

## Actualités du mois



### Fin des cotisations salariales d'assurance chômage

Les cotisations salariales pour l'assurance chômage disparaissent au 1<sup>er</sup> octobre 2018 (sauf quelques exceptions). Cela va donc se traduire sur les bulletins de salaire par une hausse du salaire net touché à la fin du mois.

Ces cotisations étaient déjà passées de 2,4 % à 0,95 % du salaire en début d'année mais en parallèle la CSG avait augmenté.

L'augmentation du salaire effectivement perçu sera donc plus importante fin octobre que fin janvier.

Il ne reste plus dorénavant que la part supportée par l'employeur d'environ 4 %.



Le bulletin de paie fait apparaître une ligne intitulée « dont évolution de la rémunération liée à la suppression des cotisations chômage et maladies » qui correspond à compter du 1<sup>er</sup> octobre au différentiel entre :

- Le total des cotisations supprimées en application de la loi de financement de la sécurité sociale (- 0.75 % de cotisation maladie et - 2.4 % de cotisation chômage) ;
- Et le montant de l'augmentation de la CSG lié à l'augmentation du taux de 1.7 %.



### Les pick-up menacés d'un malus et de la TVS à compter de 2019

#### Fiscalité des pick up TVS - TVA Malus CO2



Considérés comme des utilitaires, la plupart des pick-up sont à ce jour exemptés de malus. Un sacré avantage pour cette catégorie, qui a vu ses ventes progresser de 20 % l'an dernier.

Mais souvent les pick-up sont des véhicules lourds, imposants, donc assez gourmands. C'est pour cela qu'un amendement a été déposé afin de soumettre les pick-up double cabine au malus, mais aussi à la Taxe sur les véhicules de société (TVS).

Afin de ne pas pénaliser les professionnels qui les utilisent sur des chantiers, les véhicules simple cabine (2 portes et 3 places maximum) resteront en dehors du champ d'application du malus et de la TVS.

La plupart des modèles aujourd'hui exemptés seraient alors soumis au malus maximal de 10 500 euros car leurs émissions de CO2 moyennes dépassent souvent les 185 g/km de CO2. Seraient concernés les achats ou immatriculation postérieures au 1er janvier 2019.



Quant à la TVS, elle pourrait s'élever à une somme comprise entre 4 000 et 10 000 euros par an.

Si l'amendement est validé et intégré à la loi de finances, les conséquences fiscales et financières de ce changement seront significatives.

#### POINT SUR

*Optimiser son poste client.  
Pourquoi et comment ?*

#### LE SAVIEZ-VOUS ?

*Coiffeurs, garagistes, et carrossiers  
indépendants : des aides financières pour vous*

#### HISTOIRE DU MOIS

*C'est l'histoire d'un salarié qui fait du covoiturage  
avec son véhicule de fonction ...*

#### ZOOM SUR

*My BDL*

## Point sur :

### Optimiser son poste client. Pourquoi et Comment ?



Le poste client représente l'ensemble des créances dues par les clients de l'entreprise.

Sa gestion a un impact direct sur la trésorerie de l'entreprise : tout retard de paiement a un effet négatif sur la trésorerie.

Il ne suffit pas de vendre, il faut surtout savoir se faire payer !

L'optimisation du poste client doit dans un premier temps être réalisée en interne, si nécessaire elle pourra ensuite être déléguée à un tiers.

**1° L'optimisation en interne consiste à savoir se protéger du risque d'impayé et se traduit au travers différentes actions :**

#### 1° En amont de la vente

Il est important de se renseigner sur votre futur client : identification, vérification de sa santé financière (solvabilité).

En cas de doute, n'hésitez pas à demander le paiement (ou un acompte) avant de réaliser la vente ou la prestation.

#### 2° Conclusion de la vente : un contrat clair

Il est primordial de bien rédiger vos documents commerciaux afin d'éviter les contentieux. Faites signer un bon de commande, ou un devis avec vos conditions générales de vente. Vous y mentionnez les modalités et le délai de paiement. Ce document vous servira de preuve de la commande passée. Faites également signer un bon de livraison qui atteste de la date de mise à disposition.

Identifiez précisément le destinataire, l'adresse et les renseignements à porter sur votre facture et envoyer vos factures de manière régulière dès la livraison ou la fin de la prestation.

Il est important de respecter les termes du contrat afin de se prévaloir de tout risque lié à son exécution.



OPTIMISATION

#### 3° Après la vente

Soyez vigilant sur le respect des dates d'échéances mentionnées sur les factures. En effet, plus la créance est ancienne, plus le risque d'impayé augmente !

Vous devez donc relancer le client dès le premier jour de retard, généralement par téléphone dans un premier temps.

Ensuite, si le paiement n'intervient pas, viendront des courriers de relance en lettre simple puis recommandée.

#### 4° Et en cas d'impayé.....

##### Une solution négociée

Lorsque le débiteur est disposé à payer, mais n'est pas en mesure de le faire du fait de sa situation financière, mieux vaut négocier avec lui un échéancier de paiement. Cette solution, si elle est mise en place de façon réaliste, permet de récupérer au moins une partie de la créance avant que la situation ne s'aggrave. Veillez à faire apparaître sur l'échéancier une clause rendant exigible immédiatement l'intégralité du solde de la créance en cas de non paiement d'une des mensualités.

##### La manière forte

Si les méthodes douces restent inefficaces, passez à la manière forte. Facturez des pénalités de retard. Exercez des moyens de pression habituellement très efficaces comme menacer de cesser toute livraison de marchandises, ou d'arrêter le chantier s'il ne règle pas sur le champ ce qu'il vous doit. Couplez cette approche avec des lettres de relances et de mise en demeure adressées en recommandé. Si rien n'y fait, il ne vous reste qu'à engager une action en contentieux.

##### Dossier de relance

Il convient pour chaque impayé de conserver la preuve des démarches effectuées (notez les dates des appels téléphoniques et leur contenu, conservez la copie des lettres de relance...). Tous ces documents viendront en appui de votre comptabilité et permettront, si besoin, de constater un risque de non paiement de la créance qui, sous respect d'autres conditions, sera alors déductible fiscalement.

#### Points de vigilance :

- Les Conditions Générales de Vente constituent un document important dans lequel il est recommandé de stipuler les délais de paiement. Il est également possible d'y indiquer les pénalités applicables en cas de retard de paiement. Et à l'inverse, prévoir un escompte pour un paiement comptant.

- Il est primordial de suivre de très près les délais de règlement clients et l'évolution du ratio de délai de paiement des clients.

A noter que ce ratio est à mettre en parallèle du ratio de délai de paiement des fournisseurs.

En effet, si le délai de règlement fournisseur est inférieur au délai de paiement des clients, cela signifie que vous devez avancer de la trésorerie pour payer vos fournisseurs.

**Il° L'optimisation peut également se faire avec l'aide d'un prestataire externe, la banque, au travers :**

- De la facilité de caisse ou découvert (financement par la banque du décalage entre les décaissements et les encaissements) ;

- De l'escompte commercial ;

- De la cession Dailly.

L'ultime solution est de déléguer la gestion des créances à un tiers : c'est l'affacturage.

Le factor se charge alors de l'encaissement des factures et des relances. L'entreprise est dégagée de cette contrainte administrative mais bien entendu, ce service à un coût, qui est non négligeable.

Prenez dès maintenant les bons réflexes pour optimiser votre poste client !

Adoptez  
les bons  
Réflexes !

## Le saviez-vous ?

### Coiffeurs, garagistes, et carrossiers indépendants : des aides financières pour vous



Les coiffeurs, garagistes et carrossiers indépendants (n'ayant pas de salariés) peuvent bénéficier d'aides financières de la sécurité sociale pour financer les équipements améliorant leurs conditions de travail.

CoiffPro Indépendants permet d'acheter du matériel adapté pour éviter les postures contraignantes et réduire le risque de troubles musculo-squelettiques (bacs de lavage ergonomiques, sèche-cheveux légers, par exemple). L'aide porte sur 50 % de l'investissement HT et ne peut pas dépasser 5 000 euros.

Auto'pro permet aux garagistes d'acheter du matériel (table élévatrice par exemple) et prend en charge 40 % de l'investissement (jusqu'à 15 000 euros maximum).

Ces dispositifs font partie du programme "Prévention Pro Indépendants" qui propose à ses assurés des conseils de prévention, une consultation médicale et un accompagnement spécifique en cas de difficultés.

Pour faire leur demande, les travailleurs indépendants doivent utiliser le dossier à imprimer sur le site de la sécurité sociale des indépendants : <https://www.secu-independants.fr/prevention/risques-professionnels/aides-financieres/>

## Petite histoire du mois



**C'est l'histoire d'un salarié qui fait du covoiturage avec son véhicule de fonction ...**

Un employeur apprend qu'un salarié cadre effectue très régulièrement des prestations de covoiturage, contre rémunération, avec son véhicule de fonction. Or l'assurance automobile que la société a souscrite ne garantit pas les transports payants de personnes. L'employeur estime alors que le salarié a commis une faute et le licencie.

Mais le salarié estime la sanction disproportionnée : d'après lui, le règlement intérieur n'interdit pas le covoiturage avec un véhicule de fonction et aucune information ne lui a été donnée en ce sens. Il reconnaît avoir commis une faute mais qui, selon lui, n'est pas suffisamment grave pour justifier son licenciement.

Cependant le juge rappelle que c'est au salarié, dans pareil cas, de solliciter l'autorisation de son employeur. Ce dernier l'aurait alors informé de l'absence de couverture par l'assurance. En agissant ainsi, à l'insu de son employeur, il l'a exposé à un risque (défaut d'assurance), ce qui constitue une faute justifiant son licenciement.



## Vie du cabinet



**Le cabinet sera fermé le 2 novembre**





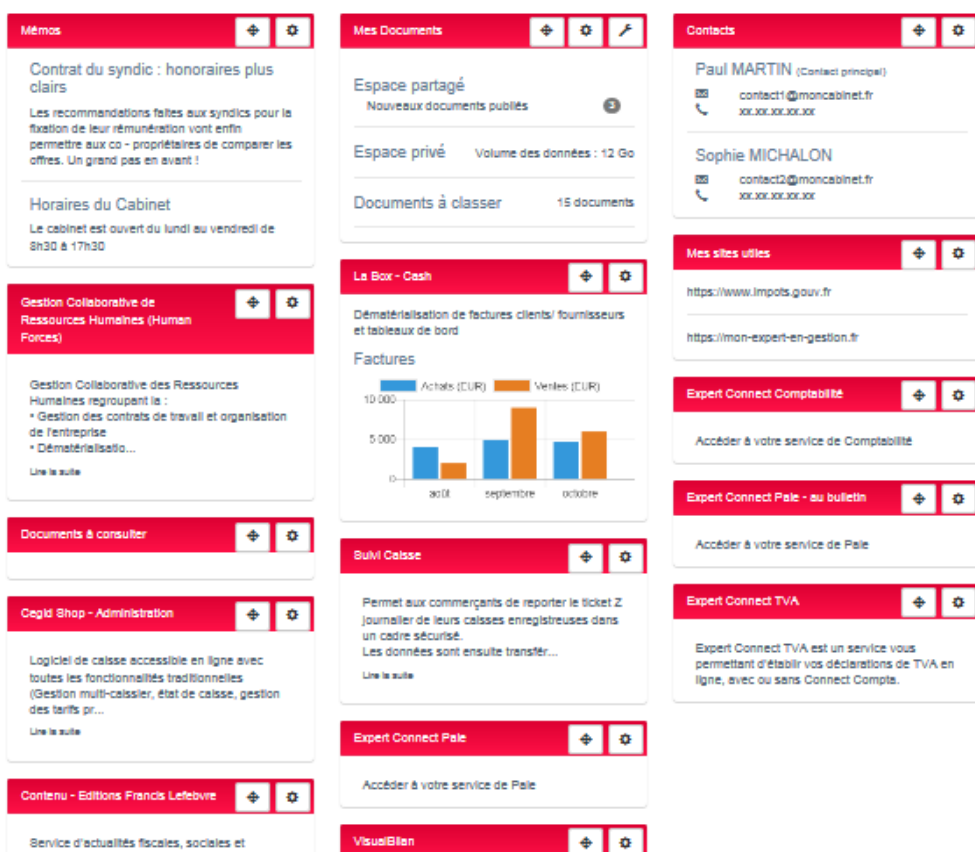

## Zoom sur :

**My BDL**, une plateforme collaborative 100 % en ligne  
pour gérer et piloter votre entreprise **24/24 - 7j/7**

# PRESENTATION DE LA PLATEFORME CLIENT

Un outil spécialement conçu pour les TPE et PME/PMI :

- Facilite la gestion administrative de l'entreprise : Passez moins de temps sur vos papiers ou à saisir
- Optimise le pilotage financier de l'entreprise : Passez plus de temps sur vos indicateurs financiers



**Vous y retrouverez :**

- Nos publications ;
- Vos documents comptables, fiscales, juridiques, et sociaux ;
- Vos accès à vos outils (compta en ligne, caisse ...)

- Pas d'installation de logiciel, une simple connexion suffit ;
- Aucune connaissance informatique n'est nécessaire, simple à utiliser ;
- Accès depuis votre ordinateur, tablette ou smartphone, de n'importe quel endroit ;
- Données hébergées en France et sauvegardes régulières (Compatibles IOS, Android et Windows);
- Respect de la réglementation RGPD.

**bdl** vous présente **My BDL**

Une plateforme collaborative  
**100 % en ligne** pour gérer et piloter  
votre entreprise **24h/24 et 7j/7**



Découvrez les bénéfices de My BDL pour votre entreprise.

