

SOMMAIRE

- Editorial de Suzanne THALY
- Actualité de l'Association
- Le point sur : « *Quatrième étape du rebond : Restaurer la confiance* » par Thierry JALLON
- Dossier : « La nouvelle offre de la GSC »
- Information spéciale : « La retraite ? Quelle retraite ? »



RE-CREER

42 avenue Raymond Poincaré
75116 Paris
Tél : 0811.46.47.17
Fax : 0811.46.47.18
mail : info@re-creer.com
Site internet : www.re-creer.com

Editorial

Par Suzanne THALY, Déléguée Générale

FIDÈLE A L'OBJECTIF QU'ELLE S'EST FIXE, l'Association RE-CREER poursuit son action en faveur des chefs d'entreprise qui ont vécu l'expérience douloureuse de la défaillance d'entreprise.

- Grâce à ses Ateliers, où chacun peut échanger et retrouver espoir en partageant les expériences d'autres chefs d'entreprise qui ont connu les mêmes difficultés, et qui, pour certains, ont déjà rebondi ;
- Grâce aux colloques sur de grands thèmes nationaux ou internationaux où elle mobilise les partenaires habituels des entreprises, les institutionnels, l'administration, comme en témoignent les deux grandes manifestations annoncées à la rubrique « Actualité de l'Association »,
- Grâce aux efforts conjugués de nos partenaires au service des chefs d'entreprise (voir, ci-après, le dossier sur la nouvelle offre de la GSC).

Contacts individuels ou volonté de vous informer au cours de réunions participatives, n'hésitez pas à nous rejoindre, en visitant notre site internet, en vous inscrivant pour recevoir notre newsletter, ou en nous exposant votre problème. Nous sommes à votre écoute.

Actualité

PROCHAINS COLLOQUES

- **Le 16 novembre 2009 à l'Assemblée Nationale, à 17 heures**

Placé sous le haut patronage de Hervé Novelli, Secrétaire d'Etat en charge du Commerce, de l'Artisanat, des PME, du Tourisme et des Services, sur l'invitation de Monsieur Louis Giscard d'Estaing, Député du Puy-de-Dôme, et en partenariat avec le Groupe Essec, ce colloque portera sur le thème « **Entreprendre pour un nouveau départ** ».

Une première table ronde aura pour thème « *Comment ne pas stigmatiser le chef d'entreprise et lui permettre de rebondir* ».

Une seconde table ronde portera sur le thème « *Quand les différences deviennent des moteurs pour entreprendre* ».

Le programme détaillé et le coupon d'inscription sont sur le site internet de l'association.

- **Le 8 février 2010 au Sénat, à partir de 14 heures**

Ce colloque portera sur le thème « **LBO et difficultés financières** ».

Une première table ronde traitera des LBO en crise, et sera axée sur la dimension humaine.

Une seconde table ronde portera sur les responsabilités des acteurs des LBO.

Le programme détaillé et le coupon d'inscription seront d'ici quelques semaines sur le site internet de l'association.

Le point sur

QUATRIÈME ÉTAPE DU REBOND – « RESTAURER LA CONFIANCE » PAR THIERRY JALLON, ADMINISTRATEUR DE RE-CREER ET CHEF D'ENTREPRISE (EXTRAITS DE L'OUVRAGE « 7 ÉTAPES POUR REBONDIR »)

La confiance est la condition préalable à la réussite de tout projet. Aucun projet ne peut aboutir sans la confiance de ceux qui y sont impliqués. La foi en l'avenir du projet commun est la colonne vertébrale de toute structure, et le point d'encrage de toutes les relations qui l'entourent.

Ainsi, tous ceux qui sont impliqués dans notre réussite doivent adhérer pleinement à notre projet et avoir confiance dans nos capacités à le mener à bien. Or, cette confiance dont nous avons besoin, nous allons devoir la reconstruire pas à pas. Pour cela, nous allons mener deux actions essentielles :

1. Payer nos dettes
2. Trouver des partenaires pour redémarrer

Payer nos dettes

- ✓ *Analyser la situation*
Sur le plan moral, comme sur le plan légal, dès lors que nous avons géré honnêtement notre entreprise, même si nous avons commis des erreurs, nous ne devons que ce que nous nous sommes engagé à payer à titre personnel, ou que la procédure judiciaire nous a condamné à payer.

La négociation de ces dettes nous permet de relancer une nouvelle activité en étant libéré du passé, et aux créanciers de pouvoir récupérer rapidement une partie de leur créance ou d'en garantir le remboursement par un échéancier librement consenti par nous.

- ✓ *Apprécier les délais*
Seuls les accords qui permettent un apurement rapide et acceptable pour les deux parties sont envisageables.
- ✓ *Expliquer notre projet*
S'il croit en notre projet, le banquier peut avoir intérêt à préférer un remboursement partiel rapide (ou à échéancier court) de notre dette personnelle à son égard, et être le partenaire de notre projet plutôt que d'exiger le paiement hypothétique et contre-

productif d'un remboursement homéopathique.

- ✓ *Passer des accords*
Même si nous ne voulons plus travailler avec une banque, nous devons faire l'effort de solder les accords passés que nous pouvions refuser et qui nous sont donc opposables, quitte à changer d'interlocuteur et à les négocier à un échelon plus élevé pour les ramener à un niveau plus juste si les cautions demandées ont été obtenues de façon abusive.
- ✓ *Solder le passé officiellement*
Tous nos accords doivent converger vers une reconnaissance officielle de notre nouvelle capacité bancaire, et par l'ouverture d'un compte professionnel pour notre projet.
- ✓ *Tenir nos engagements*
La confiance retrouvée repose sur notre volonté infaillible de respecter les engagements pris. Le non-respect de ces accords entraînerait une perte de confiance difficile à rattraper.

Trouver les partenaires du redémarrage

- ✓ *Mesurer le besoin de soutiens*
Notre besoin de soutiens dépend des moyens financiers, techniques et humains dont notre projet a besoin, de ce dont nous disposerons et de ce que l'activité elle-même va pouvoir dégager.
- ✓ *Analyser nos soutiens actuels*
Nous analysons nos soutiens disponibles et la façon dont ils peuvent remplir les tâches prévues ou apporter les moyens nécessaires à la réalisation du projet.
- ✓ *Identifier nos nouveaux partenaires*
Les partenaires sont essentiels pour rétablir la confiance, stabiliser notre trésorerie et financer notre développement. Nous les établirons le plus souvent avec des

partenaires productifs en ayant soin de protéger nos secrets et nos clients pour éviter, avec certains, une éventuelle concurrence à terme.

Parfois, ces partenaires nous permettront d'induire dans le dispositif des partenaires bancaires.

✓ *Leur faire apprécier notre nouvelle image*

Une fois que nous avons identifié les partenaires dont nous avons besoin, il nous reste plusieurs étapes à franchir :

- a) Réussir à les rencontrer
- b) Parvenir à leur faire apprécier notre nouvelle image
- c) Les convaincre de participer à notre projet, à la place que nous leur proposons

✓ *Présenter notre projet*

Pour la plupart de nos partenaires, la présentation de notre projet est succincte, orale ou en filigrane dans la plaquette commerciale, et constitue un simple composant de notre nouvelle image.

Dans le cas de partenaires plus impliqués (associés, investisseurs, ...), nous devons formaliser la présentation de notre projet sous la forme résumée du mémo (étape 3) ou développée du business plan (étape 6).

✓ *Convaincre des partenaires stratégiques*

Nous avons classifié nos partenaires et défini une stratégie cohérente d'approche afin de construire une spirale positive de développement des partenaires dont nous avons besoin.

✓ *S'appuyer sur leur image*

L'usage de l'image de nos partenaires doit être mesuré et clairement défini. Nous construisons à chaque rencontre un tableau de communication permettant de valider l'évolution de notre image.

✓ *Négocier sans complexe*

Le dernier facteur de réussite de la mise en place de nos partenariats est notre capacité à négocier.

Nos partenaires n'ont pas de raison de nous accorder davantage de confiance que nous nous en accordons nous-même. Nous devons négocier sans complexe si nous voulons qu'on nous suive sans conditions.

Prochainement, nous aborderons la cinquième étape
du rebond : Réunir une équipe

ATELIERS « REBONDIR ENSEMBLE »

*Le 1er jeudi de chaque mois, de 18 h à 21 h
au 9 rue Dareau, 75014 PARIS*

Dossier

*La nouvelle offre de la GSC, par Françoise LAURENT, Secrétaire Générale de la GSC
et Administrateur de RE-CREER*

I – RAPPEL

La GSC est une association créée en 1979, à l'initiative conjointe du MEDEF et de la CGPME, rejointe le 1^{er} janvier 1992 par l'UPA.

Le régime GSC est prévu pour tous les chefs d'entreprise en nom personnel, y compris les artisans et les dirigeants d'entreprise mandataires sociaux non couverts par le régime de l'UNEDIC.

Les indemnités sont versées dans tous les cas de perte d'emploi involontaire, notamment à la suite de :

- Liquidation ou cession judiciaires,
- Fusion, absorption, restructuration suite à des contraintes économiques,
- Dissolution ou cession amiable suite à des contraintes économiques,
- Révocation ou non-reconduction du mandat social du dirigeant.

II – NOUVELLE OFFRE

Depuis le 1^{er} septembre 2009, la GSC propose une nouvelle offre.

- **Deux niveaux de garantie** : Les indemnités peuvent s'élever jusqu'à 70% du revenu fiscal professionnel sur une durée maximale de 24 mois.
 - ✓ *Formule 55* : 55% du revenu fiscal professionnel sur les tranches A, B et C.
 - ✓ *Formule 70* : 70% du revenu fiscal professionnel sur les tranches A et B, et 55% sur la tranche C.
- **Simplification du barème** : Les cotisations sont calculées sur le revenu net du dirigeant : tranches A, B et C.
- **Revenu maximum optimisé** : Le revenu maximum pris en compte a été porté à 8 plafonds annuels de la Sécurité Sociale (PASS).

- **Tarif personnalisé** : Abattement de 15% sur le tarif contractuel pour le gérant majoritaire, l'entrepreneur individuel, l'artisan, le commerçant dont le statut n'inclut pas le risque de révocation compte tenu de leur statut.
- **Souplesse dans le paiement des cotisations** : Les cotisations sont payables d'avance et recouvrées par prélèvement automatique après enregistrement de l'affiliation par les Services GSC. Au choix du dirigeant, le règlement des cotisations peut être réalisé par prélèvement mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel.
- **Age limite d'affiliation** : L'affiliation est possible jusqu'au soixantième anniversaire du chef d'entreprise.
- **Services supplémentaires** :
 - ✓ Possibilité d'acquérir, en cas de perte d'emploi, des points de retraite ARRCO et AGIRC, sur une durée d'un an, venant ainsi compléter les accords passés par l'AGIRC en 1989. Le dirigeant précédemment salarié, sans emploi, ne cotise plus pour sa retraite. Pour lui permettre toutefois d'acquérir des points aux régimes des cadres et des non cadres, les services GSC remboursent à 100% les cotisations correspondant aux 12 premiers mois indemnisés.
 - ✓ Prise en charge par le régime GSC, sur une année, de l'assurance volontaire vieillesse souscrite par les Travailleurs Non Salariés après leur radiation du RSI (Régime Social des Indépendants).

III – FORMULE CRÉATEUR FORFAITAIRE

Afin de favoriser la souscription d'une protection perte d'emploi dès la création de l'entreprise, un régime Créateurs et Repreneurs d'entreprise a été créé au profit des chefs d'entreprise, créateurs ou repreneurs depuis moins de trois ans.

Les principaux avantages :

- **Aucune obligation de revenu minimum** : lors de la création, les charges peuvent être supérieures aux recettes. L'absence de revenu professionnel, ou un revenu inférieur à 50 % du PASS, permet l'affiliation à cette formule.
 - **Cotisation annuelle forfaitaire de 466 € appelée à 85% de la valeur contractuelle, soit 396 €**. Cette cotisation réduite permet d'accomplir une partie ou la totalité du délai d'attente pour un coût minimal.
 - **Possibilité de paiement mensualisé équivalent à 38 €**.
 - **Versement d'une indemnité forfaitaire annuelle de 4.992 €**. Assurance de percevoir une prestation même en l'absence de revenu fiscal professionnel.
- **Exonération du paiement de droit d'entrée**. 69 € pour l'année 2009 pris en charge par le Régime GSC.
 - **Pas d'obligation d'appartenance à une organisation patronale au cours des trois premières années d'activité**. Cette facilité est proposée aux participants dont le revenu professionnel (ou l'absence de revenu) correspond à la Formule Créateur.
 - **L'affiliation à cette formule ouvre droit à une actualisation immédiate des garanties sans nouveau délai d'attente**, lorsque l'augmentation est demandée dès que le dernier revenu fiscal professionnel permet l'affiliation à la formule 55 ou 70.

Pour plus de renseignements sur les barèmes de cotisation et sur la fiscalité du régime GSC, n'hésitez pas à vous rendre sur le site internet www.gsc.asso.fr

Information spéciale

« *La retraite ? Quelle retraite ?* » par Jean MASMONTET, Administrateur de RE-CREER

Les dernières réformes des retraites ont complètement modifié les règles du jeu. De nouvelles options sont ouvertes : rachat de trimestres, cumul emploi retraite, le choix d'un statut social lors de la reprise ou de la création d'une entreprise, ...

Il est donc, plus encore aujourd'hui, important de se tenir informé, de tenir son dossier à jour pour pouvoir prendre les bonnes décisions au bon moment.

Les caisses et organismes ont mis ou mettent en ligne les différents relevés qui permettent d'avoir une idée précise des droits tels qu'ils sont enregistrés chez eux. Ces relevés doivent être vérifiés, contrôlés, les erreurs et omissions sont fréquentes, mais doivent être rectifiées dès que possible. L'accès aux sites se fait à l'aide de son numéro de sécurité sociale (celui de la carte vitale avec les deux chiffres clés à la fin).

Une fois cette information disponible, il convient de connaître les options qui sont ouvertes, et de faire réaliser les différentes simulations correspondantes. Chaque dossier est unique, il dépend de la date de naissance, du sexe, de la situation de famille, de la carrière, mais aussi de ses objectifs personnels.

Se faire assister dans ces démarches par un cabinet spécialisé est souvent le gage d'une meilleure approche du dossier et de l'assurance des choix posés : rachat de trimestres strictement limités au nombre nécessaire, préparation d'un cumul emploi/retraite réussi, reconstitution exhaustive de sa carrière, analyse de toutes les options avec simulation chiffrée. Ce recours peut être réalisé sous forme de simple consultation ou de gestion déléguée en totalité, cette dernière formule se faisant grâce à un mandat donné au cabinet choisi, pour intervenir en nom et place auprès des caisses et organismes pour obtenir les informations, faire rectifier les erreurs et omissions, établir le bilan retraite et réaliser les différentes simulations possibles. L'accompagnement pouvant aller jusqu'à la liquidation des droits. Les honoraires d'assistance à la liquidation des droits à la retraite sont d'ailleurs déductibles des revenus imposables.

Inscription

Vous souhaitez adhérer à notre association

Société Adhérent n°

Activité
.....

Représentée par

Fonction

Adresse
.....
.....

Téléphone Fax

Portable E Mail

- | | |
|---|-------------|
| <input type="checkbox"/> Cotisation Personne Physique | 60 euros |
| <input type="checkbox"/> Cotisation Société | 150 euros |
| <input type="checkbox"/> Cotisation Expert | 200 euros |
| <input type="checkbox"/> Cotisation de soutien | euros |

Chèque à libeller à l'ordre de RE-CREER – 42 avenue Raymond Poincaré, 75116 PARIS

Tél : 0811.46.47.17 – Fax : 0811.46.47.18 (Coût d'un appel local)

Site internet : www.re-creer.com – E.mail : info@re-creer.com