VIVRE VOTRE PROFESSION AVEC LE

SYNDICAT NATIONAL DES PROFESSIONNELS DU CHIEN

La Louve : Romulus et Remus

LES CHIENS EXISTENT... LES PROFESSIONNELS DU CHIEN AUSSI.

N° 3

PUISQU'ON TE DIT QUE Ç'EST PAS LE MOMENT !!!

PREMATE

PERMET DE FIXER PRÉCISÉMENT LE MOMENT OPTIMUM DE LA SAILLIE !

COMME VOUS LE SAVEZ, LA CAUSE MAJEURE DE L'INFERTILITÉ CHEZ LA CHIENNE CONSISTE EN UNE MAUVAISE DÉTERMINATION DU MOMENT DE LA SAILLIE. POURTANT, IL EXISTE AUJOURD'HUI UNE MÉTHODE EFFICACE. PREMATE PERMET D'EFFECTUER UN DOSAGE DE LA PROGESTÉRONE CHEZ UNE CHIENNE EN CHALEURS, POUR DÉFINIR AVEC FIABILITÉ ET PRÉCISION LE MOMENT DE LA SAILLIE.
UTILISÉ PAR LE VÉTÉRINAIRE, LE KIT PREMATE SATISFERA CHAQUE ÉLEVEUR SOUCIEUX D'AUGMENTER CONSIDÉRABLEMENT SON RENDEMENT DE SAILLIE ET LA PROLIFICITÉ D'UNE PORTÉE.

PREMATE, LA PROGESTÉRONE S'AFFICHE !

DISPONIBLE GRATUITEMENT CHEZ VOTRE VÉTÉRINAIRE !

UN DÉPLIANT D'INFORMATION POUR TOUT SAVOIR SUR PREMATE !

Vétoquinol
DIAGNOSTICS

Skerzo

SOMMAIRE

- Le Comité 2
- Edito du Président 3
- Compte rendu du C.A. du 23/04/98 ..... 4 à 7
- Compte rendu du C.A. du 13/10/98 ..... 8 à 11
- Assurances ..... 12 à 16
- L'Euro ..... 18 à 21
- Le coin véto : Edito 23
  La dysplasie de la hanche ..... 24 à 26
- Contrat d'apprentissage : Les questions ..... 27 à 28
  Les réponses ..... 29 à 30
- Toilettage ..... 31 à 32
- Amortissements : Règles et calculs ..... 33 à 36
- Vos questions 37
- Petites annonces 38
- Parrainage 39
- Bon de commande 40

Décembre 1998

N° ISSN en cours

Responsable de la publication : Roger DANIEL

Responsable de la rédaction : Anne-Marie LE ROUEIL

Imprimerie Ponceblanc 01800 Meximieux

Le comité se réserve le droit de refuser toute insertion (d'articles, de publicité, de petites annonces etc ...) à caractère tendancieux, sans avoir à justifier de sa décision (en application de la loi de 1881, relative à la liberté de la presse).

Syndicat National des Professionnels du Chien et du Chat

Rue des Paulines
63390 ST GERVAIS D'AUVERGNE
Tél. 04 73 85 83 67
Fax 04 73 85 84 34
Minitel 3615 CHIENDOG

Horaires du secrétariat

Du lundi au vendredi
de 9h00 à 12h00
et de
14h00 à 17h00

LE COMITE DU SYNDICAT NATIONAL DES PROFESSIONNELS DU CHIEN ET DU CHAT

Président

Monsieur **Roger DANIEL**
Les Loups de Morez
RN 1
95570 ATTAINVILLE

Vice-Président et secrétaire

Monsieur **Jean Marc DECOCQ**
Chemin du Couralet
64290 GAN

Secrétaire Adjoint

Madame **Françoise FRANCOIS**
Haras de la Vergne
24270 LANOUAILLE

Trésorière

Madame **Anne-Marie LE ROUEIL**
La Passe de l'Eider
01320 CHATILLON LA PALUD

Trésorier Adjoint

Monsieur **Serge LAUGIER**
Cany Express
Z.I. de Courtine
84000 AVIGNON

Membres

Madame **Muriel PERRIN**
La Plaine de Lavau
36260 MIGNY

Monsieur **Jean-Claude PIAT**
Elevage de Fresnel
Le Paré
77120 CHAILLY EN BRIE

Madame **Véronique THEAULT**
53 Avenue de Stalingrad
95100 ARGENTEUIL

Monsieur **Georges BLIN**
La petite Saunerie
49360 LA PLAINE

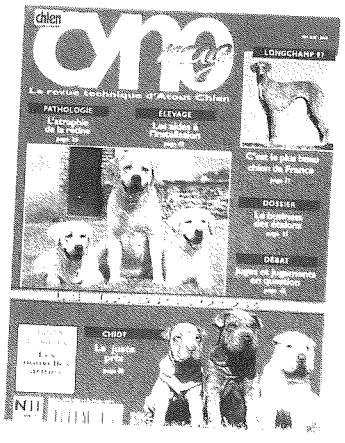
Monsieur **François MALETRAS**
La Brissotière
77160 LA CHAPELLE ST SULPICE

Monsieur **Jean-Christophe LAVIT**
Le Chatel
35150 BOISTRUDAN

Madame **Jeanne DURAND PICANDET**
Les Chavaix
Cidex 116
03600 COMMENTRY

atout chien cyno mag
La revue technique d'Atout Chien

Un journal dédié aux éleveurs de chiens



OFFRE DÉCOUVERTE

1 an d'abonnement (6 numéros) pour 140F seulement

En cadeau un chevalet indispensable en expo

LE MOT DU PRESIDENT

Chère adhérente, cher adhérent,

Notre brochure fête son premier anniversaire, avec un franc succès. En complémentarité des « flash info » elle démontre l'importance de notre syndicat et sa notoriété.
Si vous désirez voir traiter certains sujets qui vous paraissent important n'hésitez pas à nous le faire savoir c'est avec plaisir que nous y répondrons
L'année 1998 a été une bonne année dans son ensemble pour notre syndicat. Nous avons encore eu beaucoup de travail, notamment pour le travail dissimulé qui est de plus en plus important à traiter. Nous nous sommes portés partie civile dans de nombreuses affaires afin de faire comprendre que nos professionnels ne peuvent travailler face à une concurrence déloyale. Rien ne se résoudra en un seul jour, c'est l'affaire de chacun d'entre nous. . .
Notre but étant de vous aider, pensez au minitel **3615 CHIENDOG**, *pour faire vendre les chiots que vous n'élevez pas, cela aidera vos collègues et vos clients seront satisfaits.*
D'autres réunions importantes ont également eu lieu cette année dont nous débattrons ensemble lors de notre prochaine assemblée générale, qui je vous le rappelle, se déroulera comme l'an passé à Bourges. Je compte sur votre présence qui est indispensable.
En attendant d'avoir le plaisir de vous rencontrer lors de notre prochaine assemblée, permettez moi de vous adresser pour cette nouvelle année 1999 tous mes vœux les plus sincères de réussite professionnelle.

Le Président,
Roger Daniel

VOS CHIENS Magazine

La grande revue cynophile en Europe Continentale

Des milliers d'informations, de conseils, chaque mois, indispensables aux cynophiles sérieux
Toute la cynophilie en un Magazine

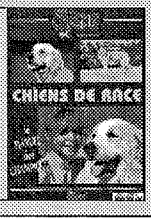
Abonnez-vous

	Abonnement seul			Abonnement + Manuel des Champions		
	1 an	2 ans	3 ans	1 an	2 ans	3 ans
Sans reliure	185 F	355 F	495 F	230 F	455 F	630 F
Avec reliure(s)	270 F	500 F	675 F	315 F	590 F	810 F

Cadeau :
Pour tout abonnement d'un an, vous recevrez le **Manuel 98 des Champions** (valeur 75 F port compris)

Vos Chiens Magazine est une excellente revue pour la vente de vos chiots.
Appelez Evelyne, Nathalie ou Stéphanie au 04 75 31 96 39, elles vous aideront à valoriser votre activité.

La nouveauté 98
Le Manuel des Champions
Chiens de race
Un annuaire de 250 pages sur une année de cynophilie



3615 VOSCHIENS
Le Minitel du chien
Rubrique Petites Annonces, très consultées.

Compte rendu de la réunion du Conseil d'Administration
du 23 avril 1998
Tenue dans les locaux du SNPCC
Rue de Paulines 63390 ST GERVAIS D'Auvergne

La séance est ouverte à 9H45 par le président.

Présents: Mesdames LE ROUEIL et PERRIN, Messieurs BLIN, DANIEL, DECOCQ, LAUGIER, MALETRAS.

Excusés: Mesdames DURAND, FRANCOIS et THEAULT, Messieurs LAVIT et PIAT.

Emargement.

Le Président et le Comité adressent leurs félicitations à Monsieur DECOCQ pour son élection au sein du comité de la S.F.C.

POINT FINANCES:
Madame Le Roueil dresse l'état des comptes d'où il ressort 221 cotisations payées et une balance des comptes légèrement bénéficiaire.
Le Syndicat arrive bientôt à la fin d'une période très difficile, le versement des cotisations en retard ainsi que des adhésions nouvelles permettraient des actions bénéfiques pour nos professions.

Le serveur 3615 Chiendog commence à être bénéficiaire.

La vente de matériel dont le Syndicat n'a pas l'usage est envisagé. La recherche d'acquéreurs, après estimation de la valeur de ce matériel sera entreprise.

Madame Le Roueil rappelle que les cotisations peuvent être payées en plusieurs fois.

DELEGATIONS REGIONALES:

-Définition du rôle de délégué:

Le délégué régional représente le SNPCC auprès des adhérents de sa région. Il transmet au comité par l'intermédiaire de son Président toutes informations relatives à la profession pouvant intéresser le Syndicat et particulièrement les observations des adhérents de sa région. Il organise, avec l'autorisation du comité, des réunions des adhérents de sa région et des réunions d'information adressées aux professionnels non adhérents.
Le délégué ne représente le Syndicat auprès du grand public et de la presse qu'avec l'autorisation express du comité ou du Président.
Les délégués doivent rendre compte de leurs actions au comité.
Les délégués régionaux servent de lien entre le comité et les adhérents de leur région.
Les adhérents voulant poser leur candidature à la fonction de délégué régional peuvent le faire par écrit et l'adresser au siège social.

La liste des délégations est la suivante:

Région n° 1 : 27-59-60-62-75-76-78-80-91-95-93-94-95.
Région n° 2 : 02-08-10-21-25-39-51-52-54-55-57-67-68-70-77-88-89-90.
Région n° 3 : 14-22-29-35-50-56-61.
Région n° 4 : 44-49-53-72-79-85-86.
Région n° 5 : 03-18-23-28-36-37-41-45-58.
Région n° 6 : 01-05-07-26-38-42-69-71-73-74.
Région n° 7 : 16-17-19-24-87-46-12-48-15-43-63.

Région n° 8 : 04-06-13-30-34-83-84.
Région n° 9 : 09-11-31-32-33-40-47-64-65-66-81-82.
Région n° 10 : 20.

Sont nommés au poste de délégués régionaux :

-Région n° 1 : Monsieur DANIEL.
-Région n° 2 : Monsieur MALETRAS.
-Région n° 3 : Monsieur LAVIT.
-Région n° 4 : Monsieur BLIN.
-Région n° 5 : Madame PERRIN.
-Région n° 6 : Madame LE ROUEIL.
-Région n° 7 : Madame FRANCOIS.
-Région n° 8 : Monsieur LAUGIER.
-Région n° 9 : Monsieur DECOCQ.
-Région n° 10 : ?

-Le secrétariat enverra la liste des adhérents de chaque région à son délégué afin que celui-ci aide la trésorière à faire les relances de cotisations auprès des adhérents en retard.

-Le secrétariat met à la disposition des délégués régionaux des brochures n° 1 "reconstituées" pour sensibiliser d'éventuels nouveaux adhérents.

-Les délégués régionaux pourront participer aux commissions départementales concernant l'obtention des certificats de capacité.

-Sous l'entête du SNPCC des pages annonces regroupant des professionnels d'une région ou d'un département pourront paraître dans les journaux gratuits, le délégué sera chargé de la coordination.

-La première réunion de délégation aura lieu en Rhône Alpes à Chatillon la Palud le 26-05-98, elle sera organisée par Madame Le Roueil.

PROJET DE LOI "Le Pensec"

Le projet de loi tel que paru dans notre bulletin n° 2 a été adopté en première lecture à l'Assemblée Nationale le 22-04-98. Si certaines dispositions nous sont favorables, et nous nous félicitons du travail effectué en collaboration avec le Ministère de l'Agriculture, d'autres sont incompréhensibles au regard de nos professions et des réalités de notre société, il est a noter le manque de concertation du Ministère de l'Intérieur et du rapporteur Monsieur SARRE.
Un énorme travail concernant les propositions d'amendements est en chantier. A ce sujet le Président demande que chaque membre du comité fasse une analyse critique du projet de loi et lui en fasse part au plus tôt.
Chaque membre du comité ainsi que chaque adhérent peut soumettre au Président des propositions d'amendements et sa propre analyse.

CHARTE DE QUALITE
Une première réunion à l'Hôtel de ville de Paris a eu lieu avec les différents syndicats et des associations.
Il en ressort des difficultés d'harmonisations des critères dû essentiellement à la diversité des acteurs de la filière canine.
Plusieurs options sont à l'étude sous forme de charte ou de label ou bien encore de certification....
Les notions de qualité concernant la santé, les conseils lors de la vente, le caractère, la notion de race, les prix ont été abordés ainsi que les attentes du client envers le professionnel.
Une prochaine réunion aura lieu à Paris le 10 mai.
Monsieur Laugier propose comme objectif 2000: qu'il ne soit vendu que des chiots LOF.
Monsieur Maletras propose un LOOF félin identique au LOF canin.

QUESTIONS DIVERSES:
-Un courrier de Maître AMBIELH présentant ses honoraires pour les frais d'appel concernant l'affaire SOVAC a été reçu au siège.
Il sera demandé à Monsieur COPIATTI un courrier confirmant son désengagement pour la prise en charge de ces frais signifiés à Monsieur Lemoing. Le comité rappel qu'il n'y a pas eu de délibération du comité à cette époque concernant l'appel effectué par Monsieur Lemoing.
-Dans l'assignation pour concurrence déloyale déposée par le SNPCC, le SPCF n'a toujours pas fourni son dossier de défense au tribunal. Celui-ci avait fixé la date du 1er avril comme dernier délai.
-Au sujet des sommes dues par l'AENC au SNPCC, une lettre de rappel sera envoyée. Monsieur Decocq est chargé de prendre contact avec le nouveau président de cette association pour trouver une solution.
-Conformément aux dispositions de nos nouveaux statuts, la cotisation pour les conjoints d'adhérents est fixée à 200 francs. La cotisation couple est donc de 900 francs.
-Le comité n'est pas favorable à la communication du fichier "travail dissimulé" au Ministère des Finances. Les procédures habituelles définies lors des précédentes réunions de comité restent en vigueur pour la lutte contre le travail dissimulé.
-Le SNPCC est invité à participer au salon de la découverte et de l'innovation des professionnels du chat et du chien.Un stand et une salle de conférence sont mis à notre disposition.
Le comité accepte cette invitation et participera à ce salon les 31 mai et 1er juin 98 à Tours.
-Madame Perrin demande la participation du SNPCC à la manifestation de Chambord peut-être en collaboration avec l'Association des Dresseurs Professionnels.
-Homologation des admissions.
Après avoir pris connaissance des listes établies, le comité accepte les admissions prononcées depuis l'Assemblée Générale Extraordinaire du 27 janvier 1998.
-Vente de chiots et chatons en animalerie.
Bien que le SNPCC encourage vivement la vente directe à l'élevage de chiots LOF, le comité peut concevoir la vente de chiots et chatons en animalerie sous certaines conditions :

*Respect de l'animal: fournir des conditions d'hébergement des chiots et chatons compatibles avec l'espèce, la race et leurs particularités physiologiques et caractérielles.
*Respect de l'acheteur: pratiques de vente transparentes et saines, pas de vente à l'arraché ou de vente "coup de coeur".
Informations détaillées sur les particularités de la race notamment ses contraintes.
*Approvisionnement des animaux contrôlés et effectués uniquement et directement chez des éleveurs en règle avec les différents services administratifs et fiscaux.
Donc plus d'approvisionnement chez des grossistes, ni chez des éleveurs dissimulés, ni par les filières d'importations incontrôlées.
*Pour les chiots : vente uniquement de sujet inscrit à un livre d'origine reconnu par le F.C.I. Tatoué chez l'éleveur avant l'achat par l'animalerie.
Ces conditions draconiennes, auxquelles se soumettent volontairement la majorité des éleveurs sérieux, visent à moraliser le commerce des chiens et des chats.

Une possibilité intéressante est débattue: elle consiste pour l'animalerie à réserver un espace de vente à un éleveur, présent en magasin et négociant lui-même sa production, l'avantage pour le magasin outre l'animation créée par la présence de chiots et éventuellement d'adultes, serait les bénéfices des ventes de produits et accessoires liés à la vente des animaux.

Monsieur Maletras propose qu'un courrier type soit étudié de façon à faciliter le travail du secrétariat et des délégués, afin d'informer le grand Public et les futurs adhérents du rôle et des moyens du SNPCC.

Monsieur Decocq demande que les frais réels de déplacement ainsi que d'éventuels frais annexes justifiés et engagés par les membre du comité soient reconnus et enregistrés dans la comptabilité du syndicat, de cette façon, le SNPCC pourrait rembourser ces frais lorsque la trésorerie le permettra.
Madame Perrin acquiesce et demande que le SNPCC reconnaisse l'investissement financier engagé par chaque membre du comité.
Madame Le Roueil demande qu'il y ait des limites de remboursement et précise qu'elle n'est pas d'accord sur le principe, car c'est un principe d'endettement trop risqué au vu de notre trésorerie actuelle notamment en ce qui concerne les frais de déplacements pour les réunions internes au comité.
Madame Perrin propose la possibilité de réintégrer les frais engagés en dons au syndicat, en fin

d'année.
Courrier SCC: Monsieur Decocq fait part du bon accueil de Monsieur Camille Michel lors de la première réunion. Monsieur Camille Michel nous propose de lui faire un courrier pour nos différents souhaits (siéger au comité de la SCC, Carte de tatouage avec nom du producteur, nom de la mère...).
Monsieur Daniel rappelle que la SCC a fait paraître un flash info sur la fiscalisation, dans lequel la SCC se place en opposition avec nos démarches.
Monsieur Decocq fait part d'un courrier reçu de Cynomag concernant le" Trophée Atout Chien".
Le journal Cynomag nous demande notre position concernant le refus de la SCC à fournir des informations sur les résultats d'expositions.
A l'unanimité le comité refuse de prendre position dans cette affaire considérant que celle-ci ne le concerne pas directement.

SFC: Monsieur Decocq informe le comité qu'un séminaire de formation SFC aura lieu les 20 et 21 novembre 1998 à la Mairie de PARIS. Il précise que ce séminaire est particulièrement important puis que ce sera le centième. Lors de ce séminaire un débat aura lieu en présence des deux rapporteurs de la Loi sur l'Animal de Compagnie: Monsieur Michaud et Monsieur Sarre.

ATP: Le réglement des frais pour les grilles de compétence ne nous est toujours pas parvenu. Les engagements ne sont pas respectés. Un courrier sera fait afin d'obtenir ce réglement avec un délai maximum fixé au 15 mai 1998.

Monsieur Daniel fait part d'un courrier reçu de Madame Boirat lui demandant si un membre du SNPCC pourrait participer au comité de l'ATP et inversement.
Le comité n'approuve pas cette demande sauf si la participation au comité de ses deux associations se fait par des élections régulières comme prévu aux statuts de chaque organisation.

Monsieur Decocq fait part d'un courrier reçu de l'animalerie "Pollux" de Lyon.
Madame Le Roueil assure le suivi de ce dossier.

Monsieur Daniel demande si des réponses ont été apportées aux courriers de demande de subventions envoyées précédemment.
Madame Perrin en charge du dossier nous informe qu'à ce jour aucune réponse ne nous est parvenue.

Monsieur Daniel nous rappelle que dans l'affaire Mairey la somme de 3000 francs (trois mille francs) nous a été attribuée par le tribunal à la suite d'une procédure pour travail illicite, le SNPCC s'était porté partie civile. Monsieur Copiatti (assistance juridique) est en charge du dossier.

Monsieur Lavit a demandé par l'intermédiaire du secrétariat la possibilité d'acheter 6 plaques du syndicat pour chacun de ses établissements.
Le comité décide d'accéder à sa demande en lui offrant la gratuité des plaques.

La séance est levée à 18 heures.

Le Président,
R. DANIEL

Le Secrétaire,
J.M. DECOCQ

Compte rendu de la réunion du Conseil d'Administration
du 13 Octobre 1998
Tenue au siège du SNPCC
Rue des Paulines 63390 ST GERVAIS D'AUVERGNE

La séance est ouverte à 9 h 15 par le Président.

Emargements :

Présents : Mme DURAND, Mme LE ROUEIL, Mme PERRIN, Mme THEAULT, Mr DANIEL, Mr DECOCQ, Mr MALETRAS,
Excusés : Mme FRANCOIS, Mr BLIN, Mr LAUGIER, Mr LAVIT, Mr PIAT.

Approbation des différents Fax expédiés aux membres du comité pour consultation
* 07-05-98 - Participation stand Longchamps
* 07-05-98 - Cotisation minorée pour les nouveaux adhérents à compter du 01-07-98.
* 20-05-98 - Pour confection d'un calicot (bâche plastifiée) à l'effigie du SNPCC
* 25-05-98 - Courrier pour la SCC
* 26-05-98 - Proposition pour autocollants
* 29-05-98 - Proposition d'échéancier concernant la dette AENC
* 17-08-98 - Remboursement frais téléphoniques de Mme Le Roueil (prise de contact pour insertion publicitaire)
* 31-08-98 - Proposition de réunion de comité pour le 11-09-98.

Approbation du Compte rendu de la réunion de comité du 23/04/98 avec suppression de la phrase :
-"Les adhérents voulant poser leur candidature à la fonction de délégué régional peuvent le faire par écrit et l'adresser au siège social." (paragraphe délégations régionales).

Mme Théault propose de seconder Mr Daniel pour la délégation régionale n°1.
Proposition acceptée par M. Daniel et le comité.
Le comité nomme Mme Théault responsable de la section " toilettage " du SNPCC.

POINT FINANCES

Notre balance est positive au 31-07-98.

Le dossier SOVAC est enfin classé.

TVA: Mme Le Roueil nous apporte la remarque suivante, déduire la TVA des montants actuels ne serait pas un gain pour nous, même si la plupart de nos adhérents la récupère, cela serait perçu comme une augmentation de notre cotisation.
Mme Le Roueil nous informe de son entretien téléphonique avec Mr Girault concernant une insertion publicitaire dans la brochure. Celui-ci souhaite étudier la possibilité d'imprimer nos brochures contre une publicité. Un courrier a été envoyé en ce sens.

AUTOCOLLANTS

Actuellement, nous avons en commande 2400 autocollants, ce qui n'est pas suffisant pour lancer la fabrication et réaliser notre projet.
Le projet doit être revu, une proposition d'un autocollant plus petit (diamètre 3cm), avec logo SNPCC uniquement est retenu après étude de prix et de faisabilité confiée à Madame Le Roueil.

LOCATION ou ACQUISITION

La location de nouveaux bureaux est envisagée. Après prospection, Monsieur Daniel nous fait part du résultat de ses recherches et nous informe de la disponibilité de plusieurs locaux intéressants en centre ville. Le comité est d'accord afin qu'un projet d'achat soit à l'étude.

LIEU ET DATE DE L'ASSEMBLEE GENERALE

L'assemblée générale aura lieu comme l'an passé à BOURGES.
La date retenue est le 26 janvier 1999.
Mme Perrin est chargée de trouver un restaurant.
Dans le cas où nous aurions de nouveaux bureaux, l'assemblée se tiendrait dans ceux-ci, à St Gervais.

POSTES SORTANTS

Les 4 membres sortants : Mr Lavit, Mr Maletras, Mme Durand, Mme Perrin se représentent.
L'appel à candidature sera effectué un mois avant l'A.G.

CONTENTIEUX SPCF

Le jugement est repoussé à une date ultérieure, Maître Copiatti Castel n'ayant pas pu déposer ses conclusions à temps.

RESULTATS DES TRAVAUX DE CHACUN

Mme Perrin nous fait part des réponses négatives exprimées par toutes les administrations contactées concernant nos demandes d'attribution de subventions.
Mme Perrin a prit contact avec les responsables du CNJA, ceux ci souhaitent nous rencontrer à l'occasion d'une réunion à Paris.

Mr Maletras nous fait le compte rendu de la réunion de travail sur "les chiens dangereux".
Cette réunion était consacrée uniquement aux décrets d'applications.
Monsieur Maletras signale l'absence des syndicats à cette réunion.

Mr Decocq qui est en charge de l'étude du réglement intérieur en cours, demande aux membres du comité de lui transmettre leurs suggestions à ce sujet.

Sur proposition de Monsieur Daniel, Madame Durand est chargée de prendre contact avec les différentes revues canines afin de négocier l'achat de pages de publicité entière à partager par des adhérents intéressés à paraître groupés sous les couleurs du SNPCC.
Afin d'aider Madame Durand dans ses démarches, Madame Le Roueil demande qu'un courrier de présentation soit envoyé aux responsables des différentes revues préalablement aux contacts téléphoniques de Madame Durand.

APPRENTISSAGE

Nous devions faire un livret d'information " Droits et Devoirs de chacun " avec l'aide des écoles.
Mme Le Roueil a reçu une copie d'une page d'un cahier d'alternance d'une des différentes écoles contactées concernant le livret d'apprentissage, les autres non pas répondu. Cela ne correspond donc pas à ce qui était attendu.
Un livret à d'ailleurs été fait par le LEPA de St Gervais. Les apprentis en ont eu un, il est regrettable que les maîtres d'apprentissage ne l'aient pas eu. Mme Le Roueil propose dans la prochaine brochure un "question - réponse" genre testez-vous sur "les droits et devoirs de chacun".

Mme Le Roueil propose de faire un courrier aux FDSEA pour l'imposition dès la 1ère chienne reproductrice, avant que cela ne soit discuté sans nous.

Suite à la demande des établissements POLLUX concernant Le marché aux chiens de Lyon.
Mme Le Roueil demande l'autorisation pour faire un courrier à M. Moyat, adjoint délégué de M. Barre, en réponse au sien qui stipule "c'est la raison pour laquelle la vente par les particuliers a été limitée d'un commun accord entre les différentes parties à 8 dimanches par an, une seule race et pas plus de 5 chiens par dimanche. Cela permet de placer les chiots de leur portée annuelle en général".
Accord lui est donné.
Notre courrier réponse stipulera entre autre que 8 x 5 = 40 chiots.

La première réunion de délégation organisée par Madame Le Roueil en Rhône Alpes le 26 mai 1998 à eu beaucoup de participants qui ont appréciés la présence de Monsieur Daniel et les informations qui leur ont été fournies. Des retombées positives pour notre syndicat et pour la profession nous sont déjà parvenues, d'autres sont à attendre.

Sur la demande du comité, Monsieur Decocq organisera une réunion identique dans sa délégation dans le courant du premier semestre 1999. Monsieur Maletras en mars ou avril pour sa délégation avec l'aide d'une personne spécialiste de fiscalité.

SCC ET FISCALISATION

Le comité prend connaissance du dernier courrier reçu de la SCC, et décide de continuer les pourparlers avec ses responsables.
Sont désignés pour mener ces pourparlers, et selon leur disponibilité et leurs compétences: Mesdames Le Roueil et Perrin et Messieurs Daniel, Decocq, Maletras.
Mme Perrin est chargée de faire une lettre au Ministère de l'Agriculture, afin que des représentants du milieu canin soient au comité de la SCC. Accord lui est donné.

QUESTIONS DIVERSES

Des affichettes seront expédiées chez les vétérinaires afin que ceux-ci les apposent dans leur salle d'attente de façon à faire connaître notre syndicat auprès de cette corporation et du grand public propriétaire d'animaux de compagnie.
Il sera également expédié une brochure n° 2 au syndicat des vétérinaires ainsi qu'aux E.N.V.

Des affichettes pour la promotion du serveur minitel 3615 Chiendog seront envoyées à nos adhérents qui seront chargés d'en communiquer un exemplaire à leurs vétérinaires.

Mr Daniel propose une rencontre avec les différentes écoles. Aucune décision n'est prise à ce sujet.

Si la possibilité d'avoir un stand à Longchamp nous est offerte, les personnes ci-après veulent bien assurer une journée: Mme Durand, Mme Le Roueil, Mme Perrin, Mme Théault, Mr Daniel, Mr Decocq.
Mme Durand propose que des dépliants soient mis sur les pares brises, si nous n'avons pas de stand à Longchamp.

Le comité décide, sur proposition de Monsieur Daniel de ne plus envoyer les copies des courriers DSV, DRI, DGCCRF, concernant les dossiers de travail dissimulé à nos adhérents. En effet, vu le nombre de dossiers cela est de plus en plus lourd pour le secrétariat. Les adhérents concernés par ces dossiers continueront cependant à être informé par courrier type, dans un premier temps, puis, des éventuelles réponses de leurs administrations.
Monsieur Decocq informe le comité des réponses faites par les responsables des différentes administrations qui souhaitent intervenir en priorité sur les "gros dossiers" afin de ne pas surcharger leurs fonctionnaires trop peu nombreux et de faire des exemples, au besoin repris par la presse.

A la lecture du courrier de Monsieur Gontier, il est mis à l'étude l'organisation d'une séance d'information lors de la journée de notre prochaine Assemblée Générale avec la participation de Mrs Gontier et Copiatti.

Un adhérent non à jour de cotisations utilise le logo du Syndicat sur ses publicités personnelles. Un courrier recommandé lui sera adressé afin qu'il régularise rapidement sa situation avant d'éventuelles poursuites.

Un article de la SPA, diffamatoire envers les professionnels canins est paru dans le journal "la Montagne ". Madame Durand s'occupe de demander un droit de réponse de toute urgence à ce journal.

La MFR de Semur en Auxois nous invite à son assemblée générale. Malheureusement, personne n'étant disponible à cette date, nous sommes dans l'obligation de décliner cette invitation.
Un courrier leur sera adressé pour les en informer.

Animal Distribution nous convie à une table ronde qu'ils organisent sur le thème de la vente des chiens. Mr Daniel et Mme Perrin participeront à cette réunion.

Animal expo souhaiterait notre présence à l'inauguration de leur salon qui se tiendra le 17-18 octobre prochain.
Aucun membre du comité n'étant disponible à ces dates, une lettre d'excuse adressée aux responsables les tiendra informé de notre impossibilité.

Le contrat de vente a été remanié en concertation avec les membres du comité. Il est à noter qu'au dos de ces contrats figureront les textes de lois relatifs à la vente des carnivores domestiques.
Monsieur Daniel se charge de la réalisation de la maquette.

En raison de la vétusté de notre central téléphonique, après étude menée par Madame Le Roueil et en concertation avec le comité, l'achat d'un nouveau central d'un montant de 8 100 francs ne s'avère pas nécessaire. Il sera remplacé par un accès de base "numéris", 2 canaux mixtes, soit l'équivalent de 2 lignes comme nous avions avec l'ancien standard.

Monsieur Daniel est chargé de la réalisation de la maquette des plaques d'établissement.

Mme Le Roueil demande de faire un courrier au SNACC (Syndicat National des Amateurs de Chiens de Chasse), pour leur demander de marquer association et non syndicat, afin d'éviter toute confusion possible avec nos initiales.
Mr Decocq demande qu'il y aurait lieu de vérifier la signification du mot syndicat.
Cette demande est refusée par le comité.

Mme Le Roueil propose de faire des salons pour la vente de chiens LOF, sous l'effigie du SNPCC, salons proposés uniquement à nos adhérents. Un premier salon se déroulerait courant Mars 99, sur le secteur Rhône Alpes.
Mme Durand pense que cela peut être dangereux. Attention à la concurrence déloyale que nous ferions à d'autres éleveurs et aux achats coup de coeur.
Mme Perrin lui répond que ce sont tous ces salons qui sont une concurrence déloyale.
Mme Le Roueil précise qu'il nous faut proposer un autre service à nos adhérents, que plutôt attendre le client chez soi, il faut peut être que nous commercions à lui montrer ce qu'est la qualité car pendant ce temps d'autres vendent souvent n'importe quoi. De plus, il y a beaucoup d'importations dans ces salons.

Le comité décide à l'unanimité de reconduire le contrat de travail de Mademoiselle DEHEDIN.

La séance est levée à 19 H 10.

Le Président,
R. DANIEL

Le Secrétaire,
J.M. DECOCQ

Assurer un élevage, une pension canine, c'est protéger un outil de production, mais aussi un patrimoine. Parce que le professionnel et le privé sont étroitement liés, un minimum de garanties doit être pris.

Cet article a pour but de vous amener à réfléchir sur votre propre contrat d'assurance, il n'est pas spécifique à l'élevage canin mais nous pouvons en tirer des enseignements.

Gérer son patrimoine, c'est tout d'abord le constituer, mais aussi le maintenir et le développer.

Une des préoccupations constantes pour l'agriculteur est d'assurer la bonne gestion d'un patrimoine, seul garant de la sécurité personnelle et familiale.

En règle générale, l'outil de production est bien assuré. Bâtiments, matériels et récoltes font partie intégrante du contrat d'assurance.

Mais il est aussi indispensable de penser lors de l'élaboration d'un contrat aux risques encourus par les différentes personnes travaillant sur l'exploitation.

L'assurance incendie du patrimoine mobilier et immobilier.

L'assurance multirisque des agriculteurs a pour but de couvrir l'ensemble des dommages causés à l'exploitation.

L'objet de ce contrat sera de garantir les dommages subis par les bâtiments d'habitation ou à usage de bureau et y compris leur contenu (mobilier, matériel agricole et le plus souvent à l'exclusion des véhicules automoteurs), les approvisionnements, les animaux et les récoltes.

Nous pourrons trouver des extensions possibles sur certains types de biens, tels que les emballages, ou bien encore les stocks de liquides inflammables.

Au niveau des bâtiments, certaines distinctions sont à faire. De par l'importance du prix au m2, nous allons en effet devoir différencier les hangars et les bâtiments que l'ont peut nommer à proprement parler d'exploitation.

Deux types d'indemnisations vont être possibles sur les bâtiments. D'une part, l'assureur pourra proposer une garantie de reconstruction à l'identique. Ce schéma d'indemnisation, destiné à préserver l'architecture locale, pourra se décliner en garantie valeur à neuf ou bien vétusté déduite.

Toutefois, de plus en plus, les assureurs vont opter pour la seconde méthode d'indemnisation : la reconstruction en matériaux modernes. Souvent, cette dernière est mieux adaptée aux techniques de production nouvelles er est plus rationnelle.

Cependant, le cas le plus opportun en matière d'assurance agricole est un mélange des deux. Dune part. la garantie de reconstruction à l'identique pour ce qui est des bâtiments d'habitation, qui présentent des caractéristiques architecturales particulières. D'autre part, la reconstruction en matériaux modernes pour ce qui des bâtiments d'exploitation. Tout cela s'effectue dans un souci de rationalisation de la production agricole et de la réduction des coûts. Cependant, il faut nuancer lorsque l'on se trouve face à des exploitations dont la valeur repose essentiellement sur la qualité architecturale ou le cachet régionale.

En règle générale, les assurances distinguent «contenu » et «contenant ». Dans le cas d'un bâtiment loué, le locataire s'attache à garantir le contenu (biens se trouvant à l'intérieur des murs), le propriétaire protégeant le bâtiment en lui-même. A noter que des réductions de primes sont possibles lorsque les deux partis souscrivent à une compagnie d'assurance commune.

En plus des garanties traditionnelles, incendie et risques annexes, vols, dégâts des eaux, il semble primordial de cerner les événements qui sont les mieux à même de répondre aux spécificités des risques agricoles.

EXAMINONS-LES ENSEMBLE :

- Incendie, risque annexes et autres dommages aux biens. Si elles ne sont pas obligatoires, ces garanties vont permettre à l'exploitant d'être indemnisés en cas de calamités agricoles.

- Incendie et risque annexes. Il est important dans le cadre de la sélection des risques de vérifier de l'état de l'installation électrique, dont la défectuosité est la cause la plus fréquente des sinistres incendie.

- Tempête, grêle, neige. Il est important de vérifier à ce niveau si les hangars sont bien couverts. Nombreux sont encore les contrats qui les excluent ; Toutefois, il faut préciser que ceux qui les prévoient, exigent en général des conditions d'ancrage très précises de ces bâtiments.

Certaines spécificités sont primordiales pour les agriculteurs, et il est opportun de vérifier si elles ont bien été prévues dans le contrat multirisque agricole :

- Il en est ainsi de la valeur à neuf sur matériel, ou tout au moins de la vétusté réduite. Les matériels agricoles en effet ont une durée de vie et d'utilisation relativement longue même si elle tend à se réduire.

- Les dommages électriques. La complexité croissante des techniques agricoles amène un usage grandissant de matériels à dominante électrique. Il en est ainsi en particulier dans les bâtiments d'élevage.

- Il est important de prévoir aussi une garantie bris de machine pouvant englober l'informatique de gestion de plus en plus répandue dans les exploitations.

- Il est conseillé de vérifier également si les garanties suivantes sont bien accordées, même si cela est toujours le cas dans les contrats modernes :

    - perte de loyers pour les propriétaires non-exploitants ;

    - frais de déplacement et de relogement ;

    - frais de démolitions et de déblais ;

    - prime d'assurance dommages ouvrage ;

    - honoraires d'experts.

VOS ANIMAUX

Bovins, caprins, ovins, équidés, votre contrat doit intégrer les particularités de chaque espèce face aux maladies et accidents.

De plus, vous pouvez très bien assurer votre troupeau en bloc avec une valeur moyenne sur les animaux de même destination et de même âge ou individualiser, adapter vos garanties en fonction de la performance de vos

animaux. Certaines garanties prévoient, outre le décès par maladie ou par accident, les risques de décès liés à la fonction reproductrice, à l'opération chirurgicale, au transport, et vont jusqu'aux risques de vol et d'invalidité.

Ces types de contrats d'assurance vous sont proposés, dans la majorité des cas, lors d'une visite de l'exploitation. Cependant, certaines activités annexes, même très secondaires, ne sont pas visibles lors de cet entretien.

Il faut donc mettre en avant les particularités de votre exploitation mais aussi le degré de risque que vous désirez encourir. En effet, un bâtiment s'assure différemment selon son usage (ex : un simple hangar ou un poulailler) et selon les installations qui lui sont spécifiques (alarme, ventilation...).Plus ce type de précautions est grand ,plus La réduction de la prime d'assurance le sera aussi.

Penser aux différentes activités, ateliers mise en place, est fondamental. En effet, une responsabilité civile professionnelle est indispensable si vous désirez vous diversifier vers le tourisme à la ferme ou à la vente directe afin de vous protéger des dommages causés à autrui.

En tant que chef d'exploitation et de chef de famille, vous êtes tenu de réparer les fautes commises par vos proches et ceux qui travaillent sur vos terres (qu'ils soient salariés ou bénévoles).

VOUS PROTEGER.

- Face aux accidents de toute nature, comme pour les maladies professionnelles. Car avant d'assurer les autres, penser à sa famille reste primordial. En cas de maladie prolongée, d'accident du travail, que se passera-t-il ?

L'interruption de l'activité sur une exploitation étant difficilement réalisable, il est possible de préserver votre patrimoine grâce aux indemnités journalières qui permettent ainsi de vous faire remplacer à moindres coûts. En pratique, elles servent à payer es heures de travail indispensables pour la continuité de l'activité (ex : traite des vaches...). Ces indemnités servent selon votre contrat (de 50 à plus de 600F/jour) mais aussi par rapport à votre âge. A cela peut s'ajouter une franchise, c'est-à-dire un délai pendant lequel votre assureur ne vous versera aucune indemnité.

- Face aux conflits juridiques. Vous pouvez bénéficier, si vous le souhaitez, de conseils, d'une assistance en cas de conflits. Qu'il s'agisse d'un achat ou d'une vente, de baux, d'un conflit avec un salarié ou d'un litige avec un client, un fournisseur ou un voisin, des spécialistes du droit sont à votre écoute.

- Face à votre avenir. Transmission du patrimoine, départ à la retraite, placements, les assureurs vous proposent des solutions adaptées.

GARANTIR DES ACTIVITES TRES DIVERSES.

D'autres assurances existent notamment pour garantir :

- Les accidents d'élevage (ex : étouffements). Ce type de contrat concerne des élevages avicoles, porcins et cunicoles. Pour votre indemnisation, il est tenu compte de votre activité exacte (ex : naisseur-engraisseur, naisseur ou engraisseur uniquement), des moyens de prévention déjà existants (ex : alarme), de la concentration probable d'animaux.

- Les pertes de marge brutes (ex : après incendie, événements naturels). En complément, vous avez aussi la possibilité de souscrire une assurance afin de couvrir vos pertes durant votre période d'inactivité. Parce que dans la majorité des cas, la situation financière d'une exploitation est étroitement liée à la santé de ses gérants, la couverture d'un manque à gagner, même momentané, peut sauver du dépôt de bilan. Le but de cette dernière est de remettre l'exploitation dans la situation qui aurait été la sienne si le sinistre ne s'était pas produit. Il est tenu compte des charges fixes (salaires, amortissements, frais financiers ...), des frais

supplémentaires pour limiter les conséquences de la détérioration de l'outil de travail (ex : (location d'un bâtiment pour les animaux) et des bénéfices probablement réalisés si le sinistre ne s'était pas produit.

Certains risques sont moins «palpables ». Ainsi tout organisme qui consent un prêt, prévoit dans son contrat une assurance décès-invalidité qui vous décharge de l'ensemble de la dette en cas de décès. Cependant, fiscalement, cette dernière est considérer comme un bénéfice exceptionnel. Au régime du «réel », cela entraîne un surcroît d'impôts. En cas e souscription de ce type d'assurance, vous pouvez choisir quel montant d'impôts couvrir et ainsi diminuer les conséquences sur votre trésorerie (futures cotisations sociales plus importantes, ...). Cette assurance est fonction des emprunts en cours. Plus vous avez d'emprunts, plus le risque est important.

DES GARANTIES COMPLEMENTAIRES.

A votre contrat peuvent s'ajouter des garanties optionnelles. Elles concernent :

- Les produits livrés. Dans le cas de vente directe, vous pouvez vous assurer contre des vices de fabrication, conditionnement, stockage... Attention, les assureurs excluent le remboursement ou le remplacement du produit.

- Le retrait de la vente des produits livrés. Cette opération pouvant générer des frais supplémentaires (frais de transport, de destruction ...) vous avez la possibilité de les faire prendre en charge par votre assurance.

- Les travaux exécutés. Cette garantie concerne, par exemple, les entreprises de travaux agricoles. Elle assure les dommages ayant pour origine tous les faits de l'assuré commis lors de la conception et jusqu'à réception des travaux. Elle permet de vous protéger contre tous accidents qui pourraient survenir et dont vous seriez à l'origine.

- Le gardiennage d'animaux et le dépositaire de matériels. Vous êtes responsables des biens et animaux en garde. Cette option peut aussi intéresser les dépositaires de caravanes ou de bateaux. A noter qu'il est possible de prendre une extension de garantie afin de vous protéger des dommages que l'animal ou le matériel serait susceptible de causer à un tiers.

- Les dépositaires de productions animales ou végétales. Elle garantit les dommages matériels subis ; les conséquences financières pouvant dans certains cas être importantes (ex : dégradation de bâtiments).

- Les activités de loisirs (camping, caravaning). Votre responsabilité civile vous couvre des dommages corporels, matériels ou non causés à autrui (ex : clients) résultant d'accidents.

- Les intoxications alimentaires. Même en respectant les législations en vigueur, la distribution de boissons, d'aliments peut en être à l'origine. Vous pouvez donc vous protéger de ce type de problème.

On doit donc se poser des questions pour savoir si on est bien assuré :

EN MATIERE DE BATIMENTS.

Mes bâtiments d'exploitation, d'habitation et leur contenu sont-ils couverts contre tous les dommages qui peuvent les atteindre : incendie, grêle, tempête, dégâts des eaux, neige, vol, bris de machine, catastrophe naturelle...

Ai-je prévu la couverture des frais complémentaires (frais de déblaiement, de relogement, perte financière, honoraires d'experts...) ?

EN MATIERE DE RECOLTES.

Quelles sont mes cultures à assurer et contre quels risques les couvrir ?

POUR MES ANIMAUX.

Mon activité nécessite-t-elle un contrat spécifique ?

MA SANTE ET CELLE DE MES PROCHES

Quelle protection choisir pour eux, moi-même et les autres personnes travaillant sur l'exploitation.

UNE PROTECTION JURIDIQUE

En cas de litige, suis-je en mesure de me défendre ?

EPARGNER, TRANSMETTRE UN PATRIMOINE, PREVOIR SA RETRAITE

Quels placements choisir ? Comment organiser la transmission de mon exploitation ?

MA RESPONSABILITE CIVILE.

La couverture des risques de mon activité professionnelle et de ma vie privée est - elle suffisante ?

En conséquence, lors de l'élaboration d'un contrat d'assurance, pensez bien aux différentes activités que Vous serez appelé à mener. Ces spécificités sont importantes. En effet, deux producteurs de lait seront assurés Différemment selon leur surface, leurs biens, leurs attentes …

Normalement toujours bien assurés, les moyens de production (bâtiments, matériels) sont privilégiés par rapport aux moyens humains (vous-même, votre famille). Certaines garanties ne sont parfois pas superflues.

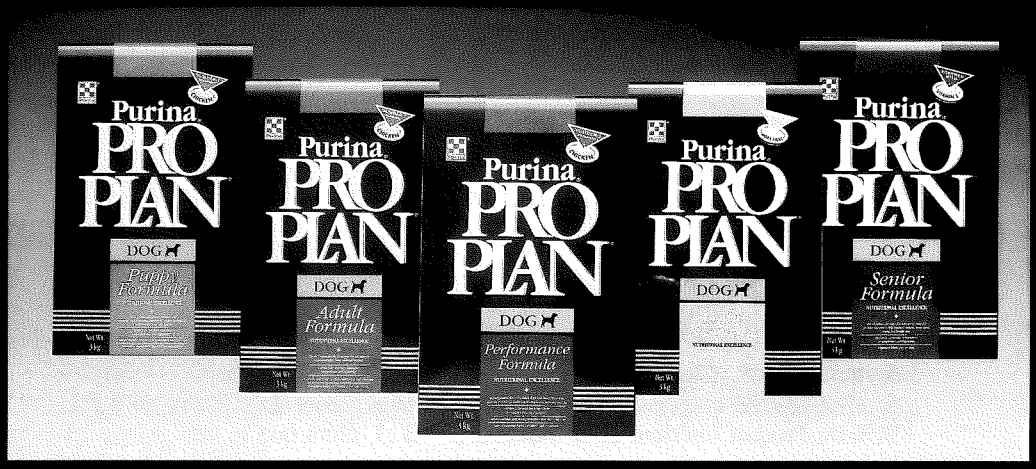
Enfin, vous pouvez prendre certaines options concernant des activités annexes (tourisme, vente directe).

Dans tous les cas, vérifier le cadre dans lequel s'exercent ces garanties, le montant des franchises, les délais de paiement. Discutez vos conditions personnelles, des franchises complémentaires.

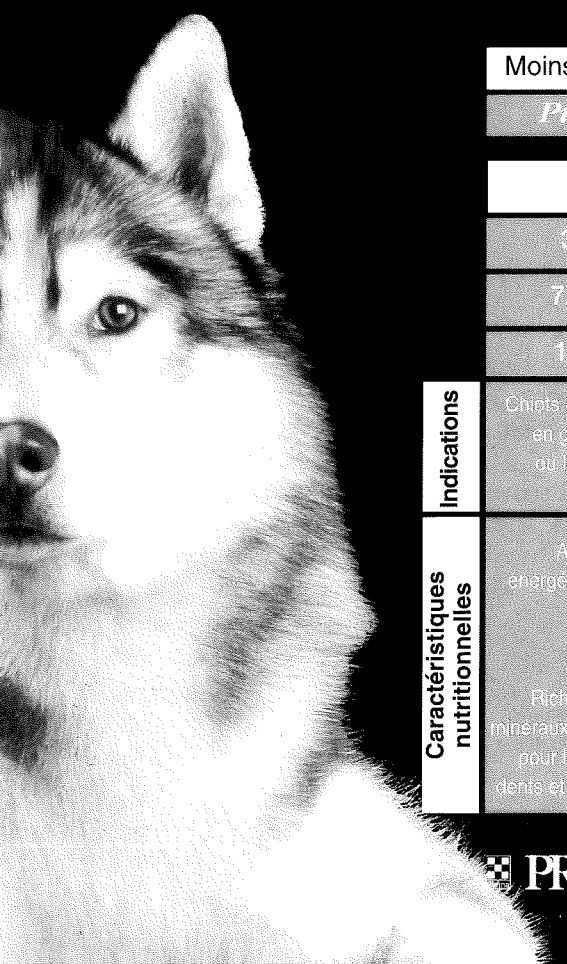
Source : INFO AGRICOLE Centre de gestion agréé. N°52

Purina PRO PLAN

L'alimentation qui protège



- Goût incomparable
- Ingrédients nobles
- Formules stables et garanties
- Haute digestibilité



	Moins d'un an	De un an à sept ans			Sept ans et plus
	Puppy	*Adult*	*Performance*	*Light*	*Senior*
		1,5 kg			
	3 kg	3 kg	3 kg	3 kg	3 kg
	7,5 kg	7,5 kg	7,5 kg	7,5 kg	7,5 kg
	15 kg	15 kg	15 kg	15 kg	15 kg
Indications	Chiots et chiennes en gestation ou lactation	Chiens adultes à activité normale	Chiens adultes à actvité élevée	Ayant tendance à l'embonpoint ou à forte activité	Chiens âgés de sept ans et plus
Caractéristiques nutritionnelles	Apport énergétique élevé Richesse en minéraux et vitamines pour les os, les dents et les muscles	Haute digestibilité pour des selles réduites Acides gras essentiels pour un poil brillant	Forte concentration nutritionnelle pour un meilleur exercice musculaire	Apport limité en protéines et matières grasses Riches en quantité supérieure	Protection efficace contre le vieillissement grâce à son apport en vitamine E Aliment plus facile à croquer (produit plus expansé)

Purina PRO PLAN

Ralston Purina France - BP 603
78056 St Quentin en Ynes cedex

N° vert : 0 800 22 64 62

NOUS SOMMES ALLES EN REUNION POUR VOUS ...

L'EURO 1998.1999...2002

Les enjeux de l'euro :

Chacun sait que l'euro va se substituer aux monnaies nationales européennes. Le 1er janvier 1999, l'euro deviendra notre monnaie nationale. Il représente un marché pour 367 millions d'européens, une monnaie unique pour un marché unique. Les principales monnaies seront donc l'euro, le dollar et le yen. Notre euro représentera 30% du Produit Intérieur Brut mondial (P.I.B.)*, alors que le taux est de 25 % pour les USA et 16 % pour le Japon.
Les objectifs principaux sont de faciliter les échanges entre pays et de stabiliser les prix afin de stabiliser l'inflation.

* P.I.B. Valeur des biens et services produits et commercialisés dans un pays pendant un an. Il permet de connaître l'évolution globale de l'économie et de faire des comparaisons internationales.

De l'Europe à l'euro :

Un peu d'histoire est nécessaire afin de mieux comprendre comment nous sommes arrivés à l'euro.
1957 voit naître l'Europe économique par la signature du Traité de Rome, six pays sont concernés : la France, l'Italie, l'Allemagne et le Bénélux : la Belgique, la Hollande, le Luxembourg.
Au fil du temps d'autres pays vont nous rejoindre.
1973 : neuf pays (le Danemark, le Royaume uni, l'Irlande)
1981 : dix pays (la Grèce)
1986 : douze pays (l'Espagne et le Portugal)
1995 : quinze pays (l'Autriche, la Finlande et la Suède)
D'autres pays sont candidats, dont la Pologne mais pour le moment nous restons à quinze.

En 1979, c'est la création de l'écu. Il disparaîtra au 1er janvier 1999, l'écu devenant l'euro.
En 1989, le rapport Delors propose de constituer une monnaie européenne
En 1992, le traité de Maastricht est signé. Chaque pays mets aux voix l'adhésion à la monnaie unique. La France passera de justesse avec 51 % de voix pour.
En 1995, au sommet de Madrid, il sera décidé du nom de cette monnaie : l'euro. L'écu n'a pas été retenu notamment par les Allemands car il s'agissait d'un mot d'argot dans leur langue, quant à la France, nous retrouvions le nom d'une vieille monnaie, ce qui ne donnait pas une image très dynamique.
Le 1er mai 1998, les quinze pays sont arrêtés. C'est la création de la Banque Centrale Européenne (B.C.E.) pour chapeauter les Banques Centrales de chaque pays.
De janvier 1999 à 2002, c'est une période transitoire qui s'annonce, avec l'arrivée de l'euro et la fixation des taux de conversion. Ce taux sera fixé le 4 janvier 1999 et ne bougera plus. Il aura quatre décimales après la virgule !!!
2002 Sera l'année de l'euro pour tous.

Le cadre de l'union monétaire

Plusieurs conditions étaient requises à la signature de ce traité.
a) la stabilité des prix : 1,5 % au-dessus de la moyenne des trois meilleurs est toléré
b) le taux de change
c) la situation des finances publiques : pas trop d'endettement
d) les taux d'intérêt à long terme : 2 % au-dessus de la moyenne des trois meilleurs

Onze pays ont répondu à ces critères sur les quinze constituant l'Europe économique. Un nom leur est donné EUROLANDE (pour l'anecdote, le E est rajouté pour ne pas penser à Disneyland ...)
Le Danemark, la Suède et le Royaume Uni se sont vus opposés le refus de leurs électeurs de rentrer dans la zone euro, la Grèce est en attente du fait de ses finances publiques qui ne correspondent pas aux conditions requises.
Il faut savoir que, s'il y a dépassement des critères, il y aura des sanctions financières comprises entre 0,2 et 0,5 % du P.I.B. du pays concerné. La somme sera bloquée, puis attribuée à l'union européenne, si le pays ne redresse pas la barre ...

Un «arrangement «entre la France et l'Allemagne semblait avoir eu lieu quant à la présidence de la Banque Centrale Européenne. Le siège étant à Francfort, la France pensait en obtenir la présidence en la personne de M.TRICHET.
Il n'en fut rien, les Allemands proposèrent un hollandais, M. DUSSENBERG, qui sera en retraite d'ici trois ans...
Le Français, obtenant la vice-présidence, le remplacera à ce moment là !

Le retrait définitif du franc était fixé pour le 1er juillet 1999. Cependant, devant l'impossibilité évidente de travailler avec deux monnaies, la date sera certainement ramenée à mi-février. Nous ne serons fixés qu'à la fin 1998.

1999 – 2002

Trois ans pour se mettre en place, pour s'adapter.
Le 4 janvier 1999, le taux de parité sera fixé.
Les marchés financiers seront en euro : Obligation, SICAV, Action.

Il y aura cependant le principe du **«ni-ni » ni interdiction, ni obligation**.
Rien donc ne nous obligera à acheter ou vendre en euro.

On parlera alors de fongibilité : les euros seront traduits en France et les francs en euros.

Le principe de la continuité des contrats sera établi : les taux de vos prêts ou de vos contrats ne changeront pas, ils seront simplement portés en euro au lieu du franc.
Il y aura une période transitoire : la porosité.

A qu'elle vitesse va-t-on passer du franc à l'euro ?

Personne ne le sait. Il s'agit là de quelque chose qui n'est pas maîtrisé. En effet, nous serons peut-être obligés d'y aller plus vite que nous le croyons. Il y aura peut-être un phénomène de mode : 35 % des 20/24 ans veulent avoir un compte en euro dès janvier 1999 !

Trois conséquences :

Conséquences pour les particuliers : SICAV Obligation Action en euro
Possibilité de paiement par chèque en euro
Nécessité du double affichage des prix

Conséquences pour les entreprises : TROIS impératifs : se préparer
s'adapter
s'informer

Conséquences pour les administrations publiques : L'état ne sera pas prêt en 1999 !
Il faudra donc faire ses déclarations en franc…

La monnaie

Quelques-uns ont déjà vu les billets ou les pièces qui circuleront en 2002.

Nous ne trouvons pas sur les billets de monuments précis, en effet, pourquoi certains sur un billet de 500 euros et d'autres sur celui de 5 euros…
Un concours a été lancé avec comme seuls impératifs : les ponts, relais entre les hommes et les fenêtres : signe d'ouverture.
Deux milliards et demi de billets vont être fabriqués en trois ans. Ils seront les mêmes quel que soit le pays. Son prix de revient étant de 1 franc. Si nous devions les mettre en liasse, elle aurait 200 kilomètres de haut !
Huit pièces. Chaque pays aura ses propres pièces. La France a choisi comme thème : Marianne, La semeuse et l'Arbre de la Liberté. Sept milliards et demi de pièces seront fabriqués soit un rouleau de 14 000 kilomètres de long !
Le tout sera opérationnel en 2002.

TROIS CONSEILS

- Ne pas sous estimer les impacts
- Ne pas attendre le dernier moment
- Etaler le coût financier

LES IMPERATIFS D'UN PASSAGE A L'EURO

- Politique commerciale
- Fournisseurs
- Communication
- Logistique
- Informatique
- Personnel
- Juridique
- Comptabilité et Fiscalité
- Relations bancaires
- Clients

Pourquoi une ***politique commerciale*** en euro ?
Il n'est jamais bon d'être le dernier informé, il n'est pas meilleur d'être le dernier à bouger.
Une réflexion est à mener par rapport à votre clientèle, votre activité, votre zone géographique.
Double affichage des prix, respect du taux de conversion, refus possible de paiements en euro, à condition de l'afficher. Il faudra également penser aux fameux «prix psychologique » …
Vos ***fournisseurs*** vont peut-être vouloir travailler uniquement en euro. Les conversions se feront sur le montant total et non ligne par ligne. Quant au taux de conversion, si l'on sait qu'il ne sera fixé qu'au 4 janvier 1999, on sait également qu'il se fera avec cinq décimales. S'appliquera alors le principe d'arrondi que nous avons tous appris à l'école…
La ***communication***, véritable image se fera par le double affichage, les catalogues, les factures, les papiers à en-tête. Il faudra analyser, cibler, chiffrer, planifier, capitaliser afin d'avoir un plus commercial.
La ***logistique*** et l'***informatique*** : un coût, un planning, des formations. Il faudra anticiper sans précipitation et optimiser l'investissement : gestion des arrondis, passage à l'an 2000.
Le ***personnel*** sera peut-être à former. Quant à ceux qui sont en société, il y aura des problèmes ***juridiques***, ne serait ce que pour définir les montants du capital en euro.
Pour la ***comptabilité***, il va falloir modifier l'article 16 du code du commerce, définir une date de bascule adaptée avec votre comptable. Quant au coût, cela va entraîner des charges ou amortissements, il faudra donc prévoir à l'avance et mettre de l'argent de côté.

Si votre bilan est arrêté en cours d'année, un arrêté simplifié au 31 décembre 2001 sera possible.
Nos ***relations bancaires*** vont changer. Les comptes seront rémunérés d'environ 0,2% par contre, il faudra payer les chèques. Nous ne devrions pas beaucoup pouvoir faire jouer la concurrence sur ces deux oints, les différentes banques s'étant entendues pour cela mais il faudra regarder l'ensemble des prestations proposées et leurs coûts.
Pour payer avec un chèque en euro, il faudra avoir un compte en euro. Il sera impossible d'émettre un chèque en euro sur un compte en francs, par contre un chèque en euro pourra être déposé sur un compte en francs sans qu'il ne vous soit pris de frais.

Le dernier point sera ***la clientèle.***
Difficile de dire que l'on vend un chiot 615,38 euros ! (prix 4 000 francs avec un taux de conversion à 6,50F), ou bien une journée pension de 9,23 euros ... (prix 60 francs, taux de conversion à 6,50F)

Il va falloir s'adapter, nous vous y aiderons progressivement durant ces trois années dans la mesure de nos possibilités.

Compte rendu,
Anne Marie LE ROUEIL

CANIWASH

Le Lavage Canin en Libre Service

NOUVEAU

Vous avez la passion du chien ?

Vous souhaitez investir dans un concept novateur à forte marge, avec un retour sur investissement rapide ?

La Lavage Canin en Libre Service est en plein développement.

Apport personnel de 150 à 200 KF (suivant implantation) + crédit 5/7 ans.

A l'attention des Toiletteurs :

CANIWASH est un concept modulable qui s'adapte à toutes les situations et peut vous apporter un complément de C.A.

Contactez-nous

Nous apportons :

Notre expérience de 10 ans dans l'implantation de concepts en libre service.

Notre marque « **TARAL** », qui signe un matériel ultramoderne que nous avons technologiquement mis au point, pour respecter le confort du chien et de son maître.

Une signalétique performante.

Une étude de marché.

Un suivi technique.

Une aide publicitaire.

Garantie et S.A.V. partout en France.

Renseignements :
A 3 C - 1, rue Mathieu Lanes - 31300 **TOULOUSE** - Tel : **05.61.49.13.14** - Fax : 05.61.49.23.33

CABINET COPIATTI ASSURANCES
****

A L'ECOUTE DE VOTRE SYNDICAT DEPUIS 15 ANS

TOUJOURS A VOTRE DISPOSITION

POUR TOUS PROJETS PERSONNALISES

POUR VOS ASSURANCES PROFESSIONNELLES

Philippe COPIATTI
2, rue des Vannes
10160 AIX EN OTHE

Tél. 03 25 46 80 20
Fax 03 25 46 80 21

LES SEULS CONTRATS CONCUS POUR LES PROFESSIONNELS DU CHIEN

CANI*ASSUR

CANI·ASSUR®

CANI*SANTE

PRIVILEGES La Multirisque «Activités Canines»

CANIPRO Dressage Professionnel Chien d'Arrêt

FORMATOR Centres de Formation

SECURIT*ASS Equipe Cynophile

Véhicule ou Remorque
+ **CHIENS TRANSPORTES**

MORTALITE + INCAPACITE REPRODUCTION

ASSURANCE DES CHIOTS VENDUS

GARANTIE ETALON EN STATION

FRAIS DE SOINS «ELEVAGE»

REMBOURSEMENT À 100%
SOUS DEDUCTION FRANCHISE UNIQUE

CHEPTEL
DRESSAGE
GARDIENNAGE
ELEVAGE - PENSION
HANDLING - DOG SITTING
LOCAUX ET CONTENUS
RESPONSABILITES CIVILES DIVERSES

CONTRATS **EXCLUSIFS**

L'ASSUREUR DE LA CYNOPHILIE FRANCAISE - 1ER ASSUREUR EUROPEEN DES RISQUES CANINS

BP 37 - 16230 Mansle - Tél. 05 45 20 35 85 - Fax 05 45 22 79 63

DOCTEUR JEAN-PHILIPPE JAUDON

DIPLÔMÉ DE L'ECOLE VÉTÉRINAIRE DE LYON
ET DE LA FACULTÉ DE MÉDECINE DE LYON
DIPLÔMÉ DE LA FACULTÉ DES SCIENCES DE LYON
CHARGÉ DE CONSULTATIONS À L'ECOLE VÉTÉRINAIRE DE LYON

Edito ...

Chers amis, cette fois encore, je suis littéralement **effondré** ! Comme je le rappelais dans mon précédent édito, cette rubrique est vôtre, et je suis intimement persuadé qu'il y a des tas de sujets sur lesquels vous vous interrogez, et que nous pourrions tenter d'approfondir ici-même.
Alors, que diable, lancez-vous ! Demandez !

En attendant vos suggestions – que vous pouvez soumettre à Anne-Marie LE ROUEIL qui transmettra -, il a bien fallu que je travaille un peu. Je suis allé, pour ce troisième numéro, questionner pour vous un spécialiste, le **Docteur Jérôme MARIAUD**, vétérinaire praticien, titulaire du Certificat d'Etudes Spécialisées en Chirurgie Orthopédique et Traumatologie, sur un sujet ô combien préoccupant pour nombre d'entre vous : la dysplasie coxo-fémorale ou *dysplasie de la hanche* .
« Encore ? ! ! ! » diront certains. Non, nous n'aborderons pas à nouveau les descriptions fastidieuses et les mesures d'angles compliquées ; j'ai simplement voulu soulever quelques-uns des problèmes –nombreux !- que suscite cette affection ravageuse.

Bonne lecture, et à la prochaine fois. Je compte sur vous !

Cynophilement vôtre.

JPJ

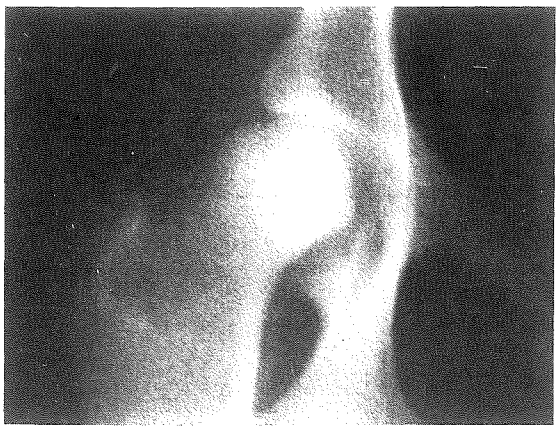


PHOTO 1

PHOTO 2

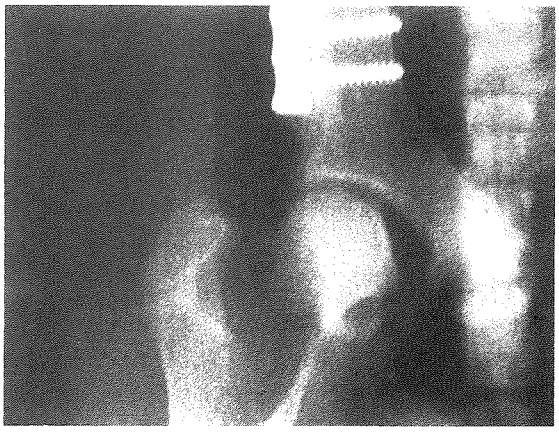


PHOTO 3

INTERVIEW : Dr Jérôme MARIAUD

La dysplasie de la hanche

JPJ : Pourquoi montrer ces clichés de deux chiots de 8 mois ? Sont-ils si différents l'un de l'autre ?

JM : Oui, puisqu'ils engagent à eux seuls l'avenir de ces deux animaux. L'un serait classé B (photo 1) selon la lecture officielle de la SCC, l'autre D (photo 2). Cela signifie que l'un est dit radiographiquement indemne (conformation imparfaite mais absence de dysplasie) alors que l'autre sera affecté du terme «dysplasique ». Je pense qu'aux yeux des éleveurs, la différence est de taille...
Pourtant, même si radiologiquement les deux animaux sont différents, il se peut que le second n'exprime aucun symptôme durant toute sa vie. C'est dire si le dépistage est important car c'est la seule façon d'empêcher la maladie de se propager de parents à chiots. Néanmoins, dans le cas précis de cette photo 2, le jeune animal a bel et bien exprimé une forte impotence, et ce dès un âge précoce.

JPJ : Quelle doit être l'attitude de l'éleveur face à la dysplasie ?

JM : Il y a 2 cas de figure ; le premier concerne le professionnel qui réunit toutes les chances pour que cette affection héréditaire ne soit pas un frein au développement de son activité. Il pratique un dépistage radiographique systématique des hanches (souvent aussi des coudes) à l'âge légal et ne fait reproduire que les animaux A ou B, exceptionnellement des C - je connais même personnellement certains éleveurs de Rottweilers qui n'utilisent que des A. Ouvrons une parenthèse en disant que deux reproducteurs classés A ont tout de même 5% de chances d'engendrer un chiot dysplasique, soit un chiot sur 20...
Il pratique aussi le dépistage par « préradio » entre 7 et 10 mois pour sélectionner au plus tôt ses futurs reproducteurs. Cet éleveur ne peut exercer mieux son travail et se force à une obligation de moyens, coûteuse parfois, mais dont il retire évidemment tous les bénéfices à long terme.
Si par malheur un de ses chiots est dysplasique, aucune jurisprudence, et même aucun tribunal ne peut *théoriquement* l'en rendre responsable.
La démarche de plainte du propriétaire de l'animal en cause, même si elle est orale et amiable, est, dans ces conditions, irrecevable. Toutefois, une réparation financière est généralement demandée et souvent commercialement effectuée (l'usage semble avoir consacré un remboursement de la moitié du prix du chiot), mais ceci n'est en aucun cas une obligation car toutes les conditions auront été réunies par le professionnel pour obtenir un chiot indemne.

JPJ : Quel est le deuxième cas de figure ?

JM : Il s'agit de l'éleveur qui ne pratique aucune sélection sur ses reproducteurs concernant les hanches, ou qui se voile la face en utilisant son magnifique mâle champion de beauté mais classé D à la lecture.
Si des réparations financières lui sont demandées, même si elles ne sont pas légalement obligatoires (date du dépistage par rapport à la date d'achat), la jurisprudence va lui imposer un arrangement financier de réparation auprès de son client qui peut – et doit à mon sens – être extrêmement lourd (on a pu voir jusqu'à 100 voire 150 000 F de dommages et intérêts !).

JPJ : Cette vision me semble bien manichéenne ! J'ai bien peur que dans la pratique les choses ne soient pas aussi tranchées. De plus, c'est bien beau de ne faire reproduire que du A et du B, mais comment être sûr d'aller dans le bon sens pour l'élimination de cette tare alors que d'autres distribuent allègrement des chiots dysplasiques sur des marchés parallèles ?

JM : Malheureusement, ces remarques sont tout à fait fondées, et ce sont là des questions qui se posent au quotidien. Néanmoins, le métier d'éleveur est en train de changer, sera soumis à une nouvelle législation et, surtout si la recherche de la qualité est un gros enjeu pour l'avenir – ce qui semble se profiler - peut-être faudrait-il créer alors une sorte de label ...

JPJ : Et d'un point de vue médical, que faut-il faire pour guérir un animal qui boite ?

JM : Le chiot cliniquement dysplasique est le plus souvent diagnostiqué vers 8/10 mois. A cet âge, il est possible de pratiquer une «triple ostéotomie du bassin » par un vétérinaire spécialiste, qui donne entre 85 et 90% de très bons résultats durant toute la vie du chien. La photo 3 montre le chien de la photo 2 après son opération, vous pouvez voir l'amélioration radiographique impressionnante ! Sans parler de l'amélioration clinique ! Cette intervention n'est malheureusement plus possible chez un adulte, chez lequel on pratique soit l'ablation de la tête et du col fémoral (difficilement supportable pour un animal pesant plus de 25 kg adulte), ou bien la mise en place d'une prothèse totale de hanche.

JPJ : Merci Jérôme de toutes ces précisions pour nos amis éleveurs !

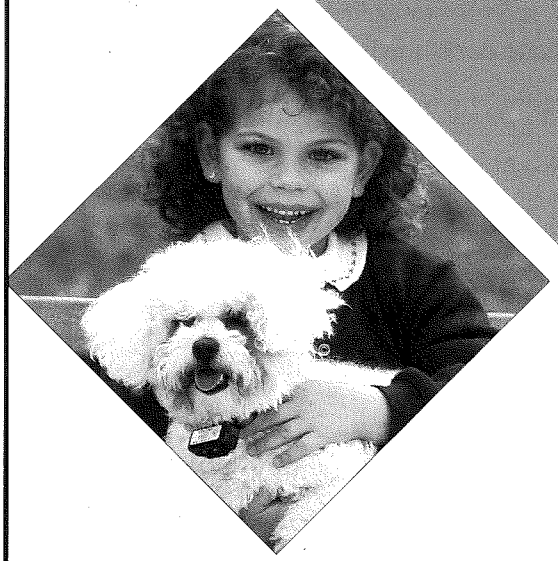
CHAMBRE D'AGRICULTURE
AIN

Que Savez-vous du contrat d'Apprentissage ?

1	Accueillir un apprenti sur son exploitation, c'est comme accueillir un stagiaire	Vrai ☐	Faux ☐
2	Pour être maître d'apprentissage il faut pouvoir justifier de certaines conditions relatives à l'activité professionnelle	Vrai ☐	Faux ☐
3	En plus de la signature du contrat d'apprentissage, l'employeur doit effectuer des démarches auprès de la MSA	Vrai ☐	Faux ☐
4	L'embauche d'un apprenti nécessite de souscrire une assurance responsabilité civile supplémentaire	Vrai ☐	Faux ☐
5	Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail	Vrai ☐	Faux ☐
6	Les conditions de travail des apprentis agricoles sont inscrites dans la convention collective de travail des salariés agricoles de l'Ain	Vrai ☐	Faux ☐
7	Le contrat d'apprentissage doit être enregistré	Vrai ☐	Faux ☐
8	Pour les contrats d'apprentissage agricole, le service d'enregistrement est la MSA	Vrai ☐	Faux ☐
9	Le service d'enregistrement peut refuser d'enregistrer un contrat d'apprentissage	Vrai ☐	Faux ☐
10	La durée du contrat d'apprentissage est toujours de deux ans	Vrai ☐	Faux ☐
11	Le contrat d'apprentissage peut se signer dans une période allant de 3 mois avant à 2 mois après la date de début de formation	Vrai ☐	Faux ☐
12	Il est possible que l'apprenti effectue une partie de sa formation pratique dans une autre entreprise que celle de son employeur	Vrai ☐	Faux ☐
13	Le salaire de l'apprenti est fixé sur la base d'un pourcentage du SMIC, et varie selon l'âge de l'apprenti et son ancienneté dans le contrat	Vrai ☐	Faux ☐
14	Les charges sociales salariales sont totalement exonérées	Vrai ☐	Faux ☐
15	Les charges sociales patronales sont aussi totalement exonérées	Vrai ☐	Faux ☐
16	L'établissement d'un bulletin de salaire n'est pas obligatoire	Vrai ☐	Faux ☐
17	Le salaire de l'apprenti est exonéré de l'impôt sur le revenu, jusqu'à un certain plafond	Vrai ☐	Faux ☐
18	Lorsqu'un jeune a signé un contrat d'apprentissage, ses parents peuvent continuer à percevoir les allocations familiales	Vrai ☐	Faux ☐

19	Les apprentis ont droit aux mêmes congés payés que les salariés	Vrai ☐	Faux ☐
20	L'apprenti a droit à un congé supplémentaire de 5 jours pour préparer son examen	Vrai ☐	Faux ☐
21	Lorsque l'apprenti est absent pour maladie, l'employeur a l'obligation de lui maintenir son salaire	Vrai ☐	Faux ☐
22	Les aides de l'Etat perçues par l'employeur après signature du contrat doivent lui permettre de régler les frais de formation	Vrai ☐	Faux ☐
23	Les aides de l'Etat sont versées en trois fois, à l'issue de la période d'essai, et à la fin de chaque année de formation	Vrai ☐	Faux ☐
24	En cas de rupture du contrat, l'employeur n'est jamais tenu de rembourser les sommes perçues	Vrai ☐	Faux ☐
25	Le contrat d'apprentissage peut être dénoncé à tout moment	Vrai ☐	Faux ☐
26	Il n'est pas possible pour le jeune de conclure successivement plusieurs contrats d'apprentissage avec la même entreprise	Vrai ☐	Faux ☐

Vous aimez
votre chien, votre chat...
Protégez-le



FUGUE
ABOIEMENT
DRESSAGE
TIQUES
PUCE
...

Documentation gratuite

Chiens et chats en toute sérénité

ADEOS

PARK NORD ANNECY 74370 METZ-TESSY
✆ 04 50 27 40 40

GAMME PETSAFE PRO
Des solutions préventives et correctives

PRIX APPEL LOCAL
N°Azur 0 801 638 132

CHAMBRE D'AGRICULTURE
AIN

Que savez-vous sur le contrat d'Apprentissage ? Les Réponses

1 Faux Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail. Le maître d'apprentissage a ainsi une responsabilité d'employeur pendant la durée du contrat, que le jeune soit présent sur l'exploitation ou au centre de formation d'apprenti.

2 Vrai La personne désignée comme maître d'apprentissage doit pouvoir justifier d'un diplôme équivalent à celui préparé par l'apprenti et de 3 années d'expérience professionnelle dans le métier préparé par l'apprenti, ou, s'il ne possède pas le diplôme équivalent il doit justifier de 5 année d'expérience professionnelle.

3 Vrai L'employeur doit prendre rendez vous auprès de la médecine du travail pour faire passer à son apprenti une visite médicale d'embauche, et effectuer dans les jours qui précédent le début du contrat une Déclaration Unique d'Embauche afin d'assurer la couverture sociale de l'apprenti.

4 Faux Lorsqu'il est dans le cadre de son contrat de travail, l'apprenti est couvert par l'assurance responsabilité civile de l'exploitation. L'employeur prendra toutefois la précaution d'avertir son assureur de l'existence du contrat d'apprentissage.

5 Vrai C'est un contrat de travail de type particulier conclu entre un apprenti ou son représentant légal et un employeur. L'employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer une formation professionnelle, méthodique et complète, dispensée pour partie dans l'entreprise et pour travailler pour cet employeur pendant la durée du contrat, et à suivre la formation dispensée en centre de formation d'apprentis et en entreprise.

6 Vrai Notamment les conditions de rémunérations sont dans certains cas légèrement plus favorables que la règle générale.

7 Vrai Une fois le contrat complété et correctement renseigné, la Chambre d'Agriculture l'adresse au Service de l'Inspection du Travail de l'Emploi et de la Politique Sociale Agricole, qui vérifie que le contrat satisfait aux conditions de la loi, et l'enregistre.

8 Faux Le service d'enregistrement est le Service Départemental de l'Inspection du Travail de l'emploi et de la Politique Sociale Agricole.

9 Vrai Si le contrat ne remplit pas les conditions prévues par le code du travail

10 Faux Cette durée peut être allongée ou réduite de un à trois ans

11 Vrai En dehors de cette période une dérogation est nécessaire. Par ailleurs la date de fin de contrat doit être postérieure à la date de l'examen

12 Vrai Ceci afin de permettre à l'apprenti de compléter sa formation en ayant recours à des équipements ou des techniques qui ne sont pas utilisés dans l'entreprise qui l'emploie. Dans ce cas une convention est conclue entre l'employeur, l'entreprise d'accueil et l'apprenti.

13 Vrai Le salaire de l'apprenti varie entre 25% et 78 % du SMIC. La convention collective peut prévoir des dispositions plus favorables à l'apprenti.

14 Vrai Dans le cas d'un apprenti, le salaire net est égal au salaire brut.

15 Faux Il reste à la charge de l'employeur les cotisations patronales relatives à la formation professionnelle et à la médecine du travail, qui représentent 0,65 % du salaire de l'apprenti. Ces sommes, relativement faibles sont appelées trimestriellement par la MSA.

16 Faux Comme tout salarié, l'apprenti doit recevoir mensuellement un bulletin de salaire.

17 Vrai Pour les salaires de 1996, la fraction de salaire inférieure à 44 900 F était exonérée.

18 Vrai A condition que l'apprenti ait moins de 20 ans et que son salaire, y compris les avantages en nature, ne dépasse pas 55 % du SMIC

19 Vrai Les droits à congés payés sont calculés sur la base de deux jours et demi de congé par mois de travail effectif accompli au cours de la période de référence allant du 1er juin de l'année précédante, au 31 mai de l'année en cours.

20 Vrai Pendant ce congé il doit suivre les enseignements spécialement dispensés dans le centre de formation d'apprentis, si l'organisation a été prévue.

21 Faux La convention collective ne le prévoit pas. L'apprenti devra signaler son arrêt de travail à la MSA et à son employeur, la MSA lui versera les indemnités journalières de maladie.

22 Faux Les centres de formation d'apprentis sont financés par le conseil régional, et les entreprises qui versent la taxe d'apprentissage. Les frais de formation ne sont pas à payer par les employeurs d'apprentis.

23 Vrai A l'issue de la période d'essai, lorsque le contrat est confirmé, une aide de 6 000 F pour l'embauche d'apprenti, puis à la fin de chacune des années de formation une aide de 10 000 F pour l'effort de formation pouvant être majorée selon l'âge de l'apprenti et la durée de la formation au CFA.

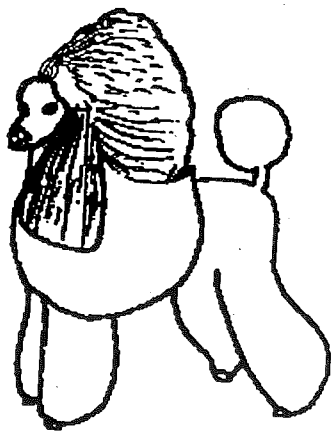
24 Faux L'employeur est tenu de reverser à l'Etat l'intégralité des sommes perçues au titre du soutien à l'embauche dans les cas suivants :

- Rupture du contrat, à l'exception du licenciement pour force majeure, de la résiliation sur accord des cosignataires faisant suite à une demande écrite du jeune ou à l'obtention du diplôme, ou de la résiliation par le conseil des prud'hommes en cas de faute grave ou de manquements répétés de l'apprenti à ses obligations.
- Décision d'opposition à l'engagement d'apprentis prononcée par le Préfet.

25 Faux Pendant la période d'essai de deux mois le contrat peut être résilié par l'une ou l'autre des parties. Passé ce délai, la résiliation peut intervenir par accord bilatéral des cosignataires constaté par écrit, ou par décision du tribunal des prud'hommes en cas de faute grave ou de manquements répétés de l'une des parties à ses obligations ou inaptitude de l'apprenti.

26 Faux Un jeune peut ainsi préparer plusieurs diplômes sanctionnant des qualifications différentes

TOILETTE D'EXPOSITION DU CANICHE "LE PUPPY"



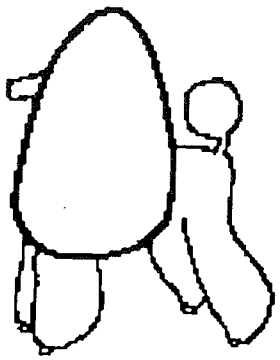
Parmi les toilettes d'exposition du caniche, la plus répandue est le " puppy ". Voici sa technique.

Avant le bain, procéder à la tonte du museau (tête de coupe 1 mm). Démarrer du stop à la truffe, les joues, du coin de l'oeil au trou de l'oreille et descendre en V jusqu'au sternum. Il faut que le cou dessine un triangle ; vous pouvez laisser un peu de poil sous le menton si votre chien l'a un peu fuyant.
Ensuite le bout des pattes. Dégager un tout petit peu plus haut que les doigts. Puis l'anneau à la queue. Tondre un tiers de celle-ci.
La propreté, bien la dégager.

Pour le démêlage, le manteau est à faire avec une brosse à picots, et le reste avec une carde souple. On n'oublie pas de nettoyer, épiler les oreilles et couper les ongles. Dégager le tatouage pour qu'il soit lisible.
Maintenant, c'est l'heure du bain que tout le monde s'est faire, sans oublier une crème.

Pour le brushing, on commence par les pattes arrières, le pompon, le manteau, les pattes avant et la tête. Se Servir toujours de la carde souple ou brosse à picots pour ne pas arracher le poil du manteau ou du top-knot.
Et pour finir, le fignolage aux ciseaux. L'arrière main se fait très courte, plate sur le dos. La démarcation avec le manteau, se fait par rapport à la dernière côte. Le haut de cuisse reste très court, avec une angulation (derrière le genou) très marquée. Le bas de la patte est plus fourni. Remettre toujours le poil en place, en secouant la patte après l'avoir peignée du bas vers le haut. Le tour des pieds doit être arrondi et court, pour alléger la démarche.
Les queues sont maintenant acceptées longues donc le pompon devient moins rond mais très touffu.

Pour le manteau, rabattre le poil vers l'arrière main et couper droit tout le tour de la démarcation que vous avez effectué de manière à avoir une arête franche. Remettre le poil en place et égaliser jusqu'à la cime du top knot pour donner la forme d'un oeuf vu de profil.
L'encolure et la poitrine se font très courtes. Les pattes avant sont arrondies en bas. Elles sont coupées aux ciseaux très droites jusqu'au manteau (niveau du coude).



On finit par le top knot. A l'aide d'un peigne à queue, faire une raie du coin de l'oeil externe à l'autre coin de l'oeil externe, bien droite, prendre une mèche de poil, y mettre un élastique à la base. Tirer les poils avec l'élastique, vers l'avant pour former une petite coque (faites vous aider par quelqu'un pour tenir le museau lors de cette opération).

Le jour de l'exposition, il faudra crêper et laquer légèrement le cou et la tête pour monter le top knot.

Bonne chance.

Mme Théault Véronique

COMMENT CREER SON SALON DE TOILETTAGE

La première chose à faire lorsque l'on souhaite ouvrir son salon de toilettage, c'est avant tout de trouver le local adéquate. (Si on ne rachète pas un fond de commerce).

Ensuite vient l'inscription à la chambre des métiers de votre région, et si l'on souhaite faire de la vente, l'inscription à la chambre de commerce.

Vous constituerez un dossier avec différentes pièces administratives. Votre inscription devra se faire 15 jours avant la date du début d'activité. Environ 10 jours après votre inscription, on vous attribuera un numéro de siret composé de 4 chiffres. Ce numéro de siret sera la carte d'identité de votre entreprise.

Ensuite on vous demandera d'adhérer à différentes caisses (retraite, maladie...).

Dans le domaine de la comptabilité, vous devrez acheter 4 livres de comptes (achat, vente, banque, inventaire), ces livres sont à apporter au tribunal de commerce qui les enregistrera.

Lorsque l'on ouvre un salon de toilettage canin, il faut également se faire connaître auprès de la direction départementale des services vétérinaires. Une personne de ces services se déplacera avant l'ouverture et après les travaux éventuels, dans votre salon avant de voir si il répond à la réglementation en vigueur pour ce type d'activité. Vous remplirez un formulaire et si votre salon est conforme à la législation il vous accorderons l'autorisation d'ouvrir.

Une fois toutes ces formalités accomplies, il ne vous reste plus qu'à recevoir vos clients.

Melle MAUCHAMP Estelle

Amortissements : règles et calculs

Les amortissements peuvent être déductibles à condition qu'ils aient été faits et inscrits dans les règles.

Vous pouvez amortir les biens qui se déprécient avec le temps et qui figurent à l'actif immobilisé.

Exemples : les locaux, les matériels, l'outillage, le mobilier, les véhicules... En revanche, les terrains, la clientèle et le droit au bail, qui ne se déprécient pas avec le temps, ne peuvent pas être amortis.

D'autre part, il est possible d'amortir certains éléments incorporels tels que les droits sur des logiciels, sur des dessins ou modèles ou encore sur un fichier de clientèle, s'il est prévisible dès leur acquisition que ces éléments se déprécieront avec le temps.

Les catégories d'amortissements

Les amortissements sont de type linéaire (les annuités sont constantes pendant toute la période) ou dégressif (les annuités sont plus importantes les premières années). Le système dégressif, toutefois, est réservé à certains biens. Par ailleurs, en comptabilité, il faut distinguer l'amortissement pour dépréciation (ou amortissement technique) et l'amortissement dérogatoire : le premier est la constatation comptable d'un amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif. L'amortissement dérogatoire, lui, est comptabilisé en application de textes fiscaux particuliers (en pratique, il correspond à l'excédent, par rapport aux amortissements techniques, des amortissements comptabilisés en application des règles fiscales). Autre règle à connaître : la déduction des amortissements est subordonnée à leur inscription en comptabilité. Autrement dit, seuls les amortissements effectivement passés dans les écritures comptables sont déductibles. À retenir aussi que toute entreprise doit obligatoirement constater un amortissement minimal égal à l'amortissement linéaire, même en période déficitaire. Sinon, le droit à déduction des amortissements est perdu.

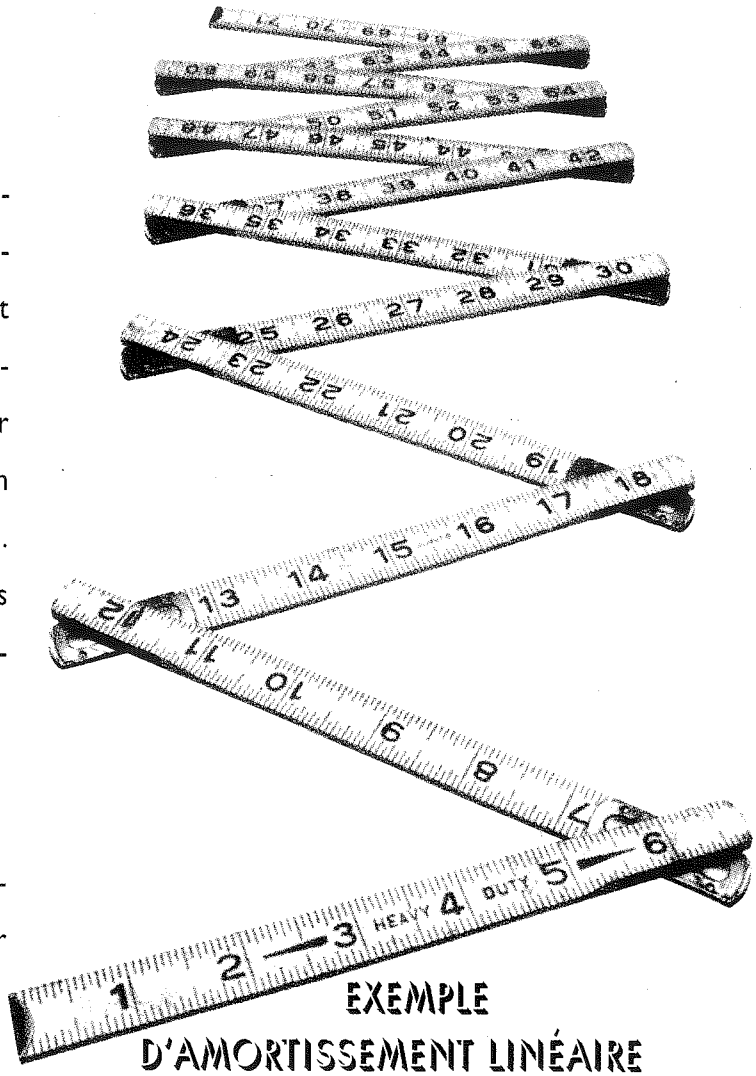
Le calcul de l'amortissement

Un amortissement se calcule sur la valeur d'origine du bien, hors TVA récupérable. Cette base d'amortissement n'est pas toujours la même :

- Pour un bien acheté, elle est constituée par le coût d'achat, majoré des frais accessoires nécessaires à la mise en état d'utilisation : frais de transport, d'installation, d'assurance, droits de douane, etc.
- Pour un bien acquis à titre gratuit (que l'on vous a donné), la base d'amortissement est la valeur vénale.
- Pour un bien créé par l'entreprise, la base d'amortissement est constituée par le coût d'acquisition des matières et des fournitures consommées, augmenté des charges directes ou indirectes de production, à l'exclusion des frais financiers.

LA DURÉE ET LE TAUX D'AMORTISSEMENT

C'est toujours l'entreprise qui fixe, sous sa responsabilité, la durée d'utilisation des biens à amortir, en respectant les usages dans le secteur d'activité concerné et les conditions particulières d'utilisation du bien dans l'entreprise. Si vous voulez déroger à ces usages et retenir une durée d'amortissement différente, il vous faut en principe pouvoir justifier de circonstances particulières. En pratique, cependant, l'administration ne remettra pas en cause vos durées d'amortissement si celles-ci ne s'écartent pas plus de 20 % des usages professionnels.



AMORTISSEMENT LINÉAIRE

La méthode de l'amortissement linéaire consiste à répartir de manière égale la dépréciation d'un bien sur sa durée probable d'utilisation. Dans ce système, les annuités d'amortissement sont donc constantes.

Le point de départ de l'amortissement linéaire est en principe la date de mise en service de l'immobilisation, ou la date d'acquisition lorsque le bien subit une dépréciation du seul fait du temps.

Bien entendu, si vous faites l'acquisition d'un bien en cours d'exercice, la première annuité doit être réduite au prorata du temps d'utilisation, ce prorata se calculant en jours sur la base d'une année, soit sur la base de 360 jours. De même, si vous cédez un élément d'actif en cours d'exercice, l'amortissement doit être pratiqué jusqu'à la date de cession, au prorata du temps.

EXEMPLE D'AMORTISSEMENT LINÉAIRE

Vous avez acquis une machine le 15 octobre 1997 pour un prix de 100 000 F HT. Vous l'avez mise en service le 1er novembre 1997.

La durée normale d'utilisation de ce bien est de 5 ans. Vous avez clôturé votre exercice le 31 décembre 1997. Votre plan d'amortissement linéaire pour cette acquisition est le suivant (voir tableau ci-dessous).

AMORTISSEMENT DÉGRESSIF

Dans le système d'amortissement dégressif, les premières annuités sont plus élevées que les dernières. ▶

Années d'amortissement	Bases de calcul de l'amortissement	Annuités d'amortissement	Valeur comptable nette par année
1997	100 000	3 333,33 (1)	96 666,66
1998	100 000	20 000 (2)	76 666,66
1999	100 000	20 000	56 666,66
2000	100 000	20 000	36 666,66
2001	100 000	20 000	16 666,66
2002	100 000	16 666,66 (3)	0

TAUX USUELS D'AMORTISSEMENT

Nature des biens	Taux	Durée
- Immeubles à usage de bureaux	4 %	25 ans
- Immeubles à usage d'habitation	1 % à 3 %	100 ans à 33,33 ans
- Bâtiments commerciaux	2 % à 5 %	50 ans à 20 ans
- Bâtiments industriels	5 %	20 ans
- Matériels	10 % à 15 %	10 ans à 6,66 ans
- Outillages	10 % à 20 %	10 ans à 5 ans
- Matériels de transport	20 % à 25 %	5 ans à 4 ans
- Mobilier	10 %	10 ans
- Matériel de bureau	10 % à 20 %	10 ans à 5 ans
- Agencements et installation	5 % à 10 %	20 ans à 10 ans
- Véhicules	20 % ou 25 %	5 ans ou 4 ans
- Matériels de jeux	10 % à 20 %	10 ans à 5 ans
- Emballages commerciaux	20 % à 50 %	5 ans à 2 ans

▶ En pratique, le taux d'amortissement est égal au taux normal d'amortissement linéaire multiplié par un coefficient qui s'élève à :

- 1,5 si la durée d'utilisation du bien est de 3 ou 4 ans ;
- 2 si la durée d'utilisation est de 5 ou 6 ans ;
- 2,5 si la durée d'utilisation est supérieure à 6 ans.

Par exemple, pour un bien dont la durée d'utilisation est de 5 ans, le taux d'amortissement linéaire normal est de 20 % (100/5) et le coefficient à retenir est donc : 2.

Le taux d'amortissement dégressif est donc égal à : 20 % x 2 = 40 %.

À noter : pour les biens que votre entreprise a acquis ou fabriqués entre le 1er février 1996 et le 31 janvier 1997, les coefficients du système dégressif ont été majorés d'un point. Pendant cette période, ils étaient donc de :

- 2,5 si la durée d'utilisation du bien est de 3 ou 4 ans ;
- 3 si la durée d'utilisation est de 5 ou 6 ans ;
- 3,5 si la durée d'utilisation est supérieure à 6 ans.

Depuis le 31 janvier 1997, les coefficients normaux s'appliquent à nouveau.

La base d'amortissement à retenir dans le système dégressif est la valeur nette comptable du bien à amortir (valeur d'acquisition). La base d'amortissement de la première année correspond donc à la valeur d'acquisition. La deuxième année, la base d'amortissement correspond à la valeur nette comptable de la fin de la première année. Et ainsi de suite : les annuités sont donc décroissantes, puisque les bases d'amortissement elles-mêmes décroissent. En fin de course, lorsque l'annuité dégressive devient inférieure à une annuité linéaire normale, on retient cette annuité linéaire.

Attention : l'amortissement dégressif est avantageux mais il est réservé aux biens acquis à l'état neuf et dont la durée d'utilisation est au moins de 3 ans. En outre, seuls peuvent en bénéficier, notamment :

• les matériels et outillages utilisés pour des opérations industrielles de fabrication, de transformation ou de transport • les matériels de manutention • les installations productrices de vapeur, de chaleur ou d'énergie • les machines de bureau (sauf les machines à écrire) • les installations de magasinage ou de stockage • les immeubles et matériels des entreprises hôtelières • les bâtiments industriels d'une durée d'utilisation ne dépassant pas 15 ans • les véhicules servant au transport en commun des personnes • les camions d'une charge utile supérieure à 2 tonnes • certains équipe-

ments informatiques (ordinateurs) ou téléphoniques (composeurs, autocommutateurs, standards numériques, modems...).

AMORTISSEMENT DÉROGATOIRE ET EXCEPTIONNEL

Les amortissements dérogatoires ne correspondent pas à une dépréciation, mais sont comptabilisés en application de textes fiscaux.

En pratique :

- L'amortissement qui constate la véritable dépréciation économique du bien est comptabilisé en tant que charge d'exploitation au compte de résultat, et le montant des amortissements est porté à l'actif du bilan dans la colonne « amortissements ».
- L'amortissement dérogatoire qui constate l'excédent entre l'amortissement fiscal pratiqué et l'amortissement pour dépréciation économique est comptabilisé comme une charge exceptionnelle au compte de résultat : il est porté au passif du bilan à un compte « provision pour amortissement dérogatoire » (provisions réglementées).

Les biens qui peuvent bénéficier d'un amortissement exceptionnel sont nombreux. On peut citer :

- les véhicules « propres » et leurs accessoires : véhicules électriques acquis neufs avant le 31 décembre 1999, véhicules fonctionnant exclusivement au gaz naturel véhicules (GNV) ou au gaz de pétrole liquéfié (GPL) acquis entre le 1er janvier 1995 et le 31 décembre 1999, accumulateurs acquis entre le 1er janvier 1996 et le 31 décembre 1999 et nécessaires aux véhicules électriques, équipements spécifiques acquis entre le 1er janvier 1996 et le 31 décembre 1999 et permettant aux véhicules de fonctionner avec plusieurs sources d'énergie (électricité, GNV ou GPL), cyclomoteurs électriques achetés neufs à compter du 1er janvier 1997.

Ces véhicules et matériels sont amortissables sur douze mois (à partir de leur mise en circulation pour les véhicules).

Notez aussi que si le prix du véhicule excède 120 000 F (pour ceux mis en circulation depuis le 1er novembre 1996), l'amortissement exceptionnel s'applique, sauf justification contraire, à la fraction du prix qui ne dépasse pas ce plafond ;

- les matériels de lutte contre le bruit : ces matériels peuvent également faire l'objet d'un amortissement exceptionnel sur douze mois à compter de leur mise en service, à condition notamment qu'ils soient acquis par l'entreprise avant le 31 décembre 1998 et qu'ils concernent des installations existantes au 31 décembre 1990 ;
- les matériels destinés à économiser l'énergie : votre entreprise peut amortir, sur douze mois également, les matériels acquis avant le 31 décembre 1998 et qui sont destinés à économiser l'énergie (ces matériels figurent sur une liste établie par arrêté).
- les constructions dans certaines zones : les PME qui construisent ou font construire entre le 1er janvier 1995 et le 31 décembre 1999 un immeuble à usage industriel ou commercial dans une zone de revitalisation rurale ou de redynamisation urbaine peuvent pratiquer un amortissement exceptionnel égal à 25 % du prix de revient de la construction.

AMORTISSEMENT DIFFÉRÉ

Sous réserve de pratiquer un amortissement minimal obligatoire, votre entreprise peut s'abstenir de comptabiliser un amortissement, en tout ou partie, à la clôture d'un exercice : c'est ce qu'on appelle un « amortissement différé ». Il pourra être imputé sur les bénéfices des exercices ultérieurs selon des modalités variables suivant que l'exercice en cause sera bénéficiaire ou déficitaire, et suivant le mode d'amortissement pratiqué (linéaire ou dégressif). ■

Source l'Assistance Juridique n°18/Mars 1998

VOS QUESTIONS

Lorsqu'une vente est effectuée, l'acheteur peut-il rendre le chien et en demander le remboursement ?

Article 1582 du code civil :
La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer.
Elle peut être faite par acte authentique ou sous seing privé.

Article 1583 du code civil :
Elle est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée, ni le prix payé.

Peut-on faire opposition à une ordonnance d'expropriation ?

Non, l'ordonnance d'expropriation ne peut être attaquée que par voie du pourvoir en cassation.

Doit-on payer des cotisations sociales pour un apprenti ?

L'apprenti ne paie aucune cotisation sociale. Depuis le 1er janvier 1989, c'est en effet l'état qui prend en charge l'intégralité des cotisations salariales des apprentis.
Pour les entreprises de dix salariés au plus, depuis le 1er janvier 1979, c'est l'état qui prend en charge la totalité des cotisations patronales. La condition d'effectif s'effectue au jour de la signature du contrat d'apprentissage.

A-t-on le droit de vendre un chiot, un chien, à un mineur ?

Article 1123 du Code Civil : Toute personne peut contracter, si elle n'en est pas déclarée incapable par la loi.

Article 1124 du Code Civil : Sont incapables de contracter, dans la mesure définie par la loi : les mineurs non émancipés ; les majeurs protégés au sens de l'article 488. (... Majeur qu'une altération des ses facultés personnelles met dans l'impossibilité de pourvoir seul à ses intérêts.)

****

PETITES ANNONCES

VEND 93, SALON TOILETTAGE, VENTE CHIOTS, ALIMENTS, ARTICLES, 60 M2 + 20 M2 EXC EMPLACEMENT. BON CLIENT PRIX A DEBATTRE. SOIR 01.43.81.49.48

**UNIQUEMENT POUR EXPOS « LA PASSE DE L'EIDER »
VENDS CHIOTS LABRADORS, FLAT COATED
et CURLY COATED RETRIEVERS
ETALONS POUR SAILLIE DYSPLASIE ET TARES OCULAIRES OK
Tél. 04.74.35.47.81**

PETITES ANNONCES

Nous vous offrons la possibilité d'informer l'ensemble de vos collègues adhérents de l'existence de votre élevage et des races élevées, des prestations que vous offrez, d'un bien immobilier que vous vendez, d'une offre d'emploi que vous proposez.

Ce service servira ainsi de **communication** entre chacun ... à un prix raisonnable.

70 Francs les trois lignes (minimum)
20 Francs la ligne supplémentaire

+ 20 % pour encadrement

Joindre votre règlement à l'ordre de :
SNPC
Rue des Paulines
63390 Saint Gervais d'Auvergne

Votre Syndicat n'est pas assujetti à la TVA

- ❑ Chiens
- ❑ Chats
- ❑ Dressage/Education
- ❑ Toilettage
- ❑ Immobilier
- ❑ Matériel
- ❑ Offres d'emploi
- ❑ Demandes d'emploi
- ❑ Divers

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

Téléphone : .....

CETTE OFFRE NE PEUT CONCERNER QUE LES ADHERENTS A JOUR DE LEUR COTISATION ANNUELLE.
Votre comité se réserve le droit de refuser toute annonce tendancieuse.

Syndicat National des Professionnels du Chien
Syndicat Professionnel déclaré conformément au Code du Travail
N° Siret : 382 110 799 00014 Code APE : 911 A

BULLETIN ADHESION PARRAINAGE

Valable pour les adhérents à jour de cotisation

Nom..... Prénom.....

Adresse.....

.....

Tél..... Fax.....

Parrainé par .....

Etes-vous **éleveur** ? Oui ❒ Non ❒ Races.....
Nom de l'élevage..... .....
.....

Etes-vous **dresseur** ? Oui ❒ Non ❒
* Chasse ❒
* Garde ❒
* Education ❒
* Autre .....

Etes-vous **toiletteur** Oui ❒ Non ❒
Nom du magasin.....
n° SIREN .....

Autres Activités .....

Faites vous de la **pension** ? Oui ❒ Non ❒
* Chiens ❒
* Chats ❒

Faites vous du **gardiennage** avec chiens ? Oui ❒ Non ❒

Adhère au S.N.P.C. et verse ma cotisation de 700,00 francs par :

* **chèque bancaire** ❒
* **C.C.P.** ❒
* **Mandat** ❒
* **Autre** ❒ à l'ordre du S.N.P.C.

Fait à ..... Le .....
Signature

Joindre une photocopie soit MSA, URSSAF, impôts, déclaration d'installation classée en Préfecture.

Syndicat National des Professionnels du Chien et du Chat

N° Siret : 382 110 799 00014 Code APE : 911 A

Bon de commande

(pour adhérent à jour de cotisation)

N° Adhérent .....

Nom.....

Registre d'entrées et de sorties

* 1 registre d'entrées et de sorties au prix franco de ..... 120,00F ☐

* 2 registres d'entrées et de sorties au prix franco de ..... 200,00F ☐

Attestation de Vente

* 1 carnet d'attestation de vente au prix franco de..... 115,00F ☐

* 3 carnets d'attestation de vente au prix franco de..... 300,00F ☐

NOUVEAU

Livre sanitaire

* 1 livre sanitaire au prix franco de..... 120,00F ☐

* 2 livres sanitaire au prix franco de..... 200,00F ☐

Total de la commande: .....

Réglé par: Chèque ☐
Mandat ☐
Caisse ☐

Une facture sera jointe à l'expédition.

Fait à: ..... *le:*.....

Signature

Syndicat National des Professionnels du Chien et du Chat - Rue des Paulines - 63390 SAINT GERVAIS D'AUVERGNE
Téléphone: 04 73 85 83 67 - Télécopie: 04 73 85 84 34 - Minitel: 3615 CHIENDOG

Pedigree® PAL®

ADVANCE®

LES STANDARDS DE QUALITE ADVANCE®

Une avancée décisive pour l'alimentation de votre chien.

Les 4 standards de qualité de PEDIGREE® PAL® ADVANCE®

Des ingrédients optimisés
Un contrôle permanent dans la sélection des matières premières (viandes de poulet et de volaille - agneau pour la variété agneau et riz) et une production conservant les bénéfices de chaque ingrédient.

Une sensibilité respectée
Un risque minimum de problèmes lors de changement d'alimentation.

Des performances exceptionnelles
Une acceptation et une assimilation excellentes.

Des conseils adaptés
Service Consommateurs UNISABI SNC - BP 7 - 45550 Saint-Denis-de-l'hôtel
ou au **0 800 38 99 21** (appel gratuit) ou sur le **3615 PEDIGREE® PAL®** (1,29 F./mn), des informations et des conseils en permanence.

5 kg

3 et 15 kg

3 et 15 kg

2 et 10 kg