

Comment tirer profit de votre CGA ?

Ne soyez pas un adhérent passif ! Pour exploiter les multiples avantages que peut vous procurer votre centre de gestion agréé, investissez-vous dans la vie de votre organisme et tirez profit des différents outils qu'il met à votre disposition.

1 Privilégiez la proximité

À la fois géographique et relationnelle, proximité rime avec efficacité. Vous avez tout intérêt à être physiquement proche de votre centre de gestion agréé. D'abord pour pouvoir vous y rendre facilement à chaque fois que cela est nécessaire : stage de formation, participation à une réunion d'information, rendez-vous avec votre interlocuteur habituel, dépôt ou retrait de documents... Diminution des frais de déplacement, optimisation de votre temps de travail, accroissement de la réactivité : la proximité géographique vous offre de multiples avantages pratiques. Elle vous permettra aussi de mieux vous ancrer sur votre zone de chalandise en vous constituant un précieux réseau de contacts personnels (voir point 4) : partenaires professionnels, clients potentiels, décideurs locaux, prescripteurs...

Un conseil
Choisissez librement votre CGA en fonction de vos intérêts personnels. L'adhérent, c'est vous.

2 Rencontrez vos interlocuteurs

Votre centre de gestion agréé n'est pas une administration lointaine et inaccessible. Les adhérents y sont évidemment

les bienvenus ! Vous pouvez rencontrer vos interlocuteurs, tisser des liens directs et personnalisés avec la personne chargée de votre dossier. Il vous suffit de contacter votre CGA pour prendre rendez-vous. Vous trouverez, dans votre organisme, des personnes compétentes et disponibles, à l'écoute de vos préoccupations et capables de vous aider à y voir plus clair dans votre gestion, de vous orienter éventuellement vers d'autres organismes ou conseils.

Un conseil
Entretenez des relations directes avec votre CGA. Rien ne vaut le contact personnel pour clarifier les situations et prévenir les éventuelles erreurs et/ou incompréhensions.

3 Participez aux stages de formation

Prenez vite contact avec le service formation de votre CGA et procurez-vous le programme de stages. Action commerciale, gestion, marketing, management ou informatique : vous y trouverez certainement le thème qui vous convient. Premier centre formateur de la petite entreprise avec plus de 500 000 heures dispensées chaque année, le réseau des CGA propose une offre pédagogique complète et bien adaptée aux besoins des dirigeants de TPE et leurs salariés. Quasiment gratuits, les stages

proposés par votre CGA vous permettront de renforcer vos compétences professionnelles et celles de votre équipe. C'est aussi l'occasion de sortir de votre isolement et de rencontrer d'autres dirigeants de petites structures. Pour confronter vos expériences, prendre de la distance par rapport à l'urgence du quotidien et apprendre à mieux piloter votre affaire.

Un conseil
Dans le contexte économique actuel, la formation continue constitue un levier stratégique que vous devez absolument actionner pour optimiser vos chances de réussite commerciale et pérenniser votre activité.

4 Créez votre réseau de contacts

Votre centre de gestion agréé regroupe de nombreux dirigeants de TPE qui exercent une grande variété de métiers sur le même territoire que le vôtre. Cette diversité professionnelle est une chance pour tous les adhérents. Vous pouvez (à l'occasion des journées de formation, assemblées ou conférences organisées par votre CGA) rencontrer de nombreux chefs de petites entreprises, échanger des cartes de visite, envisager des collaborations, des partenariats ou tout simplement développer des relations d'entraide mutuelle. En vous constituant un tel réseau interprofessionnel local, vous vous doterez d'un précieux carnet d'adresses susceptible de vous ouvrir les portes de nouveaux horizons professionnels, voire de vous procurer de nouvelles opportunités commerciales. Le réseau, c'est aussi de la convivialité et de la solidarité. Deux ingrédients anti-morosité à consommer sans modération !

Un conseil
Ne craignez pas de côtoyer vos concurrents lors des journées de formation ou des conférences. On ne compte plus les initiatives communes exemplaires menées par des professionnels exerçant un même métier. Mutualisation de moyens, centralisation des achats (pour faire chuter les coûts), échanges de bons procédés, partenariats : la concurrence n'empêche pas le travail en bonne intelligence.

5 Exploitez les statistiques

Comment vous situez-vous sur votre marché local ? Votre activité évolue-t-elle dans le bon sens ? Votre chiffre d'affaires est-il plutôt en baisse ou en hausse par rapport à la moyenne de votre secteur d'activité ? Votre CGA a peut-être les réponses ! De nombreux centres de gestion agréés ont mis en place des observatoires économiques qui vous permettent de comparer vos performances à celles des autres adhérents qui exercent la même profession. Vous disposez ainsi d'un tableau de bord sans équivalent qui vous permet de mieux comprendre les tendances du marché, d'anticiper les difficultés et de prendre les mesures nécessaires pour corriger les éventuelles anomalies constatées.

Un conseil
Vous pouvez aussi comparer l'évolution de votre activité sur votre marché local aux tendances nationales en consultant, tous les trimestres, l'Observatoire de la petite entreprise, l'édition nationale publiée par la FCGA.

6 Décortiquez votre dossier de gestion

Ne laissez pas dormir votre dossier de gestion au fond d'un tiroir ! Il contient une mine d'informations stratégiques sur le fonctionnement de votre entreprise, ses points forts, ses points faibles, les mesures à prendre pour redresser la situation en cas de difficultés, les capacités et limites financières de votre exploitation... L'analyse attentive de ce document vous permettra d'optimiser la gestion de votre entreprise et de prévenir les risques. Si nécessaire, demandez à votre interlocuteur habituel de vous apporter les éclaircissements dont vous avez besoin pour bien comprendre l'ensemble des données chiffrées comprises dans votre dossier. Posez des questions, chassez les zones d'ombre et profitez des compétences de votre CGA pour bien décoder la gestion de votre entreprise.

Un conseil
Rapprochez-vous de votre expert-comptable pour obtenir des conseils

Avantages liés à l'adhésion

Les entreprises individuelles adhérentes d'un CGA bénéficient d'avantages fiscaux significatifs :

■ Le revenu imposable n'est pas majoré de 25% pour le calcul de l'impôt, contrairement au bénéfice imposable des entreprises non adhérentes qui est majoré de 25% avant d'être soumis au barème progressif par tranche.

■ Une réduction d'impôt pour frais d'adhésion et de comptabilité (si le chiffre d'affaires est inférieur aux limites d'application du régime micro BIC, soit 80 300 euros pour les entreprises de vente et 32 100 euros pour les prestataires de services, et si l'entreprise opte pour le régime simplifié d'imposition). Cette réduction d'impôt est égale au montant des dépenses engagées pour la tenue de comptabilité et l'adhésion au CGA, dans la double limite de 915 euros par an et du montant de l'impôt sur le revenu dû.

■ La déduction intégrale du salaire versé au conjoint du chef d'entreprise, s'il est salarié de l'entreprise, quel que soit le régime matrimonial. Pour un non adhérent marié sous le régime de la communauté de biens, la limite est fixée à 13 800 euros par an.

■ Une amnistie fiscale : dans les trois mois d'adhésion à un CGA, pas de majoration fiscale si l'entreprise fait connaître spontanément les insuffisances, inexactitudes ou omissions éventuelles dans sa déclaration fiscale professionnelle.

■ Une réduction du délai de reprise : la période sur laquelle l'administration peut effectuer un redressement fiscal est ramenée de 3 à 2 ans pour les adhérents, à compter du 1^{er} janvier 2010.

En contrepartie de ces avantages, l'adhérent s'engage à établir une comptabilité sincère.

Des services personnalisés

■ Dossier de gestion : chaque année le CGA remet un dossier de gestion complet à chaque adhérent. Ce document comprend les indicateurs économiques qui caractérisent la situation financière de l'entreprise. Un commentaire personnalisé accompagne ce dossier et met en évidence les points forts et les points faibles de l'entreprise.

■ Statistiques professionnelles : elles permettent aux adhérents de comparer leurs performances à celles des autres entreprises de leur région qui évoluent dans le même secteur d'activité et qui dégagent un chiffre d'affaires similaire.

personnalisés et recherchez avec lui les solutions aux éventuelles difficultés qui se présenteraient.

7 Impliquez-vous dans la vie de votre CGA

En votre qualité d'adhérent, vous pouvez parfaitement vous investir dans le fonctionnement de votre centre de gestion agréé. Devenir administrateur, membre d'une commission de travail, force de proposition... Les adhérents des CGA sont actuellement vivement incités à s'impliquer davantage dans la

vie des centres (voir l'article sur le Collectif des adhérents dans notre dernier numéro). N'hésitez pas à vous renseigner auprès de la direction de votre CGA pour savoir quelle est la marche à suivre.

Un conseil
En vous investissant dans la vie de votre CGA, vous renforcerez la présence des dirigeants de petites entreprises dans le conseil d'administration de votre organisme. Votre parole sera entendue et vos intérêts mieux pris en considération dans les décisions pouvant affecter l'organisation et les activités de votre CGA.

ÉRIC JAMIN