

AGEFICE infos

ASSOCIATION DE GESTION DU FINANCEMENT DE LA FORMATION DES CHEFS D'ENTREPRISES

SEPTEMBRE
2015

LES DROITS À FORMATION **DES CHEFS D'ENTREPRISE**

Comment les chefs
d'entreprise peuvent utiliser
au mieux leurs droits
à formation ?

Regard d'expert

LA FORMATION DU CONJOINT COLLABORATEUR

par Jean-Michel Pottier, Vice-président de la CGPME
en charge de la formation

Zoom

LES FORMATIONS
SOUHAITÉES
PAR LES DIRIGEANTS

Tendances

ÊTES-VOUS PRÉSENTS
SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX ?





BONJOUR,

Nous avons le plaisir de vous adresser ce premier numéro d'AGEFICE infos, magazine conçu spécialement pour les experts-comptables. Pourquoi, vous demandez-vous peut-être ? C'est très simple. En tant qu'expert-comptable, vous êtes le premier conseil des chefs d'entreprise, des dirigeants de PME et de TPE. Vous êtes au cœur du quotidien et du développement de ces entreprises qui font le tissu économique de notre pays.

C'est pour cette raison que nous vous adressons ce magazine qui, nous l'espérons, constituera une aide précieuse pour comprendre et informer vos clients de l'intérêt et de la valeur ajoutée de la formation professionnelle pour un dirigeant, ainsi que sur les moyens dont il dispose pour utiliser au mieux les droits qui découlent de ses cotisations d'indépendant. En effet, dans un monde en pleine mutation où les entreprises sont transformées par la digitalisation de leurs métiers, de leurs organisations et de leurs relations clients, il est aujourd'hui vital pour les chefs d'entreprise de rester au plus près des nouvelles tendances grâce à des formations adaptées à leurs besoins et à leurs univers concurrentiels.

C'est précisément la mission première de l'AGEFICE que d'accompagner les dirigeants dans leurs besoins de formation en finançant les sessions qui leur permettront de développer leurs compétences, afin de faire face à ces nouveaux défis et d'assurer le développement, la réussite et la pérennité de leurs entreprises. Vous découvrirez donc, chaque trimestre, dans ce magazine, comment conseiller au mieux vos clients en matière de formation et plus globalement sur leur statut social de dirigeant.

Ce premier numéro vous permettra notamment de les sensibiliser au statut de leur conjoint et aux droits qui y sont associés. Nous vous souhaitons une excellente lecture !

Pierre POSSÉME

Président de l'AGEFICE - Mandataire MEDEF - Président du FPSPP



Mis sous presse
le 16 septembre 2015 - N° 1
Dépôt légal septembre 2015 -
Imprimerie MAQPRINT
Photo couverture : M. Kastelic



SHUTTERSTOCK

EURL ET SASU : la dispense de rapport de gestion

Actuellement, certaines « petites » sociétés dont l'associé, personne physique, assume la gérance ou la présidence ne sont pas tenues de rédiger un rapport de gestion dans le cadre de l'établissement de leurs comptes annuels. Il s'agit des entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL) et des sociétés par actions simplifiées unipersonnelles (SASU) qui ne dépassent pas, à la clôture d'un exercice social, deux des trois seuils suivants :

- total du bilan : 1 000 000 € ;
- montant hors taxes du chiffre d'affaires : 2 000 000 € ;
- nombre moyen de salariés permanents employés au cours de l'exercice : 20.

Bientôt, pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016, ces seuils seront relevés afin de dispenser davantage de sociétés d'établir ce rapport. Ils seront portés aux montants suivants :

- total du bilan : 4 000 000 € ;
- chiffre d'affaires hors taxes : 8 000 000 € ;
- nombre moyen de salariés permanents employés au cours de l'exercice : 50.

Art. 2, ordonnance n° 2015-900 et art. 2, décret n° 2015-903 du 23 juillet 2015, JO du 24

LE TRAVAIL LE DIMANCHE assoupli

Les établissements de vente au détail qui mettent à disposition des biens et des services et situés dans certaines zones géographiques peuvent donner à leurs salariés le repos hebdomadaire par roulement et donc les faire travailler le dimanche. Ces zones viennent d'être redéfinies par la loi Macron.

Les zones touristiques et commerciales

Ainsi, pourront bientôt faire appel à leurs employés le dimanche, les commerces établis dans des zones touristiques internationales. Prochainement délimitées par arrêté ministériel « compte tenu du rayonnement international de ces zones, de l'affluence exceptionnelle de touristes résidant hors de France et de l'importance de leurs achats », elles concerneraient notamment certains quartiers parisiens (quartier Haussmann, quartier Saint-Germain...) ainsi que les villes de Deauville, Nice ou Cannes. Cette possibilité sera également ouverte aux commerces situés dans :

- des zones touristiques « caractérisées par une affluence particulièrement importante de touristes », ces zones remplaçant désormais les communes d'intérêt touristique ou thermale et les zones touristiques d'affluence exceptionnelle ou d'animation culturelle permanente ;
 - des zones commerciales « caractérisées par une offre commerciale et une demande potentielle particulièrement importantes, le cas échéant en tenant compte de la proximité immédiate d'une zone frontalière », celles-ci se substituant aux périmètres d'usage de consommation exceptionnel (Puce).
- Ces zones touristiques et commerciales seront définies par le préfet sur demande du maire.

5, 9 puis 12 dimanches !

Jusqu'à présent, les établissements de commerce de détail pour lesquels le repos par roulement n'est pas permis pouvaient quand même ouvrir cinq dimanches par an sur autorisation du maire de leur commune (ou du préfet à Paris). Ce nombre est porté à neuf pour l'année 2015, puis à douze à compter de 2016.

Et la loi Macron confirme que dans toutes les hypothèses où le travail le dimanche est autorisé (dérogations géographiques, dimanches du maire...), seuls les salariés volontaires ayant donné leur accord par écrit peuvent être privés de repos dominical.

Loi n° 2015-990 du 6 août 2015, JO du 7



ARWASABI

EIRL et transfert ou rattachement à un autre registre

Le dispositif de l'EIRL permet aux entrepreneurs individuels qui créent leur affaire ou qui sont déjà installés d'affecter à l'exercice de leur activité professionnelle les biens nécessaires à cette activité, et de séparer ainsi ce patrimoine professionnel de leur patrimoine personnel afin de mettre ce dernier à l'abri de leurs créanciers professionnels.

Un récent décret a précisé les modalités de transfert des mentions et des pièces du dossier des EIRL en cas de changement de ressort ou de rattachement à un autre registre ou répertoire en cours d'activité. Ainsi, lorsqu'un EIRL transfère son domicile ou son local ou modifie son activité professionnelle et que l'une ou l'autre de ces modifications implique de s'immatriculer auprès d'un nouvel organisme ou à un nouveau registre ou répertoire, l'entrepreneur doit seulement demander une immatriculation auprès du nouveau greffe ou du nouvel organisme dont il va dépendre en indiquant le lieu et le registre de dépôt de la déclaration d'affectation initiale. Le greffe ou l'organisme nouvellement compétent se charge alors de contacter le greffe ou l'organisme antérieurement compétent pour procéder au transfert. Cette formalité s'effectuant gratuitement et de manière dématérialisée.

Décret n° 2015-913 du 24 juillet 2015, JO du 26

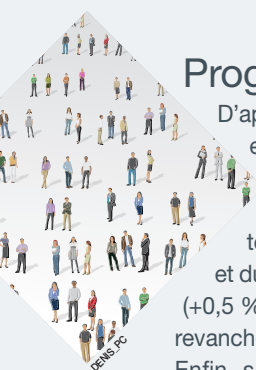


Les ex-conjoints collaborateurs peuvent **COTISER AU RÉGIME DE RETRAITE DES INDÉPENDANTS**

Depuis le 1^{er} juillet dernier, les conjoints collaborateurs qui cessent d'être obligatoirement affiliés au régime d'assurance vieillesse des non-salariés en raison, par exemple, d'un divorce ou bien du décès ou du départ à la retraite du chef d'entreprise peuvent adhérer volontairement à ce régime.

Cette assurance est ouverte aux conjoints collaborateurs des artisans, commerçants, industriels, des chefs d'exploitations agricoles et des professionnels libéraux (y compris les avocats). En pratique, l'adhésion doit être demandée à la dernière caisse auprès de laquelle le conjoint collaborateur était affilié à titre de cotisant obligatoire et dans les 6 mois suivant leur radiation.

Article 32, loi n° 2014-40 du 20 janvier 2014, JO du 21 et décret n° 2015-769 du 29 juin 2015, JO du 30



Progression du nombre **D'AUTO-ENTREPRENEURS**

D'après les derniers chiffres publiés par l'Acoss, 982 000 auto-entrepreneurs ont été recensés fin 2014 en France, soit 78 000 de plus qu'en décembre 2013 (+8,6 %).

Il en ressort aussi que de fortes disparités persistent selon les secteurs. Bien que le nombre d'auto-entrepreneurs économiquement actifs ait augmenté dans tous les domaines, les secteurs des transports (+25 % sur l'année 2014), de la santé (+20 %), des activités sportives (+17 %) et du nettoyage (+17 %) se situent parmi les plus dynamiques. Le commerce de détail non spécialisé (+0,5 %), les activités spécialisées de design (+1,5 %) et le commerce de gros (+3,6 %) figurent, en revanche, parmi les secteurs affichant la plus faible progression.

Enfin, si 58,5 % des auto-entrepreneurs ont déclaré un chiffre d'affaires positif au quatrième trimestre 2014, leur chiffre d'affaires trimestriel moyen (3 290 € en 2014) continue de diminuer : l'Acoss constate, en effet, une baisse de 1,7 % par rapport au quatrième trimestre 2013.

Pour en savoir plus et consulter le bilan 2014 de l'Acoss, rendez-vous sur : www.acoss.fr

CONTRÔLE

d'une comptabilité informatisée

Lorsque l'administration fiscale engage une vérification de comptabilité, la procédure de rectification est en principe contradictoire. Mais, dans certains cas, l'administration peut redresser l'entreprise sans que cette dernière n'ait pu exposer sa position. Cette évaluation d'office des bases d'imposition s'applique, par exemple, lorsque l'entreprise s'oppose au contrôle.

Dans une affaire récente, une pharmacie avait reçu, le 7 janvier 2005, un avis de vérification mentionnant l'assistance d'une brigade informatique. Les 9 et 10 janvier 2005, des enregistrements réalisés en juin 2004 et octobre 2004 ont été effacés du logiciel de gestion de la pharmacie. L'administration fiscale a alors considéré que ces suppressions constituaient une opposition à contrôle. Une analyse que n'a pas pleinement partagée le Conseil d'État. Selon les juges, trois critères doivent être cumulativement réunis pour constituer une opposition à contrôle :

- la suppression des données est délibérée ;
- la suppression rend le contrôle impossible malgré les diligences normales du vérificateur ;
- la suppression est effectuée après que l'entreprise ait été avertie de l'imminence du contrôle.

Et précisément, dans cette affaire, le dernier critère n'était pas avéré.

Conseil d'État, 24 juin 2015, n° 367288

La confidentialité DES COMPTES DES TPE ÉTENDUE

Une ordonnance parue l'année dernière a offert aux « petites » sociétés commerciales la possibilité de demander à ce que leurs comptes annuels ne soient pas rendus publics, plus précisément aux sociétés qui ne dépassent pas deux des trois seuils suivants : 350 000 € de total de bilan, 700 000 € de chiffre d'affaires net, 10 salariés.

La récente loi Macron est venue étendre ce dispositif aux sociétés qui, au titre du dernier exercice clos et sur une base annuelle, ne dépassent pas deux des trois seuils suivants : 4 millions € de total de bilan, 8 millions € de chiffre d'affaires net et un effectif de 50 salariés. Mais ce seulement à compter des dépôts de comptes qui interviendront le 6 août 2016.

Art. 213, loi n° 2015-990 du 6 août 2015, JO du 7



DES REDRESSEMENTS URSSAF de 1,3 milliard d'euros en 2014

En 2014, les contrôles réalisés par l'Urssaf ont abouti à des redressements de cotisations sociales représentant 1,312 milliard d'euros, soit une hausse de 7 % par rapport à 2013.

Les remboursements au profit des entreprises sont également en hausse (8 % par rapport à 2013) pour un montant de près de 146 millions.

Sur 143 760 actions de contrôle menées, l'Urssaf a opéré, grâce à un ciblage plus efficace, des redressements dans plus de 50 % des cas, ce taux s'élevant à 65 % pour les entreprises ayant fait l'objet d'un contrôle sur place.

La moitié des erreurs et fraudes constatées lors de ces contrôles concerne des prélèvements de cotisations non effectués sur des éléments de rémunération (travail dissimulé, gratifications, primes, avantages en nature, etc.).

Viennent ensuite, pour environ 20 % des anomalies, les erreurs d'application des mesures dérogatoires en faveur de l'emploi, comme la réduction Fillon.

Les autres causes de régularisation étant liées au calcul des cotisations, contributions ou versements annexes.

Rapport Acoess, « Le contrôle et la lutte contre la fraude au prélèvement social », mai 2015

JEAN-MICHEL POTTIER

Vice-président de la CGPME

2015 : Vice-président
de la CGPME en charge
de la formation

1982 : création de
son entreprise de textile
publicitaire

Le statut du conjoint qui participe à l'activité du chef d'entreprise

◆ **Jean-Michel Pottier, bonjour.**

Pour commencer, est-ce que vous pouvez nous dire dans quels types d'entreprise on trouve des conjoints qui collaborent à l'activité ?

JMP : bonjour.

On trouve principalement des conjoints collaborant à l'activité dans les entreprises individuelles, ce qu'on appelle communément les indépendants, c'est-à-dire les commerçants, les artisans, ceux qui travaillent sans société, privilégiant la simplicité, la commodité, la facilité du statut d'entreprise individuelle avec ses formalités réduites, tant fiscales que comptables.

◆ **Cela signifie-t-il que lorsque l'activité est plus importante, soit le conjoint ne collabore plus, soit il est salarié ?**

Effectivement, quand une entreprise évolue, notamment avec l'embauche de salariés, et c'est surtout vrai quand elle va atteindre le seuil de 10 salariés, elle va privilégier une forme sociétaire, de type société à responsabilité limitée ou société par actions simplifiée, SARL ou SAS. Et là, effectivement, soit le conjoint devient, non plus conjoint collaborateur, mais conjoint associé, à partir du moment où il a des parts dans le capital, soit il devient salarié et il entre, en quelque sorte, dans le « droit commun ».

◆ **Est-ce qu'on se trompe lorsque l'on pense que ces conjoints collaborateurs sont encore essentiellement des femmes ?**

Non, on ne se trompe pas, encore aujourd'hui la très grande majorité de ces conjoints sont des femmes. Et justement, la première étape de la démarche dans laquelle nous pensons qu'il faut s'engager, c'est qu'on reconnaisse à ces conjoints les mêmes droits qu'au chef d'entreprise. Et puis la deuxième étape, c'est d'avoir de plus en plus d'entrepreneurs qui soient des femmes. C'est très important pour nous. D'ailleurs à la CGPME, une vice-présidente est chargée de l'entrepreneuriat au féminin. Et je peux vous dire que c'est quelque chose qui se développe très fort et dans tous les territoires.

◆ **Cela signifie-t-il qu'aujourd'hui, il y a plus de femmes chefs d'entreprise qu'hier ?**

Oui. Et on note même une accélération très franche du phénomène. D'ailleurs, les clubs d'entrepreneuriat au féminin fonctionnent très bien.

◆ **Revenons au conjoint collaborateur, beaucoup sont encore sans statut ?**

Hélas oui, et c'est bien le problème. Aujourd'hui, la très grande majorité de ces conjoints sont sans statut. Cela ne les empêche pas de participer à l'activité de l'entreprise individuelle, légalement c'est tout à fait possible. Mais ils ne sont que l'ayant-droit de l'entrepreneur, ce qui limite beaucoup les droits auxquels ils pourront prétendre par la suite.

◆ **Justement, quels sont les principaux risques qui découlent de cette absence de statut ?**

Tous les conjoints qui ne sont pas déclarés comme collaborateurs et travaillent dans l'ombre

de l'entrepreneur disposent en tant qu'ayant-droit de la couverture sociale de l'entrepreneur, mais pas de droits propres en termes de prévoyance et surtout de retraite. Et au moment de prendre leur retraite justement, n'ayant pas cotisé, ils n'ont droit à rien. D'ailleurs, beaucoup de ces couples se plaignent le temps venu de la maigreur de leur retraite. C'est pour cette raison qu'il est important que le conjoint soit déclaré comme conjoint collaborateur, même si cela entraîne un coût supplémentaire. C'est d'autant plus important qu'aujourd'hui les couples ont des durées de vie variables et que les divorces peuvent s'avérer dramatiques pour le conjoint qui collabore sans statut.

“ La très grande majorité des conjoints collaborent à l'activité de leur époux sans statut, ce qui limite les droits auxquels ils pourront prétendre

◆ **Quels sont les différents types de statut à la disposition du conjoint qui collabore à l'activité ?**

Le statut le plus commun, c'est, dans le cadre d'une entreprise individuelle, le statut de conjoint collaborateur, qui est le plus classique. Il existe un deuxième statut, celui de conjoint associé, qui suppose que l'entreprise soit exploitée sous forme de société et que le conjoint détienne quelques parts sociales. Le troisième régime est un régime classique de droit commun, celui de salarié, mais que la plupart de ces entreprises rejettent en raison de son coût prohibitif.

“Le conjoint collaborateur ou associé peut bénéficier de la prise en charge de sa formation professionnelle moyennant un surcoût de 34 € par an

♦ **Quels sont les principaux droits des conjoints collaborateurs et des conjoints associés en matière de formation ?**

À partir du moment où un conjoint est déclaré conjoint collaborateur ou conjoint associé, moyennant une cotisation complémentaire tout à fait raisonnable de 34 € par an, il va pouvoir bénéficier de la prise en charge de sa formation

professionnelle au même titre que le chef d'entreprise.

♦ **Justement, est-ce que vous notez des besoins en formation particuliers chez les conjoints collaborateurs ?**

Nous sommes encore dans des schémas assez classiques, dans lesquels le conjoint tient la comptabilité, la caisse, édite les factures, relance les clients, paie les fournisseurs, s'occupe des approvisionnements.

En conséquence, ce sont des formations en gestion, comptabilité, finances ou commercial qui sont les plus demandées. Mais l'intérêt du conjoint ne s'arrête pas à ces formations en gestion ; il peut obtenir par le biais de la formation professionnelle une véritable reconnaissance de ses compétences et ça c'est extrêmement important, car comme j'ai déjà eu l'occasion de vous le dire, la vie est tout sauf un long fleuve tranquille.

LES DIFFÉRENTS STATUTS DU CONJOINT



• **Le conjoint collaborateur**

Ce statut permet de bénéficier d'une meilleure couverture sociale et de droits sur l'entreprise, sans charge supplé-

mentaire. La condition est de travailler effectivement dans l'entreprise, avec éventuellement un emploi salarié à l'extérieur. Il suffit d'en faire la

déclaration auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE) lors de l'immatriculation de la société ou, pour les sociétés existantes, dans les 2 mois à partir du moment où les conditions sont remplies.

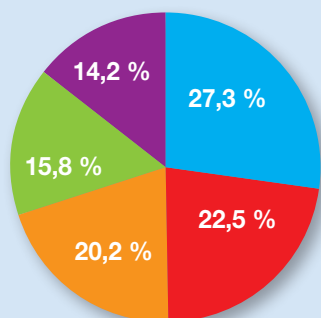
• **Le conjoint salarié**

Si le conjoint travaille de manière habituelle dans l'entreprise, il peut être salarié.

• **Le conjoint associé**

Quel que soit le régime matrimonial, les deux époux peuvent s'associer dans une société.

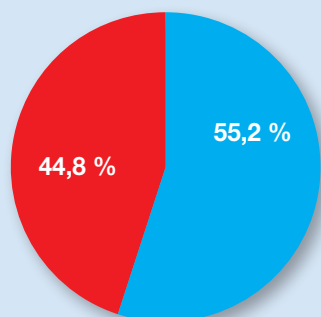
LES FORMATIONS SOUHAITÉES par les dirigeants



Quels sont les thèmes considérés comme prioritaires par les dirigeants interrogés ?

- Comptabilité/Gestion/Finance-trésorerie
- Communication et Marketing
- Informatique (bureautique et Internet)
- Commercial Vente
- Gestion du temps/Gestion du stress

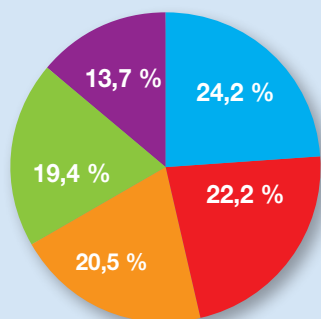
La Gestion, la Communication et l'Informatique sont jugées prioritaires



Les dirigeants sont-ils intéressés par les thématiques du numérique, de l'Internet et du E-Commerce ?

- Oui
- Non

Une majorité de dirigeants (55,2 %) se déclare intéressée par les thèmes du Numérique, de l'Internet et du E-Commerce



Parmi les dirigeants ayant manifesté un intérêt pour les thématiques du Numérique, de l'Internet et du E-Commerce, quels sujets sont privilégiés ?

- Optimiser son référencement Naturel
- Intégrer les Réseaux Sociaux dans sa Stratégie Marketing
- Créer un site Internet et/ou un site E-Commerce
- Communiquer sur les Réseaux Sociaux
- Concevoir un site ou une application mobile

La présence et la visibilité sur Internet sont les thèmes prioritaires du Numérique pour les dirigeants d'entreprise



LES DROITS À FORMATION DES CHEFS D'ENTREPRISE

Comment aider vos clients,
chefs d'entreprise, à utiliser
au mieux leurs droits
à formation ?

Aujourd'hui plus encore qu'hier, les compétences sont l'une des clés du développement et de la pérennité des entreprises, y compris dans les TPE et les PME. Compétences métier, compétences en matière de gestion, compétences pour développer l'entreprise dans un univers professionnel submergé par les enjeux de la digitalisation... les besoins ne manquent pas. Dans ce cadre, la formation constitue un levier fort de réussite et de perfor-

mance. Mais trop souvent, on a tendance à faire rimer formation avec formation des salariés et à oublier les dirigeants. Des chefs d'entreprise qui doivent se former en permanence aux évolutions de leur métier et de leur environnement et qui ont des droits qu'ils méconnaissent la plupart du temps. Voici une présentation de la marche à suivre pour les aider à utiliser les droits à formation que gère pour eux l'AGEFICE.

1^{ÈRE} ÉTAPE

**Vérifier que votre client est bien
ressortissant de l'AGEFICE.**

Vos clients, chefs d'entreprise, peuvent s'adresser pour leurs besoins de formation à l'AGEFICE lorsqu'ils relèvent du statut de travailleur non salarié, les fameux TNS. Ce dispositif concerne donc principalement :

- les entrepreneurs individuels, même lors-

qu'ils sont auto-entrepreneurs ;

- les gérants majoritaires de SARL, étant rappelé qu'en cas de pluralité de gérants, pour apprécier le caractère majoritaire ou minoritaire de la gérance, on tient compte des parts détenues par tous les gérants. Et que le gérant égalitaire ne relève pas du statut de TNS ;

- les associés uniques d'EURL ;

- leurs conjoints qui contribuent de manière régulière à l'activité de l'entreprise, à la condition qu'ils cotisent à l'AGEFICE, et bénéficient du statut de conjoint collaborateur ou de conjoint associé.

Mais attention, pour bénéficier des droits à la formation auprès de l'AGEFICE, vos clients TNS doivent aussi exercer une activité :

- commerciale ;
- industrielle ;
- ou de services.

Et ne pas cumuler le statut de TNS avec celui d'artisan.

À défaut, ils doivent recourir à d'autres dispositifs de financement de leur formation professionnelle, comme par exemple le Fonds interprofessionnel de formation des professions libérales, le FIF PL, pour les professionnels libéraux ou le FAF-PM pour les médecins libéraux et leurs conjoints collaborateurs.

Quant aux dirigeants assimilés du point de vue de leur protection sociale à des salariés, ils ne relèvent donc pas de l'AGEFICE. C'est le cas notamment des dirigeants de SA et de SAS et des gérants minoritaires ou égalitaires de SARL.

2^{ÈME} ÉTAPE

Choisir une formation éligible.

Vos clients TNS relevant de l'AGEFICE peuvent prétendre à la prise en charge de leurs actions de formation professionnelle. Plus précisément, ils peuvent solliciter le financement des formations métier ou transversales qui sont professionnali-

santes et en rapport avec leur activité. Cela recouvre notamment, sans que cette liste soit exhaustive, trois typologies de formations :

- les formations débouchant sur une qualification officiellement reconnue, qu'il s'agisse d'un titre inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles, le RNCP, ou d'un diplôme d'État comme un master, une licence ou un DUT par exemple ;

- les formations obligatoires légalement imposées pour l'exercice de l'activité professionnelle ;

- les formations du dispositif de la « Mallette du dirigeant » (cf. encadré en page suivante). Étant précisé que lorsque la formation est suivie à distance, comme c'est le cas des formations en ligne, la prise en charge suppose qu'il s'agisse d'une formation proprement dite, c'est-à-dire que le chef d'entreprise bénéficie d'un dispositif d'assistance et de suivi pédagogique (assistance en ligne, tutorat, quiz de validation...).

3^{ÈME} ÉTAPE

Faire une demande de financement de la formation.

Pour qu'un de vos clients obtienne la prise en charge d'une formation, encore faut-il qu'il en fasse au préalable la demande. Une demande qu'il doit transmettre au point d'accueil AGEFICE le plus proche de son entreprise préalablement au démarrage de la formation, idéalement au moins 1 mois à l'avance. Et à laquelle il doit joindre un certain nombre de pièces justificatives :

- un imprimé AGEFICE de demande de financement dûment rempli et signé. Cet imprimé pouvant être téléchargé sur le site de l'AGEFICE ou retiré dans les locaux du point d'accueil ;
- une attestation de versement ou de dispense de versement de la contribution au Fonds d'Assurance Formation délivrée



CAS DES HOLDING

Les dirigeants de holding peuvent relever de l'AGEFICE à 3 conditions :

- que le dirigeant ait un statut de TNS sur la holding ;
- qu'il cotise à la formation au titre de cette fonction ;
- que la holding détienne plus de 50 % dans le capital d'une société commerciale ressortissante de l'AGEFICE dirigée par la holding.

CRÉATION D'ENTREPRISE

Le dirigeant relevant de l'AGEFICE peut obtenir la prise en charge d'une formation sous conditions (consultables sur le site de l'AGEFICE) l'année de sa création. Mais il doit alors fournir 2 justificatifs complémentaires :

- un extrait Kbis ;
- une attestation d'affiliation à l'Urssaf ou au RSI en tant que travailleur indépendant.

par l'Urssaf ou le RSI. Étant précisé que lorsque la formation est prévue au bénéfice du conjoint collaborateur, l'attestation doit bien préciser que le chef d'entreprise cotise pour la formation de son conjoint ;

- le programme de formation et la convention de formation.

Une fois le dossier déposé au point d'accueil, celui-ci transmet après vérification des justificatifs, au siège de l'AGEFICE, la demande de financement de la formation. L'AGEFICE transmet après étude du dossier l'accord de prise en charge à votre client.

Mais attention, les formations sont prises en charge dans certaines limites :

- 2 000 € nets de taxes par année pour une formation débouchant sur une qualification officiellement reconnue ;
- 1 200 € nets de taxes par année pour les formations obligatoires légalement imposées pour l'exercice de l'activité professionnelle ;
- 1 200 € nets de taxes pour les autres formations (sous déduction des sommes déjà

remboursées au titre des autres formations de l'année).

Étant précisé que la prise en charge est aussi plafonnée à 50 € par heure de formation et que la TVA et les frais annexes à la formation ne peuvent faire l'objet d'un remboursement.

Autre précision importante : les formations de la « Mallette du dirigeant » peuvent être cumulées avec les autres formations. Elles sont financées par un autre budget spécifique.

4^{ÈME} ÉTAPE :

Obtenir le remboursement de la formation.

Une fois la formation validée par l'AGEFICE suivie et réglée par le chef d'entreprise, il ne lui reste plus qu'à transmettre à son point d'accueil l'attestation de présence à la formation et la facture qu'il a acquittée pour demander le remboursement de sa formation. Après vérification de ces justificatifs, l'AGEFICE lui enverra le remboursement par le biais de son point d'accueil.

LA MALLETTE DU DIRIGEANT

L'AGEFICE a lancé en fin d'année 2013, pour l'année 2014, une opération spéciale baptisée « Mallette du dirigeant ». L'objectif : permettre aux dirigeants de monter en compétence sur des enjeux clés pour la pérennité et le développement de leur entreprise, en leur permettant de dépasser leur enveloppe budgétaire annuelle en se formant sur ces sujets par-

ticulièrement stratégiques. Étant ajouté qu'il peut en plus obtenir la prise en charge directe de ces formations sans avoir à faire l'avance des fonds. Face au succès rencontré par cette initiative, l'AGEFICE a décidé de reconduire la mallette cette année. En réalité, ce sont deux malles qui coexistent en 2015 :

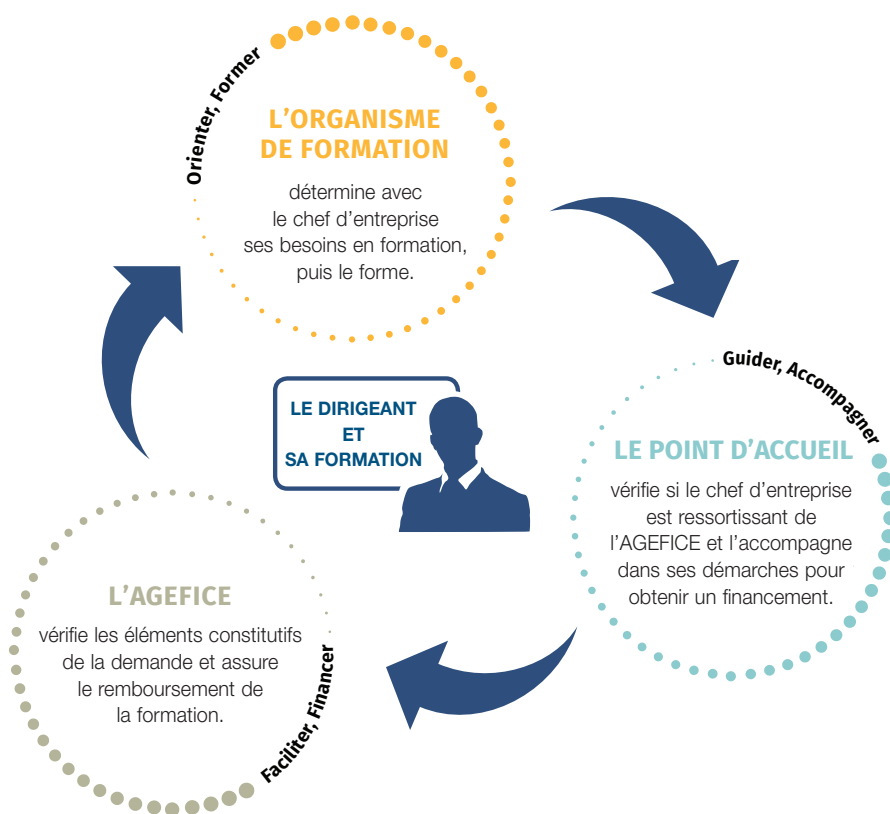
- une mallette dédiée à la comptabilité-analyse financière-interprétation de tableaux de bord avec trois formations de 1 journée : Lire et analyser un bilan – Bien gérer sa trésorerie – Mise en place de tableaux de bord ;

- une mallette dédiée aux Nouvelles technologies et compétences numériques avec 5 formations de 1 (ou 2 journées pour le référencement) : Socle commun de compétences – Site internet et E-commerce : comment communiquer sur son activité sur Internet – Référencement internet et E-réputation – Réseaux sociaux – Open source. Et le dirigeant peut obtenir la prise en charge de 3 journées de formation de chaque mallette pour un total de 1 200 € nets de taxes pour chaque mallette, soit 2 400 € au total sur l'année 2015.

UN SERVICE DE PROXIMITÉ, pour une organisation simplifiée

Après avoir choisi la formation et l'Organisme de formation, le chef d'entreprise peut être accompagné dans ses démarches par un point d'accueil AGEFICE jusqu'à l'obtention de son financement. En effet, l'AGEFICE s'appuie sur **un réseau de 300 points d'accueil**, pré-

sents dans les antennes de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME), du Mouvement des Entreprises de France (Medef) et du réseau des Chambres de Commerces et de l'Industrie (CCI) répartis sur tout le territoire.



L'AGEFICE respecte un principe de neutralité par rapport aux Centres de formation. Si un financement est accordé, sous réserve de respect des critères de prises en charge, **le choix de la formation et du Centre appartient aux Chefs d'entreprise.**

POURQUOI ÊTRE PRÉSENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?

Comment une entreprise peut tirer profit de Facebook, Twitter ou encore LinkedIn ?



Il y a à peine plus de 10 ans, la simple notion de réseaux sociaux n'agissait que le Landernau des spécialistes du Web. Aujourd'hui, près d'un quart de la population mondiale dispose d'un compte sur Facebook et plus d'un milliard d'individus sont actifs sur YouTube. Un véritable monde parallèle dans lequel chaque entreprise a la possibilité de trouver de nouveaux clients, de nouveaux partenaires ou encore de nouveaux collaborateurs. Présentation des principales règles à respecter dans l'univers des réseaux sociaux.

BÂTIR UN RÉSEAU

Les réseaux sociaux, qu'ils soient destinés au grand public, comme Facebook ou Twitter, ou spécifiquement conçus pour les professionnels, comme Viadeo ou LinkedIn, offrent à leurs utilisateurs la possibilité de nouer des contacts avec d'autres internautes. À cette fin, chacun d'eux dispose d'une fiche de présentation et bénéficie d'un moteur de recherche lui permettant de retrouver, puis de consulter celle des autres inscrits.

Mais attention, sur les réseaux sociaux, il n'est en principe pas possible d'entrer directement en contact avec quelqu'un que l'on a repéré en consultant son profil. Cette limite, qui a largement contribué au succès de ces sites, a pour intérêt d'éviter que ce type d'outils ne soit utilisé pour lancer des actions de communication commerciales agressives. Une règle fondatrice qui, en offrant la possibilité à toute personne inscrite de décider qui a le droit de la contacter et de lui communiquer les données qu'elle met en ligne, favorise également la notion d'entremise. Comme dans la « vraie vie », pour nouer un contact avec une personne que l'on ne connaît pas, il est souvent plus simple et plus efficace de se la faire présenter par une relation commune. C'est donc en s'appuyant sur le réseau de ses contacts que l'on va pouvoir constituer et étoffer son propre réseau. Ainsi, bien plus que leur nombre, c'est la qualité des contacts qui fait l'intérêt d'un réseau.

EN PLUS D'UN SITE

Être présent sur les réseaux sociaux ne signifie pas qu'il faille renoncer à son site Internet. Au contraire, ces deux outils sont très complémentaires et il est conseillé de les lier les uns aux autres.

PORTER LA VOIX DE L'ENTREPRISE

Contrairement aux sites Internet traditionnels, qui ont principalement pour vocation de diffuser une information, les réseaux sociaux ont pour objet de susciter une prise de contact, un échange entre personnes inscrites. Pour permettre cette communication, il convient donc de s'identifier en créant le profil. Ce dernier peut être ouvert au nom de l'entreprise, d'une de ses marques, d'un de ses dirigeants ou encore d'un personnage « imaginaire » créé et « animé » en vue de communiquer pour le compte. Ces différentes approches sont possibles et peuvent même coexister. Seule condition : qu'elles répondent à la stratégie de communication définie par l'entreprise.

ANIMER SON RÉSEAU

Être simplement présent sur un réseau n'est pas suffisant pour espérer en tirer profit. Pire, laisser son profil inerte sur l'un de ces outils est, sans nul doute, bien plus dommageable en termes d'image que de ne pas être inscrit. Rappelons-le, les réseaux sociaux sont des outils de communication et non de simple diffusion. Ils imposent donc d'être sinon actifs, du moins réactifs.

Toujours répondre...

Les membres du réseau bénéficient, en principe, du droit d'interpeller (par courriel, messagerie instantanée) le titulaire du compte ou de commenter les informations (textes, images, vidéos, tweets...) qu'il met en ligne.

Au risque de les voir ne plus s'intéresser à ce compte, il est indispensable qu'une suite soit donnée à leurs demandes d'échange. Ainsi est-il nécessaire d'opérer un suivi régulier des différents comptes ouverts sur les réseaux sociaux. Une contrainte qu'il convient de bien mesurer avant de se lancer dans l'aventure.

... et jouer les animateurs

Répondre aux demandes est indispensable, mais pas suffisant pour entretenir ou accroître un réseau. Il est nécessaire d'assurer un rôle d'animation en mettant quotidiennement en ligne des informations, en particulier sur Facebook, Google+, Twitter ou encore Instagram, en visitant les profils et les pages des autres membres du réseau afin de mieux les connaître, mais également en manifestant tout l'intérêt qu'on leur porte.

En outre, sur LinkedIn ou Viadeo, qui sont des réseaux dédiés aux professionnels, il est possible de créer, animer ou plus simplement participer à des groupes de travail et d'étude (hub). Et grâce à ces plates-formes destinées à réunir des personnes intéressées par les mêmes problématiques (souvent professionnelles ou techniques, mais pas seulement), de faire valoir son expertise ou celle de ses équipes, et par la même occasion d'identifier des experts dans les domaines de compétences choisis. Des experts parmi lesquels il sera peut-être possible de dénicher de nouveaux collaborateurs, de futurs clients ou des partenaires économiques !



PENSER MOBILE « FIRST »

Plus de 70 % des Européens sont équipés d'un smartphone. Un appareil à partir duquel ils surfent quotidiennement sur les réseaux sociaux. Bien communiquer avec eux suppose ainsi de tenir compte des particularités de cet outil et de son mode d'utilisation. Autrement dit, il faut privilégier les textes courts, dans un style détendu, sans pour autant être familier. Et ne pas hésiter à publier ou relayer des images et des vidéos et surtout, dans la mesure où les mobinautes ne se séparent que très rarement de leur smartphone, être prêt à réagir à tout instant.



LES MISSIONS DE L'AGEFICE

L'AGEFICE exerce des missions variées en lien avec la formation des Dirigeants non-salariés et de leurs Conjointes collaborateurs, pour les secteurs du Commerce, de l'Industrie et des Services, à savoir :

1

Accompagner

- **Inform**er les ressortissants de l'AGEFICE sur les dispositifs de prise en charge et les guider dans leurs démarches via un réseau de Points d'accueil,
- **Soutenir les créateurs d'entreprise ou les Dirigeants en reconversion** à se perfectionner dans leur rôle de "patron".

2

Représenter

- **Recueillir les besoins** des Dirigeants en matière de formation et les relayer auprès des ministères, institutions et organismes concernés.

3

Gérer les contributions

- **Mutualiser les ressources et gérer les contributions versées** au titre de la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP).

4

Financer les formations

- **Financer les actions de formation professionnelle** des Chefs d'entreprise et de leurs Conjointes collaborateurs (sous condition d'éligibilité).



AGEFICE

16 avenue de Friedland - 75008 Paris

Retrouvez toutes les informations concernant
le dispositif de l'AGEFICE sur le site www.agefice.fr

