprécier le caractère de la nouvelle activité.

La déspécialisation partielle est un droit pour le locataire. Toute clause du bail commercial qui aurait pour effet d'empêcher le locataire de procéder à une déspécialisation partielle des lieux loués est donc nulle.

Cependant, le locataire, avant de procéder à la déspécialisation de son activité, est tenu d'en avertir son bailleur. Ce dernier dispose alors d'un délai de 2 mois, à compter de cette



notification, pour manifester son opposition, mais uniquement si celle-ci est fondée sur l'absence de connexité ou de complémentarité des activités nouvelles envisagées. En cas d'opposition du bailleur, le locataire, s'il ne renonce pas à son projet, doit demander au juge de l'autoriser à procéder à la déspécialisation.

Cette procédure doit être scrupuleusement respectée par le locataire. Dans une récente affaire (Cassation civile 3e, 28 mai 2003, n° 676 FS-PB), la Cour de cassation a admis le jeu de la clause résolutoire (annulation du bail) contenue dans un contrat de bail à l'encontre du locataire qui, s'étant vu opposer un refus du bailleur, n'avait pas attendu la décision du juge pour procéder à la déspécialisation partielle de son activité.

## indices et taux

### indice INSEE base 100 en 1998 le taux mensuel de l'inflation

Mois	indice	% évol	% cumul	% 1an
Mai 2003	107,8	-0,09	3,36	1,79
Juin 2003	108,0	0,19	3,55	1,98
Juillet 2003	107,9	-0,09	3,45	1,98

### indice construction

Période	Indice	%BC*/1an	%BH*/1an	%/3ans	%/9ans
3 trim 02	1170	2,18	2,12	8,33	15,04
4 trim 02	1172	2,81	2,53	10,05	15,35
1 trim 03	1183	2,07	2,29	9,23	16,44

BC = bail commercial • BH = Bail habitation

### indice bt 01 (base 100 en 1974)

Mois	Indice
Mars 2003	633,70
Avril 2003	634,00
Mai 2003	633,40

## indices sociaux

### SMIC et Minimum Garanti, en euros Relèvement de 5,27 % au 1/07/2003

	SMIC Horaire	Minimum Garanti
au 1/07/2002	6,83 €	2,95 €
au 1/07/2003	7,19 €	3,00 €

SMIC mensuel brut, base 35 h : 1 090,49 €

### Plafond sécurité sociale

	2003	2002	2001
Annuel (€)	29,184	28 224	27 349
Mensuel (€)	2 432	2 352	2 279
Taux d'évolution	3,40%	3,20 %	1,70%

## indices bancaires

Taux de l'intérêt légal :  
**3,29 % pour l'année 2003**  
(4,26 % pour l'année 2002)

### Taux du Marché Monétaire (EONIA) et Taux de Base Bancaire (TBB)

	EONIA	TBB
Juin 2003	2,21	6,60
Juillet 2003	2,08	6,60
Août 2003	2,12	6,60

Moyenne EONIA année 2003 : 2,48

Moyenne EONIA année 2002 : 3,29



27, rue de Villers • BP 3706 • 54097 NANCY CEDEX

Tél. : 03 83 40 23 22 • Fax : 03 83 90 25 47 • E-mail : cerelorcga@wanadoo.fr • Site : cerelor.net

Responsable de la publication : Michel RITTER • Responsable de la rédaction : Michel RITTER  
Réalisation graphique : abracadabra • Impression : Les Impressions Dohr • Dépôt légal : Mai 2003.