GA/CONTACT

Le journal de la petite entreprise

Nº120 MAI / JUIN 2017



COMMENT PROFITER DE LA MANNE

TOURISTIQUE? par Maria GUILLON

L'été est la période à ne pas rater pour les commerçants et artisans des villes touristiques.

Comment passer à l'action pour profiter de cet afflux de clientèle supplémentaire?

ne ville au bord de mer, une cité d'Art et d'Histoire, un nœud autoroutier... Ces endroits sont des places stratégiques qui recoivent les estivants en masse. Ne vous privez pas de séduire cette clientèle de passage. Une offre spécifique, doublée d'une campagne de communication poussée, pourra vous permettre de gonfler le chiffre d'affaires des mois d'été. N'attendez plus, le soleil pointe!

LA COMMUNICATION: **VITRINE, PAPIER ET WEB**

omment faire venir (et rentrer) les clients dans mon commerce ? Le moindre effort consiste à capter la clientèle lors de son passage physique devant la boutique. Il faut donc soigner la vitrine et l'affichage. À ce niveau-là, attention au message et à la lisibilité! À trop vouloir en dire, on risque de ne plus être lu!

es premiers efforts doivent donc porter sur la communication, en se posant les questions suivantes : - qui je veux convaincre (enfants/ parents ...) ? - quel est mon « plus » par rapport à la concurrence (produit, provenance, prix...)? Charge à vous d'intégrer ces informations sur la vitrine, de façon harmonieuse, ou sur un chevalet stop-trottoir. Ce travail fait, vous pourrez facilement préparer des affiches et tracts, permettant d'attirer les touristes d'un peu plus loin....

OÙ DIFFUSER VOS TRACTS ET AFFICHES?

out d'abord, pensez à en laisser auprès de l'Office du tourisme, puis auprès de partenaires et prescripteurs. Vous pouvez distribuer des tracts à des endroits et moments ciblés. Exemples : pendant un festival de musique, sur la plage aux heures de pointe, ou sur les parkings des plages...

our ce qui est de l'affichage, utilisez tous les supports privés à votre disposition (véhicule, emplacement partenaire...), mais attention l'affichage sur la voie publique est réglementé! Enfin, n'hésitez pas à vous appuyer sur la force du web et des réseaux sociaux ! De plus en plus de gens préparent leur séjour sur internet et ils peuvent commencer à y entendre parler de votre commerce.

DÉVELOPPER UNE OFFRE DÉDIÉE

ttention, saisir l'opportunité de l'afflux touristique ne veut pas dire se transformer en « piège à touristes ». Les réseaux sociaux vous feront vite du tort! Soignez donc votre offre, avec des prix raisonnables. Que cherche à mettre un voyageur dans ses valises? Des souvenirs oui, mais ni trop lourds, ni trop encombrants! Il y a donc une place pour développer des coffrets « assortiments » ou miniatures de vos produits. Il faut aussi soigner l'emballage pour penser à l'option cadeau. Pensez à des produits pratiques et originaux que ne proposent pas vos confrères, ou des produits d'appel en fonction de la météo: casquette ou parapluie, glace ou bouteille d'eau fraîche à bas prix....

PROPOSER DES « PLUS »

🦰 i vous ne souhaitez pas investir votre trésorerie dans un complément de gamme, vous pouvez aussi vous démarquer en proposant différents services, à commencer par l'envoi de produits lourds ou encombrants, directement au domicile du client.

Tisser un lien avec les personnes de passage accentue l'empathie : intéressez-vous à leur ville ou région d'origine, suggérez-leur des lieux à voir, des adresses qu'ils ne trouveront pas dans les guides... Enfin, si vous êtes fabricants d'aliments ou d'objets, n'hésitez pas à expliquer les différentes étapes de fabrication, afin de les sensibiliser au soin apporté à chacune d'entre elles. Une visite d'atelier, ou à défaut une série de photos évocatrices, vaudront plus qu'un grand discours!



LE MOT DU PRÉSIDENT

LA MOTIVATION CÔTÉ ENTREPRENEURS



Yves MARMONT Président de la FCGA

Désir d'indépedance, août de l'innovation, quête de revenus supplémentaires, envie de relever un défi personnel, de se prouver quelque chose...: les motivations qui animent les créateurs d'entreprises sont relativement bien connues. Mais qu'en estil de la motivation, au quotidien, des dirigeants de TPE en activité, déjà installés ?

Que l'on travaille en solo ou avec une petite équipe, la capacité à se motiver soi-même et à mobiliser ses troupes (employés, mais aussi sous-traitants, partenaires, clients, fournisseurs...) constitue un véritable accélérateur de réussite. Si j'évoquais, dans mon précédent éditorial, la question du bien-être au travail et de la motivation des salariés dans les TPE, je voudrais aujourd'hui souligner aussi toute l'importance de la motivation personnelle des entrepreneurs.

Bien évidemment, l'une et l'autre sont indissociables et interdépendantes. On voit d'ailleurs mal comment un dirigeant dépourvu de motivation, d'envie de faire décoller son affaire pourrait communiquer à ses collaborateurs l'envie de se dépasser. A l'inverse, des salariés peu impliqués ou des partenaires désengagés peuvent aussi décourager le plus audacieux des chefs d'entreprise. Pour sortir de cette spirale destructrice, chacun doit se sentir solidaire de l'autre, reconnu et valorisé dans sa mission. C'est de cette interaction vertueuse que naît aussi la motivation.

Les dirigeants de TPE ont certes besoin d'un environnement (juridique, fiscal, social...) favorable pour entreprendre. Mais cela ne suffit pas. Comme les salariés, ils ont besoin, eux-aussi, de reconnaissance et de plaisir au travail, d'engagement et de sens, d'écoute et de satisfaction psychologique. Créer des emplois, transmettre son savoir-faire, perpétuer l'entreprise familiale, former un apprenti, susciter l'adhésion de l'équipe, s'engager dans une démarche écoresponsable... : c'est souvent le sentiment d'utilité sociale éprouvé par les entrepreneurs qui déclenche en eux, comme chez leurs employés, le processus psychologique de la motivation. L'humain n'a pas de statut social et s'impose à chacun d'entre nous.

SOMMAIRE

COMMERCIAL

P.4



MANAGEMENT P.12

Comment (re)motiver ses

troupes?



ÉVÉNEMENT

22^{èmes} trophées des ailes de la

TPE: les lauréats de bronze 2016

Ouvrir un débit de boissons



P.14

Retraite: que toucherez-vous, et à quel âge?



Les Tops et les Flops des TPE en 2016!



BAROMÈTRE

P.17

Indice TPE - Ouatrième trimestre 2016



GESTION

P.18

Ne craignez plus les contrôles des services d'hygiène











Tous droits de reproduction réservés sauf autorisation expresse de "CGA Contact". Les informations contenues dans les articles signés sont publiées sous la responsabilité de leurs auteurs. Bulletin édité pour la Fédération des Centres de Gestion Agréés par : CGA Diffusion SAS, 14 bis place Charles-de-Gaulle, 95210 Saint-Gratien • Directeur de la publication : Yves Marmont • Responsable conception et suivi de la diffusion : Sahouly LAIR - 2 rue Meissonier, 75017 Paris, Tél. 01 42 67 98 08 • Site internet : www.cgadiffusion.com • Maquette, conception et réalisation © JULIEN-Jopub Communication • Illustrations de Emvé, Tél. 03 20 26 07 14 • Crédits photos : © Imprimerie JULIEN - Shutterstock Impression : Imprimerie JULIEN - 62 DIVION - Tél. 03 21 62 30 40 • Régie publicitaire : MistralMédia - 42 avenue Kléber, 75116 Paris Tél. 01 40 02 92 67 - contact : Vivian Favro • Dépôt légal à parution. Commission paritaire № 0218 G 89624 • Abonnement annuel/6 numéros : 3,81€ Ce numéro a été tiré à 76 542 exemplaires • Sous l'égide de la Fédération des Centres de Gestion Agréés. Cette publication comporte : un encart rédactionnel de 4 pages : « La lettre d'infos... C'est à vous » pour le CGA Reims-Épernay.





OUVRIR UN DÉBIT DE BOISSONS

Pour ouvrir un débit de boissons, vous devez remplir certaines conditions réglementaires et personnelles. Surtout, vous devez être titulaire d'un permis d'exploitation et d'une licence. Voici comment procéder.

Qu'il s'agisse d'un bar, d'un café ou d'un restaurant, le métier de débitant de boissons peut être exercé à titre principal ou accessoire. Vous pouvez donc créer un débit de boissons en tant que tel (café, bar, pub...) ou l'ajouter à une autre activité préexistante. Ce peut être le cas, par exemple, de petits commerces comme les débitants de tabac et les diffuseurs de presse, qui ont besoin de se diversifier et de renouveler leur offre à la clientèle pour développer leurs recettes. Qu'il s'agisse d'une activité principale ou accessoire, il est conseillé, dans tous les cas, de faire une étude du marché local et de prévoir le financement des aménagements du local commercial.

LES CONDITIONS NÉCESSAIRES

Pour être débitant de boissons, il faut d'abord remplir certains critères : être de nationalité française ou européenne (sauf exceptions pour des pays ayant un accord avec la France), ne pas avoir été condamné à certaines peines et avoir suivi une formation spécifique aux droits et devoirs du métier, dispensée par un organisme agréé par le ministère de l'intérieur. Cette formation porte notamment sur la prévention et la lutte contre l'alcoolisme, la protection des mineurs et la répression de l'ivresse publique, la législa-

tion des stupéfiants... Elle dure trois jours (20 heures au total) pour les nouveaux exploitants.

Par ailleurs, le choix de l'emplacement de votre établissement n'est pas totalement libre: dès lors que vous vendez des boissons alcoolisées, il est souvent interdit de s'établir autour des lieux de culte, des hôpitaux ou encore des écoles. En outre, le maire (ou le préfet) fixe souvent les heures de fermeture des débits de boissons dans sa commune.

LES FORMALITÉS À REMPLIR

pour ouvrir un débit de boissons à consommer sur place et (ou) à emporter et obtenir la licence, vous devez détenir un permis d'exploitation délivré après la formation. Ce permis d'exploitation est accordé pour une durée de dix ans. La licence est délivrée par la mairie (ou par la préfecture de police pour Paris).

Il faut ensuite déclarer votre activité auprès de la chambre de commerce et d'industrie et adresser une déclaration d'ouverture à la mairie (ou, à Paris, à la préfecture de police). Cette déclaration doit être effectuée au moins 15 jours avant l'ouverture d'un nouvel établissement ou de la mutation s'il s'agit d'un changement de propriétaire ou de gérant.

A noter: pour une exploitation en nom propre, la licence est au nom du propriétaire du fonds de commerce ou du locatairegérant. Dans le cadre d'un exercice en société, elle est au nom du représentant légal.

Attention aussi : si le débit de boissons doit être installé en tout ou partie à l'extérieur de l'établissement, il faut demander à la mairie une autorisation pour installer une terrasse extérieure.

LES CATÉGORIES DE LICENCES

es débits de boissons sont répartis en plusieurs catégories, correspondant à la nature des boissons servies. Chaque catégorie nécessite l'obtention d'une licence.

Ce dispositif a été modifié depuis le 1er janvier 2016 : les licences des groupes 2 et 3 (vin, bière, cidre...) ont fusionné. Ainsi, les exploitants qui avaient déjà une licence II, ont désormais de plein droit une licence III. En revanche, il faut toujours une licence IV pour vendre les alcools forts des groupes 4 et 5.

Pour les restaurants, des règles particulières s'appliquent :

- si le restaurateur vend des boissons alcoolisées uniquement à

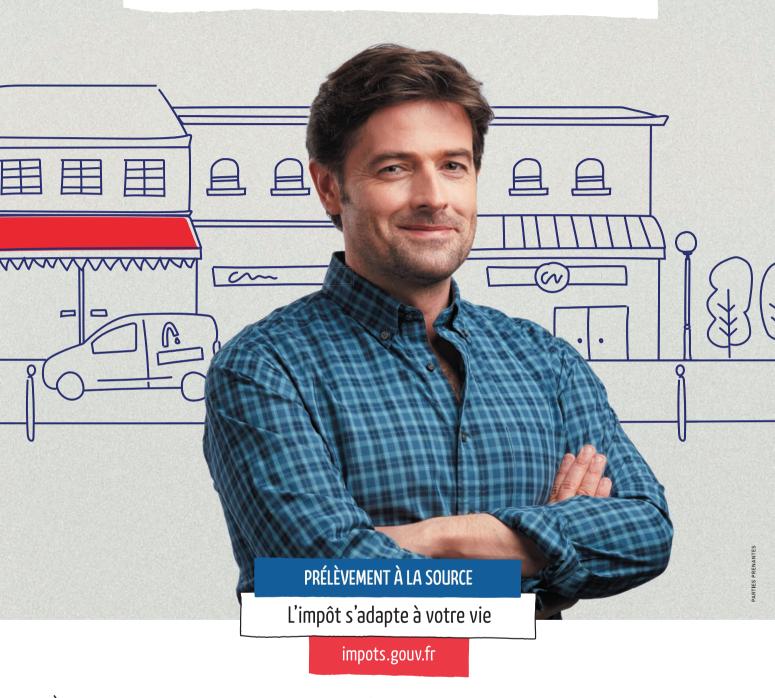
l'occasion des repas, il doit être titulaire aussi d'une licence de restaurant :

- si le restaurateur vend aussi des boissons alcoolisées en dehors des repas (bar-restaurant), il doit être titulaire d'une licence de débit de boissons à consommer sur place, celle-ci autorisant le service d'alcool, pour la catégorie de boissons correspondante, dans le cadre de l'activité de restauration;
- les établissements possédant une licence de restaurant ou de débit de boissons à consommer sur place peuvent vendre à emporter les boissons autorisées par leur licence.

TYPES DE LICENCES SELON LA NATURE DES BOISSONS

Types de boissons	À consommer sur place	À emporter	Restaurant
Groupe 1 : boissons sans alcool	Vente libre	Vente libre	Vente libre
Groupes 2 et 3: boissons fermentées non distillées et vins doux naturels, vin, bière, cidre, crème de cassis, muscat, jus de fruit jusqu'à 3 % d'alcool, vin de liqueur, apéritif à base de vin	Licence III (licence restreinte)	Petite licence à emporter	Petite licence restaurant
Groupe 4 et 5 : rhum et alcool distillé	Licence IV (grande licence)	Licence à emporter	Licence restaurant

LE PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE, C'EST EN JANVIER 2018. MARC MET À JOUR SES COORDONNÉES BANCAIRES DÈS AUJOURD'HUI



À partir de janvier 2018, si vous avez une activité d'indépendant, votre impôt sera prélevé par des acomptes. L'administration fiscale calculera toujours le montant de votre impôt. **C'est pourquoi vous devez déclarer vos revenus d'activité (BIC, BNC, BA) comme d'habitude.** Cette année, vous devrez aussi mettre à jour vos coordonnées bancaires pour le prélèvement de vos acomptes.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur impots.gouv.fr





22^{èmes} **TROPHÉES** DES AILES DE LA TPE. LES LAURÉATS DE BRONZE 2016

Rencontre avec les entrepreneurs récompensés par la FCGA dans la catégorie « Ailes de bronze » lors de la 22ème édition des trophées des Ailes de la TPE. Ces dirigeants dévoilent leurs points forts.



CHRISTOPHE LAUNAY

Eurl Launay – Brasseur de bières et limonades La Suzannaise à Sainte Suzanne (53)

CGA Maine-Normandie

Jusqu'en 2008, Christophe Launay était éleveur de chèvres; il produisait des fromages et du lait dans la Vienne. Il décide, en 2009, de revenir dans sa Mayenne natale et de lancer son activité de brasseur de bières et limonades. Dès 2010, il enregistre une progression importante de son volume d'affaires. À ce jour, il produit 60 000 litres de bière contre 10 000 au début de son activité. Il est le créateur de deux bières bio, la « Blondinette » et le « Baiser de la princesse ».

www.brasserie-la-suzannaise.fr





EMPLOI & FORMATION

PATRICK BATIGNE

Sarl Patrick Batigne – Métallerie serrurerie, réalisation de travaux sur mesure à Chassieu (69) CGA Cedage Lyon

'est un chef d'entreprise passionné par son métier et la transmission de son savoir-faire aux jeunes. Fort de son expérience de Compagnon du Tour de France, il crée son entreprise en 2005 et accueille régulièrement des stagiaires et apprentis issus de l'école, comme des élèves du Lycée Fays, mais aussi de l'Association ouvrière des Compagnons du devoir. Accompagnés par un ancien tout au long de leur apprentissage, en 2009 et 2012, des apprentis formés au sein de l'entreprise obtiennent une médaille au concours des Meilleurs apprentis de France et en 2015 une sélection au Mondial des métiers. Adepte du management participatif, il organise une fois par semaine un petit déjeuner où l'ensemble des ouvriers de l'atelier et de la pose se retrouvent pour échanger sur les chantiers en cours et l'élaboration du planning. Profondément humain, il embauche un jeune sans emploi, sans domicile et sans qualification en contrat d'insertion qui débouchera sur un CDI en 2015.







NUMÉRIQUE

HERVÉ GILLANT

Eurl Gillant – Boulangerie pâtisserie traditionnelle à Briey (54) - CGA Lorraine

n 1986, il obtint son CAP de pâtissier et commence sa carrière à Briey chez un boulanger pâtissier. Aidé par son épouse, il se porte acquéreur de la boulangerie pâtisserie de son premier employeur. Entre 1992 et 2009, il achète et crée divers établissements. Aujourd'hui, il possède quatre points de vente. Perfectionniste dans l'âme, il est exigeant sur la qualité des produits. Créatif et inventif, il se dote d'outils de production performants qu'il rentabilise. Une équipe de 20 personnes l'entoure, qui est régulièrement formée grâce au concours des meilleurs formateurs, meilleurs ouvriers de France, champion du monde de la pâtisserie. Soucieux de mettre en avant son savoir-faire au travers de son site internet et sa page Facebook, il met à disposition dans ses points de vente des tablettes tactiles permettant à la clientèle de consulter ses différentes réalisations et créations.

www.boulangerie-gillant.fr





SAUVEGARDE DES MÉTIERS

VÉRONIQUE BENOIST GEORGE

Entreprise Benoist George – Restauration de meubles anciens à La Chaussée sur Marne (51)

CGA Chalons en Champagne

'entreprise Benoist George est le fruit d'une union entre Véronique (tapissier d'ameublement, siège, restauration de literie...) et Alain (ébéniste d'art et restaurateur de mobilier d'époque et marqueterie). En 1994, dès la fin de ses études, Véronique s'installe à son compte, alors que son époux est salarié ébéniste en entreprise. Deux ans plus tard, ils décident, l'un et l'autre, de mettre en commun leur savoir-faire. En 1998, avec la volonté de s'agrandir, ils s'installent à la Chaussée sur Marne où ils rénovent un corps de ferme leur permettant d'habiter sur place, mais également d'augmenter la capacité des ateliers, développer un show-room tissu et de créer un espace de vente. Alors que la profession s'éteint à petit feu, Véronique et Alain ont su préserver leur métier et le développer, tout en conservant les méthodes de travail traditionnelles, gages de qualité! www.benoist-george.fr







LES TOPS ET LES FLOPS **DES TPE EN 2016!**

Secteur par secteur, profession par profession, tour d'horizon des « tops » et des « flops » des petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services en 2016. Une enquête exclusive de la FCGA, réalisée en partenariat avec Banque Populaire.

n peu essoufflées, mais toujours dans la course! En 2016, les petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services maintiennent héroïquement le cap sur la croissance, dans un contexte politico-économique pour le moins tourmenté...

Malgré un indice moyen d'activité toujours négatif (-1,9 %, contre -1,7 % l'année précédente), la dynamique de reconquête des marchés enclenchée un an plus tôt résiste à la mauvaise conjoncture. Globalement, les chiffres sont restés stables et le décrochage général tant redouté n'a pas eu lieu. « En fait, la situation est restée globalement stable. Il n'y a eu ni franche reprise, ni effondrement de l'activité », confirme Yves Marmont, Président de la Fédération des centres de gestion agréés (FCGA).

Dans le détail, sur les 12 secteurs professionnels passés au crible par les statisticiens de la FCGA, 7 enregistrent un chiffre d'affaires en progression nette, 2 améliorent relativement leurs performances et 3 affichent un chiffre d'affaires en recul. Au premier trimestre 2017, les premières tendances relevées aggravent même ce constat avec une tendance baissière dans la plupart des secteurs d'activité.

« Après avoir encaissé le choc des attentats de 2015 et les conséquences du climat d'insécurité sur leurs ventes, les petites entreprises sont confrontées, depuis le second semestre 2016, à « l'effet présidentielles » qui se traduit par un ralentissement des décisions d'achats des consommateurs et au report de nombreux projets d'investissement en raison de l'incertitude politique », commente Yves Marmont.

3 GRANDS ENSEIGNEMENTS

7 secteurs sur 12 présentent des taux d'activité positifs compris entre +0,1 % (Hôtellerie-restauration ou métiers de la santé) et +1,5 % (Services), alors qu'ils enregistraient tous des moyennes annuelles négatives, un an plus tôt. Une tendance de fond qui illustre bien la formidable capacité des petites entreprises à se repositionner sur leurs marchés par temps de crise.

L'artisanat du bâtiment, locomotive économique des TPE, se redresse légèrement (-2,1 contre -2,7 % en 2015).

Hormis la maçonnerie (-3,3 % contre-1,8 %) et la plomberie-chauffagesanitaire (-2,6 % contre -1,5 %), toutes les professions du secteur améliorent relativement leurs chiffres d'affaires sans pour autant renouer avec une franche croissance. Et sans jamais afficher un seul taux positif...

Le commerce de détail alimentaire reste, cette année encore, le secteur qui concentre le plus grand nombre de professions qui présentent un **chiffre d'affaires positif.** 6 sur 9 affichent un taux d'activité au-dessus de zéro. Mais, dans la moitié des cas, il s'agit en réalité d'activités en recul relatif : vins et spiritueux (+1,4% contre +2,8%), fruits et légumes (+0,6% contre +2,5%), poissonnerie-primeurs (+1,3 % après +1,4 %). Seules la crèmerie-fromagerie (+1,3 % contre +0,4 %), la charcuterie (+0,7 % contre -0,1 %) et la pâtisserie (+0,5 % contre 0,0%) sont en réelle progression. La boulangerie-pâtisserie (-0,5 % contre -1,2 %) et l'alimentation générale (-1,3 % après -1,5 %) réduisent le volume de leurs pertes, tandis que la boucherie-charcuterie diminue légèrement ses recettes (-1,5 % contre -1,3 %).

LE PALMARÈS DES SECTEURS

7 secteurs enregistrent un chiffre d'affaires en hausse :

Les services: +1,5 % (contre -0,4 % en 2015)

La vente et la réparation auto : +0,9 % (contre -2,8 % en 2015)

Les transports: +0,8 % (contre -2,6 % en 2015)

Les entreprises de parcs et jardins : +0.6 % (contre -1.6 % en 2015)

La beauté-esthétique: +0,6 % (contre -0,4 % en 2015)

Les cafés, hôtels et restaurants: +0,1 % (contre -0,4 % en 2015)

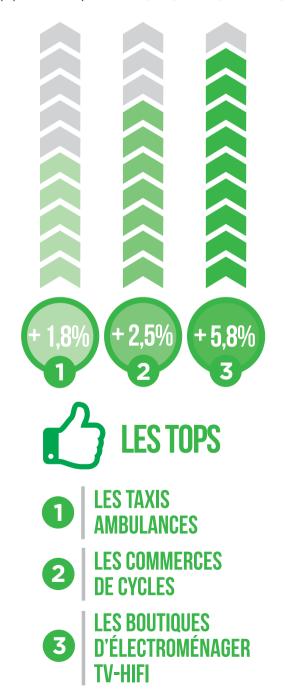
Les métiers de la santé: +0,1 % (contre -1,0 % en 2015)

3 améliorent relativement leurs performances :

La culture et les loisirs : - 0,1 % (contre -2,1 % en 2015) Le commerce de détail alimentaire : -0,4 % (contre -0,8 % en 2015) L'artisanat du bâtiment : -2,1 % (contre -2,7% en 2015)

2 secteurs enregistrent un chiffre d'affaire en recul :

L'équipement de la maison : -0,1 % (contre -0,2% en 2015) L'équipement de la personne : -3,8 % (contre -3,4% en 2015)





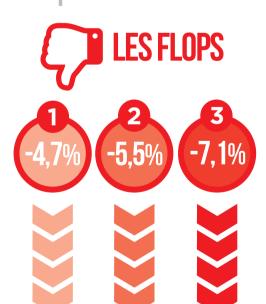
LE HIT-PARADE DES PROFESSIONS

LES TOPS

Les boutiques d'électroménager, TV-hifi: +5,8 %

C'est le record de l'année ! Tous secteurs et toutes professions confondus. Les boutiques de proximité spécialisées dans la vente d'appareils électroménagers, les téléviseurs et le matériel hifi occupent la première place de notre palmarès annuel. Avec un chiffre d'affaires en hausse de 5,8 %, ils créent la surprise après une année 2015 peu reluisante (-2,7 %). C'est surtout le dynamisme du marché du petit électroménager (centrifugeuses, aspirateurs-balais, robots culinaires...) qui booste les ventes. Accueil, conseil, qualité de la relation humaine : les magasins de proximité exploitent avec talent leurs atouts naturels pour se démarquer des grandes enseignes spécialisées et de l'offre des hypermarchés.

- LES STUDIOS PHOTO
- **LES DÉTAILLANTS** EN CHAUSSURES
- LES AGENCES IMMOBILIÈRES



Les commerces de cycles : +2,5 %

a profession peut dire merci au vélo électrique! Depuis cinq ans, le marché est porté par une croissance annuelle de 30 à 35 %. En 2016, près de 150 000 vélos électriques ont été vendus selon l'ADEME et l'Union des sports et du cycle. Pour les 1970 petites entreprises françaises spécialisées dans la vente et la réparation de cycles, c'est une véritable aubaine. Estimé à 1,7 milliard d'euros par l'Observatoire du Cycle, le marché devrait connaître une nouvelle accélération en 2017 avec l'entrée en vigueur de l'aide financière de 200 € débloquée par le gouvernement pour toute acquisition d'un vélo à assistance électrique (décret paru au JO le 18 février 2017).

Les taxis-ambulances: +1,8 %

Rudement malmenés, ces dernières années, par le développement des transports alternatifs urbains et des voitures de transport avec chauffeur (VTC), les 60 000 chauffeurs de taxis exerçants en France sont globalement toujours affaiblis. Ceux qui assurent des prestations de transport de personnes malades ou en situation d'urgence sanitaire s'en sortent cependant mieux que les autres. Avec un chiffre d'affaires en hausse de 1,8 % (contre -2,4% un an plus tôt), les taxis-ambulances ont retrouvé le chemin de la croissance en 2016.

Et aussi : les carrossiers automobile (+1,5 % contre -0,3 %), les crémeries fromageries (+1,3 %, contre +0,4 %), les entreprises de nettoyage (+0,8 % contre +0,5 %), les laveries et pressings (+0,6 %, contre -2,5 %)...

LES FLOPS

Les agences immobilières : -7,1 %

In 2016, selon la FNAIM, 850 000 transactions ont été enregistrées en France. Un record depuis 2006! Stimulées par la baisse des taux bancaires (qui remontent cependant depuis la fin de l'année dernière) et des prix en hausse modérée (mais qui pourraient bien s'emballer si la reprise se confirme), ces ventes ne profitent cependant pas aux agences immobilières indépendantes dont l'activité se détériore nettement.

Les détaillants en chaussures : -5,5 %

C'est la plus forte baisse d'activité de l'Equipement de la personne en 2016. Au troisième trimestre, les détaillants en chaussures avaient notamment subi un effondrement de leurs ventes: -11,9 %. Une chute de chiffre d'affaires qui s'explique principalement par l'intensification de la pression concurrentielle exercée par les autres acteurs du marché sur les détaillants traditionnels: sites de vente en ligne, magasins d'enseignes, rayons chaussures des chaînes de prêt-à-porter, offre des magasins de sport...

Les studios photo: -4,7 %

a profession collectionne les flops... C'est la troisième année consécutive qu'elle figure parmi les moins bonnes performances de l'année. Même si son taux moyen d'activité s'améliore par rapport à ceux des deux années précédentes (-7,8 % en 2015 après -8,9 % en 2014), elle traverse une crise historique. La banalisation des smartphones équipés d'appareils photo de qualité combinés à des applications gratuites de traitement d'image et de partage instantané a porté un coup sévère à l'activité des studios traditionnels.

Et aussi : le prêt-à-porter (-4,0 contre -3,9 %), l'optique-lunetterie (-3,4 %, contre -1,1 %), la lingerie (-3,4 % contre -1,6 %), la maçonnerie (-3,3 % contre -1,8 %)...

FISCAL

DÉCLARATION DES LOYERS DES ENTREPRISES

es entreprises qui louent des locaux commerciaux ou professionnels doivent souscrire la déclaration « DECLOYER » portant sur le montant de leurs loyers dans le même délai que la déclaration de résultat. La procédure est la suivante : il faut d'abord demander à l'administration les éléments nécessaires à l'identification des locaux via la filière EDI-REQUETE. Ensuite la déclaration proprement dit doit être effectuée avec le formulaire DECLOYER via la procédure EDI-TDFC, comme pour la transmission de la déclaration de résultat et de la liasse fiscale.

SOCIAL

DÉCLARATION SOCIALE DES INDÉPENDANTS

a déclaration sociale des indépendants (DSI) se rapportant aux revenus de 2016 devra être effectuée le 9 juin 2017 au plus tard, par voie dématérialisée sur net-entreprises.fr ou en mode EDI. Elle concerne les non-salariés dont le chiffre d'affaires de 2015 est supérieur à 7 846 €. Pour ceux qui ont un revenu inférieur à ce montant, la déclaration peut encore être souscrite sur format papier, jusqu'au 19 mai 2017 au plus tard.

NON-SALARIÉS : COTISATIONS DE DÉBUT D'ACTIVITÉ

Les cotisations forfaitaires de début d'activité des nonsalariés étaient jusqu'à présent calculées sur une base forfaitaire égale à 19 % du plafond annuel de la sécurité sociale pour la première année d'activité, et à 27 % de ce plafond pour la seconde année.

Ces cotisations provisionnelles sont désormais calculées sur un revenu forfaitaire égal à 19 % du plafond annuel de la sécurité sociale pour les deux premières années civiles d'activité (décret 2017-301 du 8.3 2017, JO du 10).

À noter: En pratique, cette règle concerne les cotisations et contributions dues pour les périodes courant à compter du 1er janvier 2017 et pour les créations et reprises d'entreprise intervenant à compter de cette même date.

COTISATIONS D'ASSURANCE CHÔMAGE

ne nouvelle convention d'assurance chômage a été signée par les partenaires sociaux. Sur le plan des cotisations, une contribution exceptionnelle et temporaire de 0,05 % est créée à la charge des employeurs sur tous les contrats de travail à compter du 1er octobre 2017 et pour trois ans.

Par ailleurs, la contribution patronale majorée applicable aux contrats de travail à durée déterminée (CDD) conclus pour accroissement d'activité sera supprimée au 1er octobre 2017, et celle qui est applicable aux CDD d'usage d'une durée inférieure ou égale à trois mois sera abrogée le 1er avril 2019, sauf décision contraire. Enfin, l'exonération de cotisation patronale pour l'embauche de jeunes de moins de 26 ans en CDI sera supprimée le 1er octobre 2017 (convention d'assurance chômage du 14.4.2017).



UN CDD AVEC CONDITION SUSPENSIVE

n contrat de travail à durée déterminée (CDD) ne peut être rompu avant son terme qu'en cas d'accord des parties, de faute grave, de force majeure ou d'inaptitude du salarié. Mais ces règles n'empêchent pas de prévoir une clause suspensive dans le contrat comme, par exemple, un examen médical d'aptitude (Cour de cassation, chambre sociale 15.3.2017, n° 15-24.028 FS-PB).

REQUALIFICATION D'UN CDD EN CDI

Pour faire requalifier son contrat à durée déterminée (CDD) en contrat à durée indéterminée (CDI) et être réintégré dans l'entreprise, le salarié doit saisir le bureau de jugement du conseil de prud'hommes, qui statue dans un délai d'un mois.

Ce délai n'étant pas toujours respecté et la décision étant souvent rendue après que le CDD ait pris fin, la Cour de cassation admet que le salarié puisse obtenir en référé la poursuite de son CDD après son terme, jusqu'à ce que le conseil de prud'hommes statue au fond sur la demande de requalification. Ainsi, en cas de requalification en CDI, le salarié pourra poursuivre son contrat avec son employeur (chambre sociale 8.3.2017, n° 15-18560 D).

À noter: un CDD peut être requalifié en CDI si le CDD a été conclu en violation des dispositions spécifiques à ce type de contrat. La requalification ouvre droit au salarié à une indemnité qui ne peut être inférieure à un mois de salaire.

ATTESTATION PÔLE EMPLOI

elivrer aux salariés l'attestation Pôle Emploi s'impose aux employeurs dans tous les cas d'expiration ou de rupture du contrat de travail, même en cas de démission. En effet, pour exécuter cette obligation, l'employeur n'a pas à vérifier si le salarié démissionnaire peut prétendre au versement d'allocations de chômage (Cour de cassation, chambre sociale 15.3.2017, n° 15-21.232 FS-PB).

DROIT DES AFFAIRES

NUMÉRISATION DES FACTURES PAPIER

a loi de finances rectificative pour 2016 permet aux entreprises qui le souhaitent de conserver sous forme dématérialisée des factures établies ou reçues sur support papier. L'arrêté précisant les modalités de cette numérisation étant paru, cette mesure est effective depuis le 30 mars 2017 (arrêté du 22.3.2017).

À noter: la numérisation doit notamment garantir la reproduction des factures à l'identique et chaque fichier numérisé doit être conservé sous format PDF ou sous format PDF A/3 et être horodaté.

CHANGER D'ACTIVITÉ DANS LES LOCAUX COMMERCIAUX

orsque le locataire d'un local commercial désire ajouter une activité complémentaire à celle qui est prévue au contrat ou souhaite en changer totalement, il doit en aviser le bailleur par exploit d'huissier ou par lettre recommandée avec accusé de réception. Ce dernier doit donner ou non son accord dans un délai de deux mois.

Dès lors qu'il s'agit seulement d'ajouter une nouvelle activité à l'activité exis-

tante, une simple lettre suffit au bailleur pour rejeter la demande du locataire. En outre, le bailleur n'a pas à motiver sa décision (Cour de cassation, 3e chambre civile 9.2.2017, n° 15-28.759 FS-PB).

À noter: en revanche, si le locataire demande à changer totalement d'activité, le refus du bailleur doit être signifié au locataire par exploit d'huissier.

CAUTION DONNÉE AVEC L'ACCORD DU CONJOINT

orsque le prêt consenti à une société ou à une entreprise est garanti par le cautionnement d'un dirigeant marié sous le régime de la communauté, avec le consentement exprès de son conjoint, il faut prendre en compte l'ensemble des biens de la communauté conjugale pour savoir si l'engagement de caution est ou non disproportionné par rapport aux revenus du dirigeant (Cour de cas-

sation, chambre commerciale 22.3.2017, n° 15-14915).

À noter: selon l'article L. 332-1 du code de la consommation, en effet, la banque ne peut faire jouer le cautionnement si, lors de sa conclusion, l'engagement de caution était manifestement disproportionné par rapport aux biens et revenus de la caution.

DISPENSE DE STAGE DES ARTISANS

Avant leur immatriculation au répertoire des métiers, les artisans doivent demander à suivre un stage de préparation à l'installation. Depuis le 11 décembre 2016, la chambre de métiers doit faire débuter ce stage dans les 30 jours de la demande, faute de quoi l'immatriculation ne peut être ni refusée, ni reportée. En outre, un artisan peut être dispensé de stage s'il a suivi au préalable certaines formations ou certaines actions d'accompagnement fixées par arrêtés (décret 2017-445 et arrêtés du 30.3.2017, JO du 31).

TABLEAU DE BORD

SMIC: 9,76 €/heure au 1.1.2017 (soit 1 480,27 €/mois sur la base de 35 heures hebdomadaires).

Minimum garanti (MG) au 1.1.2017 : 3,54 €.

Plafond SS: 3 269 €/mois du 1.1.2017 au 31.12.2017.

Indice Insee des prix à la consommation (ensemble des ménages, tabac inclus): 101,17 en mars 2017, soit +0,6 % en un mois et +1,1 % en un an.

Indice Insee du coût de la construction: 1 643 au 3° trimestre 2016, soit +2,18 % en un an, +1,92 % en 3 ans et +13,86 % en 9 ans.

Indice des loyers commerciaux (ILC): 108,56 au 3° trimestre 2016, soit +0,17 % en un an.

Taux Eonia (ex-TMM): - 0,355 % au 31.3.2017.

Taux moyen des découverts au 1^{er} trimestre 2016: 10,16 %.

Taux de l'intérêt légal professionnel : 0,90 % au 1^{er} semestre 2017.





COMMENT (RE)MOTIVER SES TROUPES?

Pourquoi le bien-être au travail est-il un sujet autant « à la mode » ? Parce que la démotivation peut coûter cher à l'entreprise! Nous vous donnons des clés pour entrer dans un cercle vertueux de motivation des salariés.

Vos salariés sont-ils motivés ? Et le sont-ils suffisamment pour donner le meilleur d'eux-mêmes ? Des questions qu'il ne faut pas prendre à la légère... Si une perte d'envie se fait sentir chez un de vos collaborateurs, il s'agit de le remobiliser, et vite ! Halte à la contagion ! L'enjeu est même de le fidéliser pour qu'il ne parte pas à la concurrence. Car le départ d'un salarié pénalise l'entreprise, ne serait-ce que par le temps que vous passerez à former le nouveau. Le manager se trouve souvent écartelé entre trois paradoxes : doper les performances, tout en veillant au bien-être, renforcer l'autonomie, mais vérifier les résultats, innover et respecter les règles... Il faut faire des choix ! Voici quelques conseils...

1. LA RECONNAISSANCE

n France, le Cercle pour la motivation a réalisé en 2014 une étude nationale* visant à mesurer et analyser le concept de motivation au travail. La motivation des hommes apparaît, dans de nombreuses publications, comme le levier de performance économique le plus facile et le moins onéreux à mettre en œuvre. Cette étude le confirme, puisque la reconnaissance et le climat de travail positif apparaissent comme les éléments de motivation les plus cités! Qu'elle concerne les résultats du travail, l'investissement de la personne ou sa façon de travailler, la reconnaissance est un enjeu croissant pour les entreprises. Même si mettre en exergue les qualités de ses employés est moins naturel que de pointer ses défauts... À travers la reconnaissance, le collaborateur recherche l'épanouissement professionnel.

*L'étude «diagnostic de la motivation dans les entreprises françaises» du Cercle pour la motivation (www.cerclepourlamotivation.com) a été réalisée en 2014 auprès d'un échantillon représentatif de 110 personnes en situation d'emploi dans une entreprise ou organisation en France.



2. LE CLIMAT DE TRAVAIL

n climat de travail positif est le deuxième critère de motivation cité. Il résulte d'une bonne entente entre les salariés, ainsi que d'une bonne communication avec la direction.

« Pour atteindre des objectifs communs, nous sommes amenés à travailler en collaboration avec d'autres, qu'on les apprécie, ou non », explique un coach de team-building interrogé. « Pour éviter que des tensions naissent au sein d'un groupe, il faut faire naître un esprit d'équipe qui s'avèrera être une vraie source de motivation et de bienêtre au travail. » Et n'attendez pas d'entrer en période de crise pour vouloir réinstaurer une cohésion d'équipe! Les activités de teambuilding se déroulent généralement dans un contexte totalement différent du cadre professionnel des salariés. Activités artistiques, évènements sportifs, détente ou réflexions stratégiques (construction, enquête...) peuvent être des motifs permettant à chacun de mieux se connaître pour développer la cohésion d'équipe.

3. LE CADRE DE TRAVAIL

Un cadre de travail agréable profite à l'efficacité de tout salarié. Cela semble une évidence ; portant de nombreuses entreprises négligent encore cet aspect. L'environnement doit être sain, propre et agréable. Le chauffage est indispensable en hiver, au même titre que la climatisation en été. Plus les locaux seront

agréables, plus les salariés auront plaisir à venir y travailler. L'essentiel est de montrer qu'il y a une vraie préoccupation du dirigeant vis-à-vis du confort et de l'ergonomie des postes. Provoquer une réunion pour avoir une réflexion commune à ce sujet peut-être un bon commencement!

4. L'ECOUTE ET LA COMMUNICATION

Dans l'ensemble, une attitude d'écoute et de transparence renforcera le sentiment d'appartenance au groupe et à l'entreprise. L'écoute permettra de mesurer toute démotivation ou souffrance au travail au plus tôt. Prendre en compte les avis des employés sur les améliorations possibles de leur poste fera aussi gagner en efficacité et en motivation.

Savoir s'adapter aux besoins personnels, en permettant de moduler occasionnellement ou de façon prolongée (temps partiel) les horaires, est un autre signal fort d'écoute. Un employeur qui permet à son collaborateur d'organiser ses horaires en fonction de sa charge de travail, mais aussi de sa vie de famille, gagne forcément en ef-

ficacité. La lassitude s'empare de votre salarié ? Proposez-lui de changer de poste plutôt que d'entreprise ! Favorisez la flexibilité ; un « *nouveau* » pourra apporter un regard extérieur pour améliorer le poste.

À l'inverse, les employés sont en attente de communication sur les projets et résultats de l'entreprise. Une nouvelle stratégie ? Une nouvelle clientèle touchée ? Impliquez-les au maximum dans la vie du commerce ou de l'atelier. « Il a été démontré que le stress au travail est notamment généré par un manque de transparence au niveau de l'organisation, des stratégies ou encore des résultats », souligne l'étude.





5. LES SALAIRES ET LES AVANTAGES SOCIAUX

51 l'étude montre que le salaire fait partie des premiers critères de motivation, un investissement assidu, des formations et une reconnaissance orale répétée peuvent légitimement déboucher sur un « coup de pouce » salarial.

L'employeur dispose de nombreux moyens complémentaires au salaire en proposant des avantages « sociaux » : titres de restauration, Plan d'Epargne Entreprise ou intéressement sur les bénéfices de l'entreprise... Les salariés peuvent aussi se sentir valorisés par des avantages en nature ou du prêt de matériel : voiture, téléphone, ordinateur...

Les commerciaux qui se retrouvent seuls sur la route peuvent avoir besoin d'un programme de fidélisation adapté. Mais l'idéal est de les rencontrer régulièrement pour éviter qu'ils ne se démotivent.

6. LA FORMATION

a possibilité d'améliorer ses compétences ou son statut est le troisième élément souligné dans l'étude. N'oublions pas que le but premier de la formation est de rendre le salarié plus compétent et efficace : un salarié bien formé gagne du temps ! Notez-le : avec le compte personnel de formation, tous les salariés ont accès à la formation tout au long de leur vie. Chaque année, le compte est crédité automatiquement en heures, sur la base de la déclaration de l'employeur, et consultable sur www.moncompteformation.gouv.fr

La formation concerne aussi le dirigeant ! Manager ne s'invente pas....

7. LE RÔLE DU MANAGER : À NE PAS NÉGLIGER

Savoir adapter le management à tous les types de profil et faire émerger le meilleur de chacun est le principal défi du « chef de groupe ». Il faut trouver le bon dosage entre gestion et production, innovation et animation! Donner assez d'autonomie et faire confiance, sans mettre de pression inutile, est une tâche délicate, mais nécessaire, à un fonctionnement d'équipe fluide.

Il y a, selon 3HCoaching, sept erreurs classiques à ne pas commettre : vouloir tout contrôler, ne pas recadrer, garder la tête dans le guidon, se concentrer sur l'opérationnel au détriment de la cohésion d'équipe, rester dans l'informel (le management impose un devoir de réserve et une communication plus formelle) ou au contraire prendre son équipe de haut, prendre tout à cœur (il faut savoir gérer ses émotions).

Être chef d'entreprise, ça ne s'invente pas ; il ne faut pas hésiter à se former, faire une veille sur les bonnes pratiques, les partager sur les réseaux sociaux, et... ne pas rester seul face à des problèmes!

EN RÉSUMÉ: NOS 7 CONSEILS POUR DOPER LA MOTIVATION DE VOS EMPLOYÉS

- Savoir donner un feedback positif
- Travailler la cohésion d'équipe
- · Offrir des conditions de travail agréables
- Être à l'écoute et communiquer
- Faire suivre salaires et avantages
- Former et se former régulièrement
- Ne pas négliger son rôle de leader

Exemple : Le réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat du Limousin a créé un outil pratique au service des artisans du Limousin pour les accompagner à recruter, manager et fidéliser leurs salariés.

www.crma-limousin.fr/LESACTIONSDELACHAMBRE/FormationEmploi/ArtisanManager.aspx



RETRAITE: QUE TOUCHEREZ-VOUS, ET À QUEL ÂGE?

Votre retraite d'artisan ou de commerçant est gérée par le Régime social des indépendants, le RSI. Quels sont les principes de calcul ? À quel âge pourrez-vous toucher votre pension ? Voici l'essentiel de ce qu'il faut savoir pour faire « liquider » vos droits en toute connaissance de cause.

À QUELS RÉGIMES DOIS-JE COTISER POUR MA RETRAITE?

In tant qu'artisan, commerçant ou industriel, vous êtes rattaché au régime de retraite du RSI. Cet organisme offre deux régimes obligatoires auxquels vous devez cotiser : le régime de retraite de base et le régime complémentaire. Il faut y ajouter un régime d'assurance invalidité-décès, également obligatoire.

Si en revanche vous êtes, par exemple, gérant minoritaire ou éga-

litaire de SARL, vous êtes rattaché pour votre retraite au régime général des salariés.

Bien entendu, vos droits acquis dans l'un ou l'autre de ces régimes sont pris en compte pour calculer la durée de cotisations (appelée durée d'assurance) nécessaire pour pouvoir partir en retraite avec le nombre de trimestres suffisant.

COMMENT LES DROITS SONT CALCULÉS?

Pour la retraite de base, le calcul est différent selon que vous ayez commencé à exercer votre activité avant ou après 1973. Si votre carrière a débuté avant cette date, la part de votre retraite correspondant à cette période est égale au nombre de points accumulés multiplié par la valeur du point (avec une valeur du point différente pour les artisans et pour les commerçants). Si en revanche votre carrière a débuté après 1973, la part de retraite pour cette période

est calculée sur la base de 50 % de votre revenu annuel moyen de vos 25 meilleures années, comme dans le régime général des salariés. Attention toutefois, votre pension pourra être réduite si vous n'avez pas le nombre de trimestres validés suffisant par rapport à la durée d'assurance requise.

Dans le régime complémentaire, votre retraite est calculée en multipliant le nombre de points acquis par la valeur du point.

OUAND PARTIR EN RETRAITE?

Il faut distinguer l'âge auquel vous pouvez partir en retraite (l'âge légal) et celui auquel vous pouvez obtenir le taux plein de la retraite en fonction du nombre de trimestres cotisés, sans abattement. Âge légal et âge du taux plein dépendent de la génération à laquelle vous appartenez.

Dans le régime de base du RSI, l'âge légal de départ en retraite est le même que dans le régime général des salariés. Il est aujourd'hui fixé à 62 ans si vous êtes né en 1955 ou après.

Dans le régime complémentaire, votre retraite est calculée en multipliant le nombre de points acquis par la valeur du point.

Âge légal de départ

Date de naissance	Âge légal de départ
De juillet à décembre 1951	60 ans et 4 mois
En 1952	60 ans et 9 mois
En 1953	61 ans et 2 mois
En 1954	61 ans et 7 mois
En 1955 et après	62 ans

'âge du taux plein, qui vous permet de faire valoir vos droits même si vous ne justifiez pas de la durée d'assurance requise, est quant à lui le suivant :

Âge du taux plein

Date de naissance	Âge du taux plein
De juillet à décembre 1951	65 ans et 4 mois
En 1952	65 ans et 9 mois
En 1953	66 ans et 2 mois
En 1954	66 ans et 7 mois
En 1955 et après	67 ans

À noter toutefois qu'il y a de nombreuses exceptions à cette seconde barrière d'âge, notamment pour les artisans ou commerçants ayant atteint l'âge légal et atteints d'une incapacité permanente de 50 % au moins, ou encore dans le cadre du dispositif « carrières longues ».

Quant à la retraite complémentaire, les conditions pour percevoir la pension sont les mêmes que pour la retraite de base, mais il faut avoir demandé la liquidation de cette dernière.

Attention : la retraite complémentaire vous sera versée entièrement si vous avez obtenu votre retraite de base à taux plein, mais réduite si votre retraite de base a été obtenue avec un taux minoré. Le coefficient de minoration sera calculé en fonction du nombre de trimestres manquants soit par rapport au nombre de trimestres nécessaire pour avoir le taux plein, soit par rapport à l'âge du taux plein automatique. C'est le plus petit de ces deux nombres qui sera retenu.



QUELLE EST LA DURÉE DE COTISATIONS NÉCESSAIRE?

Dans le régime de base du RSI comme dans le régime général, vous pouvez valider jusqu'à quatre trimestres par année civile. Pour obtenir une retraite entière (à taux plein) à partir de la date d'ouverture des droits, vous devez justifier d'une durée d'assurance qui peut aller, selon votre année de naissance, jusqu'à 172 trimestres. Si vous n'avez pas tous vos trimestres, le montant de votre retraite sera proportionnel au nombre de trimestres validés.

Durée d'assurance nécessaire pour le taux plein

Année de naissance	Nombre de trimestres exigés pour le taux plein
Avant 1949	160
1949	161
1950	162
1951	163
1952	164
1953-1954	165
1955-1956-1957	166
1958-1959-1960	167
1961-1962-1963	168
1964-1965-1966	169
1967-1968-1969	170
1970-1971-1972	171
A partir de 1973	172

Depuis le 1er janvier 2014, vous pouvez valider autant de trimestres que vos revenus représentent de fois 150 heures de SMIC (1 464 € au 1er janvier 2017), dans la limite de quatre trimestres par an. Les périodes de maternité ou de maladie peuvent aussi faire valider des trimestres.

Par ailleurs, outre les rachats (des années d'études et des années incomplètes, des six dernières années...), certaines situations vous permettent d'acquérir des trimestres supplémentaires :

- vous avez eu ou vous avez élevé au moins un enfant ;
- vous avez assumé la charge d'un adulte handicapé de votre famille ;
- vous partez à la retraite au-delà de l'âge légal et de votre durée d'assurance requise (tous régimes de base confondus). Dans ce cas, votre retraite sera majorée d'une surcote de 1,25 % par trimestre supplémentaire cotisé (soit 5 % par année) après le 1 er janvier 2009.

POURRAI-JE CONTINUER DE TRAVAILLER APRÈS LA CESSATION DE MON ACTIVITÉ ?

Il est possible, sous certaines conditions, de cumuler la retraite du RSI et le revenu d'une activité professionnelle indépendante ou salariée sans limite de plafond (c'est ce qu'on appelle le cumul emploiretraite libéralisé).

Deux hypothèses se présentent :

- si vous souhaitez exercer une nouvelle activité, vous devrez cesser votre activité précédente de commerçant ou d'artisan et liquider votre retraite du RSI et, si c'est le cas, celle des autres régimes auxquels vous avez cotisé;
- si vous désirez poursuivre votre activité de

commerçant ou d'artisan, vous devrez liquider votre pension du RSI et éventuellement vos autres pensions de retraite obligatoire (par exemple celle du régime général si vous avez été salarié).

Dans tous les cas, ce cumul n'est possible que si vous avez atteint l'âge légal de la retraite et justifiez d'une carrière complète, c'est-à-dire avec la durée d'assurance nécessaire pour obtenir le taux plein ou en ayant atteint l'âge du taux plein.

Si l'une de ces conditions n'est pas remplie, le cumul emploi-retraite est alors plafonné à un montant de bénéfice, pour les artisans et commerçants, égal à la moitié du plafond annuel de la Sécurité sociale, soit 19 614 € en 2017.

À noter: les cotisations de retraite versées au titre de l'activité professionnelle cumulée avec une pension le seront à fonds perdus. Elles ne seront plus productives de droits à la retraite, et ce, dans quelque régime de retraite que ce soit, de base ou complémentaire.

EST-IL NÉCESSAIRE DE SE CONSTITUER UN COMPLÉMENT DE RETRAITE ?

a retraite des commerçants n'étant pas très élevée, il peut être judicieux de compléter votre pension avec des systèmes de capitalisation privés, à condition de commencer à cotiser suffisamment tôt. Deux moyens principaux sont à votre disposition, l'assurance-vie et les contrats loi Madelin:

-l'assurance-vie: vous pouvez vous consti-

tuer une épargne qui, augmentée des intérêts, vous permettra le moment de venu de percevoir un capital ou une rente. En cas de décès, les sommes accumulées sur votre contrat pourront être transmises à vos héritiers :

- les contrats Madelin : ils permettent de vous constituer un complément de revenus

sous forme d'une rente viagère, réversible sur votre conjoint si vous décédez. Pour les indépendants du commerce et des services, il existe la mutuelle Médicis qui propose des contrats de type Loi Madelin. Les cotisations versées sur le contrat sont déductibles du résultat dans la limite d'un plafond très large.



NOUVEAU PEUGEOT EXPERT





INDICE TPE - QUATRIÈME TRIMESTRE 2016

	Indice GLOBAL	Indice COMMERCE ET SERVICES	Indice ALIMENTAIRE	Indice BÂTIMENT	
4 ^{ème} Trimestre 2016 4 ^{ème} Trimestre 2015	-1,9 %	-1,0 %	- 0,6 %	- 4,1 %	
12 derniers mois	-0,6 %	-0,1 %	- 0,4 %	- 2,1 %	

LES TPE TOUJOURS AU RALENTI ET RESTENT DANS LE ROUGE!

In fin d'année, l'indice d'activité des petites entreprises reste dans le rouge au quatrième trimestre 2016 (-1,9 % contre -1,4 % au troisième trimestre). Selon l'INSEE, le PIB confirme son redressement en volume sur les trois derniers mois (+0,4 % après +0,2 % au troisième trimestre). L'activité globale des entreprises artisanales et des commerces de détail ne redémarre pas, sauf dans certaines professions comme la crèmerie-fromagerie (+2,6 %), le transport de marchandises (+2,5 %), ou encore la réparation automobile (+1,8 %)...

MOOZ

LE VÉLO ÉLECTRIQUE RELANCE LE COMMERCE DES CYCLES!

es entreprises spécialisées dans le commerce et la réparation de cycles enregistrent en 2016 une hausse de chiffre d'affaires de 2,5 % (contre -3,8 % l'année précédente).

Depuis cinq ans, le marché est porté par une croissance annuelle de 30 à 35 %. La tendance n'est pas nouvelle, mais elle s'accentue chaque année un peu plus. Le potentiel de croissance, en France, est énorme si l'on se réfère à ce qui se passe chez certains de nos voisins européens. En Allemagne, plus d'un million de vélos électriques sont vendus chaque année. Plus de 250 000 aux Pays Bas. Jusqu'à présent, l'acquisition d'un vélo électrique était exclue de tout dispositif national d'aide financière. Désormais, cette aide financière du gouvernement qui correspond à 20 % du prix d'achat dans la limite de 200 € (décret paru au JO le 18 février 2017), devrait contribuer à accroître encore plus les ventes de vélos électriques dont le prix moyen

reste toutefois assez élevé: 900 €, soit trois fois plus qu'un vélo classique. L'enjeu, au-delà du seul aspect économique est aussi écologique. Selon France nature environnement, la Fédération française des associations de protection de la nature et de l'environnement, le vélo à assistance électrique permet de réduire la pollution de l'air par rapport aux deux-roues motorisés et aux voitures.



LES CRÉMIERS FROMAGERS ONT LE VENT EN POUPE!

Au quatrième trimestre 2016, toutes professions confondues, les crémiers fromagers enregistrent l'une des plus fortes hausses de chiffres d'affaires : +2,6 %. C'est, de très loin, la plus importante progression d'activité du commerce de détail alimentaire dont la performance moyenne stagne à -0,6 % sur la même période. Consolidés dans leur identité

professionnelle par le statut légal d'artisan qui leur a été accordé en 2014, les 3 200 crémiers fromagers de France sont plébiscités par les consommateurs. En plein développement, la profession représente un marché de 900 millions d'euros.



LES DÉBITANTS DE TABAC S'INTERROGENT SUR LEUR AVENIR

Confrontés à une chute vertigineuse de leur activité (-8,6%) au dernier trimestre 2016, les buralistes s'interrogent sur leur avenir. Baisse des ventes de cigarettes (-1,2 % en volume l'année dernière, selon Logista France, le principal fournisseur de la profession), augmentation continue du marché parallèle, hausse des prix du tabac, impact du paquet neutre

sur la consommation...: les motifs d'inquiétude sont multiples. La signature, en novembre dernier, d'un protocole d'accord avec le gouvernement devrait aider les 25 000 débitants de tabac à moderniser leurs établissements et à se diversifier pour faire face à la nouvelle donne.

Retrouvez tous les résultats de l'Observatoire de la petite entreprise sur www.fcga.fr

Source : Observatoire de la petite entreprise (FCGA et Banque Populaire) /avril 2017 (N°64)



NE CRAIGNEZ PLUS LES CONTRÔLES DES SERVICES D'HYGIÈNE!

N'attendez pas les contrôles estivaux des ex-services vétérinaires pour vous mettre « aux normes »... La DDCSPP n'a plus vocation à être « conseil », mais nous avons interrogé plusieurs inspecteurs pour vous... Suivez vite ces précieux rappels d'hygiène!

ontrôles aléatoires, ou à la suite d'une plainte, une chose est sûre : les services d'hygiène de l'Etat, regroupés au sein de la DDCSPP (Direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des personnes), sont plus présents sur le terrain en « remise directe » entre le 15 juin et le 15 septembre, une période appelée « opération alimentation vacances ». Nous sommes partis à la rencontre de ces inspecteurs. Rappel des bases et conseils pratiques : à appliquer sans attendre!

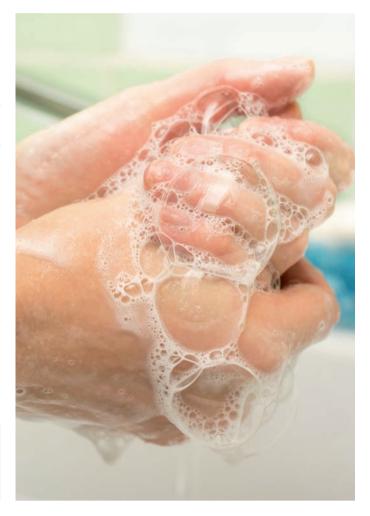
S'APPUYER SUR LE GUIDE DE BONNES PRATIQUES

« Nous conseillons aux restaurateurs d'utiliser le guide de bonnes pratiques d'hygiène (BPH)*» démarre une des techniciennes interrogées. « Les procédures qu'il donne en exemples sont facilement adaptables à un petit local, et aident à instaurer les différents types d'enregistrements obligatoires. » Evidemment, tout cela ne va pas sans un peu d'organisation et... de bon sens. À commencer par tout ce qui concerne l'hygiène corporelle!

L'HYGIÈNE DU PERSONNEL: UN B.A.-BA, SOUVENT MIS À MAL...

« L'hygiène corporelle, c'est le B.A.-BA », souligne Eric Marouseau, directeur adjoint de la DDCSPP du Tarn (81). Et pourtant, il y a encore des progrès à faire de ce côté-là! Rappelons donc que le lavage des mains est obligatoire après chaque passage aux toilettes ou avoir fumé, après avoir éternué ou s'être mouché. Des bases qu'il convient de rappeler régulièrement, tout comme la façon de procéder pour n'oublier aucun endroit (entre les doigts, sous les ongles...) et ne pas se re-contaminer (sécher avec du papier à usage unique, désinfecter avec une solution hydroalcoolique).

Y PENSER: constituer un plan de formation régulier à la sécurité sanitaire des aliments, organiser le suivi médical du personnel, faire des rappels sur la tenue vestimentaire (nature et fréquence de nettoyage).



LE NETTOYAGE DES LOCAUX : PROCÉDURE ET BON SENS

Pour s'assurer d'un nettoyage efficace, préparez une procédure, simple mais écrite et détaillée. Personne ne pourra la contester dès lors qu'elle est à la vue de tous. Il est important que chacun soit sensibilisé à l'intérêt de chaque étape pour bien la retenir et la respecter.

Quelques conseils pour éviter le développement des bactéries,

virus et moisissures : éviter la présence d'eau stagnante, ne pas laver à grande eau et préférer le raclage car les projections disséminent la saleté. Une précaution aussi : rangez les produits de nettoyage dans un placard dédié, et fermé, pour qu'il n'y ait aucune confusion possible avec les produits alimentaires ! C'est une erreur fréquente.

Y PENSER : Prévoir un plan de nettoyage-désinfection, plan de lutte contre les nuisibles, organisation de la maintenance des locaux, des équipements et du matériel.

*consultable sur http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/gph_20165905_0001_p000.pdf

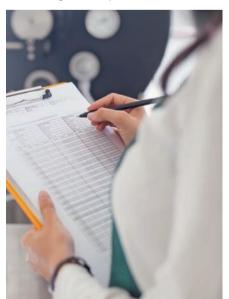


CONTRÔLE DE LA DLC DES PRODUITS

'identification des risques de contamination potentiels permet de limiter l'occurrence des Tiac (Toxi infection alimentaire collective). On distingue le risque physique (un corps étranger qui tombe dans les aliments : cheveux, métal, verre, plastique, bijou...), le risque chimique (lire en fin d'article) et le risque biologique. Ce dernier est lié notamment à la gestion des dates limites de consommation (DLC) des produits achetés et des produits faits maison (produit commercialisé ou produit intermédiaire : crème, sauce ou appareil entrant dans la composition d'un produit commercialisé).

Le développement de la flore pathogène est le plus dangereux car le produit reste d'apparence mangeable, contrairement à la flore d'altération! Des analyses régulières peuvent être requises en fonction de l'analyse des risques, voire obligatoires dans certains secteurs, pâtisseries ou plats préparés à l'avance. Attention, pas de zèle là-dessus: quand les plats sont consommés le jour même, ou si l'établissement n'est pas calé sur les bases d'hygiène, cela ne sert à rien!....

« Dans les congélateurs, nous vérifions aussi que les produits sont bien emballés et étiquetés (date de congélation), et qu'ils ont été congelés en début de DLC », souligne une inspectrice. « En gros, il n'est pas acceptable d'attendre la fin de DLC pour congeler des produits que l'on n'a pas utilisés ou que l'on a achetés en gros à bas prix. »



LES CONTAMINATIONS CROISÉES

plan de travail sale, le contact d'un aliment cru avec un aliment cuit... toutes ces situations sont à la source de contaminations croisées.

Pour éviter et empêcher les Tiac, il convient de respecter à la fois les règles d'hygiène et de nettoyage. D'autres réflexes sont conseillés : éviter les seaux ou tout produit posé à même le sol (y compris le matériel de nettoyage), ne pas utiliser de jet d'eau haute pression. Ils créent des brouillards d'eau sale qui peuvent toucher des produits cuits ou des emballages pouvant être en contact avec les denrées. C'est aussi pour éviter ces croisements que les locaux doivent respecter le principe de la marche en avant (des plans de travail distincts) dans l'espace ou dans le temps.

LA MAÎTRISE DES TEMPÉRATURES

Pour que la préservation de la chaîne du froid soit vérifiée, gardez l'historique : relevez les températures des frigos et congélateurs quotidiennement sur un registre, à moins que vous ne disposiez d'un dispositif électronique.

Une carence récurrente dans la restauration commerciale concerne les cellules de refroidissement rapide. Le texte exige de minimiser les temps d'attente avant réfrigération. Il n'y a donc pas d'obligation de posséder ces cellules. Et si on agit de manière raisonnée en petites quantités, sans laisser traîner les plats à température ambiante, cela peut être acceptable. « Mais il est parfois nécessaire d'investir », note notre interlocutrice. Le restaurateur doit aussi prouver qu'il maîtrise les températures de ses produits, qui doivent être, en liaison froide, inférieures à 4°C, ou dans le cas de la liaison chaude supérieures à 63 °C.

LA TRAÇABILITÉ : DE L'AMONT, SEULEMENT!

In restauration commerciale, le test de traçabilité est succinct... mais bien réel! Il ne concerne que la traçabilité amont, c'est-à-dire qu'il faut pouvoir identifier les personnes ayant fourni les matières premières mises en œuvre dans les produits en cours, pour être au clair en cas de toxi-

infection. Les documents-types à livrer sont : nom et adresse du fournisseur, bons de livraison (et si produits achetés au marché/ supermarché, conservation des factures, notes et étiquettes), étiquetage des produits entamés (nature, date d'ouverture...).

ET BIENTÔT : CONTRÔLES SUR LE RISQUE « CHIMIQUE »

Si l'on peut regretter qu'il y ait trop de contrôles papier, les contours des contrôles de sécurité alimentaire vont pourtant encore s'élargir, avec l'intégration du risque chimique. Qu'est-ce que cela recouvre ? Le premier risque chimique est lié aux produits de nettoyage, mais il n'y a pas que cela. Le réchauffage d'aliments au micro-onde dans des contenants plastiques non adaptés est à la source de migration de composés « toxiques », type Bisphénol A. Le pire concernerait le réchauffage d'ali-

ments gras. Mais l'utilisation de contenants usés, dont le revêtement s'écaille, pour des cuissons ou réchauffages classiques, est également visé. « Nous allons vérifier aussi la maîtrise des additifs et leur dosage, ainsi que le risque d'utilisation cumulatif de plusieurs additifs », précise Eric Marouseau. « Cela concerne plus particulièrement les charcuteries qui utilisent des conservateurs, tel que le sel nitrité, sur lequel nous constatons parfois des dérives d'utilisation. »

À savoir : Le ministère de l'Agriculture a lancé début avril Alim'confiance, un site qui permet de connaître les premières notes des contrôles sanitaires effectués par l'Etat dans les restaurants, abattoirs, supermarchés ou cantines. Les résultats seront accessibles sur le site www.alim-confiance.gouv.fr, où ils resteront visibles pendant un an.

LE DOMAINE PARFAIT

