



Newsletter n°20- Novembre 2008

Fils de crise...

Je me souviens très bien lors de mes études de ce sentiment de perplexité quand le prof d'école hôtelière nous expliquait qu'on traversait une période économique très difficile et que la grave crise du pétrole qui venait de se déclencher marquerait à jamais notre toute nouvelle vie professionnelle. C'était en 1973 et j'avais 15 ans. Puis il y a eu le second choc pétrolier au tout début des années 80 ! On n'avait encore rien vu, c'était certain !

Par la suite vinrent régulièrement, tous les 8-10 ans environ des débâcles économiques jusqu'à celle des "Subprimes" qui prétendent pourrir actuellement notre vie de jeunes chefs d'entreprise. Aujourd'hui, nous autres fils de crise sommes toujours là. La succession de ces "effrayants déséquilibres économiques mondiaux" nous a paradoxalement rendus plus forts, notre cuir professionnel s'est tanné et notre vision du long terme ne peut plus être polluée par ces simples accidents que nous avons pris l'habitude de contourner.

Non pas que ce soit toujours facile, mais nous avons un grand avantage sur nos aînés, et peut-être nos cadets : nous nageons dans la crise depuis si longtemps (le début de nos vies professionnelles) que nos approches pragmatiques se sont naturellement aiguisées. Nous tranchons depuis tellement longtemps nos choix ... Alors, la crise, vous savez ce que l'on en fait

Philippe WERLER

Le Renouvellement du BAIL COMMERCIAL

Vous êtes un jeune créateur d'entreprise et votre bail commercial arrive à expiration au terme d'un délai de 9 années.

C'est possible même si vous n'avez que 6 mois ou 1 an d'activité, dans la mesure où lorsque vous rachetez un fonds de commerce, vous rachetez le droit au bail afférent à ce fonds de commerce, ledit bail pouvant expirer dans un délai relativement

court après l'achat dudit fonds de commerce.

Pour résumer le fonctionnement d'un bail commercial,

1^o Le locataire qui est dans les lieux ne peut résilier qu'au terme de chaque période triennale. Pendant la durée de chaque période triennale, il est engagé pour la durée intégrale de cette période, sauf accord amiable de résiliation avec le bailleur. C'est donc une obligation très lourde qui pèse sur le locataire.

2^o En contrepartie de cette obligation lourde pour le locataire, il bénéficie du droit à la propriété commerciale. Cela signifie que le bailleur est tenu de lui payer une indemnité d'éviction qui comporte la valeur de son fonds de commerce s'il souhaite récupérer le local qui faisait l'objet de la location et dans lequel le fonds de commerce est exercé.

Ce qu'il faut faire en matière de renouvellement de bail commercial.

1^o Vous ne bénéficiez plus dans le local commercial d'une implantation adaptée à votre activité et il est grand temps que vous déménagiez. En ce cas, passé le terme des neuf années qui vous liaient au bailleur, vous avez le pouvoir de résilier votre bail en respectant un délai d'usage conforme à l'usage des lieux et qui est, en région parisienne, considéré comme étant égal à six mois. Aux termes de ces six mois, vous êtes dégagé de toute obligation vis à vis de votre bailleur.

2^o Vous êtes très bien dans votre local et vous souhaitez renouveler votre bail en espérant ne pas avoir à payer trop cher de loyer.

Il est indispensable de faire délivrer à votre bailleur une demande de renouvellement qui doit être faite impérativement par huissier de justice, et qui doit reproduire les mentions impératives visées à l'article L145-10 du Code de Commerce.

Premier avantage : si votre bailleur ne vous répond pas dans le délai de trois mois, le bail est automatiquement renouvelé, le principe du renouvellement étant définitif. En ce cas, vous n'êtes tenu de payer le loyer que sur le prix du dernier loyer indexé.

Le prix du bail pourra être fixé par voie judiciaire mais il ne pourra jamais dépasser le prix du loyer plafonné selon les dispositions de l'article L.145-34 du Code de Commerce.

Si vous n'avez pas le temps de vous pencher sur la question et si votre bailleur (?) laisse prendre l'initiative.

1^o Le bailleur peut notamment vous adresser un congé avec offre de renouvellement portant un nouveau prix de bail supérieur au prix plafonné. Attention, si vous n'avez pas saisi le Juge de la fixation des baux commerciaux avant un délai de deux ans, ce prix peut vous être réclamé par le

bailleur.

2) Plus malin ! Votre bailleur peut laisser s'écouler un délai de trois ans pendant lequel il ne fait rien, (période dite de renouvellement par tacite reconduction) et au terme des trois ans, il peut vous notifier un nouveau congé avec offre de renouvellement et un nouveau prix.

Avantage pour lui : le loyer pourra être fixé par rapport à la valeur locative réelle du bien et ne sera plus plafonné (article L.145-34 du Code de Commerce).

Votre attentisme pourrait alors vous coûter très cher à terme !

3) Enfin, plus grave : votre bailleur peut décider de vous notifier un congé avec refus de renouvellement sans aucune offre d'indemnité d'éviction.

Si vous ne contestez pas ce congé et ne faites aucune action devant le Tribunal de Grande Instance, vous serez déchu de toute action au terme d'un délai de deux ans.

Le propriétaire pourra alors entreprendre une action en expulsion à votre encontre.

En conclusion, la démarche à adopter lorsque votre bail commercial arrive à son terme, est finalement très simple :

Il peut être parfois urgent d'attendre, encore faut-il savoir combien de temps et pour quelle raison. Dans tous les cas, il est évidemment préférable, lorsque le terme de votre bail arrive, de consulter et de recueillir auprès de votre Avocat le conseil le plus adapté à votre situation personnelle, et de déterminer la stratégie la mieux appropriée à la poursuite de votre activité commerciale aux meilleures conditions pour ce qui vous concerne.

Bertrand MINOT

L'insertion automatique

Lorsque vous utilisez couramment certaines phrases ou certains mots difficiles, il est fastidieux de les saisir à chaque fois. Aussi, vous pouvez vous constituer une "bibliothèque" dans laquelle vous pourrez stocker du texte ainsi que des images.

Chaque élément de cette bibliothèque est appelé une "insertion automatique" et se caractérise par son abréviation. Les insertions automatiques peuvent être accessibles à partir de tous les documents ou être rattachées à un modèle.

L'insertion automatique se fait sur demande, en pressant la touche F3.

- Mettre en forme le logo ou le texte à mémoriser

(ex : votre signature et votre titre, conditions de vente types...)

- Dans le menu "Insertion", sélectionnez "Insertion automatique"

- Dans le sous-menu, sélectionnez "Nouveau...", saisir le nom de l'abréviation (quelques caractères, pas d'espace ni de caractères spéciaux) puis cliquer sur "Ajouter" et, pour finir, sur "Ok".

- Dorénavant, lorsque vous taperez le nom de l'abréviation et presserez la touche F3, Word remplacera cette abréviation par le texte que vous avez défini.

- N'oubliez pas de faire fréquemment le ménage parmi vos abréviations et de les mettre à jour.

Beatrice GALLOIS

Cet accessoire de bureau qui peut aider à vendre

"**Q**uel est l'accessoire de bureau qui peut rendre plus convainquants vos courriers professionnels ou commerciaux ? Si vous lisez cet article à votre bureau la réponse est là à côté de vous. Est-ce le trombone, le bloc note, le stylo, l'agenda, l'imprimante, le crayon de papier, ... ? C'est le rectangle jaune adhésif ou 'Post-It' Le Psychologue Randy Garner a prouvé l'importance de cet accessoire de bureau joint à vos courriers. A partir d'une expérience simple, remplir un questionnaire expédié par courrier, Randy a démontré qu'un courrier simple connaissait un taux de retour de 36 %. Par contre lorsque le courrier était associé à un 'Post-It' sur lequel était écrit "Merci de remplir le questionnaire." le taux de retour était de 76 %. Vous faut-il une autre démonstration pour croire en ce "petit accessoire de bureau" ?

Xavier BERNARD

Elections prud'hommales 2008

Le mercredi 3 décembre 2008 auront lieu les élections prud'hommales. Les employeurs éliront leurs représentants au sein des conseils des prud'hommes

Un rendez-vous à ne pas manquer !

Aux prudhommes le conseiller employeur est le représentant de la communauté des employeurs qu'il soit PDG, Patron de TPE, commerçant,

profession libérale, dirigeant d'entreprise ou d'association. Il est le garant de la voix des entreprises.

Les conseils des prud'hommes constituent une particularité française.

Cette institution est basée sur le principe de l'égalité et de la parité et permet aux employeurs et aux salariés un jugement par des personnes appartenant au même secteur d'activité. Il est donc important de défendre la pérennité des conseils des prudhommes.

Malgré leur rôle important dans la justice du travail, en 2002 seul 27% des employeurs sont allés voter. En nouveauté cette année nous pouvons voter par correspondance dès le 19 novembre ; Ainsi dès réception des listes renvoyez immédiatement votre bulletin de vote.

En 2008 il est donc urgent de nous mobiliser et d'aller voter pour assurer la défense de nos droits et permettre de régler les litiges dans le cadre d'un vrai dialogue.

Marie-Odile LEFORT

Location de salles au Magellan Pépinière d'entreprise

Offre réservée aux adhérents du Cj2e

Location de petites salles de réunion ou de petits bureaux de passage équipés :
45,73 € H.T. (la journée de 9 heures à 18 heures)

Location de grandes salles de réunion :
121.96 € H.T. (la journée de 9 heures à 18 heures)

La réservation doit se faire impérativement auprès du standard au 01 69 47 60 00

Agenda Cj2e : Les dates à retenir pour le 2ème trimestre 2008

Nos prochains diners

20/11/2008 Banque de France - Robert VANHAUTER (Directeur BDF Evry)
22/01/2009 Tribunal de Commerce - Micheline FARGEIX (Présidente TC Evry - 91)
19/03/2009 "Recourir au Conseil " - Philippe LATAPIE (auteur du livre du même nom)
14/05/2009 Psychologie du Travail - Relations Humaines
11/06/2009 Assemblée Générale

Nos prochains petits déjeuners

04/11/2008 Gérer son cash - Frédéric HEINRICH-Laetitia EPART- HSBC

28/11/2008 Petit déjeuner Créateurs

05/12/2008 Présentation visuelle de l'entreprise - Yann MULLER et Armelle MAUBERT - OMAWAÏ

16/01/2009 Accueil téléphonique et messagerie - Denis SCHMIT - ILSIS/MATHEXI

30/01/2009 Petit déjeuner Créateurs

06/03/2009 Financer l'innovation - Mr DURIEZ - CRITT

13/03/2009 Petit déjeuner Créateurs

03/04/2009 Conditions de Ventes - Christelle CAPLOT - Avocate

24/04/2009 Petit déjeuner Créateurs

29/05/2009 Stratégie Commerciale sur Internet - Murielle CAILLIBOT - CYBER'L

05/06/2009 Petit déjeuner Créateurs

VISITE D'Institutions

CONSEIL DES PRUD'HOMMES - Jeudi 27 novembre 2008

N'hésiter pas à vous inscrire rapidement auprès de Maria par e-mail : cj2e@essonne.cci.fr

Nouveaux adhérents Bienvenue aux nouveaux membres

- **Emilie AMENGUAL**
Société ouverte pour un travail complémentaire dans les activités graphiques et de communication (saisonnier). Souhaite ouvrir une Agence de Communication avec son associé actuel.
- **Cyril BERGER - AC-REZO**
Conseils, analyses réseaux et gestion projets informatiques
- **Marlène BRETON - STUDIO CIRSé**
Agence de Communication (print, web, packaging & conseil)
- **Jean-Marie BRETOU - LA MAISON DE L'ART**
Vente de tout matériel de loisir et de création et d'œuvre d'art
- **Dimitri CARIOLARO - IRCHADA TELECOM**
Telecom
- **Jean-François ENDRODY - INNOVINFO**
Services en informatique - Infogérance - Conseils
- **Dominique FAESSEL - ABIATEC**
Assistante administrative, conseil organisation, traduction
- **Alain FERNANDES - FACILITING**

Facilites Management - Gestion externalisée services généraux, et infrastructures techniques des PME

- **François FLIGNY - APR Aménagement Peinture Rénovation**
Aménagement, peinture, rénovation, décoration intérieur et extérieur, revêtements murs et sols, formules multi-services
- **Gilbert LEMAHIEU - LE JARDIN DES ROCHES**
Gîte - Chambres d'hôtes
- **Thierry MIGEON - DE CLARENS**
Courtage en assurances - Entreprises et Particuliers
- **Ludovina MOREIRA - CASSIOPEE**
Conseils Services en Communication et Marketing - Externalisation de la fonction communication. Domaines : biens et services industriels
- **Yann MULLER & Armelle MAUBERT - OMAWAÏ**
Agence conseils en communication, création graphique et publicité
- **Henry PEPIN - LE COLPORTEUR (PROSPEK'T)**
Distribution d'imprimés en boite aux lettres, impression de tous documents, cartes de visite, conseil en marketing direct
- **Jacques PICOT - CAO GESTION**
Conseil en organisation, animation et formation pour TPE PME PMI ayant un lien direct avec client final; analyse, plan d'action mise en place plan action et suivi
- **Bénigne RENARDET - DELTA + CONSEIL**
Conseil, audit, assistance conduite de projets, Logistique et Transport
- **Frédéric ROSE - ALPHA CONSEIL PATRIMOINE**
Gestion de patrimoines, courtage d'assurances, transactions immobilières et fonds de commerce, conseil en investissements financiers
- **Anne-Marie ROY - NUXLEXPRT**
Conseil, expertise et formation technique (métallurgie, soudage, etc...) dans le domaine du nucléaire
- **Daniel SUBITTE - DA4S CONSULTING**
Conseil, formation et prestations services informatiques aux entreprises, conception de solutions, vente et mis en service de logiciels, progiciels informatiques
- **Freddy SULSKI - FREDY'S**
Créations artisanales pures - Mise en ambiance de décors d'intérieurs - Meubles peints - Toiles sur châssis, en trompe l'oeil, décorations artistiques et personnalisées de murs, marbres sur verre, ferronneries,

cuisines, toutes matières.... Soutien aux métiers du spectacle

- **Bernard THOMAS - CODINOV**
Revendeur informatique de systèmes de collecte de données et identification automatique par codes barres
- **Stéphanie WILL - SW&VOUS**
Personnal Assistant - Chargée des opérations de communication - Services aux entreprises : offre d'externaliser le recours à une assistante personnelle qui peut également intervenir comme coordinatrice de projets de communication
- **Hélène ZACK - LN CONSEIL**
Relooking en image - Audit financier

Retrouvez tous les adhérents sur

www.cj2e.asso.fr .

Mentions légales : vous recevez ce message car vous êtes membre du Cj2e.
Pour vous désabonner : envoyez un message à webmaster@cj2e.asso.fr

titre_lien="pb lire"