

GÉRER POUR GAGNER

LE MAGAZINE DE VOTRE RÉUSSITE

NOV. DÉC. 2022 JANV. 2023

#64

Une publication Cerfrance



En immersion

Choisir le réemploi : pourquoi pas ?

Zoom sur

Le réemploi dans le secteur du bâtiment

Éléments clés

La filière française automobile

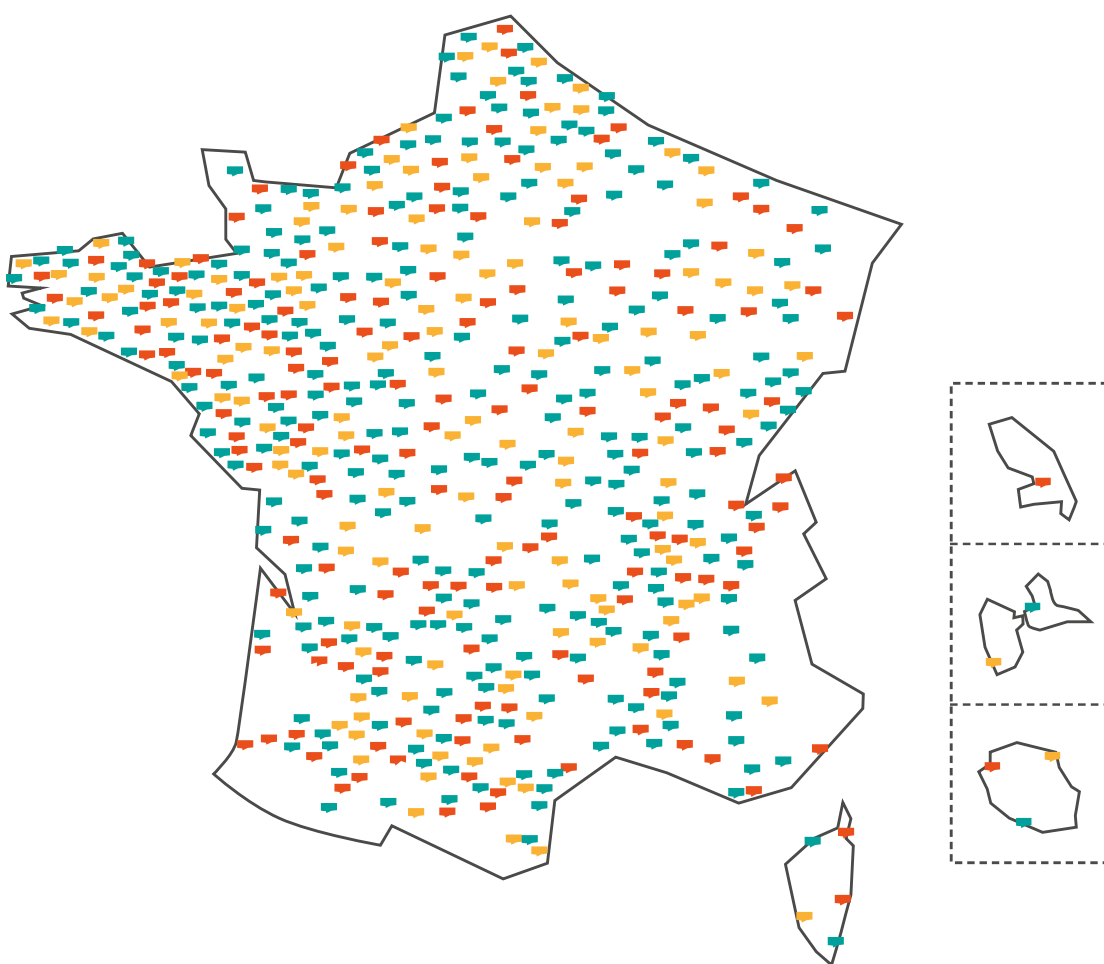
La règle de 3

Comprendre vos garanties prévoyance

À propos de Cerfrance : réseau associatif et mutualiste de conseil et d'expertise comptable

Depuis plus de 60 ans, Cerfrance met les compétences pluridisciplinaires de **ses 13 700 collaborateurs** (conseillers, juristes, experts-comptables, consultants, etc.) au service de la réussite de ses **320 000 clients-adhérents**, de tous secteurs d'activité : agriculture, artisanat, commerce, services, professions libérales.

Constitué de plus de 700 agences locales, regroupées en 57 entités départementales ou régionales et fédérées au plan national par le Conseil National du Réseau, Cerfrance est organisé en réseau collégial d'entreprises associatives.



Suivez-nous sur nos réseaux sociaux !



Et pour en savoir plus, rendez-vous sur : **www.cerfrance.fr**
Cerfrance, un réseau de proximité



Édito

Chères lectrices, Chers lecteurs,

Depuis près de trois ans, les situations difficiles se succèdent sans pour autant se ressembler. S'adapter est plus que jamais devenu le maître mot des entrepreneurs. Crise sanitaire, plan de sobriété... Il faut se conformer aux différentes réformes gouvernementales, faire face aux problèmes d'approvisionnement mais aussi (et surtout) aux nouvelles demandes des consommateurs. Avec la digitalisation des outils, la prise de conscience de nos ressources naturelles limitées et l'inflation, tous les secteurs d'activité sont concernés par le changement. En tant que chef d'entreprise, il vous faut être à l'écoute de votre environnement et faire des choix stratégiques. Pour certains, des opportunités apparaissent comme par exemple l'attrait pour la seconde main, une tendance de consommation qui prend de l'ampleur. C'est la raison pour laquelle le Comité de rédaction de ce magazine a souhaité traiter cette thématique à travers un dossier complet.

Se diversifier, innover ou réduire les risques, votre conseiller Cerfrance connaît votre secteur et vous accompagnera quel que soit votre projet.

Bonne lecture !

Benoît Hupeau

Président du Conseil National du Réseau Cerfrance

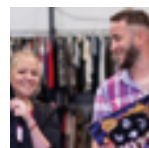
Sommaire

ACTUALITÉS

Ça vient de sortir 4

DOSSIER

5 En immersion
La seconde main,
un marché d'avenir



Reportage 6

L'œil de l'expert 9

Zoom sur 10

À la pointe 12

Demain, c'est maintenant 13

DATAS

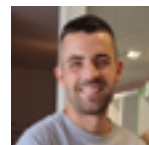
14 Les éléments clés
La filière française
automobile



L'essentiel en chiffres 16

PRATIQUE

18 Retour d'expérience
Délocaliser son expertise : Julien Bœuf,
pâtissier, exerce son art en Poitou



La règle de 3 20

Le mémo de l'entrepreneur 22

Point doc 23

Éditeur : Conseil National du Réseau Cerfrance
Association loi 1901 - Siège social : 18 rue de l'Armorique
75 015 Paris - Tél. 01 56 54 28 28
N° CPPAP - 0424 G 88872 - Tiré à 58 918 exemplaires
ISSN 1293-6383 - Ce numéro comporte 24 pages.
Parution trimestrielle : nov. déc. 2022 janv. 2023
Prix du n° : 2,50 € TTC - Dépôt légal à parution
Abonnement annuel : 4 numéros : 10 € TTC
Service abonnement - Tél. 01 56 54 28 28
ou www.cerfrance.fr

Directeur de la publication : Benoît Hureau
Directrice de la rédaction : Stéphanie Bohn
Rédactrice en chef : Elsa Philippe
Comité de rédaction composé de collaborateurs du Réseau Cerfrance : Elodie Boutbien (Côtes d'Armor), Anne Bras (Bretagne), Régis Campion (Bretagne), Nicolas Cayzele (Seine Normandie), Christelle Dupin-Rappart (Méditerranée), Sandrine Jean (Haute-Loire), Thierry Lemaître (Champagne, Nord-Est, Île-de-France), Jacques Mathé (Poitou-Charentes), Emmanuelle Parou (Centre-Limousin), Elsa Philippe (Paris), Aline Thopart (Loire-Atlantique).

Conception - réalisation : Dixxit - 32 Rue Étienne Marcel, 75002 Paris - Tél. 01 78 16 06 00 - Courriel : contact@dixxit.fr
Photographies : Alfred Cromback, Istock, Shutterstock, Adobe Stock, Marthe Lemelle
Impression : OTT - Parc d'Activités Les Pins, 9 Rue des Pins, 67310 Wasselonne



Le Réseau Cerfrance s'engage en faveur de la protection de l'environnement. Ce journal est imprimé sur papier écologique made in France, obtenu sans traitement chimique et produit à base d'énergies propres. L'impression est assurée par une imprimerie labellisée Imprim'vert.



Évolutions réglementaires et législatives

8 SEPTEMBRE 2022

Cyber-menaces : service de diagnostic et d'assistance

Face aux menaces numériques, le site Cybermalveillance.gouv.fr crée le module « Assistance Cyber en Ligne » afin de rendre accessible au plus grand nombre son service de diagnostic et d'assistance aux victimes d'actes de malveillance sur Internet. Grâce à cet outil, la victime est en mesure de diagnostiquer rapidement le problème qu'elle rencontre parmi la cinquantaine de cyber-menaces recensées. Elle peut alors accéder à des conseils personnalisés ou se mettre en relation avec un professionnel en cybersécurité référencé sur la plateforme. Toute structure qui possède un site web peut demander à souscrire gratuitement au module « Assistance Cyber en Ligne ».



www.cybermalveillance.gouv.fr/diagnostic/profil

16 AOÛT 2022

Déblocage anticipé de l'épargne salariale

Il est désormais possible de débloquer, de manière anticipée, les sommes placées au titre de l'épargne salariale, et ce, jusqu'au 31 décembre 2022. Peuvent être débloquées les sommes issues de la participation et de l'intéressement, affectées sur un PEE (plan épargne entreprise) ou sur un PEI (plan épargne interentreprises). Ce déblocage est possible en une seule fois jusqu'à un plafond de 10 000 €. Cette mesure est issue de la loi du 16 août 2022 portant sur les mesures d'urgence pour la protection du pouvoir d'achat.

18 AOÛT 2022

Monétisation des jours de RTT

L'article 5 de la loi de finances rectificative pour 2022 permet, depuis le 18 août, aux entreprises qui le souhaitent et sur la base du volontariat de leurs salariés, de racheter tout ou partie des jours de RTT non pris pour la période du 1^{er} janvier 2022 au 31 décembre 2025. Un accord doit être pris entre l'employeur et le salarié volontaire afin de pouvoir appliquer cette mesure. Sous certaines conditions, une exonération de cotisations sociales salariales et d'impôt est également possible.

28 FÉVRIER 2022

Changement d'assurance emprunteur facilité

Jusqu'alors restreint, le changement d'assurance des prêts immobiliers devient accessible à tous les emprunteurs. La loi Lemoine du 28 février 2022 vise à faciliter cette faculté de changer d'assurance emprunteur « pour un accès plus juste, plus simple et plus transparent au marché de l'assurance emprunteur ». Pour que le changement soit possible, la nouvelle assurance doit présenter le même niveau de garantie que l'initiale.

Plus de brèves réglementaires sur l'**extranet Cerfrance**

En immersion



La seconde main, un marché d'avenir

Les motivations des acteurs du marché de l'occasion et du réemploi sont plurielles. Elles peuvent être économiques pour certains, écologiques pour d'autres ou, tout simplement, pleines de pragmatisme comme nous enseignent les pratiques de la nouvelle génération. Et c'est justement cette pluralité qui en rend son analyse des plus intéressantes.

Que ce soit à travers l'exemple de L'Espace Brocante, qui mêle tradition familiale et nouvelle façon de pratiquer le métier, ou dans les autres articles du dossier de ce numéro, nous avons eu à cœur de vous apporter des conseils et éclairages sur la manière d'aborder le thème de la seconde main.

Alors ne laissez pas passer l'occasion !

Par Régis Campion,
Responsable Veille et Innovation



**INGRID LENTZ ET
ALLAN DERAMBURE**

Ce couple d'entrepreneurs a fait le pari de la seconde main et a ouvert L'Espace Brocante en début d'année 2022. En quelques mois, ce nouveau lieu connaît un succès important. Une question de tendances mais aussi et surtout de professionnalisme, d'une bonne connaissance du milieu et des besoins du marché.

Dénomination :
SAS L'Espace Brocante

Activité :
Commerce de seconde main

Effectif :
2 dirigeants
+ 1 apprenti vendeur

Date d'ouverture :
Janvier 2022

Localisation :
Le Crocq (60)





Reportage

À L'Espace Brocante, les vieux objets sont tendance

■ Par Thierry Lemaître, Économiste

À mi-chemin entre le dépôt-vente et la brocante traditionnelle, le concept développé par Ingrid Lentz et Allan Derambure est original. Créé en quelques mois dans l'Oise, L'Espace Brocante connaît un succès rapide. Le lieu attire une clientèle variée et fidèle, de particuliers et professionnels, dans un climat de confiance et de convivialité.

Une passion familiale

Ingrid Lentz est issue d'une famille de brocanteurs professionnels. Elle a baigné dans cette activité depuis son plus jeune âge, aidant ses parents et grands-parents dans les brocantes, hiver comme été, par tous les temps. Titulaire d'une licence en management commercial, elle commence sa carrière en travaillant pour différentes entreprises, notamment dans la vente à domicile d'épices. Après quelques années de salariat, elle désire monter sa propre entreprise pour être indépendante. Entre-temps, ses parents avaient cessé leur activité et il leur restait un stock important de marchan-



dises. Sa mère, cliente régulière de vide-greniers, lui conseille de s'intéresser à ce type de commerce à l'avenir florissant. Avec prudence, Ingrid effectue une étude de marché : « Il faut réaliser sa propre étude de marché pour en maîtriser tous les détails et en tirer pleinement l'intérêt ». Puis elle se lance dans un circuit régional : « J'ai visité tous les concurrents de la Somme, de l'Oise et du Nord-Pas-de-Calais ». Au cours de ses déplacements, elle observe beaucoup, note les bonnes idées mais aussi ce qu'il ne faut pas faire. Elle affine son projet : « Cela doit être ni un vide-grenier ordinaire ni une simple brocante ! » et début juillet 2021, elle décide de se lancer.

Trouver le bon emplacement

Commence alors la recherche d'un lieu. Les visites s'enchaînent pour Ingrid mais ce qui est proposé ne correspond



“ Notre force est d'être une petite équipe qualifiée et experte, chacun dans notre domaine.”

Ingrid Lentz



pas à son cahier des charges : loyer trop élevé, local trop petit ou vétuste, électricité et peintures à terminer, etc. Puis une annonce sur Internet attire son attention : trois bâtiments avec une cour centrale, au milieu d'un village. C'est un ancien déstockage de marchandises. Enfin le lieu idéal ! Mais, en pleine campagne, se pose la question de l'isolement : « Je me suis garée en face du magasin pour compter les voitures et je me suis aperçue que la route était très passante. Et puis les vrais chineurs, les brocanteurs, les collectionneurs, ne rechignent pas à faire des kilomètres. Avec l'avantage ici de pouvoir stationner facilement ! De plus, ce sera une activité supplémentaire dans la vie du village ». Mi-août 2021, le choix est fait : le magasin se situera ici, à Le Crocq.

S'installer en période de crise sanitaire

Lorsque Marie Villain, conseillère de gestion, s'entretient avec Ingrid en septembre 2021, la qualité de son étude de marché l'impressionne. Le gros du travail est fait, les démarches n'en seront que plus rapides. Même chose pour le financement : sa bonne connaissance de l'activité, du marché, de la concurrence et sa volonté de ne pas utiliser toute l'enveloppe de son apport personnel pour le projet convainc rapidement le banquier. Afin de tenir le délai d'une ouverture début 2022, elle engage une course contre la montre pour réaliser les aménagements nécessaires en un temps record et les difficultés surgissent. Les clés du local ne sont

Un bâtiment initial de

400 m²

complété par un hall de 250 m² et, bientôt, un nouvel espace de 600 m² complémentaire



disponibles que fin octobre 2021. Aidés par leurs parents respectifs, Ingrid et Allan, son conjoint désormais engagé dans le projet, réalisent les finitions de peinture et l'installation des stands au prix d'un travail acharné. À cela s'ajoute la crise sanitaire qui retarde les livraisons. Les objets de valeur sont à placer dans des vitrines fermées à clé qu'il a fallu aller chercher directement chez le fournisseur mais ce dernier n'avait plus le nombre prévu. Pour les stands, le vendeur avait doublé le tarif initialement conclu ; pas d'autre solution que de traiter en direct avec un fabricant trouvé sur Internet...

Finalement, l'ouverture aux déposants a pu se faire le 10 janvier et l'ouverture au public le 15. Pari réussi pour le nouvel "Espace Brocante" !

L'originalité du concept

Les déposants louent un espace qu'ils approvisionnent avec les objets qu'ils souhaitent vendre. Lors de leur installation, des étiquettes comprenant leur numéro d'exposant leur sont délivrées, sur lesquelles ils indiquent le prix de vente de leurs objets. L'animation commerciale est ensuite gérée par le couple qui prend une commission de 30 % sur chaque vente. Lorsqu'un visiteur achète un objet, son étiquette est scannée en caisse et le fruit de la vente, déduction



faite de la commission, est versé sur la cagnotte du déposant. Les stands du type "étagères" sont régulièrement complétés soit par les déposants s'ils ont la possibilité de repasser ou par Ingrid. « Je leur conseille de mettre suffisamment d'objets pour que je puisse réorganiser leur stand si besoin et le mettre en valeur car un stand doit toujours être fourni et bien rangé ». À l'issue de la location, le déposant peut récupérer sa cagnotte, l'utiliser pour relouer ou pour acheter sur d'autres stands.

L'Espace Brocante propose toutes sortes d'objets sur les stands, remis en ordre tous les soirs pour soigner leur présentation. Les habits sont, quant à eux, rangés sur des penderies adéquates et classés par taille. « Les clients qui viennent chiner des habits apprécient le classement par taille, ils ne perdent pas de temps ! ». Les meubles ont également leur endroit dédié afin d'éviter l'effet « bazar » des vide-greniers. On y retrouve toutefois la même ambiance. La clientèle est très large. Ce sont des familles qui viennent passer une partie du week-end, des brocanteurs, des collectionneurs et les déposants eux-mêmes sont souvent des acquéreurs. « Nous accueillons beaucoup d'Allemands, de Néerlandais, d'Italiens... qui viennent en camping-car ou logent dans des gîtes sur Beauvais ou Amiens. Nous recevons aussi un Japonais, collectionneur d'objets en étain qui n'ont plus vraiment la côte chez nous ! ».

Un professionnalisme à tous les niveaux

Ingrid s'emploie à ce que les prix affichés correspondent à la valeur marchande. « Je conseille souvent les déposants qui n'ont pas l'habitude sur les bons tarifs à afficher. Je n'hésite pas à leur faire remarquer lorsque le prix proposé me semble trop élevé. C'est dans l'intérêt de tous ! ». De fait, l'acheteur et le vendeur s'y retrouvent et c'est un facteur de fidélisation de la clientèle. « Chez nous, l'atmosphère se veut conviviale et tout le monde doit se sentir en confiance. Notre force est d'être une petite équipe qualifiée et experte, chacun dans notre domaine. Allan, mon conjoint, est spécialiste des vinyles, notre apprenti qui nous a rejoint en juin, lui, c'est le rétro-gaming, les voitures de collection miniatures et, en ce qui me concerne, c'est un peu tout le reste ». Chacun apporte son expertise des objets, de leurs qualités ou défauts et de leur valeur marchande.

Un développement continu

L'Espace Brocante est très présent sur Internet. Déjà à l'époque de ses parents, les ventes sur les sites tels que Leboncoin ou eBay étaient habituelles. Aujourd'hui, Ingrid est très active sur les réseaux sociaux. Elle informe des arrivages et publie des photos régulièrement. Il lui arrive de mettre en scène des stands et de filmer des objets mobiles pour les mettre en valeur.

Face au succès rencontré, le bâtiment initial de 400 m² est complété par un hall de 250 m² pour accueillir les meubles. Ce qui permet d'ajouter 18 stands supplémentaires aux 128 déjà présents. Plus tard, un troisième bâtiment de 600 m² accueillera l'espace meuble et permettra d'agrandir encore l'espace consacré aux stands. « Si tout va bien au printemps prochain, nous projetons d'installer des chalets dans la cour, à louer par des artisans ou des producteurs locaux, et d'organiser des mini-marchés ou des salons à thèmes ». L'idée est également d'installer un espace de détente, avec une machine à café, pour apporter plus de confort aux personnes qui y passent la journée.

En peu de temps, L'Espace Brocante est devenu un véritable pôle d'attraction, comme une galerie commerciale mais dans un esprit familial et de convivialité auquel Ingrid est fortement attachée !



Version digitale

GÉRER POUR GAGNER

Retrouvez ce reportage en vidéo sur l'extranet Cerfrance, sur la chaîne YouTube du Réseau Cerfrance et sur la chaîne TV : demain.fr, à partir du lundi 5 décembre 2022.

Parcourez également le diaporama photos sur l'extranet Cerfrance.



Réemploi, de la contrainte à l'opportunité

■ Par Régis Champion, Responsable Veille et Innovation

La crise sanitaire a été un accélérateur de tendances de consommation, notamment pour l'achat d'occasion. La fermeture de magasins de détail puis les pénuries de matières premières ont contraint une partie des consommateurs à tenter l'expérience de la « seconde main ». En 2020, le marché de l'occasion représentait 7,4 milliards d'euros. Les prévisions pour 2030 annoncent une hausse de 70 %.

Toutes les activités ne sont pas concernées par le développement de ce marché, toutefois la vente de produits d'occasion représente une part importante du commerce de détail en France. Alors, quelles sont les actions prioritaires pour pérenniser ou créer une activité de vente d'occasion ?

Tout d'abord, il s'agit de bien structurer et sécuriser sa ou ses sources d'approvisionnement. Pour cela, il convient d'identifier les fournisseurs fiables qui vous promettent une continuité des livraisons ou, du moins, une cadence qui vous permettra de maintenir un flux suffisant de produits proposés à la vente. En fonction de l'activité, vos clients peuvent aussi devenir vos fournisseurs par la reprise des produits encore en bon état, en échange, par exemple, de bons d'achats.

Ensuite, la réflexion concernant les prix de vente doit impliquer le calcul de marge comme toute activité de négoce. Elle doit également intégrer une réflexion concernant l'image de marque du magasin ainsi que la clientèle visée. Il s'agit d'une bonne occasion d'attirer une nouvelle cible, mais pas à n'importe quel prix ! Cela doit se faire en cohérence avec la philosophie de l'entreprise. Tout en ayant à l'esprit que l'expérience client doit être de même qualité quelle que soit la nature du produit vendu pour ne pas détériorer la notoriété du commerce.

Enfin, la logistique est aussi à prendre en compte. Dans la plupart des cas, une activité de vente de biens d'occasion engendre une évolution sensible de son process. Réception de marchandises, valorisation, nettoyage, réparation, customisation... Le métier traditionnel de commerçant est repensé et il faut en être bien conscient. Cette démarche doit être choisie et non subie.

Au-delà de ces aspects stratégiques de développement, la réflexion peut également être menée pour des activités de production avec l'objectif de répondre à une attente des consommateurs de plus en plus forte. C'est le cas par exemple dans le secteur du bâtiment (Cf. p.10-11).





Le réemploi dans le bâtiment : vraie ou fausse bonne idée ?

■ Par Élodie Boutbien, Responsable de marché

Les médias en font largement l'écho : « recyclage », « réutilisation », « réemploi », le marché de la seconde main s'impose à la majorité des secteurs d'activité. Mais qu'en est-il pour le bâtiment ? Comment un secteur aussi normé, normalisé et réglementé, peut-il s'adapter ?



Un peu d'histoire

Récupération des métaux des anciennes constructions par les Romains, ruines d'anciens édifices transformées en carrière de pierres au Moyen-Âge, pillage de lieux de culte après la Révolution française... la pratique du réemploi des matériaux existe depuis des siècles. L'avancement de l'ère industrielle marque le pas. La standardisation des produits, l'abondance des matières premières, le développement des transports et l'augmentation de la demande encouragent le recours aux matériaux neufs devenus bon marché et faciles à exécuter. Le réemploi est peu à peu délaissé. Les matériaux issus de la déconstruction sont alors déposés dans des décharges ou enfouis sous terre.

Aujourd'hui, avec 231 millions de tonnes par an, dont 46 millions pour le secteur du bâtiment, les déchets du BTP représentent à eux seuls 70 % du total des déchets en France. Face au défi écologique, le Gouvernement souhaite encourager l'économie circulaire et la durabilité. C'est pourquoi, le réemploi contribue au prolongement de la durée de vie des produits et à la réduction des déchets.

Source : www.ecologie.gouv.fr



Un véritable enjeu culturel

Utiliser des biens d'occasion n'est pas nouveau, néanmoins un certain nombre de freins restent à lever, tout particulièrement dans le secteur du bâtiment. Moins performants, trop coûteux, réservés aux petits projets... les préjugés sont nombreux et amènent bien souvent les maîtres d'ouvrage à interdire le réemploi de matériaux dans le cahier des charges. Pourtant, certains matériaux issus du réemploi restent moins coûteux et permettent des économies de retraitement des déchets. Ils ont aussi parfois une valeur historique, voire esthétique. Il ne s'agit plus de considérer les matériaux issus de la déconstruction comme des déchets mais comme une véritable ressource, voire une solution pour faire face à nos difficultés d'approvisionnement.





Un enjeu technique

Force est de constater que la réglementation liée à la transition écologique ne cesse d'évoluer. Cette liste n'est pas exhaustive mais nous pouvons citer la directive européenne relative aux déchets, la loi Anti-gaspillage pour une économie circulaire (AGEC), la Règlementation environnementale 2020 (RE 2020), le Plan régional de prévention et de gestion des déchets (PRPGD), etc. Face à ces nouvelles obligations, le recours au réemploi apparaît comme une véritable opportunité. Performance, sécurité du bâtiment et matériaux de réemploi ne sont pas antinomiques.

La mise en œuvre d'un projet de construction, de rénovation ou de déconstruction, nécessite de définir et d'estimer le potentiel de réemploi des éléments des matériaux, à l'aide d'un "diagnostic ressources" et d'une évaluation. Des guides et fiches pratiques de matériaux facilement réemployables ont été réalisés à l'attention des architectes, dans le cadre du projet européen FCRBE*, afin de favoriser le réemploi dans la construction.

* *Facilitating the Circulation of Reclaimed Building Elements*



Un enjeu organisationnel et logistique

Le changement à opérer est important. Il nécessite la confiance de toutes les parties prenantes et l'implication de l'ensemble des acteurs autour de cet objectif commun. Pour répondre aux nouvelles attentes, le secteur du bâtiment doit se réinventer :

- en déployant des formations spécifiques pour acquérir les compétences nécessaires au réemploi de matériaux ;
- en faisant évoluer la législation en privilégiant l'objectif à atteindre et non la norme à respecter ;
- en assurant une véritable traçabilité des produits issus du réemploi pour bénéficier des assurances et des garanties du secteur et ainsi assurer la faisabilité et la viabilité des projets ;
- en développant les réseaux de distribution : déconstruction, tri, logistique et commercialisation.

Ces évolutions conduiront inévitablement à la création de nouveaux emplois et métiers, à de nouvelles prestations et sont, par conséquent, un véritable levier économique si elles sont pratiquées à grande échelle. Mais pour changer d'échelle, c'est tout un écosystème qu'il faut développer sur un territoire. C'est tout l'enjeu de la mise en place au 1^{er} janvier 2023 de la nouvelle filière Responsabilité élargie des producteurs (REP) pour les produits et les matériaux de construction du bâtiment et de la création des éco-organismes (structures collectives pour la gestion des déchets issus des produits).

Objectifs de la filière REP dans le bâtiment

- ✓ Renforcer le maillage des points de collecte
- ✓ Soutenir les collectivités locales
- ✓ Développer le réemploi, la réutilisation et le recyclage des déchets



À la pointe

Petit lexique de l'occasion

■ Par Régis Campion, Responsable Veille et Innovation



Bien d'occasion : Bien usagé susceptible de réemploi, en l'état ou après réparation, autres que des œuvres d'art et des objets de collection ou d'antiquité et autres que des métaux précieux ou des pierres précieuses.

Déchet : Il correspond à tout matériau, substance ou produit qui a été jeté ou abandonné car il n'a plus d'utilisation précise. Les déchets ultimes sont ceux dont on a déjà extrait la part valorisable et ceux que l'on ne sait pas valoriser dans des conditions techniques et économiques acceptables.

Déclassé : Produit qui n'est pas ou plus affecté à une catégorie marchande.

Décyclage (ou dévalorisation) : Procédé de transformation de déchets de matériaux en un autre produit de qualité moindre, comme la transformation de bouteilles en plastique en un produit de grade inférieur, ou des résidus de caoutchouc en revêtement de sol ou en tapis de chute pour l'escalade par exemple.

Rebut : Déchet, objet sans valeur que l'on écarte ou met à la poubelle, devenu inutile.

Reconditionné : Produit remis en condition d'utilisation pour être vendu à nouveau sur le marché.

Recyclage : Réintroduction directe d'un déchet dans le cycle de production dont il est issu, en remplacement total ou partiel d'une matière première neuve.

Recyclerie : Elle poursuit les mêmes objectifs de réemploi qu'une ressourcerie, à la différence qu'elle peut être mono-filière, c'est-à-dire spécialisée dans la collecte d'un type de biens (ex. : jouets, vêtements...).

Ressourcerie : Lieu de collecte, de réemploi et de revente d'objets usagers ou d'occasion. Issues de l'économie sociale et solidaire, les ressourceries sont des associations, des sociétés coopératives ou des entreprises d'insertion qui s'inscrivent dans une démarche de préservation des ressources et d'économie circulaire.

Réemploi : Toute opération par laquelle des substances, matières ou produits qui ne sont pas des déchets, sont utilisés de nouveau pour un usage identique à celui pour lequel ils avaient été conçus.

Réutilisation : Toute opération par laquelle des substances, matières ou produits qui sont devenus des déchets, sont utilisés de nouveau pour un usage différent.

Second choix : Se dit de catégories d'articles de qualité différente, de moindre qualité, etc.

Troc : Échange d'un objet contre un ou plusieurs autres.

Valorisation : Toute opération dont le résultat principal est que des déchets servent à des fins utiles en substitution à d'autres matières ou produits.

Demain, c'est maintenant !

Les jeunes, consommateurs de demain

■ Par Régis Campion, Responsable Veille et Innovation

Les habitudes de consommation des jeunes sont scrutées avec attention pour déceler les trajectoires marketing à adopter. Les enjeux environnementaux, le numérique, l'inflation... Autant de facteurs qui rebattent les cartes et sculptent les manières de consommer de toute une génération.

Les jeunes ont des habitudes de consommation qui se veulent plus écologiques que leurs aînés. Cela se manifeste dans deux domaines principaux : les transports et les achats d'occasion.

Les transports

Dans ce premier cas, il s'agit de trouver une alternative à la voiture : vélo, covoiturage, trottinette, transport en commun, marche... Passer le permis à 18 ans n'est plus un impératif pour eux. D'autant plus en zone urbaine ou périurbaine, quand l'offre de transport alternatif leur paraît suffisante. Cette tendance induit une évolution des modes de consommation au quotidien. Le traditionnel caddie hebdomadaire de leurs parents est remplacé par des trajets plus réguliers et nécessitant une plus grande proximité des commerces, même si cela implique une contraction de l'offre. Cette proximité du commerce s'associe à une recherche de

produits locaux comme observée également pour le reste de la population.

Les achats d'occasion

Dans ce domaine, il s'agit de trouver une alternative à l'achat du neuf. Les motivations des jeunes pour ces achats sont à la fois écologiques et économiques. Cela touche différentes formes d'utilisation : seconde main, échange, location... La propriété d'un bien n'est plus essentielle, qui plus est lorsque son utilité est éphémère. Mais ce n'est pas pour autant que les jeunes ne sont pas consommateurs, bien au contraire. À la faveur de pratiques numériques décomplexées, les jeunes achètent des biens d'occasion et les revendent quelques mois plus tard. Les sites *Vinted*, *Etsy* ou *Leboncoin* ont, en quelque sorte, converti toute une génération au commerce 2.0, sans forcément en faire des consommateurs plus vertueux. Les actes d'achat sont différents mais leur nombre et leur fréquence sont toujours conséquents. C'est aussi un

moyen de se démarquer en dénichant l'objet "unique", même s'il ne l'était pas lors de sa vente en neuf.

Un autre fait marquant caractérisant la consommation des jeunes est la notion d'identité. C'est-à-dire la volonté d'exprimer, au travers d'un acte d'achat, leurs valeurs ou ce qui leur tient à cœur. Cela concerne surtout les achats de vêtements ou l'alimentation. La crise sanitaire a amplifié ces pratiques. Enfin, les jeunes sont particulièrement bien informés, ce qui en fait des consommateurs exigeants. Les réseaux sociaux sont, pour une grande majorité d'entre eux, une source d'information importante et l'e-réputation d'un produit ou d'un service est incontournable. À partir du moment où ils ont toutes les informations nécessaires pour déclencher l'acte d'achat, celui-ci doit être simple et rapide. Si ce n'est pas le cas, ils trouveront une solution ailleurs. Cette notion est valable aussi bien pour l'e-commerce que pour les commerces de proximité.



Les éléments clés

Le secteur de l'automobile

■ Par Mickaël Gillé, Chargé de méthode et animation du conseil

Confronté à un changement de consommation, un arbitrage financier des ménages et des choix politiques, le secteur de la réparation et de l'entretien automobile est en plein bouleversement. L'enjeu est d'être prêt à prendre le virage de l'électrique et de proposer des solutions financières abordables pour les clients.



**L'âge moyen
du parc de
véhicules légers
est de
10,2 ans**

Le parc automobile continue de vieillir. L'âge moyen du parc de véhicules légers était de 9 ans en 2017, il est désormais de 10,2 ans. La pénurie de composants depuis la crise de la Covid-19, la hausse des délais de livraison et celle des prix de vente ont eu pour effet la recherche d'autres solutions de mobilité et une augmentation des achats d'occasion. L'offre de l'occasion se structure et se professionnalise, à l'image du reconditionnement de véhicules.

En 2021, 21,1 % des véhicules neufs roulent au diesel, 26 % sont hybrides et 9,8 % électriques mais 57,6 % du parc de véhicules légers est diesel. 2035 sonnera la fin de la vente de ces véhicules. Le secteur est pleinement concerné par l'évolution des motorisations. Les réseaux de constructeurs d'abord, puis les enseignes multimarques et les indépendants dans un second temps, auront à entretenir et réparer les véhicules électriques vendus aujourd'hui. Les besoins en compétences techniques se développent en ce sens, ainsi que le besoin en habilitations électriques, indispensables pour intervenir sur ou autour des véhicules électriques.



**57,6 %
du parc de
véhicules légers
roulent
au diesel**



**L'entretien et la réparation
représentent
31,1 %
du budget automobile
d'un Français**

En 2021, l'entretien et la réparation est le premier poste de dépenses devant l'achat (27,7 % du budget) et le carburant (23,5 %). La raréfaction des pièces entraîne une augmentation des prix. Le développement de la filière de pièces de réemploi pourrait constituer une alternative.





**On compte
en France**

37 476 000

véhicules légers en 2021

Le nombre de véhicules légers en France est en baisse par rapport à 2020 (37 604 000). Les consommateurs ont un nouveau rapport aux moyens de transport pour différentes raisons, qu'elles soient subies ou choisies : hausse du télétravail, hausse du prix des carburants, politiques de réduction des gaz à effet de serre et prise de conscience environnementale.

L'alternance est le principal mode de formation et représente 16 % de l'emploi de la branche soit 67 798 jeunes en apprentissage. En 2021, il restait 2 000 recrutements non aboutis. 57 % des embauches sont jugées difficiles. Le recrutement est une problématique centrale, l'alternance fait partie des solutions (17 % des établissements ont mobilisé le nouveau dispositif "1 jeune 1 solution" en 2020 et 2021).



67 798

jeunes en formation



Seulement

37 %

**des Français
connaissent**

les ZFE

Les Zones à Faibles Émissions mobilité (ZFE) seront obligatoires avant le 31 décembre 2024, dans toutes les agglomérations métropolitaines de plus de 150 000 habitants.

1 automobiliste sur 2 impacté par les ZFE ne pourra pas changer de véhicule, c'est une réalité sociale de pouvoir d'achat.

Selon une étude menée par l'Association Éco-entretien dont la FNA (Fédération Nationale de l'Automobile) est membre :

- 37 % des Français seulement sont capables de donner une définition correcte d'une ZFE ;
- 43 % sont défavorables au dispositif ZFE ;
- 8 véhicules sur 10 sont impactés par le dispositif ;
- 1 véhicule sur 2 impacté par les ZFE ne sera pas remplacé notamment en raison de moyens financiers insuffisants ;
- 36 % des conducteurs de véhicules exclus par ZFE ne disposent d'aucun budget pour l'achat d'un véhicule Crit'Air 1.

version digitale



Retrouvez un complément d'analyse de ce secteur sur l'extranet Cerfrance !

Sources :

- Étude de l'Observatoire des métiers des services de l'automobile n°94 de l'Association Nationale pour la Formation Automobile (ANFA)
- Rapport de branche du Conseil National des Professions de l'Automobile (CNPA)

L'essentiel en chiffres



Smic horaire brut et minimum garanti Depuis le 01/08/2022

Comptes courants d'associés

Source : Francis Lefebvre

SMIC
HORAIRE
11,07 €

SMIC MENSUEL
BASE 35H
1 678,95 €

MINIMUM
GARANTI
3,94 €

Date de clôture	Taux	Date de clôture	Taux
31/03/2022	1,15 %	30/06/2022	1,35 %
30/04/2022	1,15 %	31/07/2022	1,42 %
31/05/2022	1,15 %	31/08/2022	1,49 %

Smic Apprentis (en % du Smic)

Contrats conclus à partir de 2019

Âge	1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année
< 18 ans	27 %	39 %	55 %
18-20 ans	43 %	51 %	67 %
21 ans et +	53 % ⁽¹⁾	61 % ⁽¹⁾	78 % ⁽¹⁾

Taux de croissance PIB

	Indice
T3 2021	3,40 %
T4 2021	5,00 %
T1 2022	-0,20 %
T2 2022	0,50 %
2021 (acquis)	6,80 %
2022 (acquis)	2,50 %

Source : Insee

26 ans et + 100% ⁽¹⁾, quelle que soit l'année

(1) : % du minimum conventionnel si plus élevé

Contrat de professionnalisation

Âge	Au moins BAC Pro ⁽¹⁾	Autre
< 21 ans	65 % du SMIC	55 % du SMIC
21-25 ans	80 % du SMIC	70 % du SMIC
26 ans et +	SMIC ou 85 % du minimum conventionnel ⁽²⁾	

Consommation des ménages

	Conso des ménages	Alimentaire	Biens fabriqués	Énergie
T3 2021	5,80%	0,40 %	5,90 %	2,50 %
T4 2021	0,40 %	0,50 %	-0,90 %	0,70 %
T1 2022	-1,20 %	-1,60 %	-1,90 %	-3,80 %
T2 2022	0,30 %	-2,20 %	-0,70 %	-80 %
2021 (acquis)	5,20 %	-0,80 %	6,90 %	8,10 %
2022 (acquis)	2,40 %	-3,40 %	-1,50 %	-1,90 %

Source : Insee, évolutions en pourcentage

(1) : au moins titulaire d'un BAC Pro ou d'un titre ou d'un diplôme professionnel de même niveau

(2) : retenir le montant le plus élevé

Production

	Production branche	Construction	Services marchands	Services non marchands
T3 2021	3,00 %	0,10 %	5,20 %	1,70 %
T4 2021	0,70 %	0,30 %	1,30 %	0,20 %
T1 2022	0,20 %	0,50 %	0,20 %	0 %
T2 2022	70 %	-0,80 %	1,50 %	-0,30 %
2021 (acquis)	7,20 %	12,80 %	7,30 %	6,70 %
2022 (acquis)	3,10 %	0,50 %	5,40 %	0,80 %

Source : Insee, conjoncture française, variation t/t-1 en %

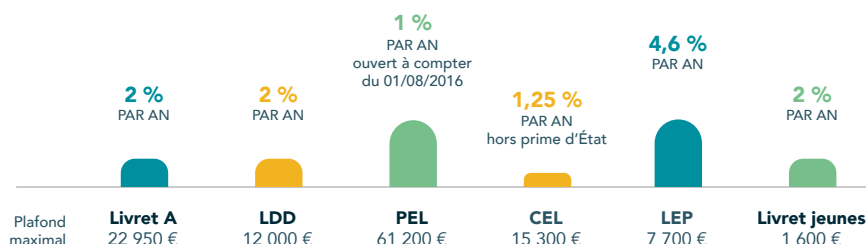
Indice de référence des loyers

Date	Indice	Variation annuelle
4 ^e trimestre 2020	130,52	0,20 %
1 ^{er} trimestre 2021	130,69	0,09 %
2 ^e trimestre 2021	131,12	0,42 %
3 ^e trimestre 2021	131,67	0,83 %
4 ^e trimestre 2021	132,62	1,61 %
1 ^{er} trimestre 2022	133,93	2,48 %
2 ^e trimestre 2022	135,84	3,60 %

L'agenda déclaratif

15 décembre 2022	Acompte IS et CFE
Janvier 2023	Taxe sur les véhicules de société à déclarer avec la TVA
Avant le 15 février 2023	Déclaration des intérêts de comptes associés et des dividendes
15 février 2023	Liquidation IS (pour les clôtures au 31 octobre)
Avant le 28 février 2023	Contribution à la formation professionnelle continue

Taux de rémunération des livrets d'épargne



Plafond Sécurité sociale

ANNÉE	MOIS	HEURE SI < 5H
41 136 €	3 428 €	26 €

Analyses et Perspectives du secteur de l'Optique :

Références nationales - Échantillon constant

	2019	2020
CA HT	369 521 €	349 121 €
Nombre UMO	3,04	3,09
CA/UMO	121 553 €	112 984 €
Marge UMO	77 573 €	73 042 €
EBE	83 392 €	82 293 €
Résultat courant	69 979 €	69 913 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre équivalent temps plein
EBE = Excédent brut d'exploitation

L'analyse

La baisse d'activité de l'ordre de 5,5 % a été compensée par une diminution des charges salariales (incidences du chômage partiel) et une hausse des aides perçues (fonds de solidarité). Le résultat courant en valeur s'est ainsi maintenu entre 2019 et 2020.

La trésorerie s'est fortement consolidée (+ 29 %) pour les entreprises d'optique alors que l'on constate dans le même temps une stabilité de l'endettement.

Perspectives

Le déploiement de la réforme du 100 % Santé, mise en place au 1^{er} janvier 2020, se poursuit et devrait représenter environ 20 % du marché. Compte tenu de la baisse des plafonds de remboursement des complémentaires sur les montures de lunettes dites « panier libre » (hors réforme 100 % Santé, le plafond de remboursement est passé de 150 à 100 € par monture pour la plupart des complémentaires), le reste à charge augmente pour les consommateurs et le ticket moyen pourrait avoir tendance à diminuer pour les opticiens. La valorisation des fonds de commerce d'optique poursuit sa baisse sur le 1^{er} semestre 2021 pour atteindre 208 000 € en moyenne (273 000 € en 2013). Les opticiens doivent trouver de nouvelles pistes pour redonner une valeur à leur fonds, notamment en développant de nouvelles prestations telles que l'audioprothèse, la vente à domicile, la fabrication de montures personnalisées, etc.

Masse salariale / Chiffre d'affaires - Échantillon non constant



Événement clé du secteur

Le "zéro reste à charge" pour les audioprothésistes est en place depuis le 1^{er} janvier 2021.



Retour d'expérience

Délocaliser son expertise : Julien Bœuf, pâtissier de haut vol, exerce son art en Poitou

■ Par Jacques Mathé, Économiste rural

Bien avant la crise sanitaire, Julien Bœuf, pâtissier d'excellence formé à la très réputée école Ferrandi de Paris, décide de quitter la capitale pour exprimer son talent dans une région rurale du Poitou. Itinéraire d'un artisan qui choisit la qualité de vie sans renier les fondements de son métier.

Le parcours de Julien Bœuf est atypique. Après avoir passé ses quinze premières années à Dakar, son père étant conseiller d'entreprise expatrié, Julien rejoint Paris pour une formation haut de gamme en pâtisserie, à l'école Ferrandi : « C'est la meilleure école au monde, on y vient de toute la planète ! ». Après quatre ans, cette formation lui ouvre les portes de prestigieuses maisons, notamment la Maison Seurre. Julien

va aussi parfaire son métier auprès de Sébastien Gaudard, classé dans le top 5 des meilleurs pâtissiers français. Au fur et à mesure des expériences, il devient Chef de section avec 25 pâtissiers sous sa direction pour réaliser les meilleurs gâteaux de la capitale. « Je suis devenu ensuite chef de production de la pâtisserie Gaudard et j'y suis resté sept ans. C'est lorsque nous avons eu notre premier enfant

qu'on s'est posé la question de continuer à faire carrière à Paris ou bien de quitter la capitale en raison des conditions de vie qui ne nous correspondaient pas. Nous rêvions d'une grande maison, de tranquillité, de moins de stress... ». Il avait aussi l'envie d'un espace de travail plus grand pour exprimer sa créativité : « À Paris, les laboratoires sont exigües alors qu'il faut de la place pour faire de belles pâtisseries ! ».

L'importance du choix du lieu

Les recherches d'un espace hors de Paris sont compliquées au vu du cahier des charges que s'était donné le couple : « *Pas question de se tromper, on ne refait pas sa vie professionnelle ailleurs sur un coup de tête. D'autant que je voulais continuer à faire de la pâtisserie haut de gamme comme je la faisais à Paris. J'avais donc besoin d'une zone de chalandise intéressante dans une ville moyenne, pas dans un village. J'ai même envisagé à un moment de repartir monter une affaire en Afrique...* ». Pourtant, c'est à Saint-Maixent-l'École, une ville de 7 000 habitants au cœur du Poitou, que Julien et Morgane s'installent en 2018. La boulangerie-pâtisserie est placée le long de la nationale qui rejoint Niort et La Rochelle, avec un trafic journalier important. Le stationnement est facile, le local est grand et possède des possibilités d'extension. Un four à bois apporte une touche d'authenticité. De plus, le boulanger qui cédait bénéficiait d'une belle notoriété dans la ville, ce qui a facilité la transmission du magasin et l'attrait de la clientèle.

De nouveaux challenges pour Julien

Tout d'abord, il s'agit de maîtriser la partie boulangerie et la qualité du pain. « *J'ai suivi des cours de boulangerie en bac pro mais je n'avais pas vraiment pratiqué. Heureusement, les deux boulangers du précédent*

propriétaire sont restés avec nous ! Il a aussi fallu intégrer l'activité traiteur avec la sandwicherie, un centre de profit important vu l'emplacement de la boutique ».

Puis, il faut intégrer le personnel dans la nouvelle stratégie et assumer son rôle de patron. « *J'avais une expérience en tant que chef d'équipe mais pas en recrutement, gestion des ressources humaines... De plus, je n'avais pas de réseau dans le coin. À Paris, le bouche à oreille fonctionne bien et on peut recruter sur recommandation, ici je n'avais pas de carnet d'adresses. Par chance, un des meilleurs minotiers de la région était à 2 km de chez moi et il a facilité mon intégration !* ».

Une délocalisation réussie

Quatre années plus tard, Julien dit n'avoir aucun regret sur le choix de la ville et de l'emplacement du commerce. Le pari économique et financier est réussi, le chiffre d'affaires a doublé, notamment grâce à la pâtisserie qui en représente 50 % aujourd'hui. Les clients viennent de loin pour déguster les gâteaux de Julien !

La haute qualité parisienne peut se délocaliser en province sans y perdre son âme, c'est toute la réussite de Julien Bœuf et de son épouse, d'avoir su imposer cette excellence à Saint-Maixent-l'École.

Il reste un dernier challenge à réaliser, celui de la prise de recul, d'avoir du temps libre pour profiter de l'environnement verdoyant ou de la côte atlantique, à quelques encablures de cette boulangerie-pâtisserie dont la réputation grandit au fur et à mesure des années.



Localisation :
Saint-Maixent-l'École
(79)

Les clés de la réussite

► **La qualité des renseignements sur le territoire d'accueil** (dynamique, cohérent avec les objectifs de l'entrepreneur...)

► **La capacité à reconstruire des réseaux professionnels et personnels**, et donc à s'ouvrir aux autres

► **La reconnaissance professionnelle qui va construire la notoriété de l'entrepreneur**

Et n'oubliez jamais : on ne vous attend pas, c'est à vous de faire savoir que vous êtes là !

La règle de 3



Christelle Dupin-Rappart

Responsable juridique du service social
Cerfrance Midi-Méditerranée

Juriste en droit social, Christelle Dupin-Rappart assure la veille juridique et l'expertise sociale pour les métiers de la paie et du conseil. Elle anime des groupes de travail et forme les collaborateurs de l'ensemble du Réseau Cerfrance dans les domaines de la paie, du droit du travail et de la protection sociale du dirigeant d'entreprise. Elle conseille les employeurs et accompagne les chefs d'entreprise qui souhaitent monter en compétence dans leur approche RH.

Comprendre vos garanties Prévoyance

Les cotisations sociales obligatoires couvrent plusieurs risques et permettent de percevoir des prestations financières en cas d'incapacité, d'invalidité ou de décès. Toutefois, le montant des sommes perçues peut être insuffisant pour couvrir vos frais. Il est donc important d'en connaître les mécanismes afin de choisir un contrat de prévoyance complémentaire qui vous assurera une protection adaptée.

Les besoins personnels à garantir s'établissent à trois niveaux : les engagements financiers (remboursements d'emprunts, de crédits à la consommation...), les besoins familiaux (alimentation, chauffage, études des enfants, ressources du conjoint s'il ne travaille pas...) et le financement des droits personnels à la retraite, prévoyance et perte d'emploi.

Les besoins professionnels, spécifiques aux chefs d'entreprise, sont de deux niveaux : les charges de structure (loyer, électricité, embauche

pour remplacer temporairement le dirigeant...) et les charges sociales obligatoires. Les cotisations sociales appelées par l'Urssaf font l'objet d'un décalage en raison de la déclaration de revenus différée. Si ces appels ne sont pas provisionnés, le dirigeant subira des décalages de trésorerie.

1

MALADIE OU ACCIDENT

En cas d'arrêt de travail pour maladie ou accident de la vie privée, les commerçants et artisans perçoivent des indemnités journalières à partir du 4^e jour. Leur montant correspond à 1/730 de la moyenne de leurs revenus des trois dernières années. En 2022, il est compris entre 5,57 € et 56,35 € (correspondant au PASS*/730). En cas de revenu annuel inférieur à 4 046,40 €, l'indemnité journalière est nulle. La durée totale d'indemnisation est limitée à 360 jours sur une période de trois ans. Elle peut être versée pendant trois ans en cas d'affection de longue durée (ALD). Cette indemnisation a pour objectif de vous garantir un revenu de remplacement et ne vise pas à assurer la continuité économique de l'entreprise. Il convient donc de souscrire une assurance privée afin de prévoir un complément de rémunération qui assurera à la fois ses besoins personnels et professionnels.



2

INVALIDITÉ

Au même titre que les salariés, les travailleurs indépendants peuvent percevoir une pension d'invalidité en cas d'invalidité totale ou partielle. Celle-ci vise à compenser l'incapacité d'une personne à travailler.

Il existe trois catégories d'invalidité qui donnent lieu à des montants de pensions différents :

- **La pension d'incapacité partielle.** Si l'indépendant est capable d'exercer une activité partielle, il percevra une rente égale à 30 % de son revenu professionnel annuel perçu pendant les dix meilleures années avec un minimum de 468,25 € par mois et un plafond de 1 028,40 € par mois (montants en 2022).
- **La pension d'incapacité totale et définitive.** Si l'indépendant est incapable d'exercer une activité professionnelle, il percevra une rente égale à 50 % de son revenu professionnel annuel perçu pendant

les dix meilleures années avec un minimum de 695,70 € par mois et un plafond de 1 714 € par mois (montants en 2022).

- La dernière catégorie étant celle où l'assuré a besoin de l'**aide d'une tierce personne** pour les gestes de la vie quotidienne. Elle donne lieu à une majoration de pension.

Là encore les montants alloués ne suffiront sans doute pas à couvrir votre niveau de vie. En cas d'arrêt de travail ou d'invalidité, un contrat de prévoyance viendra compléter les indemnités de la Sécurité sociale. Vos revenus peuvent être maintenus en intégralité selon les options choisies.

De plus, il existe un avantage fiscal. Avec la loi Madelin, les cotisations versées au titre de ces contrats sont déductibles de votre revenu professionnel imposable, sous certaines conditions.

3

DÉCÈS

En 2022, le montant du capital décès alloué est de 8 227,20 € (20 % du PASS*) si vous étiez en activité au moment du décès. En revanche, si vous étiez retraité, ce capital s'élève à 3 290,88 €.

Notez qu'il n'existe pas de rente au conjoint ou de rente éducation pour les enfants. C'est pourquoi, selon votre situation familiale, un contrat facultatif peut être souscrit pour couvrir ce risque, d'autant plus qu'il bénéficie des avantages fiscaux évoqués précédemment.

*PASS = Plafond Annuel de la Sécurité Sociale. Il est fixé à 41 136 € en 2022.

Le mémo de l'entrepreneur



Le Diagnostic de Performance Énergétique

■ Par Nicolas Cayzele, Conseiller en patrimoine

Lors d'une location ou d'une mise en vente de locaux, plusieurs diagnostics sont à fournir. Le premier diagnostic technique obligatoire est le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) qui connaît aujourd'hui des évolutions.

Le DPE ou Diagnostic de Performance Énergétique a été instauré en 2006. Il est obligatoire et fait partie des documents annexés aux contrats de vente ou de location.

Il fut d'abord un simple outil d'information, pour les futurs occupants, du niveau de consommation énergétique de leur local. En 2011, son affichage devient obligatoire dans les annonces immobilières. La loi Elan de 2018 le rend, à compter du 1^{er} juillet 2021, pleinement opposable, c'est-à-dire utilisable pour un recours contre un propriétaire indélicat par exemple. Depuis 2021, les diagnostiqueurs doivent également transmettre un récapitulatif du DPE à l'observatoire de l'ADEME.

ment décent utilisant le DPE : dès 2023 pour les logements présentant une consommation conventionnelle en énergie finale de plus de 450 KWh/m² par an, en 2025 pour les logements de classe G, en 2028 pour les F, puis en 2034 pour les E.

Cette nouvelle définition du logement décent est lourde de conséquences : un logement non décent ne peut pas être, légalement et logiquement, loué ! Un gel des loyers pour les logements classés F et G est également entré en vigueur en août 2022.

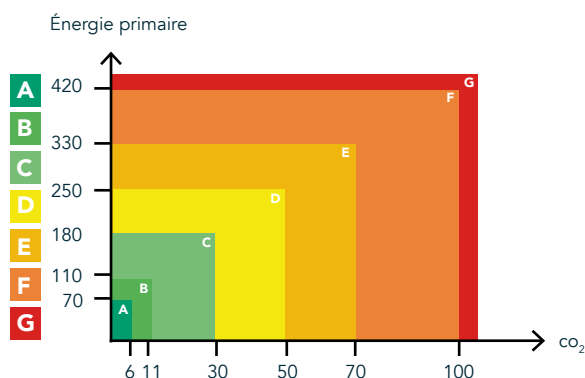
Il convient désormais de surveiller l'étiquette de vos biens immobiliers. Un excès de F ou G risque de conduire à l'amaigrissement de votre patrimoine.

Que faire si vous êtes propriétaire de « passoires énergétiques » ?

Sachez d'abord que vous n'êtes pas seul : sur les 30 millions de résidences principales au 1^{er} janvier 2022, 5,7 millions de logements sont des « passoires énergétiques » (classées F, G ou au-delà). À l'opposé, les bons élèves, notés A ou B, représentent 1,5 million de logements. Sachez ensuite que le bénéfice de certaines aides financières à la rénovation est adossé à la classe du DPE : sortie de l'état de « passoire énergétique », atteinte des classes A ou B, etc.

Enfin, si détenir un logement F ou G est une source d'inquiétude légitime, réaliser les travaux nécessaires pour obtenir une classe A ou B sera source de réjouissance : économie de chauffage, meilleure rentabilité et/ou revalorisation du bien.

Surtout, vous aurez apporté votre brique à la construction d'un avenir climatique plus supportable, pour vous et les générations futures !



En outre, la note (de A à G) est désormais définie en fonction de deux critères : l'énergie primaire et les émissions de gaz à effet de serre.

Les récentes lois « Énergie et Climat » et « Climat et Résilience » ont introduit une exigence minimale de performance énergétique dans la définition du loge-



Le bulletin de paie

Devenir employeur implique de nombreuses obligations légales. L'une d'entre elles consiste à réaliser et remettre une fiche de paie à ses salariés. Le document doit comporter diverses mentions obligatoires, liées notamment aux cotisations et contributions sociales.

■ Par Christelle Dupin-Rappart, Responsable juridique

Intitulé de la
Convention
Collective Nationale
qui régit les relations
de travail employeur/
salarié.

Complémentaire santé : il s'agit de la mutuelle. Celle-ci est obligatoire et prise en charge au minimum à 50 % par l'employeur, sauf en cas de dispense du salarié et justificatif apporté.

Congés payés de l'année : le solde est à prendre avant le 31 mai 2022.

Congés en cours d'acquisition = 2,5 jours par mois. Ils seront à prendre à partir du 1^{er} juin 2023. Ici, les congés payés acquis sont au nombre de 13 car la personne a été embauchée en janvier 2022.

Net Imposable : c'est ce montant que le salarié retrouvera sur sa déclaration de revenu (voir le bulletin du mois de décembre pour avoir le cumul annuel).

BULLETIN DE PAIE du 01/06/2022 au 30/06/2022

SAS

18 Avenue Robert Trépo
93390 BACUS

Date entrée 05/01/2022

N° INSEE 28100004000476

Emploi SECRETAIRE ADMINISTRATIVE

Niveau 2 Activité A Coef 295

Section

Catégorie

Date ancienne 03/01/2022

Siret / RPE 8609675000013

Org. Soc. URSSAF DE LANGUEDOC ROUSSILLON
30023 NORD

N°Org. Soc. 917800001200001

Convention Collective

Régime des entreprises d'installation sans
fabrication, y compris entretien, réparation,
dépannage de matériel électrique, thermique,
réfrigérant et connexes

Pine

ELEMENTS DE PAIE	NOMBRE ou BASE	Taux	GAINS	RETENUES	COTISATIONS PATRONALES
SALAIRE DE BASE	151,67	12,28			
TOTAL BRUT			1 847,34		
SANTÉ					
Sécurité sociale Maladie Maternité Invalidité Veilles	1 847,34				129,31
Complémentaire Incapacité Invalidité Dents TA	1 847,34	0,6225		11,59	7,34
Complémentaire santé Basette forfitaire	3 428,00	0,581		20,34	23,34
ACCIDENTS DU TRAVAIL - MALADIES PROFESSIONNELLES	1 847,34				40,60
RETRAITS					
Sécurité sociale plafonnée	1 847,34	6,90		127,47	167,96
Sécurité sociale déplafonnée	1 847,34	6,40		20,10	
Complémentaire Tranche 1	1 847,34	4,61		76,68	115,82
PARCELLE	1 847,34				63,75
ASSURANCE CHÔMAGE					
Chômage	1 847,34				73,69
AUTRES CONTRIBUTIONS DUES PAR L'EMPLOYEUR					28,60
CMS DEDUCTIBLE DE L'IMPÔT SUR LE REVENU	1 847,34	6,80		126,91	
CHARGES NON DEDUCTIBLE DE L'IMPÔT SUR LE REVENU	1 847,34	2,90		50,53	
EXONERATIONS DE COTISATIONS EMPLOYEUR					-418,00
TOTAL DES COTISATIONS ET CONTRIBUTIONS				492,63	361,77
NET IMPOSABLE			1 940,39		

NET À PAYER AVANT IMPÔT SUR LE REVENU

1 424,52

Donc évolution de la rémunération liée à la suppression des cotisations chômage et maladie

26,81

Simple sur le revenu

Base

Ta personnel

Montant

Simple sur le revenu antérieur à la source

0,00

0,00 %

0,00

Net à payer

Par chèque le : 30/06/2022

1 424,52 Eur

9 344,24 Frs

Solde des comptes payés	Acquis	Pis	Solde
Compte de l'année	13,00		13,00
Compte en cours d'acquisition	2,90		2,90

Affectation de cotisations + part réduite cotisation Affectation familiale
Total versé par l'employeur (Super brut)

562,18
9 115,11

Brut	Net Imposable	Charges Salariales	Cotis. Entreprises	Revenu Indemnités	Revenu Travaillistes
Rés : 1 847,34	Rés : 1 940,39	Rés : 422,80	Rés : 1 175,00	Rés : 270,67	Rés : 270,67
Année : 11 627,08	Année : 9 963,02	Année : 2 524,82	Année : 12 788,75	Année : 305,35	Année : 305,35

Commentaire

Absence(x)

Pour la détermination des sommes imposables, se reporter au site Internet www.impots.gouv.fr - Rubrique cotisations sociales.

Vous avez le droit de vous adresser à votre service de travail, concernant ce bulletin de paie sans distinction de durée.

Page 1 / 1

Mensualisation : ici
35 heures/semaine
x52 semaines/12
mois =151,67 heures

Taux horaire issu de la Convention Collective en lien avec la qualification du salarié (niveau/échelon/coefficient).

Réduction de charges patronales
de 418,09 € dans cet exemple. La formule de calcul s'applique sur les bas salaires.

Coût Entreprise : ce montant correspond au salaire brut additionné aux charges patronales (en tenant compte de la réduction de charges).

L'édition digitale de votre magazine est disponible sur l'extranet Cerfrance



- + Le mot du Président du Réseau Cerfrance
- + Complément d'analyse sur le secteur automobile
- + Témoignage vidéo d'Ingrid Lentz et Allan Derambure, gérants de L'Espace Brocante
- + Plus de brèves réglementaires et législatives
- + Diaporama photos du reportage à L'Espace Brocante, dans l'Oise

Envie de partager votre parcours, votre expérience entrepreneuriale, votre histoire atypique ou vos idées innovantes avec les lecteurs de Gérer pour Gagner ?

Ecrivez-nous à gpg@cn.cerfrance.fr