

DÉCRYPTAGE

42,1 %

C'est la proportion de professionnels, parmi les entrepreneurs individuels, qui déclare ne pas être au courant de la nouvelle réglementation RGPD.

Source : L'Observatoire de la petite entreprise, janvier 2019

uit mois après l'entrée en vigueur du RGPD, le règlement général sur la protection des données, qui oblige les entreprises européennes, quelle que soit leur taille, à protéger les données personnelles de leurs salariés, clients, fournisseurs, beaucoup de professionnels ne se sont pas encore saisis du dossier. Le manque de temps, d'accompagnement et de moyens financiers, sont les principaux motifs invoqués. Pour aider les professionnels à se mettre en conformité, Bpifrance et la CNIL ont élaboré Un « guide pratique de sensibilisation au RGPD », téléchargeable sur le site bpifrance-lelab.fr.

Prévoyance : misez sur l'épargne retraite

Compte tenu du niveau des pensions de retraite, il vaut mieux se montrer prévoyant, en épargnant en vue de cette échéance, si l'on veut conserver plus tard un revenu satisfaisant.

our une carrière complète, la retraite mensuelle brute moyenne d'un commerçant se monte à 970 € et celle d'un artisan à 1 050 €, selon le rapport annuel 2018 du Conseil d'orientation des retraites. Un revenu bien modeste pour pouvoir profiter pleinement de sa retraite. Mieux vaut par conséquent épargner au cours de sa carrière, si l'on veut pouvoir conserver plus tard un train de vie satisfaisant.

Une fiscalité avantageuse

Outre l'investissement dans la pierre, l'assurance-vie et les actifs financiers, comme le PEA, plusieurs supports d'épargne retraite offrent la possibilité aux professionnels de compléter leurs futurs revenus, en défiscalisant au passage une partie de leurs cotisations. Le plus connu est le contrat Madelin. Un plan d'épargne retraite, doté d'une fiscalité avantageuse, qui ouvre droit à une rente jusqu'à la fin de ses jours à la sortie. Dans le cas de figure le plus favorable, il autorise à déduire jusqu'à 74969 € de cotisations de son revenu imposable. De quoi réaliser une belle économie d'impôts si l'on est soumis à un taux de prélèvement de 30 %, 41 %, voire 45 %. Selon la Fédération française de l'assurance, plus de 6 professionnels sur 10 sont titulaires d'un contrat retraite Madelin. Le plan d'épargne retraite populaire ou PERP est un autre placement à étudier. Plus souple que le Madelin, il offre la possibilité de

bénéficier d'une sortie partielle en capital, jusqu'à concurrence de 20 % de l'épargne constituée. En revanche, le plafond de cotisations déductibles est sensiblement moindre (32 419 € au titre des versements 2019).

Bien peser sa décision

Si vous avez des salariés, ou que votre conjoint est lui-même salarié au sein de l'entreprise, pourquoi ne pas opter pour une solution

d'épargne retraite collective ? Grâce au PERCO inter-entreprises ou PERCOI, les petites entreprises peuvent accéder, comme les grandes, aux avantages de l'épargne salariale, dont l'épargne retraite. Là aussi, la fiscalité est avantageuse, tant du côté de l'épargnant que de l'employeur.

Bien entendu, ces plans d'épargne s'inscrivent dans une optique de long terme. Sauf dans certains cas précis, il est impossible d'en sortir



en cours de route et de récupérer son dû avant l'âge de la retraite. Il est donc important de se faire conseiller, pour bien peser les avantages, mais aussi les contraintes qui en découlent. Il faut aussi étudier et comparer le rendement financier à long terme de ces supports d'épargne. Votre conseiller de clientèle professionnelle, au sein de la banque, est bien placé pour répondre à vos questions sur ce sujet et étudier avec vous la meilleure façon de bien préparer votre retraite. ■



DR

Bien choisir son franchiseur

Le modèle économique de la franchise séduit de nombreux professionnels. Mais la recette n'est pas infaillible. Son succès dépend en bonne partie du choix du franchiseur.

Quand on se lance en franchise, mieux vaut ne pas se tromper sur le choix de son partenaire. « Un contrat de franchise engage pour une durée moyenne de 5 à 7 ans, explique Boris Flêche, responsable formation de l'Académie de la franchise, le centre de formation de la Fédération française de la franchise. Il est donc essentiel de bien peser cette décision ». Pour faire le bon choix, plusieurs conditions s'imposent. D'abord, il ne faut pas brûler les étapes « Certains candidats ont tendance à vouloir signer avec le premier franchiseur venu, alors qu'il faut se donner le temps de bien préparer et mûrir son projet », constate le formateur. Un temps de réflexion qui doit être mis à profit pour bien cadrer la direction à prendre – pour quel secteur va-t-on opter, avec quel budget, avec quels objectifs ? – et partir à la pêche aux informations auprès des franchiseurs répondant à son cahier des charges.

Comparer les réseaux

Avec près de 2 000 enseignes en concurrence, ce n'est pas le choix qui manque. « Il ne faut pas se contenter de voir un seul franchi-



seur, mais en rencontrer plusieurs, pour pouvoir comparer la pertinence de leur concept », insiste Boris Flêche. Le salon Franchise Expo Paris, qui a lieu tous les ans à l'orée du printemps (du 17 au 20 mars cette année), est un terrain de rencontres idéal. Près de 500 enseignes y sont présentes.

Il faut profiter de ces échanges pour prendre le maximum d'informations. En particulier sur le volet financier – droit d'entrée, royalties, frais annexes – mais aussi sur l'activité des points de vente et la vie du réseau. « Cette prise de contact est l'occasion de voir si le courant passe bien avec le franchiseur », pointe Boris Flêche. Un point important, puisque ce dernier va constituer un partenaire clé durant toute la vie du contrat.

En plus des franchiseurs il est aussi vivement conseillé de renconter des franchisés en activité, pour croiser les points de vue et valider la pertinence des éléments fournis par les têtes de réseaux.

Stage en immersion

Un autre point à étudier est le DIP (document d'information pré-contractuel). « Ce document, qui précise en détails les engagements réciproques de chaque partie, doit être fourni au plus tard 20 jours avant la signature du contrat de franchise », précise Boris Flêche. Il est vivement conseillé de le soumettre, comme le contrat de franchise, à un juriste ou un avocat d'affaires, pour s'assurer du bon équilibre de la relation contractuelle. Enfin, si l'on hésite à franchir le pas, on peut solliciter auprès du franchiseur une période d'immersion de quelques jours sur le terrain, histoire de toucher du doigt la réalité du métier. Une pratique de plus en plus courante au sein des réseaux. ■

» Encore plus d'infos sur
www.credit-agricole.fr/professionnel

FOCUS

TROUVER SON FINANCEMENT

Une fois le bon réseau trouvé, il faut s'atteler à la question du financement. A qui s'adresser ? « A son franchiseur pour commencer », conseille Edouard Loisel, ingénieur commercial au Pôle Franchise de Foncaris. Cette filiale du groupe Crédit Agricole a noué des partenariats avec de nombreux franchiseurs pour lesquels elle centralise les demandes de financement des futurs franchisés. « Nous enrichissons ces dossiers à partir des données dont nous disposons sur les réseaux avant de les transmettre aux Caisses régionales des territoires concernés qui peuvent alors prendre contact avec les porteurs de projet », explique Edouard Loisel. Ce dispositif facilite le parcours des futurs franchisés dans leur recherche de financement et fournit aux conseillers de clientèle les éléments nécessaires à une bonne appréhension de ces projets en franchise.

Par ailleurs, Foncaris prévalide des enseignes et les accompagne dans leur développement en intervenant en garantie sur les financements des franchisés financés par les Caisses régionales.

