

Moins d'impôts avec le CGA !



La Loi de finances pour 2006 a consacré un avantage substantiel aux adhérents des CGA : ils ne se verront pas imposés sur la base d'un revenu professionnel réhaussé de 25% comme les entreprises non adhérentes à un Centre de Gestion Agréé.

A partir des revenus 2006 déclarés en 2007, les revenus des entreprises adhérentes bénéficieront pleinement des effets de la baisse du barème de l'impôt sur le revenu qui intègre désormais l'abattement de 20%.

La nouvelle situation créée par la Loi de Finances pour 2006 est encore plus favorable pour les adhérents des CGA. En effet, le plafond des avantages fiscaux des adhérents qui était de 120 100 € pour les revenus de 2005 est supprimé pour les revenus de 2006.

Pour en savoir davantage :

Jean Lugand, CGA de Haute-Normandie,
tél. 02 35 63 55 02

Le CGA aux SEINO en novembre à Rouen

Traditionnellement positionné sur le secteur de l'industrie, le RITH évolue cette année et prend une nouvelle dimension en devenant les SEINO, Salons de l'Économie et de l'Industrie du Nord-Ouest.

Les SEINO, qui se dérouleront du 20 au 22 novembre 2007 au Parc des Expositions de l'Agglo de Rouen ont pour ambition de devenir le rendez-vous incontournable du monde de l'entreprise.

Pour cela, plusieurs salons se dérouleront au même moment en un même lieu, touchant l'ensemble des composantes du monde de l'entreprise :

- Salon de l'industrie intégrant les fabricants, sous-traitants et fournisseurs de l'industrie.
- Salon des services regroupant les activités d'outsourcing, consulting, services généraux, informatique, banque...
- Salon des ressources humaines et de la formation continue rassemblant notamment les centres de bilans de compétences, les organismes collecteurs, la formation continue, les cabinets de recrutement...
- Salon mapetiteentreprise.net, intéressant plus particulièrement les adhérents du CGARHN. En effet, ce salon régional des Solutions Internet, Telecom et Informatique pour les TPE et les PME a pour objectif de faciliter la découverte des Bonnes Pratiques Numériques. Comme l'an dernier, le CGA de Haute-Normandie participera à l'opération.

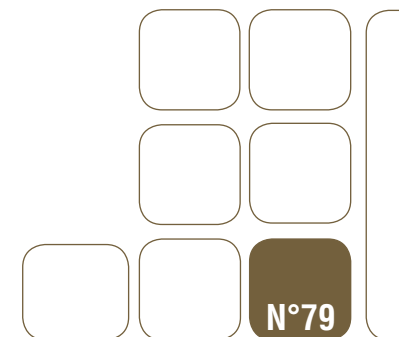
Cette nouvelle manifestation a d'ores et déjà suscité l'intérêt des institutions régionales qui trouvent dans ce salon l'occasion de présenter leurs projets économiques.

Cession rime avec préparation

Présentée à Rouen le 17 avril, l'étude réalisée par l'Observatoire Caisse d'Épargne sur la situation des petites entreprises familiales révèle le manque de préparation des cessions lorsque le dirigeant atteint l'âge de la retraite. 48% de ceux qui envisagent de céder leur entreprise dans les deux années à venir disent «n'avoir encore rien fait» et seuls 18% «ont déjà tout organisé».

«Il faut préparer l'avenir en préparant la transmission des TPE - insiste Jean-Paul Leduey - car, dans les 5 ans à venir, plusieurs milliers de chefs d'entreprise vont partir à la retraite...» Tous les experts le disent, le succès d'une transmission passe par sa préparation en amont. *«Il faut s'y prendre suffisamment tôt pour régler tranquillement les problèmes juridiques, économiques, sociaux et patrimoniaux...»*

Le CGA de Haute-Normandie est aux côtés des chefs d'entreprise concernés pour les former.



Les TPE en 2006

A Paris, la Fédération des Centres de Gestion Agréés (FCGA) vient de publier les résultats 2006 de son Observatoire de la petite entreprise. Ils révèlent les performances économiques des TPE du commerce, de l'artisanat et des services.

Au palmarès des 11 secteurs étudiés, 10 sont en forme parmi lesquels :

- Les transports avec un chiffre d'affaires en hausse de 11,2%
- Le bâtiment : + 4,7%
- L'équipement de la maison : + 1,5%
- Les cafés-hôtels-restaurants : + 1,5%
- L'automobile : + 0,6%

En revanche, le secteur des services accuse un repli de 1% s'expliquant notamment par la baisse d'activité des agences immobilières.

On retrouve les mêmes tendances en Haute-Normandie confirmant ainsi l'importance des TPE pour la vitalité du tissu économique. «*Dans notre région industrielle et portuaire, rappelle Jean-Paul Leduey, président du CGA, les TPE sont créatrices d'emplois et de richesses et vecteurs de croissance pour nos villes et nos campagnes. Il faut donc faciliter leur développement...*»

Les TPE embauchent en Haute-Normandie

36 000 employeurs ont été interrogés et 9 400 ont répondu. L'enquête réalisée fin 2006 par l'Assedic de Haute-Normandie sur les besoins de main d'œuvre de la région met en lumière les intentions d'embauche et les métiers les plus recherchés en 2007 dans les 14 bassins d'emploi de l'Eure et de la Seine-Maritime.

25 400 recrutements en vue

Pour 2007, 25 400 projets de recrutement ont été identifiés par l'Assedic de Haute-Normandie. 60% concernent les bassins d'emploi de Rouen (30,9% des projets), du Havre (18,3%) et d'Evreux (10,6%). Les 2/3 des intentions d'embauche proviennent de PME -TPE de moins de 50 salariés.

Le Top 10

Une embauche sur deux concerne les métiers de service, de la vente et du tourisme. Les métiers du bâtiment (18% des intentions d'embauche) sont en forte progression, ainsi que les métiers du transport et de la manutention (10%).

Les aides de la région Haute-Normandie

Au-delà de son rôle de coordonnateur des aides économiques, la Région Haute-Normandie a mis en place toute une panoplie de dispositifs destinés à favoriser le développement des entreprises et la création d'emplois. Beaucoup de ces aides concernent directement les petites entreprises commerciales, artisanales et de services.

Retenons notamment :

ODACE : Destiné à soutenir le financement de projet de création ou de reprise d'entreprises, ce dispositif consiste à apporter une aide financière par le biais d'une avance remboursable sur 7 ans (ODACE Avance) ou de l'attribution de subventions (ODACE Investissement).

Coup de pouce : Ce dispositif consiste à apporter une subvention de 3 900 euros à une personne en insertion qui souhaite créer ou reprendre une entreprise.

Chéquier-Création : Il est destiné à co-financer des actions de conseil et d'accompagnement du créateur.

Aide Régionale pour l'Emploi (ARE) : Depuis 2002, la Région a mis en place ce dispositif pour encourager la création d'emplois dans les entreprises. L'ARE se traduit par une aide de 3 600 euros (à laquelle le Département concerné ajoute la même somme) par emploi créé (création de CDI classiques).

Pour en savoir plus sur les dispositifs d'aides de la Région, connectez-vous sur le site Internet www.region-haute-normandie.fr - rubrique «**nos actions - Entreprises**».

Les 10 métiers les plus recherchés sont :

- 1) Employés et agents de maîtrise de l'hôtellerie (serveurs, maîtres d'hôtel...).
- 2) Agents d'entretien.
- 3) Caissiers, employés de libre-service.
- 4) animateurs socioculturels, de sport et de loisirs.
- 5) Employés de maison et assistantes maternelles (y compris aides à domicile).
- 6) Maçons qualifiés.
- 7) Conducteurs routiers et grands routiers.
- 8) Représentants, VRP.
- 9) Vendeurs autres qu'en alimentation et équipement de la personne.
- 10) Secrétaires, assistantes.

Pas facile !

Pour 47% des employeurs, il n'est pas facile d'embaucher. C'est particulièrement vrai dans les métiers de la construction où beaucoup d'offres d'emploi ne trouvent pas preneurs.

ATTENTION

Une majoration de 25%
si vous n'êtes plus
adhérent du CGA !

**POUR PAYER MOINS
D'IMPOTS, VOIR PAGE
SUIVANTE...**

+25%

> Formation

Opération «Coup de poing»

Aller vers le client potentiel. Se faire connaître ou fidéliser en préparant un événement dans votre entreprise. Réussir votre événement. Le suivi de l'opération et la relance commerciale.

Evreux, le 4 juin (9 h - 17 h 30)

Animation : Philippe Renneville, consultant

Dîner-Spectacle

«Stress en pièces»

le lundi 25 juin 2007

à la Grange de Bourgault

Retournez dès à présent votre coupon-réponse, les places sont limitées...

L'augmentation du chiffre d'affaires ?

La savoir-faire d'un artisan est important bien sûr. Mais il n'est pas toujours suffisant pour augmenter le chiffre d'affaires (et la marge) de 10%. Le développement dépend souvent d'une bonne politique commerciale ; celle qui vous permet d'attirer et de fidéliser des clients rentables. Quels sont les ressorts d'une bonne politique commerciale ? Cette formation s'adresse à tous les chefs d'entreprise qui exercent une activité hors magasin.

Rouen, le 18 juin (14 h - 17 h)

Animation : Gilles Guyonnet, consultant.



Précision importante : le coût de la formation est compris dans votre cotisation
Contact : Patricia Chevalier-Cargnello, tél. 02 35 63 55 02