L'ÉPICENTRE
L'ACTU ÉCO. & SOCIÉTALE DU VAL DE LOIRE

HORS-SÉRIE

ENTREPRENDRE

LE VADE-MECUM

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'entreprise *

** sans jamais oser le demander*

Créer, Développer, Transmettre

www.lepicentre.online

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES
Région Centre-Val de Loire
LES EXPERTS-COMPTABLES
Des conseils pour envoyer du lourd.

Gratuit
Décembre 2022
hors-série
www.lepicentre.online

Groupama Up /
Espace entreprises,
2 avenue de Châteaudun
CS1319 - 41013 Blois Cedex
02 54 74 30 39

PRÉSIDENT
François Delaisse

DIRECTRICE DE LA PUBLICATION
Delphine Sergheraert
direction@lepicentre.online

RELATIONS EXTÉRIEURES
Philippe Duisit
06 33 22 43 19
Guillaume Malbo
06 33 12 77 56

CONTACTS COMMERCIAUX
Philippe Massicot
06 45 76 98 51
Denis Labrune
06 86 70 03 85

IMPRESSION
Imprimerie Médi6

GRAPHISME
Culture Com'

RÉDACTION
Stéphane De Laage

ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO
Bruno Goupille,
Frédéric Fortin
Maxence Yvernault
Camille Colloch
Nicolas Duemes
Marc Lagaede

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION
Emmanuel Jeangirard

DESSINS
Jean-Pierre Terrien

LES ÉDITIONS DE L'ÉPI - S.A.S.
au capital de 10 000 euros
Siret 53804876000028
Dépôt légal et parution
ISSN 2110-7831

Toute reproduction complète ou partielle du contenu de ce journal est interdite sauf accord préalable de la direction.

PEFC 10-31-1940

ÉDITO

L'importance du réseau :
Faire grandir l'entreprise en s'appuyant sur des professionnels

La question que tout le monde se pose

Ah si j'avais su ! C'est l'invariable regret du chef d'entreprise à la barre du tribunal de commerce : « Pourquoi ne me l'a-t-on pas dit avant ? ». C'est quand les choses vont mal, quand il devient difficile de maintenir le cap, qu'il découvre, mais un peu tard, les partenaires qui auraient pu lui venir en aide.
Ces partenaires ne manquent pas. Au point que l'on entend souvent : « ils sont trop nombreux, on s'y perd et je vais me débrouiller seul ».

Mais « le dirigeant n'a pas la science infuse », nous dit le président d'un syndicat professionnel. Dès la naissance de son projet, il doit apprendre, en plus de son nouveau métier de créateur, les règles du jeu et découvrir les acteurs qui vont les régir.
Urssaf, Sécu, CAF, DREETS, ADEME, CMA…, la liste est longue. Et bien que ces acronymes ne disent souvent rien qui vaille aux dirigeants, ils sont, à bien y regarder, autant de partenaires attentifs à la bonne santé des entreprises.
Mieux encore, bon nombre d'entre eux ont été créés après-guerre par les chefs d'entreprises eux-mêmes, pour le bien des salariés et l'équité sociale.

Ajoutons qu'un projet d'entreprise a beaucoup plus de chances d'aboutir s'il est bien accompagné. Un expert-comptable, un avocat, un spécialiste du recrutement permettent d'entrer dans l'arène avec les bonnes armes. Oui, il faut y mettre un peu d'argent, mais le retour sur investissement ne se discute pas.

C'est pour toutes ces raisons que nous avons rencontré ces acteurs en leur posant les questions que tout le monde se pose : « À quoi ça sert, combien ça coûte, qui paye ? ».
Une quarantaine d'organismes et associations, publics et privés, aux rôles parfois inattendus, nous ont expliqué leurs missions. L'idée semblait bonne puisque tous se sont prêtés au jeu, applaudissant même l'initiative.

À vous de découvrir les missions de ces partenaires et acteurs de l'économie. Et gageons que pour la prochaine édition, il faudra même en ajouter !

Stéphane de Laage

sommaire en 43 points

CRÉATION

1. COMMENT CHOISIR SON STATUT ? *p. 7*
2. POURQUOI PRENDRE UN EXPERT COMPTABLE ? *p. 8*
3. CCI, NE PAS RESTER SEUL *p. 10*
4. CMA, LES MÉTIERS DE L'EXCELLENCE *p. 12*
5. LE PREVISIONNEL AVANT TOUT *p. 14*
6. UN NID DOUILLET POUR SON ENTREPRISE *p. 16*
7. S'INSTALLER EN ZONE FRANCHE URBAINE *p. 18*
8. CRÉER UNE SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE *p. 19*
9. URSSAF, POURQUOI C'EST CHER ? *p. 20*
10. CAF, UNE RELATION RARE MAIS RICHE *p. 22*
11. CPAM SOLIDAIRE PAR NATURE *p. 23*
12. ASSURER SON ENTREPRISE *p. 25*
13. DREETS, EN DIRECT AVEC BERCY *p. 26*
14. LE TRAVAILLEUR INDÉPENDANT EST UN ANIMAL FRAGILE *p. 27*
15. AVOCAT, OPTEZ POUR LE COUSU MAIN *p. 28*

6

DÉVELOPPEMENT

16. DEV'UP, L'ÉCONOMIE COLLECTIVE *p. 32*
17. BPI, POUR FINANCER MES AMBITIONS ET MA CROISSANCE *p. 34*
18. BANQUE DE FRANCE, LES ENTREPRISES ONT LA COTE *p. 35*
19. L'ADEME, ÇA PEUT RAPPORTER BEAUCOUP *p. 36*
20. LA POLITIQUE RSE EN ENTREPRISE *p. 38*
21. POURQUOI UN CHEF D'ENTREPRISE A-T-IL BESOIN D'UN NOTAIRE *p. 40*
22. LE RÉSEAU ENTREPRENDRE *p. 41*
23. INITIATIVE, LE GAGE DE CONFIANCE *p. 43*
24. COMMUNICATION, L'À-PEU-PRÈS NE DURE QU'UN TEMPS *p. 44*
25. QUELS OUTILS POUR DÉVELOPPER L'ESPRIT D'ÉQUIPE ? *p. 46*
26. PÔLE EMPLOI, UN JEU INÉGAL *p. 48*
27. LA GUERRE DES TALENTS *p. 50*
28. POURQUOI NE PAS SOUS-TRAITER SA MASSE SALARIALE ? *p. 52*
29. APEC, ACCOMPAGNER LES CADRES ET LES ENTREPRISES *p. 54*
30. LE CIRCUIT COURT DE LA FORMATION *p. 56*
31. LES CPRI, OUTIL DU DIALOGUE SOCIAL *p. 58*
32. LE TRAVAIL N'EST PAS UNE MALADIE *p. 59*
33. À QUOI SERVENT DONC LES SYNDICATS PATRONAUX *p. 60*
34. SE CONNAÎTRE POUR MIEUX SE RECONNAÎTRE *p. 62*
35. BNI : LE RÉSEAU DES AFFAIRES QUI TOURNENT *p. 64*
36. LE POINT DE VUE DU BANQUIER *p. 66*
37. UN PETIT POURCENT POUR LE LOGEMENT *p. 68*
38. UNE CRÈCHE D'ENTREPRISE *p. 69*

31

DIFFICULTÉS

39. GPA, L'URGENTISTE DE L'ENTREPRISE *p. 71*

40. ÉVITER UN PROCÈS AUX PRUD'HOMMES, LE GAGNER, OU S'EN SORTIR LA TÊTE HAUTE *p. 72*

70

TRANSMISSION

41. CARSAT, ANTICIPER ET PRÉVENIR *p. 74*

42. ANTICIPER LA TRANSMISSION, LA CLÉ POUR LE CÉDANT ET LE REPRENEUR *p. 76*

43. L'AGRICULTURE : UNE AFFAIRE DE TRANSMISSION *p. 78*

73

INDEX

80

marcom' conseils.

Votre agence créative

MARKETING • COMMUNICATION • ÉVÉNEMENTIEL • FORMATION

7 EXPERTS & 1 MÉTHODE : Les 4 CO.

concevoir.

Audit • Stratégie • Branding

connecter.

Créations visuelles • Sites web
Réseaux Sociaux

convier.

Soirées • Salons • Team Building

coacher.

Formations inter, intra et sur mesure

Qualiopi processus certifié RÉPUBLIQUE FRANÇAISE — La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Actions de formation

UN POINT C'EST TOUT.

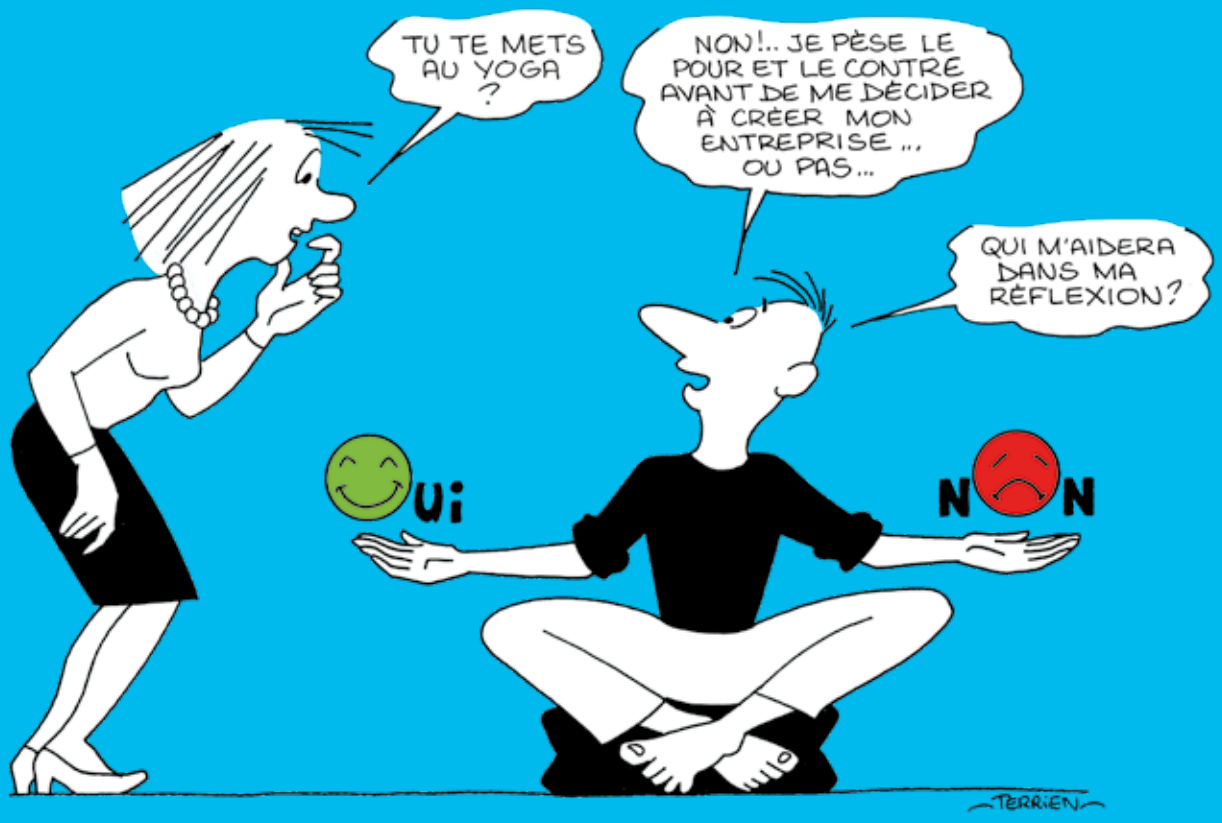
3 rue de l'Islette
41100 Vendôme

02 54 82 90 75
contact@marcomconseils.com

www.marcomconseils.com

PARTIE 1

LA CRÉATION



1 Choisir la forme juridique de son entreprise

Créer son entreprise est un rêve qu'un million de français ont concrétisé entre mars 2021 et mars 2022. Plus de la moitié sous le statut de microentreprise. Est-ce donc la meilleure solution ? Que faut-il faire ensuite ?

Si l'entreprise individuelle sous le régime micro a le vent en poupe, ce n'est pas pour rien. Simplissime en tous points, elle permet de tester son modèle économique, son produit, le marché et son réseau. Elle n'est pas soumise au formalisme juridique des autres modèles d'entreprises, ni à l'obligation d'établir une liasse fiscale et d'approuver les comptes annuels en assemblée générale. Ajoutons, et c'est souvent ce qui attire les créateurs, que les contributions sociales sont limitées.

Alors oui, « la micro » est la plus simple des formules. « Mais attention, précise Linda Fadier, responsable du département juridique du cabinet d'expertise comptable ORCOM, ce n'est que pour commencer, ou pour une activité complémentaire à d'autres revenus ». Car en effet, le système a ses limites, notamment un chiffre d'affaires plafonné. On ne peut pas gagner sur tous les tableaux.

Toutes les bonnes choses ont une fin !
Vient le temps d'opter pour un autre statut. Là encore, deux formes juridiques sortent du lot : la SAS (société par actions simplifiée) et la SARL (société à responsabilité limitée, EURL quand on est seul). « La SAS concentre beaucoup d'avantages, observe Anne-Laure Brun, expert-comptable, associée chez ORCOM. Pas de capital minimum et une rédaction très libre des statuts. Idéal pour l'univers des start-up et des entreprises qui vont évoluer rapidement. »
Linda Fadier met un bémol à cette souplesse et rappelle que « si la rédaction des statuts est très libre, tout ce qui n'y figure pas n'est pas dans la loi non plus, puisque cette dernière renvoie la plupart du temps au contractuel. » Dans les SA (sociétés anonymes) et SARL en revanche, le code du commerce s'applique et dit la loi.

S'agissant de la constitution, la SA impose un conseil d'administration, alors qu'un gérant suffit à la SARL et un président à la SAS. Là encore, avantage donc à la SAS, qui peut en même temps organiser librement la gouvernance par l'installation d'un conseil de surveillance, ou opter pour un pacte d'actionnaires, actant de façon confidentielle les règles que les associés souhaitent s'imposer entre eux.
L'une des questions que se pose le créateur est celle de son statut dans sa société. Salarié ou indépendant ? « Le salariat rassure les créateurs anciens salariés, admet Anne-Laure Brun. Et une fois encore, la SAS permet cela. Mais rappelons que, pour autant, si les affaires tournaient mal cela ne donnerait pas droit aux allocations chômage. Par contre, il est vrai que les anciens salariés demandeurs d'emploi peuvent bénéficier de 24 mois d'indemnités pour tester leur projet. »

Alors que faire ?
Seul ou à plusieurs, IR (impôt sur le revenu) ou IS (impôt sur les sociétés), dividendes ou salaire ? Les questions sont innombrables et, sauf à être comptable, il est indispensable de s'assurer les services d'un expert et ne surtout pas partir seul. Trop de choses simples foisonnent sur Internet, trop de conseils risqués, donnés sans connaître les objectifs du créateur. Quels sont les besoins financiers, comment puis-je protéger mon patrimoine personnel, quelle est la stratégie de développement ? Les réponses à ces questions conditionnent les options de départ.

Marc Lagaede

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Combien ça coûte de faire enregistrer une entreprise ?
Pas grand-chose. Pour une société, entre les formalités juridiques et l'inscription au greffe du tribunal de commerce, une centaine d'euros, auxquels il faut ajouter 250 € de publication d'une annonce légale dans le média de son choix.
Pour une entreprise individuelle : 0 €

2 Un expert comptable ça peut rapporter beaucoup

En région Centre-Val de Loire, 540 experts-comptables ont fait profession d'être aux côtés des entreprises, quel qu'en soit le statut. Ils facilitent leur création et leur implantation, leur croissance souvent, les virages anticipés parfois, contrôlés ou non, bref, tout ce qui fait de cet écosystème un centre de profit, mais aussi et surtout un lieu de vie.

Éric Gernez est le président de l'Ordre des experts-comptables en région Centre-Val de Loire. Il rappelle que si le mode opératoire a changé ces dernières décennies, c'est parce que le champ d'action de l'expert-comptable dans l'environnement du dirigeant s'est considérablement élargi.

Pourquoi faire appel à un expert-comptable ?
Éric Gernez : Parce que c'est nécessaire pour ne pas dire indispensable. Créer sa boîte est la plus exaltante des aventures humaines, mais l'une des plus compliquées aussi. On doit s'en donner les moyens puisqu'on engage une partie de sa vie. Personne ou presque n'est formé à la gestion d'une entreprise, c'est un peu comme conduire sans permis. Alors autant avoir un bon copilote !

Éric Gernez, président de l'ordre des experts-comptables de la région Centre-Val de Loire.

Pourtant, le seul mot d'expert-comptable fait peur…
Éric Gernez : C'est dommage, il est vrai qu'on est trop souvent, dans le grand public, resté sur l'image de l'expert d'il y a un demi-siècle. La comptabilité n'est qu'un langage qu'il faut décrypter, le plus important n'est pas dans les chiffres, le principal est de parler du projet, de son développement et du suivi. À nous d'être pédagogues, comme un médecin est attentif et attentionné. Avoir un expert-comptable n'est pas obligatoire, mais le dirigeant doit avant tout se concentrer sur son vrai métier.

On peut parler de tout à son expert-comptable ?
Éric Gernez : On doit parler de tout. Le dirigeant met toute son énergie, son argent, souvent sa vie dans son entreprise. D'où l'intérêt d'établir une relation de confiance avec lui. Pour autant, nous ne sommes pas experts en tout, nous sommes une porte d'entrée, pour guider aussi parfois les partenaires, tout aussi importants, que sont le notaire et l'avocat.

Comment trouve-t-on son expert-comptable, comment être sûr de ne pas se tromper ?
Éric Gernez : C'est souvent le bouche-à-oreille qui oriente ce premier contact. Puis on voit rapidement si le courant passe ou ne passe pas.

Combien ça coûte ?
Éric Gernez : Il est de tradition dans la profession d'offrir le premier rendez-vous, même s'il n'aboutit pas. Ensuite s'établit une relation contractuelle et donc, comme pour toutes les affaires transparentes, un contrat et un devis pour les prestations convenues. Prévisionnel, déclarations, gestion des comptes, investissement, fusion, acquisitions… la liste des possibilités est infinie.

Il fallait oser, l'ordre des experts-comptables l'a fait. La profession réglementée s'offre une campagne de communication rappelant, sur le ton de l'humour, l'intérêt de faire appel à un professionnel pour accompagner la vie de l'entreprise. A voir sur YouTube…

AU PAYS DES LUMIÈRES, ON SAIT AUSSI LES ÉTEINDRE.

TOUS ACTEURS DE **L'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE**

Ensemble, agissons.

Chefs d'entreprise, entrepreneurs,
mettez en place des actions
pour économiser l'énergie
dans votre entreprise.

Rendez-vous sur centre.cci.fr
ou contactez votre CCI pour agir rapidement.

Un CCI Contact Energie vous accompagne
dans chaque territoire à
Bourges | Chartres | Châteauroux
Tours | Blois | Orléans

LE RÉSEAU DES CCI
CENTRE-VAL DE LOIRE
1er ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

3 CCI, pour ne surtout pas rester seul

Les chambres de commerce et d'industrie sont le contact privilégié, quasi ombilical, de leurs entreprises ressortissantes. Elles créent et cultivent comme un air de famille, mettant à leur disposition des outils de formation, de suivi et d'accompagnement, disponibles à tout moment.

« Jamais les entreprises n'ont eu autant besoin de nous. » Alain Di Crescenzo, président du réseau national des CCI, rappelle que les 122 chambres consulaires sont la plus grande force d'accompagnement et de service public à l'entreprise. Le plan stratégique ambitionne pour cela d'être « un réseau de proximité, accélérateur de l'économie et de la croissance durable des entreprises, en France et à l'international ».

La détermination est d'autant plus affirmée qu'au dernier rendez-vous électif de 2021, 8 % seulement des chefs d'entreprises s'étaient exprimés. « Ils sont pourtant inscrits et donc bénéficiaires des services de leur chambre consulaire », s'inquiète Jacques Martinet, président de la CCI Centre-Val de Loire (CCIR). « Notre mission première est de les accompagner : formation du créateur, conseils pour bien évoluer, notamment avec l'aide de Team France Export, et assistance en cas de difficulté. »

La région Centre-Val de Loire compte 12 000 entreprises de commerce, industrielles ou de services. Pour les accompagner, six chambres territoriales et leurs 360 agents qui sillonnent le terrain. Sous la tutelle du ministère de l'Économie et des finances, l'établissement public « à vocation de service » doit aussi aménager les zones d'activités sur le territoire.

On est entre nous

L'exécutif des CCI est élu pour cinq ans. En Centre-Val de Loire, « ces hommes et femmes, tous chefs d'entreprises sont autant de relais dans les six départements pour observer et comprendre ce qui se construit dans le monde économique et pour alerter quand une entreprise exprime un signe de faiblesse. » Cette mission est menée en partenariat avec Dev'Up, l'agence de développement économique de la région. « Il n'y a pas de concurrence, assure Jacques Martinet, on joue collectif. »

Quatre des élus de la CCIR siègent aussi au CESER, le conseil économique, social et environnemental régional ; et ce n'est pas pour faire de la figuration. « Être informé, s'ouvrir à Bruxelles et aller à la pêche aux financements européens, aider nos ressortissants à répondre aux appels d'offres, tout cela ne se fait pas en restant dans nos bureaux. » Lobbying ? « Pas tout à fait, rétorque le président, je préfère dire que l'on fait tout pour être présents là où se prennent les décisions, là où se construit l'économie. »

360

agents sillonnant le terrain

12 000

entreprises ressortissantes de la CCI Centre-Val de Loire

« Il n'y a pas de concurrence, on joue collectif. »

DÉCOUVREZ LE PLAN STRATÉGIQUE DE LA CCI

Jacques Martinet
président de la CCI Centre-Val de Loire.

Jacques Martinet montre l'exemple et tente de négocier une place au sein du club très fermé des ETI (entreprises de taille intermédiaire). « Même si les très grandes entreprises ne sont pas les plus utilisatrices de nos services, elles sont les fleurons de notre économie. Premières contributrices, elles sont partie intégrante des CCI. »

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Combien ça coûte ?
On peut répondre que « ça dépend ». En fait l'impôt est solidaire, en ce sens que les plus gros cotisent pour les plus petits. Il est assis sur deux bases : le foncier bâti et la valeur ajoutée. L'impôt est collecté annuellement sous la forme des CVAE et CFE. S'ajoutent le fruit des ventes et des locations des biens immobiliers que possèdent les CCI, ainsi que les services payants comme certaines formations professionnelles.

Marc Lagaede

CRP 2C

Cabinet d'Expertise
Comptable
& de Conseils

Une consultation offerte
au créateur ou au repreneur d'entreprise afin de valider son projet

Le Cabinet CRP 2C vous accompagne dans votre projet de création ou de reprise en vous **donnant les meilleurs conseils**.

Contenu de la consultation offerte par l'expert-comptable :
- Définition du **statut juridique** de l'entreprise et du statut de son **dirigeant**
- Identification de toutes les **aides** et des **partenaires financiers**
- Mise en place de l'**organisation** et de la **gestion de l'entreprise**
- Réalisation des **comptes prévisionnels** sur 3 ans à **présenter aux banques**

Prenez rendez-vous au 02 54 96 00 03
expert@crp2c.fr - www.crp2c.fr - Suivez notre actu sur

business story
votre projet à rendez-vous avec un expert-comptable

4 CMA, promouvoir les métiers de l'excellence

La CMA Centre-Val de Loire réunit 62 000 entreprises artisanales, pour 80 000 salariés. Régionalisée en 2021 par le fait de la loi NOTRe, la Chambre de métiers et de l'artisanat régionale est animée par sa présidente, Aline Mériau, elle-même dirigeante d'une entreprise d'électricité. Elle occupe le rôle de chef d'orchestre pour que les six départements jouent la même partition.

À quoi la Chambre de métiers et de l'artisanat sert-elle ?
Aline Mériau : La Chambre accompagne et aide le dirigeant tout au long de la vie de son entreprise. Et cela commence par le plus important sans doute, l'initiation à la création, quel qu'en soit le statut. C'est d'autant plus important qu'à l'heure actuelle, fait de société, une création sur deux se fait en microentreprise. L'idée est de les accompagner pour qu'elles perdurent. Qu'importe le statut, toute personne, physique ou morale, qui exerce une activité artisanale doit s'inscrire au répertoire des métiers.

Vous avez des outils pour remplir ces missions ?
Aline Mériau : Oui, des diagnostics adaptés à l'activité, qu'il s'agisse de l'environnement numérique par exemple, de la réglementation alimentaire ou de la transition écologique. Il existe un catalogue complet de formations courtes ou longues, qui peuvent aller du fonctionnement des réseaux sociaux pour valoriser son business, à la comptabilité et la gestion de l'entreprise. L'artisan peut choisir de les suivre au gré de l'évolution de son entreprise. La Chambre fait appel à des formateurs internes, actifs dans les CFA (centres de formation des apprentis) dont elle a la gestion, mais aussi pour des formations continues ; un boucher ou un coiffeur, pour la reconversion d'un quadra par exemple !

Comment la CMAR est-elle gérée ?
Aline Mériau : La Chambre consulaire est un EPA, établissement public administratif d'État, sous tutelle de la préfecture. Elle est gérée par des artisans élus pour cinq ans. L'assemblée générale compte 96 membres au total (16 par département). Dix-huit d'entre eux constituent le bureau, instance décisionnaire, avec un président régional à sa tête. Ils se réunissent et votent, en assemblée générale, les décisions deux fois par an. Il est souvent question de conventions avec nos partenaires, institutionnels et privés, dont les communautés de communes qui ont la compétence économique. On prêche ainsi la bonne parole grâce à nos commissions territoriales qui nous permettent d'être en proximité.

Quel est son budget de fonctionnement ?
Aline Mériau : 52 millions d'euros annuels, dont 7 millions proviennent de la cotisation des entreprises, la TFCMA, taxe pour frais de chambre, variable selon la taille de l'entreprise et sa masse salariale. Le reste vient des contrats d'objectifs, dans le cadre du contrat de plan État-Région. Le système assure ainsi une équité des chambres en France, tout en laissant la possibilité à chacune de flécher certaines finances pour ses actions locales et son programme de mandature. La chambre régionale du Centre-Val de Loire emploie 650 salariés dont 400 dans les quatre CFA. Précisons à ce propos qu'il y a 5 500 jeunes sur les bancs de nos campus.

« Faites-vous accompagner pour grandir »

Aline Mériau : Oui, puisque nous sommes acteurs de la politique artisanale sur le territoire. Pour cela, on fait ce qui s'apparente à du lobbying en étant au contact des parlementaires, des représentants de l'État et des élus locaux, pour expliquer la position des artisans, leurs inquiétudes, mais aussi l'excellence de leurs métiers dans le paysage économique.

Un acte fort de votre politique ?
Aline Mériau : Faire en sorte que toutes les entreprises vivent au-delà de cinq ans. Accompagner les microentrepreneurs pour que leur statut ne soit que temporaire, qu'ils embauchent et fédèrent ainsi un tissu fort qui favorise le compagnonnage.

Stéphane de Laage

Aline Mériau, présidente de la CMA Centre-Val de Loire.

POUR CONTACTER VOTRE CHAMBRE DE MÉTIERS ET D'ARTISANAT :
Il y a une antenne dans chacun des six départements.

TOUT SUR LE SITE : cma-cvl.fr

PUBLI-INFORMATION | **LE LAB AGGLOPOLYS**

Le Lab Agglopolys, le QG des entrepreneurs

Installé depuis 2017 à Blois, Le Lab, Pôle d'entreprises d'Agglopolys est le lieu de référence pour entreprendre, que vous soyez porteur de projets, en recherche d'information pour vous lancer ou dirigeant cherchant des espaces de travail flexibles.

Grâce à la pépinière d'entreprises, les jeunes créateurs disposent d'un accompagnement et d'un loyer aidé, évolutif durant les trois premières années d'installation. Deux bureaux se libéreront en 2023. L'occasion de se lancer en toute sérénité et soutenu par la communauté des « labitants ».
En plus des entrepreneurs, le monde professionnel fréquente quotidiennement le lieu grâce aux quatre salles de réunion équipées d'écrans connectés (jusqu'à 30 personnes assises pour la plus grande) et les deux bureaux pouvant être loués à l'heure ou à la journée.
Si vous êtes à la recherche d'un environnement professionnel pour casser votre routine de télétravailleur ou d'indépendant, le coworking s'avère une bonne solution. En prime, les cabines acoustiques vous assurent discrétion et praticité en cas d'appel téléphonique ou d'une visioconférence.
Outre les espaces de travail, ce sont les à-côtés qui plaisent à ses utilisateurs : permanence de spécialistes de la gestion d'entreprise (avocat d'affaires, expert-comptable), programmation événementielle, réception des colis, dépôt de courriers, livraison des Paniers bio d'Ary, etc.
C'est cela l'esprit du Lab, l'instauration d'une multitude de services et d'outils qui facilitent le quotidien des entrepreneurs dans leur vie professionnelle et personnelle.

L'hôtel d'entreprises est complet à ce jour et des ateliers se libèreront à partir de Janvier.

INFORMATIONS PRATIQUES :
Coworking : 5€/ demi-journée 9€/ journée - 45€/ 10 demi-journées - 80€/ 10 jours
Bureaux fermés à partir de 5€/ heure - **Salles de réunion** à partir de 10€/heure - **Pépinière, hôtel d'entreprises, Ateliers** à partir de 105€/m²/an

Le Lab Agglopolys
3/5 rue Roland Garros, 41000 Blois
02 54 74 77 21 - lelab@agglopolys.fr

5 Le prévisionnel avant tout

Créer son emploi et se faire plaisir ne suffit pas à la réussite d'une entreprise. Elle doit gagner de l'argent, c'est le point de départ de toute activité. Pour cela, le prévisionnel est le seul juge de paix. Détail avec un expert-comptable.

Clotilde Rivière-Prost a longtemps exercé son métier d'expert-comptable en entreprise, avant de créer son cabinet. Alors quand elle accompagne un créateur, elle rappelle au candidat une réalité à laquelle l'entreprise ne déroge pas : « Au-delà de la pertinence de l'activité, dit-elle, le premier critère de réussite, c'est la cohérence des chiffres clefs. » Des données sur lesquelles les yeux du banquier ne manqueront effectivement pas de se poser : chiffre d'affaires, taux de marge, charges, seuil de rentabilité et trésorerie dégagée après remboursement des échéances d'emprunt.

Si certains créateurs sont très au fait de ces points, d'autres sont plus « légers » sur la question. Et pour leur mettre les idées bien au clair, l'outil de calcul est imparable. Un tableau d'une quarantaine de lignes qui prend tout en compte. Car « avant même de totaliser les charges à couvrir, il faut commencer par le chiffre d'affaires que le créateur pense être en mesure de réaliser, insiste Clotilde, et surtout pas l'inverse. C'est le potentiel de l'activité qui compte, car il permettra de couvrir ces dépenses incompressibles. » Les charges fixes sont les plus faciles à identifier ; les charges variables sont moins évidentes mais sans doute les plus impactantes et déstabilisantes une fois l'activité engagée. Cela veut dire qu'il faut tenir compte, dans certains cas, de la saisonnalité et des variations de revenus qui vont avec.

Penser aussi à soi

Dans les charges, mentionnons l'eau et l'électricité bien sûr, les primes d'assurance, la location des locaux ou d'un terminal de paiement, la publicité, les frais d'emprunt, les déplacements et autres frais postaux. Un inventaire à la Prévert, dans lequel se nichent aussi quelques services bancaires, des honoraires juridiques, le cas échéant des vêtements de travail, ou la maintenance de matériel.

« Sauf à être totalement novateur en son domaine, les principaux chiffres existent, explique Clotilde. On les trouve auprès des chambres consulaires, de l'INSEE et bien sûr en faisant sa propre étude de marché. » Faire un audit auprès des clients potentiels est recommandé, autant que d'observer la concurrence et le comportement du secteur depuis plusieurs années. Car avoir une tendance vaut mieux que de s'en tenir à une photographie instantanée, qui peut être trompeuse.

Si le créateur oublie rarement qu'il devra se rémunérer, en revanche il omet parfois de penser à sa protection sociale : couverture maladie et invalidité, retraite, pour lui et sa famille. « Il existe pourtant des outils très efficaces et défiscalisés, grâce à la Loi Madelin notamment, qui sont certes des investissements mais qui lui reviendront en propre le moment venu. »

« Il faut, au bout du compte, que le créateur soit à l'aise avec son chiffre d'affaires et son taux de marge, insiste Clotilde Rivière-Prost. Pour cela, il est bon d'envisager un début d'activité raisonnable. » Compter aussi sur les indemnités de Pôle Emploi qui peuvent courir sur les quinze premiers mois de l'activité, et les aides Pass Création, ILC ou REVL, des financements à taux zéro, utiles en cette période où les taux d'emprunt repartent à la hausse.

Nicolas Duemes

« Le créateur doit être à l'aise avec son chiffre d'affaires et son taux de marge »

BGE :

ET SI VOUS N'ÉTIEZ PAS SEUL POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE ?

27 000 entreprises se créaient chaque année en Région Centre-Val de Loire.

Parmi les créateurs, seuls 4 sur 10 bénéficient d'une formation ou d'un accompagnement préalable pour structurer le projet avant de s'installer*, et grand nombre d'entre eux expriment un sentiment d'isolement et un besoin d'outillage face aux décisions et actions quotidiennes pour piloter leur activité, une fois immatriculés.
Plusieurs enjeux majeurs au quotidien pour l'entrepreneur : capter et fidéliser sa clientèle, engager des actions commerciales, trouver de nouveaux partenaires, sécuriser sa trésorerie, optimiser ses coûts, suivre sa rentabilité, générer une rémunération réelle pour soi et ses salariés, être visible, organiser l'activité, prendre le virage du digital, protéger son patrimoine, sécuriser sa famille… prendre des vacances !
En région, BGE s'engage à mettre son expertise et son réseau au service des TPE et du développement économique local. Pour que tout entrepreneur puisse identifier un référent de parcours qui l'aide à répondre à ses enjeux, appuie sa stratégie de développement, facilite sa mise en réseau et lui permette d'acquérir les compétences nécessaires à la conduite de son activité.

BGE, un réseau d'experts engagés

Depuis 40 ans BGE s'engage pour rendre l'entrepreneuriat accessible à tous et contribuer à un entrepreneuriat raisonné, sécurisé et créateur de valeur.
"En Centre-Val de Loire, 160 salariés BGE conseillent et forment les chefs d'entreprises dans leur conduite et développement d'activité." explique Éric Massé, Directeur général BGE Indre, Cher et Touraine.
Concrètement, chaque conseiller-formateur - formé à échelle locale et nationale sur les innovations en matière de stratégies commerciales et financières - structure un parcours sur mesure à l'entrepreneur qu'il appuie, au travers d'une approche qui combine 2 angles indissociables : structuration du projet & montée en compétences du chef d'entreprise (avec certifications reconnues RNCP à la clef).

Notre métier ? Faciliter et sécuriser le vôtre !

Au travers d'outils innovants ("MonBureauVirtuel", avec outil de business plan, auto-évaluation des compétences, modules elearning mises en relations, boîte à outils…) permettant de conjuguer distanciel & présentiel, synchrone & asynchrone, chaque entrepreneur est guidé par son référent BGE et bénéficie de rendez-vous d'appui au développement, de formations, d'ateliers de co-développement, d'évènements de mise en réseau, de mise en relation directe avec vers des partenaires experts selon les besoins (acteurs privés et associatifs du financement à l'entrepreneuriat, experts-comptables, assureurs, agences de communication,…).

L'approche par les compétences : la clé de la réussite

Au fil du parcours, l'entrepreneur expérimente les outils et acquiert les compétences nécessaires à la conduite autonome et sécurisée de son entreprise, développe un véritable avantage concurrentiel et s'inscrit pleinement dans l'écosystème local, vecteur de réussite et de développement pour lui, et pour le territoire.

Le pari de la proximité : un conseiller BGE à moins de 30 minutes de chez vous !

Depuis sa création, BGE fait le pari de la proximité : 26 lieux d'accueil en Centre-Val de Loire pour recevoir les entrepreneurs, au plus près de chez eux.
A l'heure du numérique, le réseau réaffirme son engagement au plus près des territoires et des entrepreneurs. "Parce que chaque projet entrepreneurial dépend de réalités économiques et sociales locales, cet ancrage permet de mieux les saisir." explique Paloma van Hille, directrice générale BGE Loiret, Eure-et-Loir et Loir-et-Cher. "Grâce à cette proximité, BGE imagine des solutions adaptées d'une part aux entrepreneurs et d'autre part, à tous les acteurs locaux du développement économique en vue de favoriser le dialogue et les dynamiques collectives. Le tout au service d'un développement équilibré des territoires."

* *Source INSEE - https://www.insee.fr/fr/statistiques/6213997*

BGE CENTRE - VAL DE LOIRE
Appui aux entrepreneurs

TROUVEZ VOTRE BGE SUR BGE.ASSO.FR

6 Couveuse, pépinière, incubateur… : un nid douillet pour son entreprise

Couveuses, pépinières, incubateurs-accélérateurs, tiers-lieux… En région Centre-Val de Loire, de nombreuses structures proposent aux nouveaux entrepreneurs de s'y installer pour créer puis faire grandir leur entreprise. Tour d'horizon de ces outils mettant fin à l'isolement du créateur.

Quatre solutions principales s'offrent aux entrepreneurs en devenir, à la recherche de rencontres, d'échanges et de conseils.

LA COUVEUSE : UN COCON POUR QUE L'ENTREPRISE DEVIENNE UN PAPILLON

Salariée de la BGE1 Loir-et-Cher et Eure-et-Loir, Magali Breton pilote la couveuse généraliste Mature Entreprise à Vendôme. Particularité d'une couveuse d'entreprises : elle permet de tester une activité avant de s'immatriculer. À Vendôme, le projet est d'abord présenté devant un comité et doit être capable de proposer des prestations dès le lendemain. Si ce projet est validé, la couveuse rembourse ensuite les frais liés à cette activité. Celui qui n'a pas encore le statut de chef d'entreprise signe un Contrat d'appui au projet d'entreprise (Cape). Reconnu par l'Urssaf et Pôle Emploi, ce contrat permet au signataire de bénéficier de ses droits et aides sociales dans cette période de test plus qu'incertaine.

L'individu profite de deux heures d'accompagnement individuel par mois. Mais la période en couveuse permet surtout de vérifier qu'il y a bien une clientèle et que l'individu détient les aptitudes nécessaires pour créer son entreprise. À Vendôme, le parcours de six mois est renouvelable et souvent renouvelé. Il atteint généralement douze mois et, trois mois après la sortie de la couveuse, le taux de réussite est de 80 %.

LA PÉPINIÈRE : POUR QUE L'ENTREPRISE SE TRANSFORME EN VÉRITABLE PÉPITE

La métropole d'Orléans compte trois pépinières généralistes gérées par l'association Orléans Pépinières : une à Olivet, une à Saint-Jean-de-la-Ruelle et une à Saint-Jean-de-Braye. L'entreprise doit être déjà créée lorsqu'elle arrive dans une pépinière d'entreprises – ce qui n'est pas exigé pour rejoindre une couveuse. La pépinière d'entreprises propose des services de base, comme un accueil physique et téléphonique personnalisé. Le chef d'entreprise minimise ainsi ses coûts et gagne du temps en se concentrant sur son activité et en déléguant à la pépinière ces services.

Dans le cadre de l'accompagnement, chacune est suivie par un conseiller en création d'entreprise. Pour s'adapter aux besoins du chef d'entreprise, la structure se doit d'être flexible, proposant des salles de réunion et des bureaux flexibles et de différentes tailles. La société peut ainsi changer facilement de bureau pour un plus grand. « Une entreprise reste en moyenne quatre ans, explique Sylvie Parfum, directrice d'Orléans Pépinières. Le flux de départs se fait naturellement, quand les locaux ne deviennent plus adaptés à leurs besoins et que les entreprises ont une certaine assise financière pour investir dans des locaux. »

L'INCUBATEUR-ACCÉLÉRATEUR : INNOVER POUR MIEUX RÉGNER

Créé en mai 2016, le Lab'O à Orléans est membre du réseau national Village by CA qui possède une quarantaine d'incubateurs privés en France. En novembre 2021, l'Agreen Lab'O Village by CA ouvrait ses portes à Orléans. Son credo : « l'innovation et le digital au service de l'agriculture ». Ressemblant à une pépinière, un incubateur accompagne plus précisément les projets innovants et donc liés à l'innovation, au numérique ou au digital. Il s'adresse aux start-up, ces jeunes entreprises dans le secteur des nouvelles technologies. « Un incubateur n'est pas uniquement une solution d'hébergement

de l'entreprise, mais aussi une solution d'accompagnement de cette entreprise, explique Julien Goujon, Lab'O manager. Son objectif est d'apporter un maximum de services pour aider au maximum le chef d'entreprise.»

L'entrepreneur dépose d'abord un dossier de candidature avant de passer devant le comité de sélection du Lab'O. Si le projet est validé, l'accompagnement de la structure se met ensuite en place selon son stade d'avancement dans la structuration de son business plan et de son plan de financement. Le secteur du digital et du numérique impose de développer une activité le plus vite possible et de réaliser rapidement une levée de fonds. Là aussi, la souplesse en termes de surface est l'un des avantages d'évoluer au sein d'un incubateur.

LE TIERS-LIEU : UNE COMMUNAUTÉ D'ENTREPRENEURS ET DE CITOYENS

Mame, « cité de la création et de l'innovation » à Tours, accueille 76 entreprises dans un bâtiment de 12 000 m² appartenant à Tours Métropole. « Je préfère parler de tiers-lieu », prévient d'emblée Antoine Coinde, son directeur. Mame entend ainsi être un lieu de vie et d'échanges entre les entreprises qui occupent les lieux, mais aussi entre ces entreprises et un public extérieur. Ce dernier peut venir assister à des événements, animations et autres moments de convivialité, liés ou non à l'entrepreneuriat.

Mame ne propose pas de programme d'accompagnement à proprement parler, mais celui-ci est réalisé indirectement grâce à ses partenaires (banques, experts-comptables, chambres consulaires) qui répondent aux questions et sont sources de conseils. Mame propose également un espace de coworking résident, au mois ou au trimestre, et un espace de coworking nomade, payable à la demi-journée. Les entreprises résidentes peuvent rester quatre ans au maximum. Mame est actuellement complet, mais deux grands bureaux de 130 m² seront disponibles au début de l'année 2023. Pour les plus petits bureaux, les listes d'attente sont bien remplies.

Maxence Yvernault

1. Un sigle qui pioche dans trois mots essentiels pour tout créateur ou repreneur d'entreprise : ensemBle pour aGir et Entreprendre.

Le Lab'O Village by CA à Orléans.

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Quels sont les points communs entre ces quatre types de structures ?
Couveuses, pépinières, incubateurs et tiers-lieux offrent rapidement un premier réseau professionnel à tous les entrepreneurs résidents. Ces structures permettent d'avoir des premiers contacts et de mettre en relation plusieurs entreprises. Celles-ci s'entraident à court terme, et potentiellement sur le long terme, entrent dans une relation client-prestataire. D'autre part, l'objectif, dans ces structures, est de créer de la richesse et des emplois. Elles apparaissent donc comme des outils de développement économique du territoire en région Centre-Val de Loire.

©freepik

7 Les avantages de la zone franche urbaine ou du quartier de la politique de la ville

Très souvent critiqués, les zones franches urbaines-territoires entrepreneurs (ZFU-TE) et les quartiers de la politique de la ville (QPV) présentent néanmoins de nombreux avantages pour celui ou celle qui désire créer ou reprendre une entreprise dans ces quartiers.

Charles Daudin est chargé de développement économique chez Agglopolys, la communauté d'agglomération de Blois. Son constat est clair.

« Il y a eu beaucoup de créations d'entreprises post-Covid 19, explique-t-il. Cette tendance est nationale. Beaucoup de gens font des bilans de compétences. Il y a beaucoup d'aides à la création d'entreprise, mais certaines sont plus spécifiques aux ZFU-TE ou aux QPV. »

L'aventure c'est l'aventure

Une personne qui souhaite créer ou reprendre une entreprise bénéficie de différents niveaux d'exonérations fiscales si elle s'installe dans une zone franche urbaine- territoire entrepreneur (ZFU-TE). Concrètement, il s'agit d'exonérations sur les sociétés et sur les revenus pendant cinq ans.

Dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV), plus connus que les ZFU-TE, la même personne profite en outre d'exonérations foncières et donc sur la cotisation foncière de son entreprise. Cela pendant cinq ans et même au-delà. L'évolution étant dégressive, l'exonération s'élève à 60 % la sixième année, 40 % la septième année et 20 % la huitième année.

Cette aide financière est non négligeable pour ceux pour qui il est difficile de se lancer dans une aventure entrepreneuriale, le coût de l'opération étant finalement bien moindre. Mais, s'installer dans ces quartiers présente d'autres avantages. « On accepte tous les entrepreneurs car chaque projet mérite d'être accompagné, poursuit Charles Daudin. Ces quartiers représentent une cible et un marché particuliers. » L'installation d'une entreprise représente en effet une réelle opportunité pour les habitants qui peuvent devenir une clientèle directe. Enfin, en s'installant dans ces zones, le chef d'entreprise bénéficie d'aides sur le plan de l'emploi et du recrutement.

Maxence Yvernault

« Ces quartiers représentent une cible et un marché particuliers »

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Quels sont les quartiers concernés ?

Les zones franches urbaines-territoires entrepreneurs (ZFU-TE) :
Bégon et Croix Chevalier à Blois ; Argonne à Orléans.

Les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) :

- Dans le Loir-et-Cher : Kennedy, Coty, Croix Chevallier, Sarrazines à Blois ; Les Rottes à Vendôme ; et Les Favignolles à Romorantin-Lanthenay.
- Dans le Loiret : Dauphine, La Source, Argonne et Blossières à Orléans ; Le Clos de la Grande Salle, Ormes du Mail-Andrillons, Lignerolles à Fleury-les-Aubrais ; Les Chaises et Les Trois Fontaines à Saint-Jean-de-la-Ruelle ; Pont Bordeaux à Saint-Jean-de-Braye ; Le Hameau à Sully-sur-Loire ; Le Champ de la Ville et Montoire à Gien ; les quartiers Nord et Saint-Aignan à Pithiviers ; La Chaussée à Montargis ; et Vésine à Châlette-sur-Loing.
- En Indre-et-Loire : Les Fontaines, Rochepinard, Rives du Cher, Europe, Sanitas, Maryse Bastié et Bords de Loire à Tours ; Rabaterie à Saint-Pierre-des-Corps ; Niqueux Bruère-Marcel Pagnol à La Riche ; Rabière à Joué-lès-Tours ; et La Verrerie et Patte d'Oie-Malétrenne-Plaisance à Amboise.

8 Créer une société civile immobilière : bonne ou mauvaise idée ?

Beaucoup de chefs d'entreprise cherchent de nos jours à acheter et à investir dans l'immobilier dans le cadre de leur activité professionnelle. Certains font le choix de la société civile immobilière, ou « SCI ».

« C'est une bonne idée de créer une SCI, prévient d'emblée Sébastien Boissay, notaire à Romorantin-Lanthenay (41) et vice-président de la Chambre interdépartementale des notaires. La seule chose indispensable, c'est de trouver un associé. » En effet, une société civile immobilière est une structure juridique créée et constituée d'au moins deux personnes qui ont chacune le statut d'associé et qui détiennent un ou plusieurs biens immobiliers. Les associés nomment un gérant qui représente la SCI au quotidien et gère le ou les biens immobiliers en question. Le gérant peut être l'un des associés ou bien un tiers. L'activité de la SCI est civile, car elle ne peut exercer aucune activité commerciale. La SCI peut mettre ses locaux à la disposition d'une entreprise. On distingue donc ici la SCI et le bien immobilier d'une part, de l'entreprise qui exerce son activité dans le local en question d'autre part.

Mieux vaut être bien accompagné que seul

La SCI présente plusieurs avantages. Sa création permet de se constituer un patrimoine immobilier. Grâce à une mise en commun des capitaux, une personne qui ne peut investir seule peut le faire à plusieurs, avec les autres associés de la SCI. À plusieurs, il devient plus simple de financer un projet immobilier ambitieux, que celui-ci soit locatif ou non. La SCI facilite l'obtention de financements externes. Souvent, la construction d'un immeuble est d'abord financée par la perception des loyers, puis, une fois le prêt bancaire remboursé, les associés obtiennent des revenus complémentaires réguliers.

Cette structure juridique facilite la prise de décision et le partage des coûts entre les associés : la plupart du temps, les décisions concernant la gestion courante des biens immobiliers ne nécessitent pas l'unanimité des associés. Les charges locatives sont également mutualisées puis réparties équitablement entre tous les associés de la SCI.

Une création complexe

La SCI présente néanmoins quelques inconvénients. Sa procédure de création peut notamment paraître lourde et complexe. Après avoir constitué un capital social qui sera débloqué lorsque la SCI sera officiellement créée, les statuts doivent être rédigés. Dans le mois suivant la signature des statuts, un avis de création de la SCI doit être publié dans un journal d'annonces légales (JAL). Un dossier de création d'entreprise doit ensuite être transmis au greffe du tribunal de commerce pour immatriculer la société au registre du commerce et des sociétés (RCS).

D'autre part, la SCI doit organiser une assemblée générale annuelle pour que le gérant présente les comptes et que les associés les valident. Comme pour toute AG, une convocation doit être adressée à tous les associés quinze jours avant et doit présenter l'ordre du jour. À la fin de cette AG, un procès-verbal est rédigé. Dans toutes les SCI, il est conseillé de tenir une comptabilité pour vérifier régulièrement la situation financière.

Maxence Yvernault

©Freepik

« La seule chose indispensable, c'est de trouver un associé »

SCI

société civile immobilière

9 L'Urssaf, pourquoi c'est cher ?

L'Urssaf recouvre l'ensemble des couvertures sociales des Français, de la naissance à la retraite. Elle a ce rôle difficile de collecter les charges, qu'elle redistribue à tous les organismes payeurs. En fait, elle facilite le travail de l'entreprise et force chacun à assurer sa protection sociale.

L'AMIE DES ENTREPRISES !

L'Urssaf gère une mission de service public qui finance la protection sociale des Français, de la naissance à la vieillesse, en passant par les accidents du travail, l'allocation chômage, la formation professionnelle, la contribution AGEFIP et la maladie. Chaque année l'Urssaf collecte 596 milliards d'euros pour les organismes prestataires, dont huit en région Centre-Val de Loire.

En regardant sa feuille de paye, le salarié peut ne regarder que le chiffre en bas à droite. En somme, ce qui reste une fois que les couvertures santé, accident du travail, famille, vieillesse, chômage sont assurées.
Sur cette feuille, il y a trois colonnes. L'une indique « Net payé », l'autre présente les cotisations salariales, ce à quoi le salarié renonce dans l'immédiat pour assurer son avenir, la troisième les cotisations patronales versées par l'employeur en plus du salaire brut.
C'est pendant la Seconde Guerre mondiale que le CNR, Conseil National de la Résistance, imagine la création de la Sécurité sociale et les organismes prestataires de la solidarité nationale ; chose faite le 4 octobre 1945. Chaque organisme prélevait alors, par ses propres services de recouvrement, les cotisations auprès des entreprises. « Mais le job de ces organismes n'est pas de prélever, observe Julien Floc'h, directeur de l'Urssaf Centre-Val de Loire, mais de servir des prestations et d'accompagner au mieux les assurés sociaux et les citoyens qui en ont le plus besoin. »
C'est par cette observation de bon sens qu'en 1960 l'Urssaf a été créée. L'Union du Recouvrement de la Sécurité Sociale et des Allocations Familiales allait simplifier les versements que l'entreprise fait à la caisse primaire, à la CARSAT, la CAF et quelques autres, en ne versant dorénavant les cotisations qu'à ce seul organisme.

Pas de CB, juste la carte Vitale
L'Urssaf a donc été pensée pour collecter et gérer cette répartition. « Notez que les versements se font de manière déclarative, insiste Julien Floc'h, autrement dit sur la base de la confiance, tant pour la part qu'elle doit au titre patronal, que pour la part que doit le salarié, et pour laquelle l'entreprise fait ce que l'on appelle le précompte.» Et c'est tant mieux, car le calcul des taux est complexe, surtout si l'on tient compte de certaines exonérations de charges.
Pour faire simple, sur un salaire brut de 3 000 €, il est retenu 21 % de charges que paye le salarié. L'entreprise, elle, abonde à hauteur de 40 %. Le cumul des cotisations est ainsi de 1 800 € chaque mois pour assurer la couverture sociale de l'intéressé. »

C'est vrai, le montant est important, convient Julien Floc'h, mais quand le citoyen français va à l'hôpital, on ne lui demande pas sa carte bleue, mais juste sa carte Vitale. » L'avantage est conséquent au regard des systèmes appliqués dans des pays comme les États-Unis ou même la Suisse. La France est particulièrement enviée pour son système protecteur de sécurité sociale. À noter d'ailleurs que cette mission d'amortisseur social, dont on bénéficie depuis 77 ans, a joué un rôle majeur au cours de la crise sanitaire du COVID, protégeant à la fois les citoyens, les entreprises et les entrepreneurs.

Idem pour la retraite ; on est loin de l'après-guerre, époque où les personnes tombaient souvent dans la misère lorsqu'elles ne touchaient plus de salaire. Le système actuel fonctionne donc bien, même s'il reste perfectible.
Mais parlons aussi d'événements plus heureux

Julien Floc'h, directeur de l'URSSAF Centre-Val de Loire.

« Quand le citoyen français va à l'hôpital, on ne lui demande pas sa carte bleue, mais juste sa carte Vitale »

et notamment de la naissance des enfants. Les allocations familiales sont aussi versées grâce à ces cotisations.

Pour assurer le financement de la protection sociale, en tenant compte de la situation de chacun, l'Urssaf accompagne près de 270 000 entités en région : les entreprises de droit privé bien sûr, artisans et commerçants, travailleurs indépendants, professions libérales, professionnels de santé conventionnés, les autoentrepreneurs, mais aussi les collectivités territoriales et les administrations.

Stéphane de Laage

470

personnes employées en région Centre-Val de Loire

26 cts

sur 100 €, seulement 26 cts sont utilisés pour le fontionnement de l'Urssaf

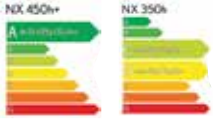
COMBIEN VA COÛTER UNE EMBAUCHE ?
Utilisez le simulateur sur :
mon-entreprise.urssaf.fr/simulateurs

Sur la feuille de salaire, les colonnes présentent clairement les cotisations patronales et salariales.

Nouvelle adresse de votre concession Lexus Orléans :
LEXUS ORLÉANS 540 rue de la Bergeresse - 45160 Olivet - 02 38 81 38 00

GARANTIE LEXUS PREFERENCE
36 MOIS
KILOMÉTRAGE ILLIMITÉ

40 VÉHICULES D'OCCASION EN STOCK DISPONIBLES



Au quotidien, prenez les transports en commun. #SeDéplacerMoinsPolluer

lexus.orleans@groupebernier.com - www.lexus-orleans.fr

Lexus Orléans

10

La CAF, une relation rare mais riche

Jean-Yves Prévotat, directeur CAF Loiret.

Près d'un Français sur deux est allocataire de la Caisse d'allocations familiales. Enfants, logement, handicap ou pauvreté, rien n'échappe à l'attention du plus familial des organismes de la Sécu.

Parmi les organismes qui constituent la Sécurité sociale, la Caisse d'allocations familiales est discrète, presque invisible aux yeux du chef d'entreprise. « Pourtant, explique Jean-Yves Prévotat, son directeur pour le Loiret, la CAF est très présente pour aider les salariés, de même que les dirigeants quel que soit leur statut, y compris les indépendants et autoentrepreneurs ». La CAF est présente dans la vie d'une personne sur deux, le versement des prestations dépendant des ressources et de la situation familiale. Dès lors qu'il y a charge d'enfant, la CAF verse une prime à chaque naissance, des aides pour la garde d'enfant, puis des allocations dès le second. On devient aussi allocataire si on loue son logement et que ses revenus sont insuffisants, si l'on est privé de ressources (RSA) et si l'on est reconnu adulte handicapé (AAH).

Le compte est bon

Les allocations familiales sont financées par la Sécu, l'AAH est certes versée par la CAF mais pour le compte de l'État, tout comme les aides au logement, et le RSA est versé pour le compte du Département. « C'est un peu complexe, mais cela montre que le CAF connaît bien ses publics et les besoins de chacun. Tous les versements destinés aux populations les plus fragiles lui sont confiés. »

Si le chef d'entreprise est plus rarement allocataire, nombre de ses salariés et de travailleurs indépendants le sont, sans qu'il le sache. « Si donc le chef d'entreprise se préoccupe peu de la CAF, la CAF pense à lui et à ses salariés. »

La CAF pense donc à la famille, c'est son ADN, et s'adapte à son évolution. Depuis quelques années sont apparus les « travailleurs pauvres ». Certains perçoivent une rémunération qui ne suffit pourtant pas à assurer la situation familiale du moment. D'où la création de la prime d'activité, servie elle aussi par la CAF, calculée chaque trimestre au vu des déclarations de l'allocataire.

Pourtant, on estime à 30 % les ayant-droits qui ne les font pas valoir. Il faut en faire la demande individuelle, ce qui n'est pas toujours le cas.

Financement et ingénierie

La CAF intervient aussi pour l'aide à la création et au fonctionnement des crèches, publiques ou privées, même interentreprises, ainsi que pour les accueils de loisir, les garderies périscolaires, les centres sociaux et foyers de jeunes travailleurs. « Pour cela, la CAF contracte avec les collectivités, mais aussi avec les entreprises, précise Jean-Yves Prévotat. Cela représente près de 50 millions d'euros pour le seul Loiret. » La CAF intervient comme promoteur au profit d'opérateurs privés ou publics, de municipalités, associations ou groupements d'entreprises. Elle intervient aussi pour l'ingénierie de ces lieux particuliers et pour le financement de postes d'animateurs sociaux.

Stéphane de Laage

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Qui finance les allocations familiales ?

Depuis 1991, la CSG (contribution sociale généralisée) a, peu à peu, remplacé dans le financement de la branche famille les cotisations des employeurs. Ainsi les prélèvements sont faits sur les feuilles de salaire, mais aussi sur les revenus des indépendants, ainsi que les revenus mobiliers et immobiliers.

« Si le chef d'entreprise se préoccupe peu de la CAF, la CAF, elle, pense à lui et à ses salariés »

11 CPAM solidaire par nature

Comme son nom l'indique, la CPAM, caisse primaire d'assurance maladie, est le premier niveau d'assurance pour la maladie et l'incapacité de travailler, temporaire ou définitive.

Conformément à sa mission, la CPAM verse le remboursement des soins, les indemnités journalières, les pensions d'invalidité et les rentes. Nous y sommes donc tous naturellement attachés ! Et en l'occurrence, il s'agit bien de tous, puisque depuis 2016 la PUMa, protection universelle maladie, couvre les dépenses de chaque résident régulier sur le territoire français, qu'il soit salarié, indépendant, retraité ou sans emploi.

C'est donc la solidarité qui prévaut, comme souvent en droit français. Pour cela, 2000 agents œuvrent en région Centre-Val de Loire. Les services de la Caisse primaire d'assurance maladie bénéficient à tous les détenteurs d'un numéro de sécurité sociale, numéro généré par l'INSEE à la naissance ou à l'arrivée régulière de chacun sur le territoire national. Ces mêmes assurés sont détenteurs, depuis 1998, de la carte Vitale, sur laquelle sont indiqués leurs droits et qui permet les divers remboursements. « Pour le seul département du Loiret, la CPAM rembourse chaque année un peu plus de 2 milliards d'euros », détaille Delphine Levy, directrice adjointe de la CPAM du Loiret ; soit 870 millions pour les soins de ville, prodigués par les professionnels de santé et les pharmacies, 100 millions de dépenses d'indemnités journalières maladie et 1,2 milliard de frais hospitaliers. Dépenses auxquelles il faut ajouter notamment les indemnités journalières maternité/paternité et les pensions d'invalidité.

Ces dépenses sont rendues possibles par les cotisations de chacun. Leur recouvrement, comme tous ceux de l'ensemble « sécurité sociale », CARSAT, CAF et CPAM, sont opérés par l'Urssaf.

Informer les entreprises

C'est la CPAM qui calcule et verse les indemnités journalières en fonction du salaire de l'intéressé. C'est également elle qui reçoit et instruit les dossiers accident du travail et maladie professionnelle. « Pour cela, il est important que les entreprises soient actrices et donc bien informées », ajoute Delphine Levy. « Dans cette idée, nous allons à leur rencontre pour les familiariser avec les différents services, leur rappeler les droits de leurs salariés comme le congé paternité par exemple, faire en sorte qu'elles maîtrisent les formalités et la gestion des maladies professionnelles. Où l'on parle en ce moment particulièrement des incidences du Covid-19 ».

Stéphane de Laage

TOUT SAVOIR SUR LA CPAM :

- « 3 minutes entreprises », la lettre mensuelle régionale pour s'informer et comprendre l'actualité de la CPAM locale
- 3679, le numéro des entreprises
- un site pour les employeurs www.net-entreprises.fr

Delphine Levy, directrice adjointe de la CPAM du Loiret.

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Qui paye quoi ?

Depuis l'origine de la Sécurité sociale en 1945, les salariés, directement prélevés sur leur salaire brut, ont longtemps été les premiers contributeurs. Plus tard, la CSG, contribution sociale généralisée, a élargi l'assiette de recouvrement aux retraités et aux travailleurs non-salariés, qui bénéficient eux aussi des remboursements de leurs dépenses de santé. Puis s'est ajoutée la CRDS, Contribution au remboursement de la dette sociale.

LE SAVIEZ-VOUS ?

« ameli.fr », pour Assurance Maladie En Ligne.

Groupama donne la parole à des entrepreneurs français.
Retrouvez LES COUPS DE PROJECTEUR
de ces petites entreprises qui font de grandes choses !

ET PARCE QUE VOTRE ENTREPRISE FAIT AUSSI DE GRANDES CHOSES,

RIEN NE DOIT LA METTRE À L'ARRÊT.

Pour la protéger et assurer sa pérennité, nous avons développé des contrats d'assurance et des services à sa mesure :

- **VOUS PROTÉGER DES RISQUES**
- **VOUS SOUTENIR EN CAS DE SINISTRE**
- **VOUS CONSEILLER SUR UNE SOLUTION DE PRÉVOYANCE**
- **VOUS ACCOMPAGNER DANS VOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT**

PROFITEZ DE

200€* OFFERTS

SUR VOTRE ASSURANCE MULTIRISQUE

Groupama
PARIS VAL DE LOIRE

Pour les conditions et limites des garanties et des services présentés sur cette page, se reporter aux contrats disponibles en agence Groupama.
* Offre valable du 3 janvier au 30 juin 2023. 200€ offerts pour la souscription d'un contrat multirisque professionnelle d'un montant minimum de 400€ et d'un autre contrat de la gamme « assurance de personne ». Avantage applicable pour une cotisation globale de 1500€ minimum et sur la prime de la première année du contrat multirisque professionnelle. Toute résiliation avant ce délai, entraînera un remboursement du montant de cet avantage par le sociétaire. Ces réductions ne sont pas cumulables avec d'autres avantages tarifaires temporaires.

GROUPAMA PARIS VAL DE LOIRE - Caisse Régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles Paris Val de Loire - Siège social : 1 bis avenue du Docteur Ténine - CS 90064 - 92184 Antony cedex - 382 285 260 RCS Nanterre - Entreprise régie par le Code des assurances et soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution située 4 place de Budapest - 75009 Paris. www.groupama.fr

12 Assurer son entreprise : dura lex, sed lex

La loi est dure, mais c'est la loi. Cette expression latine s'applique de nos jours à beaucoup d'éléments dans la société. Le monde de l'entreprise ne fait pas exception. Tour d'horizon des obligations en termes d'assurances qui incombent à tout chef d'entreprise.

Le droit français repose en partie sur le Code Civil, ce dernier imposant une obligation d'indemnisation après avoir causé un préjudice. La loi peut donc exiger du dirigeant qu'il soit assuré dans le cadre de son activité. Selon le ministère de l'Économie, « l'obligation de détenir une assurance professionnelle peut être imposée par la loi [ou bien] par les textes qui régissent l'activité ». De nombreuses professions ou entreprises sont ainsi concernées, comme par exemple les professionnels du droit. Les professionnels de santé, eux, doivent avoir une assurance de responsabilité civile médicale, celle-ci pouvant être engagée en raison d'atteintes à la personne.

Attention travaux

Si un ou plusieurs véhicules à moteur circulent pour les besoins de l'entreprise, cette dernière doit être assurée car sa responsabilité peut être engagée à cause de l'utilisation d'un véhicule. Un salarié qui utilise sa voiture pour son travail doit logiquement avoir le permis. Le dirigeant commet une faute s'il ne vérifie pas que ce salarié a bien son permis au moment de son embauche. Logiquement là aussi, il n'est pas responsable si ce salarié perd son permis pendant l'exécution de son contrat de travail, continue de conduire et cause un préjudice.

À l'ouverture de chacun de ses chantiers, un professionnel du bâtiment doit prouver à son client qu'il a souscrit un contrat d'assurance décennale. Cette obligation d'assurance des travaux de construction permet ainsi à un professionnel d'être assuré pendant dix ans en cas de problèmes.

Autre obligation d'assurance : « la loi impose aux employeurs du privé de proposer une couverture complémentaire de santé collective à leurs salariés », rappelle Guillaume Malbo, directeur départemental chez Groupama Paris-Val de Loire à Blois (41).

« La loi impose aux employeurs du privé de proposer une couverture complémentaire de santé collective à leurs salariés »

L'encre sur le papier, puis sur la peau

Pour certaines professions, l'obligation d'assurance est implicite car les enjeux financiers sont trop importants. Dans ce cas, on s'assure car toute la profession le fait. Le tatoueur, par exemple, n'a pas l'obligation d'assurer sa responsabilité civile professionnelle, mais tous le font car tous reconnaissent le risque de la profession. Autre exemple d'obligation implicite : la protection des biens contre les incendies et les vols.

« Il est assez naturel d'assurer les biens et responsabilités de l'entreprise. Mais l'entreprise repose essentiellement sur le chef d'entreprise, explique Guillaume Malbo. La couverture des risques du chef d'entreprise devient alors primordiale. Il faut penser à s'assurer soi-même en tant que chef d'entreprise ».

Pour sa part Benjamin Beaugé, agent général Axa à Blois, estime que « le chef d'entreprise ne maîtrise pas tout le contenu du contrat d'assurance. Rédigé au départ, il n'évolue pas automatiquement au fil de l'évolution de l'entreprise ».

Alors, pour répondre à ses obligations en termes d'assurances et pour couvrir les risques de son entreprise, quoi de mieux que de faire un point régulier avec son assureur ?

13 DREETS, en direct avec Bercy

La DREETS, c'est l'antenne régionale des ministères sociaux et du ministère en charge de l'économie. Il faut une loupe et de la patience pour comprendre les missions de ses pôles d'intervention. Mais toutes sont imbriquées pour le soutien de l'économie.

Autrefois était la Direccte, et voici la DREETS, Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités. Tout un programme pour faire réussir les acteurs économiques et, pour cela, un ancrage territorial fort afin de connaître les acteurs et entretenir avec eux des relations de confiance. C'est l'équation complexe des DREETS et de leurs déclinaisons départementales, les DDEETS. En Centre-Val de Loire, c'est une équipe de 140 agents au service de la méthodologie, de la coordination des outils et des moyens financiers mis à disposition par le ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique. Ils sont en veille sur tout ce qui se fait en matière économique sur le territoire : travail, emploi et compétences, statistiques économiques et sociales, et bien sûr la DGCCRF[1], pour la bonne exécution contractuelle des parties publiques et privés. La DREETS ne néglige rien !

Tout connaître de l'environnement économique
Si Bruno Lemaire a bien rappelé que les régions avaient la compétence pour le développement économique, le service économique de l'État en région (pôle SEER de la DREETS) assure un suivi des entreprises, en particulier de celles de plus de 50 salariés et de celles de secteurs d'activité sensibles ou stratégiques pour la région et la France. La cosmétique et la pharmacie, l'agro, l'auto et l'aéronautique sont de celles-ci en Centre-Val de Loire.

Thomas Robert est CRP, « commissaire aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises ». Imprimeurs, piscinistes ou ferronniers, il est peu d'entreprises qu'il ne connaisse. « C'est parce que je suis en relation permanente avec les branches professionnelles et les entreprises, dit-il, que je comprends leur business model et leur environnement socio-économique. » Il les accompagne, tant dans leur phase de rebond que d'anticipation et de prévention des difficultés, toujours à leur demande et dans le strict respect de la confidentialité. « Avec la fin du Covid-19, des entreprises ont eu besoin de se restructurer, de générer des économies d'échelle et des gains de productivité. Elles doivent faire face à la concurrence européenne et mondiale, nous devons être à leurs côtés. »
Cela se fait avec Dev'Up (lire plus loin), au point d'ailleurs que la DREETS siège au sein du conseil d'administration de l'agence régionale. Avec un plus : la DREETS est en lien directe avec Bercy, via notamment le CRP !
Elle met de l'huile dans les rouages de l'économie, établit les contacts entre les partenaires bancaires, l'Urssaf, la DREAL[2], les finances publiques et bien d'autres,
fait le diagnostic de ce qui ne va pas.

1. Direction de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
2. Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement

UNE RÉFLEXION TROP COMMUNE

L'État fait peur
« Oui, la puissance publique peut faire peur. Mais c'est une force, car cela montre qu'il y a un pouvoir qui protège et permet de sauver ce qui doit l'être, les entreprises et l'emploi. »

Marc Lagaede

Contact, pour les entreprises de plus de 50 salariés :
Mélanie Authier
06 99 01 02 77 - melanie.authier@dreets.gouv.fr
Thomas Robert
07 64 80 94 81 - thomas.robert@dreets.gouv.fr

Le travailleur indépendant est un animal fragile

Le CPSTI, Conseil de la protection sociale des travailleurs indépendants, veille, aux côtés de l'URSSAF, de l'assurance maladie et de la CARSAT, à la qualité des services rendus aux assurés indépendants. Un rôle important. Pourtant, rares sont ceux qui en connaissent l'existence.

Le travailleur indépendant est-il différent du salarié ? Oui, ses revenus sont plus aléatoires, ses besoins ne sont pas les mêmes, notamment en matière de couverture sociale. Et pour cause, en cas d'accident ou de maladie, bien souvent il ne dispose pas de la souplesse nécessaire pour s'arrêter. Les charges courent, les loyers, les salaires, les commandes… Alors comment faire ? Il n'est évidemment pas question de renoncer aux soins pour faire tourner la boutique. Ce qui met en lumière le besoin impérieux de s'assurer que les cotisations et les prestations des organismes de sécurité sociale sont adaptées à cette population. La vigilance porte sur les branches maladie, vieillesse et recouvrement. Près de quatre millions de cotisants et deux millions de retraités indépendants sont concernés.

Daniel Couillaud préside l'assemblée générale du CPSTI. « Les choses sont plutôt bien faites, observe-t-il, et les relations que nous avons avec les Urssaf, les CPAM et les CARSAT sont bonnes. Nous travaillons de façon constructive, avec l'objectif d'améliorer le quotidien social pour les travailleurs indépendants. »
Le CPSTI a été créé en janvier 2018 avec la mission de s'assurer que la problématique des travailleurs indépendants est bien considérée par les branches de la Sécurité sociale.

Objectif : améliorer la qualité de service
Le CPSTI est constitué d'une Assemblée générale de 22 membres (7 pour la CPME, 9 pour l'U2P, 4 pour la Fédération nationale des autoentrepreneurs et 2 pour la Chambre nationale des professions libérales). On retrouve un groupe similaire dans chacun des quinze CPSTI régionaux. Tous ces membres sont des travailleurs indépendants, mandatés par leurs organisations professionnelles.

Au-delà du contrôle, ses missions concernent :
- l'action sanitaire et sociale au bénéfice des cotisants (gérer les règles de l'aide aux cotisants en difficulté, les aides financières exceptionnelles, aides au départ à la retraite, les fonds en cas de catastrophes naturelles et d'intempéries…)
- Le pilotage des réserves du régime complémentaire de retraite obligatoire et du régime invalidité-décès (des fonds de l'ordre de 18 milliards d'euros)
- l'intervention dans les projets de loi et les textes réglementaires portant sur la sécurité sociale des indépendants.

Les commissions régionales sont concernées par l'action sanitaire et sociale et les recours amiables, notamment lorsque les travailleurs indépendants en difficulté déposent leurs dossiers auprès de l'Urssaf qui les instruit.
Où l'on voit que le CPSTI tient une position transversale pour la défense de la qualité de service des organismes de sécurité sociale en faveur des travailleurs indépendants. Si donc vous vous sentiez un peu seuls, sachez qu'il agit pour vous.

Stéphane de Laage

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Pourquoi les travailleurs indépendants ont-ils une retraite de base obligatoire moins bonne que celle des salariés ?
Il existe une telle hétérogénéité dans nos populations de travailleurs indépendants, que faire une généralité est un exercice périlleux. Nombreux sont les indépendants qui bénéficient d'une retraite tout à fait confortable, alors que d'autres sont à des très faibles niveaux. Cela s'appelle une carrière, et la carrière est une approche personnelle, émaillée d'orientations et/ou de circonstances parfois bénéfiques, parfois négatives.

Pour entrer en contact avec votre CPSTI régional, rendez-vous sur le site secu-independants.fr

15 Avocat, optez pour le cousu main

À la création de l'entreprise, l'avocat est indissociable de l'expert-comptable. Ce dernier fait le business-plan pour obtenir les financements et couvrir le BFR (besoin en fonds de roulement). L'avocat, lui, rédige les statuts avec une précision horlogère, et ça change tout.

SARL ou SAS ? Assimilé salarié ou gérant majoritaire ? Premières questions et premières hésitations, logiques pour un néophyte.
Ces questions, on doit les poser à son expert-comptable et il est utile de les affiner avec un avocat. Pourquoi ? « Parce que vous irez au-delà de la réflexion comptable, explique Nicolas Duvivier, avocat en droit fiscal et des sociétés. Le but sera aussi l'optimisation fiscale, personnelle, professionnelle ou encore successorale, la couverture sociale et la constitution d'une retraite sur mesure par de la capitalisation. »
La subtilité a des conséquences qui s'expriment en pourcentages sonnants et trébuchants. N'oublions pas que la vocation de l'entreprise est de gagner de l'argent. Alors autant que les bénéfices profitent au dirigeant, aux associés et aux salariés. Dit comme ça, l'avocat semble être le bon partenaire.

Gérer c'est prévoir
« Souvent, la création de société est motivée par un projet à plusieurs », ajoute Nicolas Duvivier. Il faudra cerner les intentions et les objectifs, contraintes, limites et risques… « Raison pour laquelle il faut écrire les règles du jeu. Pour cela, le document essentiel est le pacte d'associés. »
Gérer c'est prévoir, donc anticiper les situations que l'on ne voudrait pas connaître. Pour mille raisons, le dirigeant peut aussi avoir intérêt ou envie d'associer de nouvelles personnes, comme ses salariés, ses enfants, son conjoint, Il faudra être bien attentif aussi au régime matrimonial, c'est pourquoi la réflexion de l'avocat est souvent associée à celle du notaire. Il faut aussi préparer le dirigeant aux évolutions. Croissance externe, augmentation du capital pour développer par exemple une nouvelle activité, entrée de nouveaux actionnaires, développement de l'immobilier de l'entreprise, la retraite... « Notre métier, c'est beaucoup d'anticipation, d'accompagnement, d'empathie », convient Nicolas Duvivier.

« Notre métier consiste à bâtir un costume juridique, fiscal, social sur mesure pour le dirigeant »

Combien ça coûte ?
Entre les obligations légales, les publications, le dépôt au greffe, la création d'une société, accompagnée par un avocat, coute environ 2 000 €. Le conseil, l'optimisation et l'anticipation éviteront bien des erreurs qui, elles, pourraient alourdir sérieusement la note. Mieux vaut appréhender les choses dans le bon sens dès le début. Une modification des statuts avec des modèles pris sur internet coûtera en définitive plus cher.

Stéphane de Laage

LA RÉFLEXION QUE TOUT LE MONDE SE FAIT

« Mon entreprise n'est pas assez grosse pour avoir besoin d'un avocat »
Le conseil d'un avocat n'est pas si cher. D'autant que le premier rendez-vous dans le cadre du droit des sociétés est souvent gratuit, sans obligation de poursuivre avec le cabinet.
Ajoutons que bon nombre de cabinets n'appliquent pas de taux horaire, lui préférant un forfait par mission. « La loi impose par ailleurs la rédaction d'une lettre de mission qui annonce les honoraires dès le premier rendez-vous ». Osez la demander.

Nicolas Duvivier, avocat en droit fiscal et des sociétés.

Amplitude Automobiles Blois
5, rue de l'Azin
41000 Blois
02 54 50 40 40

Amplitude Automobiles Tours
7, rue Benjamin Franklin
37170 Chambray-lès-Tours
02 47 27 21 21

Dupont Orléans
2, rue Tabart - Zone Expo Sud RN 20
45100 Orléans
02 38 22 71 71

Dupont Montargis
Pôle commercial du Chesnoy - 61, route de la Rose Blanche
45200 Amilly
02 38 98 00 26

*Exemple pour une BMW iX1 xDrive30 xLine avec Pack Premium. 36 loyers linéaires : 590 €/mois. Location Longue Durée sur 36 mois et pour 30000 km incluant l'extension de garantie. Assurance perte financière à souscrire par l'intermédiaire de BMW Finance ou auprès de l'assureur de votre choix, sous réserve d'en justifier auprès de BMW Finance. Offre réservée aux particuliers pour toute commande d'une BMW iX1 xDrive30 xLine avec Pack Premium chez Amplitude Automobiles avant le 31/12/2022 sous réserve d'acceptation par BMW Finance, SNC au capital de 87 000 000 € - RCS Versailles 343 606 448, inscrit à l'ORIAS sous le n°07 008 883. Consommation d'énergie électrique : 17,3 - 18,4 kWh/100km. Autonomie en cycle mixte : 413 - 438 km ; autonomie en ville : 563 - 574 km. Depuis le 01/09/2018, les véhicules légers neufs sont réceptionnés en Europe sur la base de la procédure d'essai harmonisée pour les véhicules légers (WLTP), procédure d'essai permettant de mesurer la consommation de carburant et les émissions de CO_2, plus réaliste que la procédure NEDC précédemment utilisée. Après déduction du bonus écologique de 2000 €, sous réserve d'éligibilité conformément au décret en vigueur.
Modèle présenté : BMW iX1 xLine avec options à 890 €/mois sans apport.
²Recharge illimitée sur le réseau Ionity, exclusivement en France pour une durée de 12 mois. Offre de BMW France, SA au capital de 2 805 000 € - RCS Versailles 722 000 965, valable pour toute commande d'une BMW i4, BMW iX, BMW iX3 ou BMW i7 neuve auprès d'un Concessionnaire participant du réseau BMW en France, du 01/04/2022 au 31/12/2022, sous réserve de création d'un compte BMW Charging par le client et de l'activation du code promotionnel associé, dans les 30 jours suivant la livraison du véhicule. Conditions sur BMW.fr/recharge.

Pensez à covoiturer #SeDéplacerMoinsPolluer

La création ou la reprise d'entreprise, vous y pensez sérieusement ?

TROUVEZ TOUTES LES RÉPONSES POUR VOTRE PROJET D'ENTREPRISE AVEC PASS CRÉATION

CENTRE-VAL DE LOIRE

Pour en savoir plus :

passcreation.centre-valdeloire.fr

CHAQUE JOUR À VOS CÔTÉS

centre-valdeloire.fr

agefiph

L'EUROPE S'engage

RÉGION CENTRE VAL DE LOIRE

PARTIE 2

DÉVELOPPEMENT

Dev'Up, l'économie collective

En Centre-Val de Loire, l'agence de développement économique s'appelle Dev'Up, nom court et efficace. Mais au-delà du marketing, c'est une machine de guerre au service commun du territoire et de ses entreprises.

À QUOI SERT DEV'UP ?

La réponse du directeur général, Jean-Louis Garcia, est bien rôdée : « À apporter la bonne information à l'entreprise, l'accompagner dans le développement de sa stratégie, la recherche des bons partenaires, techniques et financiers ». Pensée en 2017, Dev'Up allait réunir les acteurs territoriaux qui, à une époque pas si lointaine, jouaient souvent « perso » pour attirer les entreprises.

L'agence emploie 48 personnes, « des techniciens qui savent accompagner l'entreprise », insiste Jean-Louis Garcia. Elle fédère par ailleurs un réseau de près de 400 développeurs en Centre-Val de Loire, salariés des communautés de communes et métropoles, des clusters, des chambres consulaires et des organes de l'État. Autant d'acteurs de terrain, sollicités pour leur parfaite connaissance du tissu économique. « Spécialistes dans leurs domaines, ils partagent leurs informations. Ils sont également formés à l'université des développeurs », explique Jean-Louis Garcia. « Les sujets sont multiples : transition écologique, agro-alimentaire et circuits courts, export ou cyber sécurité…, au gré de l'actualité et des besoins qui se font jour. »

Les entreprises, elles, sont invitées à partager leurs besoins, leurs projets dans des rencontres thématiques très ciblées par bassin d'emploi, pour qu'elles se connaissent et mutualisent leurs énergies, leurs savoirs et leurs compétences. « Dans le cadre du plan de relance, par exemple, nous sommes allés à la rencontre de celles que nous avions identifiées comme pouvant entrer dans le procédé. »

400

développeurs en Centre-Val de Loire, salariés des communautés de communes et métropoles

48

employés chez Dev'Up

« Les chefs d'entreprises nous inspirent »

Dev'Up était à la manœuvre en 2019 et en 2022 pour l'organisation des rencontres franco-italiennes de l'industrie.

À RETROUVER SUR INTERNET :
devup-centrevaldeloire.fr
& connectup-centrevaldeloire.fr

Connect'Up pour trouver le bon interlocuteur, qu'il soit membre de Dev'Up, mais aussi de l'une de ses composantes, consulaire, d'État ou de collectivités.

Setting'Up, site dédié à l'offre immobilière, touristique et foncière régionale : www.settingup-centrevaldeloire.fr

Check'Up, une démarche pour comprendre les enjeux du développement durable (innovation et croissance, transition numérique et écologique) : www.checkup-centrevaldeloire.fr

©duCentre, la marque de l'excellence alimentaire régionale : www.cducentre.com

Jean-Louis Garcia, directeur général de Dev'Up.

LES ENTREPRISES MAIS AUSSI LES COLLECTIVITÉS

Dev'Up est une association loi 1901, organisée en comités copilotés par des membres de l'agence et des élus spécialisés dans leurs domaines pour mener des actions pratiques. Par exemple, la représentation d'un secteur de l'économie régionale dans des rendez-vous internationaux où l'on représente la région. « Enfin, et c'est essentiel, les chefs d'entreprises sont régulièrement invités à donner leur avis et à inspirer notre action par leurs connaissances et leur expérience », dit également Jean-Louis GARCIA.

Nicolas Duemes

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Combien ça coûte ?
L'agence est principalement financée par la région à hauteur de 5 millions d'euros annuels, par l'Union européenne, qui accorde 350 000 €, et l'État pour 150 000 € ; mais aussi par certaines prestations qu'elle vend aux entreprises ressortissantes, pour un total de 3 millions d'euros chaque année. Au sein du Bureau : chambres consulaires, DREETS, élus régionaux, métropoles.

Trouvez le bon contact en 3 clics

Un outil intuitif pour se développer

100% de contacts qualifiés

SCANNEZ-MOI

www.connectup-centrevaldeloire.fr

avec le financement de

Cette opération est cofinancée par l'Union européenne. L'Europe s'engage en région Centre-Val de Loire avec le Fonds Européen de Développement Régional.

en partenariat avec

17 BPI, pour financer mes ambitions et ma croissance

BPI : Banque publique d'investissement. Un chef d'entreprise dubitatif disait, sur le ton de l'humour, qu'il y a là deux gros mots : banque et publique ! Jusqu'à ce qu'il se ravise et comprenne le mode opératoire de cette institution. Nicolas Dufourcq, directeur général de la Banque publique d'investissement (Bpifrance), aime à dire, quant à lui, qu'elle est la synthèse du meilleur du public et du privé réunis !

Pour comprendre, il faut remonter à la source. 2012, création de la BPI par la volonté de François Hollande. La BPI allait prendre la suite de divers organismes qui finançaient les entreprises, OSEO, le FSI, et CDC Entreprises et, avant elles, de l'ANVAR, SOFARIS et BDPME ; cela rappellera des souvenirs aux plus anciens. Cette banque publique, détenue à parts égales par l'État et par la Caisse des dépôts, est donc, quoi qu'on en dise, une structure capitalistique, qui revendique son indépendance et son autonomie.

Autonome, car elle dispose de plusieurs milliards d'euros hérités de ses illustres ancêtres, qu'elle fait prospérer et qu'elle met au profit du développement des entreprises françaises.
« Dans tout ce que nous faisons », explique Thierry Martignon, directeur de Bpifrance Centre-Val de Loire, « l'objectif est de faire progresser et grandir les entreprises. Faire en sorte qu'une PME devienne une ETI, qu'un industriel se donne les moyens de se développer à l'étranger ou de décarboner sa production pour répondre aux exigences de ses donneurs d'ordres. »
Indépendante, Bpifrance l'est aussi car elle reste libre de financer les entreprises et les projets qu'elle identifie, locaux et internationaux, avec des moyens financiers qui, certes, engagent la responsabilité de l'État, mais qui n'appellent aucun apport nouveau qui accroîtrait la dette de l'État.

Embarquer les entreprises vers le futur
« Toute entreprise, quelle qu'en soit la taille, la typologie et le secteur d'activité, peut faire appel à Bpifrance pour l'accompagner et financer toutes les étapes de sa vie, de la création à la transmission, en passant par l'innovation, l'international, les fonds propres.. », explique Thierry Martignon. « Et pas qu'en cas de coup dur, bien au contraire. » Dans la foule des missions qui sont les siennes, Bpifrance garantit les emprunts bancaires des entreprises, finance, en partage avec les banques, l'accroissement de BFR (besoin de fonds de roulement), les prêts de croissance, ou la structuration des bilans.

« Toute entreprise peut faire appel à BPI, et pas qu'en cas de coup dur »

Nicolas Dufourcq, directeur général de Bpifrance.

Bpifrance, c'est aussi le financement de l'innovation. Les sommes peuvent être allouées aux entreprises en subventions ou en avances remboursables, mais aussi en amont par le financement de projets deeptech opérés par des « postdocs », jeunes chercheurs postdoctoraux attelés à des projets futuristes par nature.
« On parle de sommes qui vont de 50 000 à 300 millions d'euros », précise Thierry Martignon, ajoutant qu'« il n'y a pas de comité Théodule pour juger de la valeur d'un projet. Il faut être réactif. Pour cela, 90 % de nos décisions sont prises en régions et nous développons une offre digitale sous forme de prêts et de garantie déléguée aux banques. » Ainsi Bpifrance est un acteur central du plan stratégique de la réindustrialisation, de la French Tech, de l'industrie 4.0. « Ce qu'on veut, c'est embarquer les entreprises vers le futur », résume Thierry Martignon.
L'international est également un axe majeur. On disait autrefois d'une entreprise qu'elle était « Cofacée » (du nom de la Coface, Compagnie française d'assurance du commerce extérieur). Aujourd'hui, elle peut sécuriser et financer son développement à l'international.
Contracyclique par construction, Bpifrance a apporté massivement des solutions de garanties pour alimenter en trésorerie les entreprises, tant lors de la crise des subprimes et l'arrêt brutal des financements interbancaires en 2008, que lors de la crise Covid, avec la plateforme digitale portée par Bpifrance permettant aux banques d'assurer un « pont aérien de cash » à destination de toutes les entreprises à hauteur de 113 milliards d'euros.

Marc Lagaede

02 38 22 84 66 - www.bpifrance.fr

18 Banque de France, les entreprises ont la cote

Outre ses missions sociales, surendettement et droit au compte notamment, la Banque de France joue un rôle crucial pour la régulation des marchés monétaires, le coût de l'argent que les banques prêtent aux entreprises et l'estimation de la solvabilité de ces mêmes entreprises.

La Banque de France n'est pas une banque comme une autre et pour cause, seules les banques commerciales y ont un compte.
Elles ont même l'obligation d'y déposer une partie de leurs fonds, gelés pour servir de garantie dans leurs opérations de refinancement. La banque des banques est au cœur de tous les mouvements de fonds qui s'opèrent depuis et vers la France. Elle en est le régulateur, en assure la surveillance et la garantie. Cela commence par la sécurité des systèmes de paiement. Elle construit, valide et contrôle les réseaux désormais digitaux de paiement, pour nos virements quotidiens, les salaires des fonctionnaires, ou encore le paiement des impôts vers le compte du trésor, géré par la Banque de France.

Les banques se refinancent
La Banque de France intervient comme garantie de l'activité des banques, dites commerciales, s'assurant des agréments, des pratiques commerciales et des conditions d'exercice, avec leurs clients mais aussi entre elles. « Si elles prêtent de l'argent aux entreprises et aux particuliers, elles en empruntent forcément aussi, explique Marie-Agnès de Montbron, directrice de la Banque de France pour la région Centre-Val de Loire. Elles se refinancent entre elles, mais aussi auprès de la Banque de France, à des taux dont la base est donnée par la BCE, la Banque centrale européenne. »

Marie-Agnès de Montbron
directrice régionale de la Banque de France.

C'est là que le chef d'entreprise est impacté. La banque qui lui prête de l'argent ne le fait pas gratuitement. Elle marge pour cela librement, sur le taux d'emprunt de la BCE et en respectant le taux d'usure, et c'est ainsi que les banques peuvent être mises en concurrence.

Le coût du risque
Quand on parle d'argent, on parle forcément de solvabilité, en particulier quand il s'agit d'emprunter. Les entreprises doivent donc être solvables, les banques aussi puisque, on l'a vu, elles se refinancent entre elles et auprès de la Banque centrale.
Il faut donc un expert, neutre, qui n'a d'autre intérêt que de maintenir une économie saine et garantie. La Banque de France joue ce rôle et donne une cote aux entreprises d'un chiffre d'affaires de plus de 750 000 € annuels. « Nous ne sommes pas là pour distribuer des bons et des mauvais points, précise Marie-Agnès de Montbron, mais pour assurer aux acteurs économiques la fiabilité de leurs partenaires. Les experts font une étude financière du risque de l'entreprise, estiment sa capacité à honorer sur trois ans ses engagements financiers. À cela s'ajoute un tableau très fin de l'environnement de l'entreprise, clients, fournisseurs, état du marché et prises de risque. » Tous ces éléments permettent de coter l'entreprise sur une échelle de 22 crans. Une cotation très fine et donc très souple, pour éviter « l'effet de yoyo » qu'engendreraient des marches trop hautes.

Stéphane de Laage

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Combien ça coûte ?
« Rien à l'entreprise, assure Marie-Agnès de Montbron, d'autant que nous n'avons rien à vendre. Les services sont gratuits ; la cotation bien sûr, mais aussi les actions d'éducation budgétaire et financière. »
La Banque de France n'est pas financée par l'État, elle en est même le premier contributeur. Elle vit notamment de ses fonds propres, qu'elle place sur les marchés mondiaux.

19

L'ADEME, ça peut rapporter beaucoup

Oubliez l'acronyme et retenez que l'ADEME est l'agence de la transition écologique. Opérateur de l'État en région, mais sans aucune mission de sanction, elle accompagne les entreprises vers le changement, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité.

L'AMIE DES ENTREPRISES !

Prenons l'exemple d'une PME qui fabrique des produits en plastique, utiles bien sûr, mais dont on sait qu'ils seront amenés à disparaître tôt ou tard. Deux solutions pour le dirigeant : continuer jusqu'à ce que les clients n'en veuillent plus et mettre la clé sous la porte, ou anticiper en changeant le process et les matières premières.

Dit comme ça, c'est un peu radical, mais l'exemple illustre la réalité de l'ADEME, qui va aider le dirigeant à penser son business autrement. « Bien sûr, on ne change pas une entreprise en un claquement de doigt, admet Mohamed Amjahdi, directeur de l'ADEME Centre-Val de Loire. Mais au-delà de son cœur de métier, on peut parler d'écoconception et d'économie de la fonctionnalité ». Autrement dit, comment produire moins ou différemment et apporter de nouveaux services.

Parce que l'inaction coûte cher

La transition écologique est une question de compétitivité économique. Il faut être efficient, particulièrement quand le prix de l'énergie est multiplié par quinze. L'évidence va à la chaufferie bois, à la géothermie et au solaire, énergies non soumises à la variation mondiale des marchés. L'ADEME est là pour donner aux entreprises une visibilité et donc une forme de stabilité. « Il faut adapter l'économie à la réalité du monde. La génération montante y est particulièrement sensible et nous le rappelle. » Pour être plus sobre en carbone, économe en énergie et s'adapter aux conditions du marché, l'ADEME soutient l'ingénierie (pour faire simple, elle explique comment on peut faire) et aide les investissements, via des subventions. Cela rassure les banques publiques et privées.

Les petits et les grands

L'ADEME trouve ses fondations dans le regroupement, en 1992, de trois agences, créées après le premier choc pétrolier de 1973 : la maîtrise de l'énergie, la gestion des déchets et la qualité de l'air. Cinquante ans plus tard, on est au pied du mur.

Aujourd'hui, de très grandes entreprises comme la Laiterie de Saint-Denis de l'Hôtel, située sur la commune éponyme, la papeterie PALM à Descartes, Swiss Krono qui fait des panneaux de particule à Sully-sur-Loire, ou OCO à Semoy qui a appris à retraiter les mousses en polyuréthane des matelas, ont vu leurs projets accompagnés et cofinancés par l'ADEME, parfois à hauteur de dizaines de millions d'euros. Mais le boulanger qui veut améliorer sa production, son sourcing ou sa distribution, le restaurateur qui veut recycler, l'hôtelier qui veut isoler, sont, eux-aussi, aidés pour faire mieux. « C'est une question de changement de logiciel, résume Mohamed Amjahdi. Maintenant il faut aller vite. Chacun doit prendre ses responsabilités On est là pour aider à faire bien ».

« J'aimerais bien, mais je n'ai ni le temps ni l'expertise ! »

L'ADEME dispose pour cela d'ingénieurs de terrain à l'écoute et capables de comprendre la problématique de chacun, de mettre les entreprises en relation et de favoriser les synergies, parce qu'on est plus forts en créant des outils ensemble. Pour étendre ses relations

avec le tissu économique, elle finance même des postes au sein d'organisations syndicales comme le MEDEF et la CPME, ou de branches professionnelles, pour être un relais dans les entreprises et amorcer la décision de faire autrement et mieux.

Stéphane de Laage

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Combien cela coûte-t-il aux entreprises ?
Mohamed Amjahdi : « La bonne question à se poser, c'est plutôt «combien ça me rapporte ?» L'ADEME n'a rien à vendre. Elle prodigue ses services, au mieux elle donne des subventions. Ce ne sont pas les entreprises qui cotisent, c'est pris sur le budget de l'État ».

« Levez la tête un court instant et posez-vous les bonnes questions »

Mohamed Amjahdi, directeur régional de l'ADEME.

TOUT SUR L'ADEME,
les partenariats, les aides, sur la plateforme agirpourlatransition.ademe.fr

#communicationresponsable

CONSTRUISONS VOTRE STRATÉGIE DE MARQUE*

*Communication sur les valeurs et caractéristiques qu'une entreprise souhaite que son public associe à ses produits et services et notamment faire savoir son engagement RSE

Culture Com'
MARKETING | WEB | COMMUNICATION
culture-com.fr - 02 54 46 39 35

CONSEIL & STRATÉGIE
CRÉATION VISUELLE
SITES INTERNET
RÉFÉRENCEMENT WEBMARKETING
PLANS MÉDIAS
RÉSEAUX SOCIAUX

Avec nous, vous allez vous faire VOIR !

20

La politique RSE en entreprise : entre expertise et obligations

Désormais, les entreprises françaises doivent contribuer aux enjeux sociaux et environnementaux dans le cadre de leur politique RSE. Le principal objectif est d'avoir un impact positif sur notre société tout en étant viable économiquement.

Pierre-Yves Robert, fondateur de VASTEM

Contrairement à ce que certains pensent, la RSE n'est pas la responsabilité sociale et environnementale, mais la responsabilité sociale ou sociétale des entreprises.
Selon le ministère de l'Économie, la RSE « est définie par la commission européenne comme l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec les parties prenantes. »

Limiter son impact sur l'environnement
Certaines PME n'ont pas de responsable RSE et d'autres entreprises, plus grandes, en ont un mais ont parfois besoin d'une expertise plus poussée. Les unes comme les autres font donc appel à des sociétés spécialisées dans ces analyses. C'est le cas notamment de VASTEM, à Orléans, un bureau d'études et d'accompagnement des entreprises, des collectivités et des institutions dans leur transition écologique et énergétique et dans l'amélioration de leur impact environnemental. « VASTEM aide les entreprises à connaître les flux qui sont les plus impactants sur l'environnement », explique son dirigeant, Pierre-Yves Robert. Parmi ces flux, on trouve par exemple l'énergie, les déchets, l'eau et le transport. « Le risque [pour l'entreprise] est de dépendre d'un flux et que ce dernier soit impactant sur l'environnement. »

Le bureau d'études réalise un audit dans l'entreprise pour ensuite définir un plan d'action à court, moyen et long terme. À court terme, avec par exemple le choix de l'écoconduite. À moyen terme, avec une modification du management des équipes et des processus de fabrication. À long terme enfin, avec par exemple des investissements sur plusieurs années. Le bureau d'études propose donc une vision globale et objective d'une activité, et cela tout au long de la vie de l'entreprise.

> *« Le risque est de dépendre d'un flux et que ce dernier soit impactant sur l'environnement »*

Entre règlements et lois
Les entreprises sont soumises à certaines obligations légales et réglementaires en termes de RSE. Cela concerne par exemple la gestion et l'optimisation des déchets. Depuis juillet 2016, les professionnels ont l'obligation de trier cinq flux de déchets dans des poubelles spécifiques : le papier-carton, le métal, le plastique, le verre et le bois. Selon l'article L541-21-1 du code de l'environnement, à partir du 1er janvier 2024 les ménages et les entreprises devront pouvoir trier leurs déchets biodégradables et devront donc pouvoir les séparer des autres déchets. Dans ce contexte, « VASTEM aide les entreprises à être en phase avec la réglementation », conclut Pierre-Yves Robert.

Mécénat à Blois : s'engager pour l'intérêt général

Le mécénat d'entreprise a beaucoup évolué ces dernières années. Depuis 2019, la Ville de Blois souhaite fédérer acteurs publics et privés autour de projets d'intérêt général. Les projets portés par la collectivité se situent dans des domaines diversifiés qui font écho aux préoccupations des entreprises et de leurs salariés : culture/patrimoine, éducation, environnement, sport/santé et social.

Le mécénat peut prendre plusieurs formes :

- le mécénat financier (le plus courant), l'entreprise apporte un don en numéraire pour soutenir un projet de son choix
- le mécénat de compétences, l'entreprise met à disposition des salariés pour réaliser une action à titre gracieux (travaux, savoir-faire) pendant leur temps de travail
- le mécénat en nature, l'entreprise fait un don de biens ou met à disposition du matériel à la réalisation d'un projet

En devenant mécène, l'entreprise bénéficie d'un cadre fiscal très avantageux (article 238 bis du CGI) lui permettant de déduire 60 % du montant du don sur l'impôt sur les sociétés (IS).

À cet avantage fiscal, la Ville de Blois propose en plus aux mécènes des contreparties adaptées (visibilité, invitation/événementiel, mise à disposition d'espaces de prestige, etc.) afin de les remercier pour leur engagement.

Toutes les entreprises peuvent faire du mécénat (TPE, PME, artisans, filiales de grands groupes, ETI, etc.). Il n'y a ni taille ni budget minimum. Un interlocuteur dédié vous accompagne pour élaborer un partenariat sur-mesure. La démarche est simple, rapide et transparente !

Pour la collectivité, le mécénat permet d'accélérer les projets en allant plus vite et plus loin. Pour les entreprises, le mécénat permet d'affirmer son engagement et ses valeurs auprès des salariés, des clients et du grand public mais aussi de contribuer à renforcer l'attractivité du territoire.

Vous avez envie d'être mécène ou souhaitez davantage d'informations ? **Contactez-nous !**

Ville de Blois - Mission mécénat et partenariats
9 place Saint-Louis 41000 BLOIS
Maxime Blot 06 33 13 47 97 – maxime.blot@blois.fr
blois.fr/mecenat

ECI PROMOTION

EN AVANT-PREMIÈRE à Saint-Cyr-sur-Loire

Bureaux & cabinets médicaux

Avec plus de 150 places de parking

02 47 66 65 54

Pour toute pré-réservation, n'hésitez pas à contacter :
Catherine Royer / contact@eci-promotion.fr

21 Pourquoi un chef d'entreprise a-t-il besoin d'un notaire ?

Le notaire est un professionnel du droit qui conseille les chefs d'entreprise dans la gestion de leur patrimoine professionnel et personnel. Rencontre avec Sébastien Boissay, notaire à Romorantin-Lanthenay (41) et vice-président de la Chambre interdépartementale des notaires.

©Freepik

« Le chef d'entreprise ne doit pas hésiter à aller voir un notaire »

1 500 €

prix moyen d'un accompagnement

Une fois une entreprise créée, le notaire participe à la gestion du patrimoine professionnel et personnel de son dirigeant. Pour ce dernier, faire une distinction claire entre ses patrimoines professionnel et personnel apparaît plus judicieux.

Pour protéger les biens personnels du dirigeant, le notaire peut rédiger une déclaration d'insaisissabilité qui préserve les biens immobiliers qui ne sont pas exploités par le chef d'entreprise dans le cadre de son activité professionnelle. Une saisie immobilière en cas de défaillance de l'entreprise est ainsi évitée. Un notaire peut également accompagner un chef d'entreprise dans un changement de régime matrimonial. En effet, pour sauvegarder le patrimoine familial, choisir un régime de séparation des biens semble là aussi plus judicieux.
« Grâce aux compétences juridiques qui lui sont propres, le notaire travaille régulièrement en lien avec le comptable du chef d'entreprise, explique Sébastien Boissay. Contrairement à un avocat d'affaires, le notaire peut réaliser une expertise immobilière et peut rédiger un acte authentique. Le chef d'entreprise ne doit pas hésiter à aller voir un notaire. Il n'y a pas de facturation à l'issue du premier rendez-vous. Ensuite, pour un achat immobilier, le tarif est national. Pour l'accompagnement à une création de société, le tarif est libre. Cela représente en moyenne 1 500 €. »

Agriculteurs et commerçants
Professionnel du droit rural, le notaire intervient dans la cession et la gestion des baux ruraux et des exploitations agricoles. Il peut notamment conseiller un agriculteur souhaitant vendre ses terres, quant à l'estimation de leur valeur.
« L'agriculteur est plus souvent chez son notaire que les autres chefs d'entreprise », résume ainsi Sébastien Boissay.

Le notaire est également un professionnel du droit commercial. Dans ce contexte, la signature d'un bail notarié, non obligatoire mais fortement conseillée, garantit un déclenchement rapide des procédures judiciaires en cas de problème. Signé par le bailleur et le locataire, le bail notarié permet de rapidement faire valoir ses droits en cas de non-respect de ses obligations par l'autre partie.

Dans le cadre de la transmission d'une entreprise, « le notaire peut anticiper une éventuelle défaillance ou incapacité du dirigeant en proposant sa mise sous protection via une tutelle ou une curatelle, poursuit Sébastien Boissay. Le notaire anticipe également la possible transmission d'une entreprise à un successeur dans l'hypothèse du décès du dirigeant. »

Maxence Yvernault

Le Réseau Entreprendre, accélérateur de réussites entrepreneuriales et d'emplois

Créé il y a plus de trente-cinq ans et reconnu d'utilité publique, le Réseau Entreprendre accompagne les chefs d'entreprise créateurs d'emplois.
« Pour créer des emplois, créons des employeurs », tel était l'idée lancée en 1986 André Mulliez et qui a donné naissance au Réseau Entreprendre fort de 130 implantations en France.
En Centre-Val de Loire, le Réseau Entreprendre régional créé en 2003 a essaimé en 2020 pour former deux structures : Loire Vallée (Indre, Indre-et-Loire, Loir-et-Cher) et Loir Et Berry (Loiret, Cher, Eure-et-Loir).

Quelles conditions pour être accompagné ?
Le projet de création ou de reprise doit générer la création d'au moins cinq emplois en 3 ans, et le candidat doit disposer d'un apport personnel de 15 000 €.

Comment ça marche ?
Les candidatures sont soumises à évaluation par plusieurs chefs d'entreprise et par un comité d'engagement formé d'entrepreneurs et de partenaires du réseau.
Les entrepreneurs lauréats bénéficient d'un prêt d'honneur, pouvant aller de 15 000 à 50 000 euros, et d'un accompagnement pendant deux ans.

Quels résultats
Depuis 2003 en Centre-Val de Loire, plus de 250 entreprises ont été accompagnées, avec un taux de pérennité de 87% après cinq ans.

PUBLI-INFORMATION | **RÉSEAU ENTREPRENDRE**

Réseau Entreprendre Loir et Berry : booster son développement avec ambition

Le Réseau Entreprendre Loir et Berry propose deux programmes complémentaires d'accompagnement des entrepreneurs à la recherche du développement et de la croissance de leur activité.

Reconnu pour être un facilitateur efficace à la création ou la reprise d'entreprise, le Réseau Entreprendre s'attache aussi à leur développement et à leur croissance. Dans cet esprit, deux programmes spécifiques sont proposés aux candidats en prolongement de l'accompagnement de départ, justement dénommé « Start ».
« Les noms des deux autres programmes que nous proposons résument bien leur objectif, annonce Line Chamton, directrice du Réseau Entreprendre Loir et Berry. L'un s'intitule Booster et l'autre Ambition. »

Les candidats présentent leur projet devant un comité d'engagement formé de chefs d'entreprise et d'experts.

« Booster » pour les projets structurants
Le programme « Booster » s'adresse en priorité aux entreprises réalisant un chiffre d'affaires d'au moins 500 K€ et comptant cinq salariés. « Il vise à mettre en place des projets de développement structurant, ayant donc un effet durable sur l'activité de l'entreprise et permettant d'augmenter le nombre d'emplois dans l'objectif de passer le Cap des 10 salariés à 3 ans », précise Line Chamton. Le bénéficiaire du programme, après validation par le comité d'engagement, est accompagné dans la réalisation de son projet, durant 2 ans, par deux chefs d'entreprise et peut obtenir un prêt d'honneur de 30 à 90 K€ sans intérêt.

« Ambition » pour accélérer la croissance
Comme son nom l'indique, le programme « Ambition » vise encore plus haut. Il s'agit là de devenir une PME d'envergure, suite à une croissance organique (nouveaux produits, nouveaux marchés, export…) ou une croissance externe. L'objectif étant de multiplier par deux, voire trois, la taille de l'entreprise en trois ou quatre ans. Il concerne les entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 1 M€ et employant 15 salariés.
« L'accompagnement est assuré par deux à trois chefs d'entreprise qui ont eux-mêmes connu des périodes de croissance, ajoute Line Chamton. Les rencontres trimestrielles visent à accompagner le lauréat dans la mise en place d'une gouvernance adaptée à son projet de croissance ». Le besoin financier est quant à lui assuré par les banques directement.

Réseau Entreprendre Loir Et Berry
43 Rue Danton, 45400 Fleury-les-Aubrais
Mail : loiretberry@reseau-entreprendre.org
02 38 68 56 92

ENTREPRENEUR·SE·S,

DONNEZ À VOTRE PROJET D'ENTREPRISE 9 CHANCES SUR 10 DE RÉUSSIR !

LE RÉSEAU INITATIVE VOUS ACCOMPAGNE DANS CETTE AVENTURE !

Un dossier solide

Un projet financé par un prêt à 0%

UN **FINANCEMENT** ET DES SOLUTIONS D'**ACCOMPAGNEMENT** GRATUITES POUR CONSTRUIRE **VOTRE PROJET**

À vos côtés dans la durée

Des conseils d'experts

Réseau Initiative LOIR-ET-CHER
02 54 56 64 17
ilc@initiative-loir-et-cher.fr
initiative-loir-et-cher.fr

Réseau Initiative LOIRET
02 38 21 18 35
contact@initiative-loiret.fr
initiative-loiret.fr

Réseau Initiative TOURAINE VAL DE LOIRE
02 47 97 73 61
contact@initiative-tvl.fr
initiative-tourainevaldeloire.fr

23 Initiative, le « gage de confiance »

Initiative France est le premier réseau d'accompagnement et de financement des entrepreneurs, créateurs et repreneurs d'entreprises. Une association Loi 1901 qui mobilise des bénévoles et opère avec des fonds publics et privés, pour faciliter le démarrage des entreprises.

Florent Colliau est président du réseau Initiative pour la région Centre-Val de Loire. « Notre mission première est d'accompagner l'entreprise dans sa création, son développement et dans les phases de transition. Autant que possible, nous préconisons le parrainage, une méthode très efficace qui a largement fait ses preuves. » Des chefs d'entreprises retraités mettent leurs compétences au service des nouveaux chefs d'entreprises. Surtout ne pas juger ni même contrôler, mais plutôt conseiller et soutenir si nécessaire.
L'accompagnement est proposé par le réseau Initiative, et est souvent demandé par le chef d'entreprise lui-même. « Le parrainage est une garantie supplémentaire de réussite dans les dossiers que nous soutenons ».

Et puis, il y a les financements
Le réseau Initiative dispose de fonds issus de l'Union européenne, de la région et de la Caisse des dépôts, également de Bpifrance et de certains acteurs privés et publics des territoires. Du « sérieux » donc, que le réseau d'experts distille avec acuité et précision, sous forme de prêts d'honneur, consentis à titre personnel, pour renforcer les fonds propres du chef d'entreprise, pour l'aider à lever des emprunts bancaires. Car chaque centime prêté est adossé à un prêt bancaire ; c'est la règle. Il peut même être sollicité avant le prêt bancaire. Où l'on voit que l'obtention d'un prêt Initiative est une sorte de caution, presque un label de sérénité.
Ces prêts sont généralement consentis pour cinq ans, à taux zéro. Ils financent ce que le banquier apprécie le moins : la trésorerie ! Pas d'investissement donc, mais une aide au démarrage de l'entreprise. « Car c'est souvent par là que pèche le projet, observe Florent Colliau, le dirigeant qui a sous-évalué ses besoins se retrouve au bout d'un mois avec une trésorerie à sec. »
Toutes les entreprises sont éligibles, quel que soit leur secteur d'activité. Le plafond du prêt est de 15 000 € pour une création, 30 000 € pour une reprise.

Les dossiers sont instruits par un chargé de mission, mais c'est ensuite le porteur du projet qui vient lui-même le défendre devant un comité composé d'experts de l'entrepreneuriat. « C'est l'humain qui fait la viabilité du projet, insiste Florent Colliau. Raison pour laquelle il est jugé avec bienveillance. »
Le comité compte une dizaine de personnes locales, banquiers et experts-comptables, assureurs, consulaires et chefs d'entreprises. La réponse est immédiate ou presque, le dossier technique ayant été monté avec un chargé de mission, puis défendu à l'oral, c'est la conviction qui est alors évaluée.
Puis le chef d'entreprise est accompagné durant cinq ans. Un SAV en quelques sortes, qui permet de s'assurer que tout va bien.

Florent Colliau, président du réseau Initiative pour la région Centre-Val de Loire.

Stéphane de Laage

« C'est l'humain qui fait la viabilité du projet. »

CONTACT
Sept associations locales maillent le territoire régional.
Toutes les coordonnées : www.initiative-cvdl.fr

24 Communication, l'à-peu-près ne dure qu'un temps

S'il n'est pas indispensable d'investir beaucoup dans un premier temps, il est par contre important de confier la communication de son entreprise à un professionnel, qu'il s'agisse d'une agence ou d'un indépendant. Marianne Kersaudy, fondatrice de l'agence Think Ad il y a bientôt vingt ans, explique pourquoi.

A-t-on toujours besoin de faire de la com ?
Marianne Kersaudy : Quand on crée son entreprise, oui. Sauf si l'on veut garder un temps d'avance sur un marché très concurrentiel, ou que l'on dépose un brevet. Mais rares sont les cas où l'on préfère ne pas faire parler de soi. Les choses ont terriblement changé avec Internet, qui confronte dans l'instant la moindre PME avec sa concurrente à l'autre bout de la planète. Il faut apparaître immédiatement sur son marché et se rendre séduisant à périmètre, prix et technologie équivalents pour se différencier.

Réseaux sociaux, Internet, print, tous les canaux doivent-ils être utilisés ?
M.K : La première question est de définir sa cible et de savoir comment elle veut qu'on lui parle ; ses pratiques d'échange et de discussion. Dans le monde du B to B, on utilise

beaucoup l'e-mailing car les clientèles sont clairement identifiées et qualifiées.
La communication, c'est faire les bons choix qui répondent aux objectifs marketing définis. Le rôle d'une agence, c'est d'aider à les faire et de trouver le ton et la forme justes pour être lu et faire adhérer à la proposition de valeurs.

On parle rarement de communication au début de l'aventure…
M.K : C'est vrai, quand on crée sa boîte on a beaucoup de monde autour de soi pour valider le business model et le financement de son activité. Mais dans cet accompagnement, personne ne vous dira qu'il est important d'investir aussi en communication dès le départ. Pour réussir son projet, il faut s'entourer d'un banquier, d'un comptable et d'une agence marketing et communication ! Certes la com ne fait pas tout, mais elle démultiplie la capacité de faire parler de soi. Un discours de marque bien écrit et un bel argumentaire de vente en Power Point soutiennent le travail du commercial et l'aident à vendre.

Les logiciels permettent aujourd'hui de faire beaucoup de choses soi-même…
M.K : C'est vrai. Mais le sujet est de savoir ce que je raconte de moi, avec les mots justes et les bonnes images pour que le client adhère au produit. Ça, c'est un métier.

Vient donc le moment où il faut confier cette mission.
M.K : Ce qui est fait a le mérite d'exister. Mais il est vrai que si l'entreprise veut être prise au sérieux sur son marché, tirer son épingle du jeu, vient le moment où il faut travailler avec un professionnel. Ce moment peut être un rachat, un lancement de produit, une levée de fonds qui modifie le périmètre de l'entreprise… Plus vite on franchit le pas, plus on gagne du temps sur le succès !

Stéphane de Laage

LA RÉFLEXION QUE TOUT LE MONDE SE FAIT

« Je n'ai pas les moyens, je débute »
La communication est un investissement à long terme. Il faudrait acheter son kit de démarrage comme on achète son matériel informatique, en se disant qu'on va l'amortir sur trois ans. Offrir à son entreprise au moins un logo et un site Internet durables, qui ne donnent pas l'impression d'avoir été fait par « le petit neveu qui touche sa bille ».

isf Créer Imprimer Communiquer

Un site web ? Indispensable !

75% des consommateurs jugent la crédibilité d'une entreprise sur le DESIGN de son SITE INTERNET

82,7% des internautes français ACHÈTENT EN LIGNE

56% des internautes n'ont PAS CONFIANCE dans les entreprises SANS SITE WEB

Oui !

Il s'agit d'un outil de communication incontournable pour répondre à vos objectifs, que ce soit de vous faire connaître ou encore d'augmenter votre chiffre d'affaires...
En fait, votre site internet c'est un commercial de votre entreprise, disponible tout le temps et partout !
En lien avec vos clients, il offre à votre entreprise une publicité permanente et détaillée, une vitrine dont vous avez le contrôle sur le contenu.

Bienvenue au Pôle Com' d'ISF
Un lieu unique bouillonnant de talents au service de toute votre com' PRINT & WEB

2, rue des Onze Arpents · Blois
02 54 56 43 43
contact@isf-communication.fr
isf-communication.fr et isf-imprimerie.fr

25 Quels outils pour développer l'esprit d'équipe dans son entreprise ?

Pour ceux qui aiment les anglicismes, on l'appelle team building. *Depuis plusieurs années en France, cette notion d'esprit d'équipe est devenue essentielle pour les salariés, les managers et les chefs d'entreprise, qui y voient un facteur de motivation, de bien-être au travail et de productivité.*

L'intérêt de développer l'esprit d'équipe dans son entreprise est multiple. Depuis la fin des confinements, les entreprises ressentent le besoin de réunir de nouveau leurs équipes, longtemps isolées pendant cette période et qui le restent parfois encore aujourd'hui à cause du télétravail. Collectivement, travailler l'esprit d'équipe permet de créer une nouvelle dynamique de groupe et de développer le rapport humain entre les salariés, mais aussi entre le salarié et son manager et/ou son patron. Individuellement, grâce à quelques moments de décompression, l'entreprise espère motiver ses salariés et ainsi accroître leur productivité et leur bien-être au travail.

Travail ou loisirs ?

Pour répondre à ce besoin, le marché de l'événementiel est à l'affût. Christine Fournot dirige depuis 2017 l'hôtel Mercure Orléans Portes de Sologne, qui accueille près de 130 000 clients par an. L'établissement possède neuf salles de réunion et un espace conférence qui peut accueillir jusqu'à 500 personnes. « Nous avions plus de demandes en 2018 et en 2019, mais nous avons désormais beaucoup de réservations post-Covid, explique la directrice. Aujourd'hui, nous avons plusieurs sollicitations par jour et certains réservent déjà pour 2023 ou 2024. » Les entreprises clientes sont issues de secteurs d'activité très variés, allant des PME d'une dizaine de salariés à la grosse entreprise en comptant plusieurs centaines. L'établissement accueille généralement plusieurs séminaires et réceptions par semaine, voire jusqu'à quatre ou cinq événements différents par jour.

L'hôtel Mercure Orléans Portes de Sologne

© Erwan Fiquet

Le château de La Borde en Sologne

Que ce soit pour des moments de travail ou des moments de loisirs entre collègues, le secteur de l'événementiel subit une forte saisonnalité avec des périodes importantes avant et après les vacances estivales, aux mois de mai, juin, septembre et octobre. D'autre part, le secteur cherche à ce qu'un client professionnel fidèle organise chaque année un ou plusieurs événements ou activités dans un même lieu. Et même si le client professionnel n'a pas les mêmes besoins que le client particulier, celui qui a vécu une bonne expérience peut devenir un client fidèle qui revient avec sa famille ou ses amis. L'inverse fonctionne également. En soignant chaque détail et en étant aux petits soins avec un particulier qui vient passer un week-end en famille ou entre amis, si ce client est un chef d'entreprise cela peut lui donner de bonnes idées pour ses prochains événements d'entreprise.

« Aujourd'hui, nous avons plusieurs sollicitations par jour et certains réservent déjà pour 2023 ou 2024 »

Le business des châteaux
Avec sa position idéale et centrale pour les entreprises parisiennes, la région Centre-Val de Loire est connue pour ses nombreux châteaux. Certains organisent des séminaires et réceptions pour les entreprises. C'est le cas par exemple du château de La Borde à Vernou-en-Sologne (41), qui a rouvert ses portes en octobre dernier. L'établissement possède des salles de réunion entièrement équipées. Avec son grand domaine forestier et son spa aménagé dans l'ancienne orangerie du château, le lieu entend proposer des activités de team building « au vert, nature, grand air et détente ». D'autres châteaux, également méconnus ou confidentiels et situés en région Centre-Val de Loire, surfent sur la demande et organisent mariages, réceptions, séminaires et autres événements d'entreprises. Pour ne citer qu'eux : le château de Nitray à Athée-sur-Cher (37), le château de Chémery (41) et le château de Troussay à Cheverny (41).

Maxence Yvernault

Le château de Nitray

Le château de Chémery

Le château de Troussay

MERCURE ORLÉANS PORTES DE SOLOGNE

Un cadre unique

- 114 Chambres
- La brasserie moderne Ô Deux Sens vue sur golf (7j/7 midi et soir)
- Bar Le Green

Événements sur mesure

- Un espace de conférence dédié et modulable
- + de 850 m² de salles de réunion entièrement équipées
- Organisation de séminaires, journées de travail, team building, banquets...

Ici tout est possible

- Capacité d'accueil exceptionnelle
- Privatisation complète ou partielle sur demande

Hôtel Mercure Orléans Portes de Sologne ****
200 allée des Quatre Vents 45160 Orléans-Ardon
Contact commercial MICE : Vincent MERCIER & Sandre BONNAIRE
T : 02 38 49 99 20 / M : hb1f0-sb2@accor.com

MERCURE HOTELS
ORLÉANS PORTES DE SOLOGNE

26 Pôle emploi, un jeu inégal

Pôle emploi a la lourde tâche de mettre en application les politiques d'emploi voulues par l'Etat, en direction à fois des demandeurs d'emploi et des entreprises. Quoi qu'on en pense, l'institution développe des trésors d'ingénierie pour l'emploi.

C'est là que se niche l'incompréhension du moment : à l'heure où des milliers d'emplois sont à pourvoir, trois millions de personnes n'ont pas de travail stable. Ajoutons que quand on parle chômage, on y associe Pôle emploi, mais quand on parle reprise, ce sont les branches professionnelles que l'on encense. Convenons que le jeu est un peu inégal !

Pourtant, dans le cadre de la convention tripartite signée avec l'Etat et l'UNEDIC, Pôle emploi garde l'œil rivé sur ses indicateurs liés à la satisfaction des utilisateurs, notamment les enquêtes IPSOS par lesquelles sont jugées les opérations de recrutement menées pour le compte des entreprises. Et là, force est de constater la satisfaction de ces entreprises, à 82 % ! « La mauvaise image est souvent portée par des entreprises qui n'ont jamais travaillé avec nous, regrette Patrick Boissy, directeur territorial.

La satisfaction, elle, porte notamment sur la pertinence des offres et des profils que l'on propose au regard des demandes formulées ». Le même niveau de satisfaction est exprimé par les demandeurs d'emploi eux-mêmes. Accompagnement, notification des droits, délais et qualité de l'indemnisation, les critères sont nombreux. Pour autant, cela ne veut pas dire que 82 % des demandeurs ont trouvé un emploi.

Créer de l'emploi, créer son emploi

En complément des régions, qui ont compétence pour la formation collective, Pôle emploi identifie des formations individuelles auprès d'organismes certifiés Qualiopi. L'établissement public développe des trésors de stratégie et d'ingénierie, surfant sur les nouvelles technologies. « Les conseillers locaux sont même encouragés à être force de proposition et développer de nouvelles bonnes idées et des méthodes à expérimenter en fonction de ce qu'ils observent sur le terrain », explique encore Patrick Boissy. Ils travaillent avec des partenaires, des start-up et des développeurs en interne. Les outils de recrutement et d'accompagnement sont souvent développés avec les demandeurs d'emploi eux-mêmes, les associations de chômeurs et les chefs d'entreprises. Le digital a pris une place prépondérante dans cet accompagnement, avec des MOOC et des simulateurs, une certification Google digitale active, et un dispositif Emploi store qui compte des centaines d'applications en lien avec l'emploi.

Tout cela vaut aussi pour ceux qui ont l'intention de créer leur entreprise. Virginie Coppens Menager est directrice régionale de Pôle emploi. « Depuis la loi NOTRe, dit-elle, Pôle emploi a vu sa compétence centrée sur la phase d'émergence des projets entrepreneuriaux. Une large palette d'actions et d'outils à disposition des demandeurs d'emploi a vu le jour pour enrichir notre offre de services : ateliers, immersions en entreprise, applications dédiées... Tout ceci permet aux demandeurs d'emploi de mûrir leur projet et d'en vérifier la faisabilité. »

Stéphane de Laage

« La mauvaise image est souvent portée par des entreprises qui n'ont jamais travaillé avec nous »

82 %

pourcentage de satisaction des entreprises

LA QUESTION QUE TROP DE GENS SE POSENT

Elle est où l'ANPE ?
Elle n'est plus… Les plus anciens se souviennent peut-être qu'en 1958 fut imaginée l'assurance chômage. Neuf ans plus tard, Jacques Chirac créait l'ANPE, Agence nationale pour l'emploi, accompagnée de l'organisme d'indemnisation, les ASSEDIC. Puis la fusion des deux, en 2008, avait donné naissance à Pôle emploi et à l'UNEDIC, organisme central national qui gère aujourd'hui le régime d'assurance chômage et finance l'organisme.

Sa gestion propre est paritaire avec l'Etat, les syndicats patronaux et salariés. On ne parle donc plus d'assurance chômage mais « d'allocation de retour à l'emploi ».
L'institution compte 55 000 salariés ; une grosse machine dont le financement est assuré par le prélèvement qu'effectue l'URSSAF, aujourd'hui de 4,05 % sur le salaire brut.
L'habillage n'est pas terminé puisque le ministre du travail Olivier Dussopt a annoncé en septembre dernier la création en 2024 de France Travail, nouvel outil qui devrait être plus performant encore.

La guerre des talents : le nouveau défi des entreprises

« Nous sommes en guerre. » Le 16 mars 2020, ce sont avec ces mots qu'Emmanuel Macron traduisait le combat de la France contre le coronavirus. Plus de deux ans après, la pandémie derrière nous (pour l'instant ?), les entreprises ne seraient-elles pas toujours en guerre? Une guerre où parvenir à retenir ses salariés serait synonyme de victoire.

Les entreprises françaises subissent actuellement une pénurie de main-d'œuvre et une tension sur le marché du travail. Dans ce contexte, comment réussir à conserver ses salariés ? Pour répondre à cette question, un rappel s'impose : une entreprise, ce sont d'abord des salariés et un chef d'entreprise. Ce sont d'abord des humains. Cette humanité redevient aujourd'hui un enjeu central dans le maintien d'un collaborateur au sein de son entreprise. Pour cela, les valeurs humaines doivent être remises au centre de l'activité de chaque entreprise, mais aussi au centre de son management.

Beau-papa et belle-maman

Une fois qu'une candidature est retenue, « bien intégrer un nouveau collaborateur est essentiel », explique Gilles Roger, président du cabinet Source Recrutement. Tel quelqu'un voulant faire bonne impression devant ses beaux-parents, dès le premier jour l'entreprise doit proposer au nouvel arrivant un poste de travail aménagé, des codes d'accès actifs et un badge fonctionnel. L'entreprise peut également mettre à disposition un kit de bienvenue, organiser un moment d'accueil et de convivialité avec ses nouveaux collègues, ou encore prévoir une visite interne des locaux pour présenter

FORMATIONS EN ALTERNANCE

DU BAC AU BAC+5

« Accompagner chacun vers sa réussite »

Comptabilité I Gestion I Paye I Ressources Humaines I Immobilier

Saint Paul Bourdon Blanc

Centre de Formation Saint Paul Bourdon Blanc
200 rue Léonard de Vinci - 45400 SEMOY
02 38 14 31 95
centredeformation@stpaulbb.org

stpaulbb.org

l'ensemble des outils et des procédures au sein de l'entreprise. « Tout cela doit être anticipé avant l'arrivée [du nouveau salarié], résume Gilles Roger. Il doit se sentir intégré. »
La fidélisation du salarié passe ensuite par une quête du sens du travail accompli, un équilibre entre la vie professionnelle et la vie personnelle, des valeurs, une culture d'entreprise et l'engagement environnemental de celle-ci. La flexibilité, la transparence et l'authenticité d'une entreprise sont particulièrement appréciées des collaborateurs. Les entreprises les plus attractives sont également celles ayant un rôle social et sociétal concret.

Former ses salariés
« Il faut sortir de la logique d'un entretien professionnel annuel, poursuit Gilles Roger. La fidélisation du collaborateur passe par une écoute attentive, un accompagnement, un suivi et notamment par des entretiens plus réguliers et plus informels. Un salarié est attaché à son environnement de travail, à l'ambiance au travail, à un sentiment d'appartenance au sein de son entreprise, à son autonomie et aux responsabilités qu'on lui donne. »
La formation continue tout au long de la vie professionnelle du salarié apparaît également comme un choix judicieux. D'abord, un salarié formé est davantage performant et apporte une valeur supplémentaire à son entreprise. Ensuite, un salarié formé ressent un sentiment d'évolution et de développement personnel dans son entreprise et au quotidien. « Il faut que le collaborateur continue à se former et à

© freepik

progresser pour bénéficier d'opportunités de mobilité interne », conclut Gilles Roger. Ainsi, de l'intégration à la formation continue de ses salariés, le chef d'entreprise dispose de plusieurs armes efficaces pour sortir victorieux de la guerre des talents dans laquelle il est engagé.

Maxence Yvernault

« Bien intégrer un nouveau collaborateur est essentiel »

28 Pourquoi ne pas sous-traiter sa masse salariale ?

Le travail intérimaire est souvent considéré comme la marge d'ajustement du creuset salarial de l'entreprise. L'intérimaire et l'entreprise s'entendent pour une mission limitée dans le temps et les deux parties y trouvent leur compte. Entre liberté de choix pour les uns, transfert de risques et gestion de trésorerie pour les autres.

Constant Porcher est gérant du groupe de travail temporaire SIM, à Orléans.

L'intérim est souvent associé à la flexibilité…
Constant Porcher : C'est vrai, certaines entreprises ont besoin de cette flexibilité, que n'apporte pas le code du travail par le CDI. Les agences d'intérim, elles, l'apportent. L'entreprise demandeuse accueille le travailleur et n'est responsable que de la bonne exécution de la mission. Toute la gestion sociale est supportée par l'agence.

Car c'est elle l'employeur ?
Constant Porcher : Oui, c'est donc elle qui assume les risques, accidents du travail, prud'hommes, prévoyance, jusqu'aux conséquences pour le salarié d'une éventuelle défaillance de l'entreprise. Le dirigeant porte d'ordinaire la responsabilité pénale de son activité. Le recours à l'intérim la lui retire.
Mais soyons positif, en faisant appel à une agence d'intérim, l'entreprise s'équipe surtout d'un bras armé en matière de RH, en lieu et place du patron de TPE ou de son assistante, qui assument souvent seuls cette mission. Là, il y a quelqu'un qui va veiller à trouver le profil recherché et le signaler quand il se présente. C'est dans ce domaine que l'agence doit être performante. Si on envoie plus de deux CV, c'est qu'on s'est mal compris.

Et pour les grandes entreprises qui ont un service RH ?
Constant Porcher : Pour elles, c'est clairement la flexibilité qui est en jeu. Sous-traiter sa masse salariale permet d'optimiser la ressource humaine et son coût, réaliser le chantier et facturer le client. L'entreprise recevra une facture à 45 jours ; elle optimise aussi sa trésorerie. Tout cela est très encadré par la loi ; on parle de délégation de personnel sous contrat de travail temporaire.

Les intérimaires sont-ils spécialisés dans leurs fonctions ?
Constant Porcher : Oui et non, et c'est l'un des avantages, humain et social cette fois. En générant de la masse salariale, on génère aussi de la formation professionnelle. Un intérimaire peut ainsi débuter sans qualifications et acquérir celles qui vont lui permettre de franchir les échelons dans le secteur professionnel qu'il aura choisi. L'intérim est un vrai moyen de progression pour les plus méritants, ceux qui ont la « valeur travail » chevillée au corps. En poussant la porte d'une agence, le candidat peut envisager une foule de métiers dans lesquels il s'épanouira. C'est un peu comme postuler dans 150 entreprises en même temps. C'est à la fois l'avantage du statut salarié et la liberté de choisir son entreprise.

Peut-on faire de l'intérim son mode de vie ?
Constant Porcher : Bien sûr, une personne peut passer sa vie de salarié en intérim. Et même être titularisée en CDI au sein de son agence s'il le souhaite, même si ce n'est pas l'intérêt du procédé. Il y a de l'activité pour tous sous cette forme. Certaines entreprises « consomment » beaucoup d'intérim, pour des accroissements temporaires d'activité, des remplacements et des travaux saisonniers. Mais attention, en cas de licenciement économique, la priorité est toujours donnée aux personnels dont l'entreprise s'est séparée. Si l'intérimaire est une variable d'ajustement, il n'est pas un « salarié jetable ».

Propos recueillis par Stéphane de Laage

Axians accompagne ses clients, entreprises privées, secteur public, opérateurs et fournisseurs de services dans l'évolution de leurs infrastructures et de leurs solutions digitales.

Au travers de nos activités de conseil, de conception, d'intégration et de services, Axians développe des solutions sur-mesure sécurisées afin de transformer la technologie en valeur ajoutée.

Chaque secteur d'activité fait face à des défis spécifiques et nous sommes parfaitement structurés pour les relever. La connaissance approfondie de nos marché nous permet de sélectionner les technologies les plus appropriées.

axians

Cloud & Data Center Infrastructures
Enterprise Networks
Digital Workspace
Business Applications & Data Analytics
Audiovisual Solutions
Cyber Security
Scan-Moi

afaq ISO 9001 Qualité

Axians Communication
& Cloud Tours Poitiers
2, rue Paul Henri Spaak
37390 NOTRE DAME D'Oé
Nathalie DUPAS :
02 47 88 50 00
tours@axians.com

29

APEC, accompagner les cadres et les entreprises

La vocation de l'APEC, Association pour l'emploi des cadres, est d'accompagner les cadres bien sûr, mais aussi les entreprises, sur le champ de l'emploi. Connaître l'environnement économique des bassins d'emplois pour faire «matcher» l'offre et la demande, accompagner la recherche des uns et des autres.

TOUT SAVOIR DE L'APEC, CRÉER SON COMPTE ET S'INSCRIRE : apec.fr

Dans les entreprises françaises, en moyenne un salarié sur deux est un cadre. Un statut, obtenu le plus souvent à bac + 3, que les jeunes diplômés en quête d'un premier emploi espèrent obtenir. Il est synonyme de prestige, salaire, indépendance, liberté d'action et meilleure retraite ; mais aussi de plus de responsabilités, un temps de travail non compté, pas d'heures supplémentaires et des cotisations plus lourdes sur la fiche de paie. Cette différenciation fait du cadre un salarié qui se distingue sur le marché de l'emploi. S'il cherche l'entreprise qui lui correspond, les entreprises, elles, cherchent aussi la perle rare. L'APEC a pour mission, entre autres, de les mettre en relation.

L'APEC a été créée en 1966 pour améliorer le fonctionnement du marché de l'emploi des cadres. « Être cadre n'atténue pas les difficultés dans la recherche, rappelle Cyrille Longuépée, déléguée régionale de l'APEC Centre-Val de Loire. C'est la raison pour laquelle les jeunes diplômés sont incités à s'inscrire pour bénéficier des services de l'association. » Parmi ces services : des ateliers pour réussir un entretien d'embauche, pour rédiger un CV performant et ainsi développer son employabilité. Les cadres en poste ou sur le départ seront aussi concernés par la réorientation, ou s'ils souhaitent faire germer le développement d'un projet de création d'entreprise. N'oublions pas non plus les séniors ; « Notre métier est de convaincre les entreprises de reconnaître leurs compétences et leur expérience », précise Cyrille Longuépée. L'APEC est, pour tous les cadres, un opérateur du conseil en évolution professionnelle. De gouvernance paritaire, elle est liée à l'État par une convention de mandat de service public

Les PME/TPE maîtrisent leur métier, les RH un peu moins

Les entreprises, elles aussi, ont la question du recrutement en ligne de mire, particulièrement en ce moment. L'APEC a une convention de partenariat avec Pôle Emploi qui oriente des cadres demandeurs d'emploi vers leurs services. « Nous avons une très bonne connaissance des bassins d'emploi, insiste Cyrille Longuépée, grâce aux 500 consultants qui sillonnent l'Hexagone. On connaît les salaires des postes et la demande des candidats : télétravail, zone géographique, rémunération… On propose aux entreprises qui n'ont pas de service RH des ateliers Marque employeur, pour monter en compétence sur les sujets du recrutement. En somme, on aide à répondre à la question : pourquoi mon offre ne fonctionne-t-elle pas ? »

Nicolas Duesme

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Qui cotise à l'APEC ?

Tous les cadres cotisent à l'APEC, dès lors qu'ils ont ce statut. C'est une obligation depuis 1966. Cette cotisation est recouvrée par l'AGIRC-ARRCO. La part du salarié s'élève à 0,024 % du salaire brut, la part de l'employeur à 0,036 %. Et cela dans la limite de quatre fois le plafond de la sécurité sociale.

« On aide à répondre à la question : pourquoi mon offre ne fonctionne-t-elle pas ? »

“ Notre valeur ajoutée, c’est l’Homme ! ”

Les TPE-PME représentent la composante essentielle et majoritaire du tissu économique et social. Par leur nombre (1,6 millions d’entreprises) et par le nombre de leurs salariés qu’elles représentent (85% des salariés du secteur privé), elles sont l’essence même de l’activité des entreprises en France. La CPME joue par son réseau le rôle d’intermédiaire entre les chefs d’entreprise qui veulent partager leurs expériences, leurs bonnes pratiques et leurs savoir-faire dans un souci de partage de mêmes valeurs, solidarité, écoute, réactivité.

cpme CENTRE-VAL DE LOIRE

1re organisation patronale en nombre d’entreprises · N°1 EN FRANCE

POURQUOI REJOINDRE L’UNIQUE ORGANISATION PATRONALE 100% TPE-PME ?

CPME Loiret/ACA | 11.2022 - Crédit photos : CPME Nationale

La CPME en Centre-Val de Loire, c’est :

▶ FÉDÉRER

nos 800 entreprises adhérentes en proposant des actions de proximité (mises en réseau, formations, informations...)

▶ DÉFENDRE

les intérêts de leurs dirigeants et leurs salariés auprès des pouvoirs publics nationaux et locaux

▶ REPRÉSENTER

grâce aux 20 000 mandataires territoriaux, nationaux et internationaux

cpme 18 CHER
Avenue d’Issoudun
18000 Bourges
02 48 65 08 51
contact@cpme18.org
cpme18.com

cpme 28 EURE-ET-LOIR
2 allée des Atlantes
28000 Chartres
02 37 30 77 51
cpme28@orange.fr
cgpme28.business.site

cpme 36 INDRE
5 rue Albert 1er
36000 Châteauroux
02 54 53 07 89
contact@cpme36.fr
cpme36.fr

cpme 37 INDRE-ET-LOIRE
12 rue du Pont de l’Arche
37550 Saint-Avertin
02 47 39 42 43
info@cpme37.fr
cgpme37.fr

cpme 41 LOIR-ET-CHER
16 rue de la Vallée Maillard
41000 Blois
02 54 56 06 06
contact@cpme41.fr
cpme41.org

cpme 45 LOIRET
23 av. des Droits de l’Homme
45000 Orléans
02 38 54 95 85
contact@cpmeloiret.fr
cpmeloiret.fr

30 Transitions Pro, le circuit court de la formation

Quand un salarié veut changer d'orientation professionnelle, et pour cela se former à un nouveau métier, l'État peut intervenir, dès lors que cela répond au besoin d'une entreprise demandeuse.

Par la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel, le Fongecif (Fonds de gestion des congés individuels de formation) est devenu Transitions Pro.

L'organisme paritaire a conservé sa mission de financement de la formation professionnelle, à l'initiative du salarié qui envisage une reconversion, mais aussi à celle de l'entreprise qui se réoriente et qui peut alors suggérer une formation à d'autres métiers pour des secteurs qui recrutent. Le salarié du secteur privé peut ainsi bénéficier d'une formation financée par l'État. Le dispositif s'appelle TransCo (pour transitions collectives).

Jean-Marie Bastiani directeur régional de Transitions Pro

C'est l'État qui paye

« Ce dispositif procède de l'observation de terrain », détaille Jean-Marie Bastiani, directeur de Transitions Pro en Centre-Val de Loire. « Dans un bassin d'emploi, quand certaines entreprises anticipent des difficultés et se restructurent, d'autres cherchent à recruter. Le pari de la transition collective mise sur le volontariat des salariés qui aspirent à changer de métier et de cadre de vie. » Transitions Pro finance alors une formation qualifiante pour qu'ils puissent répondre aux offres d'emplois des entreprises qui recrutent. « Le tout sans passer par la case chômage », insiste Jean-Marie Bastiani. Ajoutons que pour les entreprises de moins de 300 salariés, les salaires, les charges et la rémunération des organismes de formation sont intégralement payés par l'État pendant la durée de cette formation, qui peut aller jusqu'à deux ans ! « Totale transparence, y compris pour la trésorerie de l'entreprise ».
TransCo devient même un outil de sourcing pour l'entreprise recruteuse, puisqu'il est informé des demandes de formations, donc des changements de direction.

Volontaire pour changer

A la différence du PSE (plan de sauvegarde de l'emploi), le salarié est volontaire pour se former, dans l'optique de changer d'entreprise. Son projet est même sécurisé en amont car étudié et approuvé par un comité. Il faut en effet que l'objectif soit raisonnable et garanti, autrement dit qu'il corresponde au besoin d'une entreprise qui recrute ou à l'état du marché et que le projet soit cohérent au regard du profil de la personne.
Cela passe par un conseil en évolution professionnelle, la consolidation du projet du salarié et l'accompagnement jusqu'à l'intégration dans l'entreprise cible. Cette dernière n'a d'ailleurs ni contrat, ni obligation finale.
Attention, la formation doit être certifiante et emmener le salarié vers une nouvelle voie. Il ne s'agit pas du renforcement d'une compétence qui serait déjà acquise à 80 %. On parle bien de changement d'orientation professionnelle.

Marc Lagaede

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Combien ça coûte ?

Rien à l'entreprise, rien au salarié. Avec deux ans de recul, on observe qu'un salarié qui entre dans le processus de transition professionnelle passe en moyenne six mois en formation et qu'il en coûte en moyenne 28 000 € à l'État.

Transitions Pro Centre-Val de Loire
931 rue de Bourges, à Olivet (45)
Stéphanie LECAS : 06 74 59 54 67 /
s.lecas@transitionspro-cvl.fr

CFA LA RÉUSSITE PAR L'APPRENTISSAGE
ORLÉANS MÉTROPOLE

FORMEZ VOS ÉQUIPES EN TOUTE CONFIANCE

Nos compétences au service de vos besoins

Formations du CAP au BAC+3 accessibles en apprentissage ou via la formation continue pour adultes

[SERVICE, TOURISME, IMMOBILIER ET NOTARIAT / COMMERCE ET VENTE / SANTÉ ET ACCOMPAGNEMENT / BÂTIMENT ET ÉNERGIE / INDUSTRIE, ÉNERGIE ET SYSTÈMES DE COMMUNICATION]

CFA ORLÉANS MÉTROPOLE - 9 rue du 11 novembre 45000 Orléans
02 38 83 81 81 - contactcfa@orleans-metropole.fr - www.cfa.orleans-metropole.fr
Formations personnalisables et adaptables - Etablissement certifié Qualiopi
Etablissement accessible aux personnes en situation de handicap

CAMPUS DES MÉTIERS · L'EUROPE s'engage en région Centre-Val de Loire · Centre-Val de Loire · ORLÉANS MÉTROPOLE

L'ÉPICENTRE www.lepicentre.online

Chefs d'entreprise, commerçants, collectivités...

Besoin de communiquer sur le bassin du Val de Loire au plus près des décideurs économiques ? Vous recherchez des solutions locales pour booster votre business ou votre image, promouvoir vos actions et vos initiatives ?

3 éditions
37 | 41 | 45
30 000 exemplaires

BIMESTRIEL

Nous créons pour vous et avec vous votre plan de communication **complet** et **personnalisé** !

Contactez-nous !

Régie pub : *contact@lepicentre.online - 07 57 90 23 15*

31 Les CPRI, outil du dialogue social

Françoise travaille dans la supérette de son village. Seule salariée de cette petite entreprise, elle est une bonne copine de sa patronne et pour l'heure tout va bien. Mais si un grain de sable venait gripper la mécanique, on imagine qu'en vase clos l'atmosphère deviendrait vite irrespirable. Pourtant, il faudrait continuer de venir travailler. Il y a fort à parier que l'affaire finirait aux prud'hommes, avec des conséquences logistiques et financières pénibles.

Le grain de sable peut prendre mille aspects. L'application de conditions sanitaires inappropriées, un document administratif pas transmis, une disposition des conditions de travail mal appliquée. Et pourtant, rien ne laissait présager un tel conflit, « pour si peu de choses » dirait Françoise.
Nul n'est censé ignorer la loi, mais quand elle est si compliquée on peut comprendre qu'il y ait des loupés, surtout dans une TPE qui n'a pas de service RH pour faire la veille et la renseigner sur ses droits et ses devoirs.
C'est pour éviter de tels conflits, que le législateur a sollicité la création des CPRI, les Commissions paritaires régionales interprofessionnelles. Elle fait suite à la loi de 2015, appliquée en 2017, relative au dialogue social et à l'emploi. Une CPRI peut être saisie communément pas l'employeur et le salarié. Marie-Agnès Pineau préside celle de la région Centre-Val de Loire. « Si les choses sont bien faites, dit-elle, on peut remplir pleinement le rôle de médiateur qui nous est attribué. » Car l'idée est bien d'instaurer un dialogue constructif entre les syndicats patronaux et salariés. Dans les TPE où le syndicalisme est absent, les employeurs et les salariés en délicatesse sont vivement invités à se tourner vers la CPRI pour faire état de leurs différents et espérer les régler avant d'en venir aux prud'hommes.
N'oublions pas, en effet, qu'il n'y a pas d'obligation de représentation syndicale dans les entreprises de moins de cinquante salariés, tout au plus des représentants du personnel à partir de onze salariés. Alors bien souvent, le dirigeant navigue à vue, « une burette d'huile dans une main, un extincteur dans l'autre. »

Le dialogue social dans les TPE

La CPRI est composée paritairement de 10 membres employeurs (3 MEDEF, 5 CPME et 2 U2P) et de 10 membres salariés (3 CGT, 2 FO, 2 UNSA et 3 CFDT), tous nommés par leurs syndicats d'appartenance. Ils sont élus pour quatre ans, avec une présidence tournante qui change tous les deux ans ; c'est à ce jour la CPME qui en a la charge.
La CPRI est sous la tutelle de la DREETS (Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités) qui l'installe à ses débuts et à qui elle rend compte de ses travaux, tout en gardant son indépendance d'action.

Marie-Agnès Pineau présidente CPRI région Centre-Val de Loire.

« L'urgence est maintenant de nous faire connaître des syndicats, explique Marie-Agnès Pineau. Nous devons expliquer nos missions, les conseils que nous pouvons prodiguer, informer et débattre. » Il s'agit d'informer sur les devoirs du dirigeant et du salarié, les obligations légales en matière de sécurité ou de santé au travail. « Il faut convaincre les syndicats de l'utilité du dialogue social et la tâche est grande ! »

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Le dialogue social, combien ça coûte ?
0,016 % de la masse salariale brut. Ça semble peu, mais l'assiette est considérable puisqu'elle englobe les salaires et les charges. Cette cotisation est donc prise dans la part patronale. Elle est recouvrée par l'Urssaf, redistribuée aux syndicats par une structure de tutelle en fonction de la « pesée » nationale des syndicats, c'est-à-dire de leur représentativité dans les entreprises concernées.

Le travail n'est pas une maladie

On a coutume de l'appeler la « médecine du travail » et l'on imagine une cohorte de médecins qui surveille les entreprises. La réalité est tout autre. De son vrai nom, l'APST est une association devant assurer le Service de prévention et de santé au travail interentreprises (SPSTI). Ses équipes de professionnels de santé et de préventeurs interviennent pour le maintien des salariés dans leur emploi. Explication, avec Carole Danovaro, directrice de l'APST41, et Hervé Ciboit, directeur de l'APST37.

Maintenir le salarié dans son emploi. « Tout part de là, explique Carole Danovaro. Surtout ne pas le faire aux forceps, mais avec l'idée d'une vie harmonieuse dans l'entreprise. »
Partons du principe que l'entreprise est un écosystème, une unité de base de la société. L'intérêt de tous est donc de bien vivre son travail et de se préserver des risques qu'il pourrait engendrer. C'est la mission première des SPST (Services de prévention et de santé au travail).
Pour cela, chacun d'entre eux (il y en a globalement un par département) est constitué d'une équipe pluridisciplinaire, spécialisée dans cette mission en entreprise. Sous la conduite du médecin du travail, des infirmier(e)s, assistantes médicales, ergonomes et techniciens HSE, psychologues du travail (en tout une dizaine de métiers !) interviennent pour prévenir les risques et aider à l'intégrité des salariés au fil de leur parcours professionnel. C'est après-guerre, en même temps que la sécurité sociale et la CARSAT, que s'est développé le concept de la médecine du travail, à l'initiative même des chefs d'entreprises.
Aujourd'hui, les lois se succèdent et les missions des SPST se diversifient : établir une surveillance de l'état de santé des salariés, observer les risques et trouver le moyen de les diminuer, et donc, au final, conseiller le chef d'entreprise et l'accompagner dans des actions de prévention pour optimiser les conditions de travail.

Comment faire pour que mon salarié se sente bien ?
La question a du sens. « Se détourner de la santé de ses salariés, c'est prendre un double risque, explique Hervé Ciboit. Celui de l'accident, qui engendre la perte d'une valeur utile, et, par voie de conséquence, celui de désorganiser l'entreprise par l'absentéisme. »
Et les risques sont nombreux. Les plus fréquents sont les trop fameux TMS, troubles musculo-squelettiques, et les RPS, risques psychosociaux. Mais on peut ajouter les risques chimiques, le bruit, les vibrations, les lumières et une foule d'accidents que l'on imagine facilement. « Le mieux est donc d'opérer un suivi régulier en entreprise », préconise Carole Danovaro.
« A l'inverse, une entreprise dont les salariés vont bien, ça se voit, poursuit Hervé Ciboit. À l'heure où l'on parle de marque entreprise, l'investissement dans la santé de ses collaborateurs est payant. Le recrutement n'en est que plus facile par une attractivité renforcée. »

Stéphane de Laage

LES 2 QUESTIONS QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Qui paye quoi ?
Toutes les entreprises doivent s'adosser à un service de santé au travail. Elles cotisent à hauteur d'une centaine d'euros par an et par salarié, quel que soit son temps de travail et son statut dans l'entreprise.

Pour quoi faire ?
Les missions des SPST relèvent de l'intérêt général et évoluent au fil des ans. De la simple visite médicale, on est passé à des actions de prévention et de maintien dans l'emploi. La loi de 2021 renforce cette évolution et introduit l'utilisation de la donnée collectée, aux fins notamment de cibler les actions à mener selon le bassin d'emploi, voire au sein de l'entreprise elle-même.

Carole Danovaro, directrice de l'APST41, et Hervé Ciboit, directeur de l'APST37

33 À quoi servent donc les syndicats patronaux ?

Nul doute que les syndicats patronaux ont leur utilité, ne serait-ce que pour parler d'une même voix et représenter le patronat dans les instances paritaires. Pourtant, nombreux sont les chefs d'entreprises qui s'en désintéressent. Pourquoi ?

Emmanuel Mardon, président régional de la CPME[1] : Pour ce qui concerne les « syndicats » patronaux, je préfère parler d'organismes plutôt que de syndicats. Parce qu'on s'organise pour défendre les dirigeants et leurs entreprises. Parce qu'ils investissent et engagent souvent leur argent, leur famille et leurs valeurs. Au-delà de l'engagement personnel, il s'agit de défendre collectivement, au sein de l'entreprise, des idées forces comme l'apprentissage, le développement local et l'économie territoriale.

Yves Langlois préside l'U2P[2] en région Centre-Val de Loire : La volonté de l'U2P, qui concentre plusieurs fédérations, est d'être une voix forte auprès du gouvernement pour porter les besoins des artisans, commerçants et professions libérales. Porter haut les couleurs de l'économie de proximité et transmettre au plus grand nombre la passion de l'entreprise, ses valeurs et ses métiers.

Nicolas Dumas, président du MEDEF Centre-Val de Loire.

Nicolas Dumas est président du MEDEF[3] Centre-Val de Loire : J'ajoute que les syndicats accompagnent aussi les projets des entreprises, forment, sensibilisent leurs adhérents aux lignes directrices, comme la RSE[4]. Le MEDEF Centre a même recruté une chargée de mission pour aider la transition écologique des entreprises adhérentes. On les guide dans leurs démarches de mise en conformité, avec un réseau d'experts. On a même levé près de 600 000 € d'aides diverses pour accompagner leur transition. On les accompagne donc de manière opérationnelle dans leur démarche de transformation par la RSE mais aussi dans la réduction de rejets de Gaz à Effet de Serre, grâce au soutien actif de l'ADEME et du Conseil Régional.

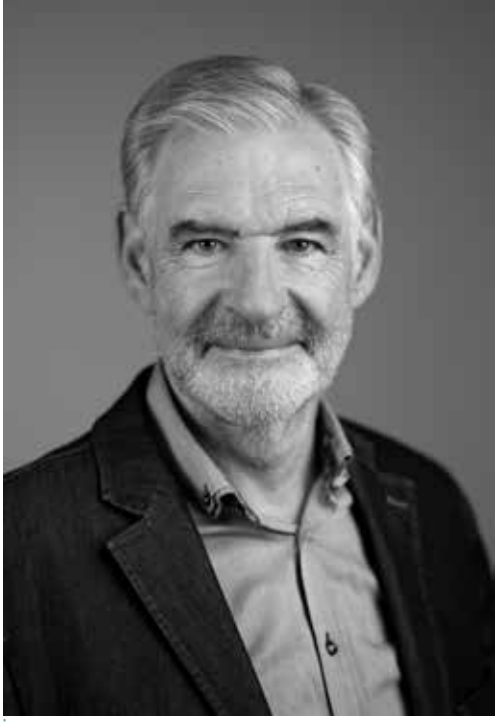
Emmanuel Mardon, président de la CPME Centre-Val de Loire.

L'Épicentre : Comment la politique des syndicats dans les territoires se décline-t-elle ?

Emmanuel Mardon : Les syndicats suivent leur ligne nationale qui « guide » l'ensemble des adhérents. C'est en quelque sorte leur ADN. Elle est déclinée dans les territoires, ce qui, souvent, nécessite des ajustements. Les hommes et les femmes qui s'engagent le font avec leur personnalité, leurs qualités intrinsèques qui font leur originalité.

Yves Langlois : Il est important de construire l'économie de proximité de demain et de proposer des mesures utiles et adaptées aux entreprises.

Emmanuel Mardon : Il est également essentiel de représenter le patronat dans les mandats sociaux paritaires aussi divers que la médecine



Yves Langlois président d'U2P en région Centre-Val de Loire.

1. Confédération des petites et moyennes entreprises.
2. Union des entreprises de proximité.
3. Mouvement des entreprises de France.
4. Responsabilité sociétale des entreprises.

Marc Lagaede

« Il est important de construire l'économie de proximité de demain et de proposer des mesures utiles et adaptées aux entreprises »

du travail, la formation, l'Urssaf, Pôle emploi ou les prud'hommes… Il s'agit de défendre des valeurs communes et de rendre des modèles de société vivables et cohérents pour tous, salariés et dirigeants, pour que chacun y trouve son intérêt.

Nicolas Dumas : Le MEDEF a même créé pour cela son École des mandataires, parce que les chefs d'entreprises, aussi volontaires soient-ils, ont besoin d'être accompagnés dans l'exercice de leur mandat. Nous faisons en sorte de leur donner les compétences ou l'expertise adéquate pour siéger dans ces organismes paritaires et défendre nos valeurs.

L'Épicentre : Alors pourquoi tant de chefs d'entreprises n'adhèrent-ils pas ?

Nicolas Dumas : Nous avons analysé les motivations de nos adhérents. Il y a ceux qui viennent par conviction et tradition, d'autres, par curiosité et opportunisme mais également cette nouvelle génération de patrons, engagée, volontaire et exigeante prête à défendre, au travers des mandats, les valeurs patronales dans les instances paritaires. Chacun a donc une bonne raison de ne pas adhérer, et autant d'adhérer !

LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE
EST DÉSORMAIS LA PRIORITÉ N°1
DES CHEFS D'ENTREPRISE*

ÊTRE SENSIBILISÉ
C'EST ESSENTIEL,
INTÉGRER LA TRANSITION DANS
SA STRATÉGIE C'EST FONDAMENTAL !

Par où commencer, par quoi commencer ?
Profitez du dispositif opérationnel « Transition Ecologique / Responsabilité sociale de l'entreprise » proposé par le MEDEF Centre-Val de Loire et optimisé financièrement grâce à un partenariat avec l'ADEME et le Conseil Régional Centre-Val de Loire.

*SONDAGE IFOP/MEDEF - AOÛT 2022

Passez à l'action maintenant en étant accompagné par des experts :
- Identifier vos priorités (énergétiques, environnementales, sociales et sociétales ...)
- Construire un plan d'actions opérationnel et quantifiable.
- Bénéficier d'un accompagnement individuel et collectif.

Lancez vos premières démarches ou déployez et améliorez vos actions déjà existantes.

Mouvement des Entreprises de France Centre-Val de Loire

Contact :
Clémence Deback, Chargée de mission Transition écologique & RSE
cdeback@medefcentre.com - 06 22 75 77 53

PLUS D'INFOS

34 Se connaître pour mieux se reconnaître

Les parcs d'activité existent depuis près de 60 ans. Ils regroupent des entreprises industrielles et de services, qui bénéficient des viabilisations nécessaires à leur fonctionnement. Naturellement, les entreprises se constituent en associations, souvent pour porter leurs doléances d'une seule voix aux collectivités qui les hébergent ; mais pas seulement…

Ils s'appellent Bréviaires, Sablons, Le Bois de Plante, Adelis ou Gerfa. Dans les parcs d'activité sont installées des entreprises, force du développement économique de nos départements. Depuis les années 60, les CCI et les départements, aujourd'hui les « com-com », agglos et métropoles, portent ces espaces sur lesquels s'implantent les entreprises. On en dénombre près de 500 en région Centre, 132 pour le seul département du Loiret, dont une dizaine se sont même constitués en réseau pour aller plus loin encore que les missions administratives et pratiques.

Le partage de valeurs et la confrontation des idées sont les premières motivations des dirigeants.

Créée il y a 28 ans, la FAPAL est la Fédération des associations de parcs d'activité du Loiret. Elle est aujourd'hui présidée par Ignace Agbessi, pour qui « les associations au sein des parcs ont toutes l'objectif de donner de la cohérence aux actions partagées ». En premier lieu, porter leurs doléances d'une seule voix auprès de la collectivité qui les héberge. Les questions de voirie, de signalétique, réseaux d'eau ou fibre sont évidemment des questions essentielles qui doivent être évoquées pour le bien commun. Les élus ont bien compris que la vitalité du territoire dépend de la bonne entente des acteurs. « Si chacun va frapper seul à la porte du maire, le message n'est pas audible. »

Des aventures humaines

Au-delà de ça pointe le facteur humain, à l'heure où jamais le chef d'entreprise n'a autant besoin d'être écouté, de partager et de ne surtout pas rester seul. C'est là que l'adhésion est importante. « Les associations de parc jouent la carte du réseau et de la convivialité, insiste Ignace Agbessi. Si le business n'est pas la finalité première, l'idée est malgré tout de faire en sorte que les entreprises apprennent à se connaître et se reconnaître comme les premiers partenaires. » Ne pas aller chercher loin ce qui est disponible à sa porte. « Et ce, poursuit Ignace, même si l'individualisme tend à s'installer parfois, question de génération sans doute. »

Pour faire corps, les associations organisent des speed business meeting pour faire se rencontrer les entreprises et les demandeurs d'emploi, des rencontres sportives ou un barbecue pour créer un contact amical. « J'ai vu des manifestations où se côtoyaient patrons et salariés d'entreprises voisines qui se découvraient sans crainte du décalage social. Dans des actions humanitaires très fortes, parfois de vraies aventures humaines. »

Et Ignace Agbessi de conclure : « Dans ces associations, tout le monde est bienvenu, y compris les concurrents ! »

Stéphane de Laage

LA QUESTION QUE L'ON SE POSE

Combien cela coûte-t-il d'adhérer ?

« Il n'y a pas de question d'argent dans les parcs d'activité, explique Ignace Agbessi, il faut juste un minimum pour en assurer le fonctionnement. Souvent 200 € par an et par entreprise. Rares sont les parcs qui reçoivent une subvention de leur collectivité. »

Ignace Agbessi, président de la FAPAL : « Les associations de parc jouent la carte du réseau et de la convivialité. »

Pour avoir un coup d'avance jouez la carte MEDEF !

Rejoignez un réseau **à l'écoute, convivial et influent** qui favorise l'entrepreneuriat autour de valeurs partagées.

Profitez de nos commissions techniques, clubs compétences, service juridique et notre veille hebdomadaire pour **faciliter le développement** de votre entreprise.

LOIR-ET-CHER

Le MEDEF 41 en chiffres

- **270** entreprises adhérentes
- **1200** entreprises représentées
- **25 000** salariés employés
- **70** mandataires
- **83%** d'entreprises de moins de 50 salariés

Mouvement des **Entreprises** de **France** Loir-et-Cher

16 rue de la Vallée Maillard
41 000 Blois
contact@medef41.fr
02 54 52 41 40

medef41.fr

Mouvement des **Entreprises** de **France** Touraine

13 rue Buffon
37000 Tours
contact@medef-touraine.fr
02 47 05 72 49

medef-touraine.fr

Le MEDEF 37 en chiffres

- **400** entreprises adhérentes
- **2000** entreprises représentées
- **45 000** salariés employés
- **100** mandataires
- **80%** d'entreprises de moins de 50 salariés

INDRE-ET-LOIRE

Rejoignez un réseau qui **représente et défend** vos intérêts dans les décisions locales.

Rencontrez les entrepreneurs du territoire et soyez **accompagné dans votre quotidien** de chef d'entreprise grâce à une offre de services étoffée.

Le MEDEF Touraine, **un influenceur de poids** pour les entreprises du territoire !

1er réseau d'entrepreneurs de votre département !

35 BNI : le réseau des affaires qui tournent

D'origine américaine, le réseau BNI ne cache pas vouloir faire gagner de l'argent à ses adhérents. Le BNI Orléans Business Développement Loiret affiche un chiffre d'affaires généré par membre de 55 000 euros en moyenne.

Des réseaux professionnels, il en existe de toutes sortes et de toutes natures. Ils peuvent rassembler leurs adhérents par secteurs d'activité (bâtiment, services, banque…), par métiers (marketing, RH, informatique…) ou par objectifs (clubs services : Rotary, Lyons…).

Si leur point commun demeure de développer des réseaux relationnels, bien peu reconnaissent qu'il s'agit aussi de « faire du business ». Le BNI, lui, l'affirme clairement dans le déroulé de son sigle : Business Network International, et dans sa mission : « aider les entrepreneurs à développer leurs ventes (…) grâce au marketing de recommandation ».
On ne saurait être plus clair !
Au niveau mondial, le BNI est présent dans 73 pays et compte plus de 270 000 adhérents. En Centre-Val de Loire, il existe dix groupes BNI, dont cinq dans le Loiret, regroupant au total 250 membres.

De nouveaux groupes se créent régulièrement, comme à Orléans en 2020 avec le lancement du BNI Orléans Business Développement Loiret, à l'initiative de Thierry Lamiable et Philippe Charrier. Actuellement présidée par Julien Monier, associé en charge du département web du groupe Altaïs, la nouvelle entité a connu un développement rapide. Avec près de 40 membres, elle s'est classée en tête des structures régionales en octobre dernier, notamment en raison du chiffre d'affaires généré. Car une comptabilité précise des apports d'affaires grâce au fameux « marketing de recommandation » est tenue chaque mois. Cette année, les membres du BNI OBDL ont réalisé en moyenne 55 000 euros chacun en jouant à fond sur l'effet réseau.

Bruno Goupille

EN SAVOIR PLUS :
www.bnifrance.fr

En plus des réunions hebdomadaires, les membres du réseau BNI restent en contact via une plateforme Internet et une application.

Comment en faire partie ?
On peut avoir accès aux différents groupes à partir du site www.bnifrance.fr. La participation à une première réunion en tant que visiteur est recommandée.

Quelles sont les conditions ?
De façon à ne pas créer de concurrence interne, les groupes BNI n'acceptent qu'un seul représentant par profession.
Après admission, un droit d'entrée et une cotisation annuelle sont demandés. Au BNI OBDL, le droit d'entrée, payable une seule fois, est de 495 €, et la cotisation annuelle de 1 055 €.

Comment ça marche ?
Les membres du groupe se réunissent une fois par semaine. Au BNI OBDL, la réunion se tient chaque jeudi de 7 heures à 9 heures. Chaque membre présente son « infomerciale » pour faire le point sur son activité et les recommandations dont il a bénéficié ou fait bénéficier.
Les membres disposent d'un accompagnement et de formations. Ils ont accès à des outils numériques et participent à des événements internes et externes.

Diamant

PROPRETÉ ET SERVICES ASSOCIÉS

Notre métier

- **Entretien des locaux sous toutes ses formes**
  - Locaux commerciaux
  - Secteur industriel tertiaire
  - Entretien parties communes
  - Entretien parties privatives (résidences étudiants)
  - Syndic de propriétés
  - Collectivité

Nos spécificités :

- **Intervention après sinistres**
  > Travaux préparatoires et assèchement après dégâts des eaux
  > Décontamination après sinistre incendie

- **Certification BIOCID**
  > Intervention 3D : dératisation, désinfection, désinsectisation
  > DSVA (désinfection par voie aérienne)

- **Recherche de fuite**
  > Détection par gaz traceur, caméra thermique et procédé acoustique

- **Centres d'intervention**
  > Centre-Val de Loire
  > Paris Ile de France
  > Yonne

QUALIPROPRE
Propreté & Services Associés

Tél. 02 38 51 18 19

Mail : diamant45@orange.fr

ZAC de la Nivelle - 150, rue des Moulins - 45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

36 Le point de vue du banquier

Incontournable dans la vie des affaires, le banquier n'a pourtant pas toujours bonne presse. Bien que le jugeant trop cher, trop regardant, pas assez souple, c'est malgré tout vers lui que se tourne le chef d'entreprise quand il a besoin d'argent. Jean-Daniel Weirich est intervenant à l'IAE de Tours en master Finance pour les futurs conseillers commerciaux bancaires. Il rétablit quelques vérités.

Le rôle de la banque est de vous accompagner, dit-il, c'est son métier, et même sa raison d'être. Pour faire simple, une banque collecte l'épargne et s'en sert pour accorder des crédits. Mais dans le même temps, la banque la rémunère, cette épargne. Et pour cela, elle a besoin d'encaisser des intérêts auprès des emprunteurs. Ajoutons enfin que la banque supporte le risque des non-remboursements, puisqu'elle garantit les dépôts aux épargnants.

Certains reprochent aux banques les précautions qu'elles prennent avant d'accorder un prêt…
Jean-Daniel Weirich : Oui, mais il est facile de comprendre qu'une banque a besoin de prêter tout en prenant quelques précautions pour limiter les pertes lorsqu'un emprunteur fait défaut.

La banque est-elle un commerce comme un autre ?
Jean-Daniel Weirich : Que vous soyez repreneur d'une entreprise existante, créateur, ou exploitant d'une entreprise, lorsque vous sollicitez une banque vous vous adressez à un fournisseur. Fournisseur que vous devez convaincre de vous faire confiance. De la même façon que lorsque, à l'inverse, vous recevez un nouveau client : s'il veut vous passer une commande, vous vous assurez qu'il vous paiera bien les marchandises que vous allez lui livrer, ou les services que vous allez lui apporter.

Comment s'adresser à un banquier ?
Jean-Daniel Weirich: Avant tout, soyez authentique, clair, transparent et convaincant. Si possible, faites-vous accompagner par une plateforme locale, de type Initiative France, BGE ou Réseau Entreprendre. Elles ne manquent pas. Vous pouvez aussi, si vous le préférez, vous faire accompagner d'un expert-comptable, d'un juriste spécialisé, ou de toute autre personne qualifiée qui apportera du poids à votre dossier par ses compétences.

« Le rôle de la banque est de vous accompagner, c'est sa raison d'être »

Comment faire jouer la concurrence ?
Jean-Daniel Weirich : N'hésitez pas à solliciter plusieurs banques, trois est un minimum. Ce n'est pas le nombre de banques sollicitées qui importe, mais plutôt leurs capacités et leur volonté de s'ouvrir à de nouvelles clientèles et de nouveaux marchés. Un expert-comptable ou tout autre expert conseil en acquisition et développement des entreprises saura vous orienter vers les établissements et les conseillers bancaires locaux les mieux à même de répondre à vos besoins.

Que va regarder le banquier ?
Jean-Daniel Weirich : Avant toute chose, votre maîtrise du métier. Bien sûr, ensuite votre capacité à gérer, votre sens du commerce, autrement dit votre capacité à vendre, et enfin votre capacité à manager une équipe. Si vous ne maîtrisez pas toutes ces compétences, pensez à la franchise, ou pourquoi pas, à vous associer avec une autre personne dont les compétences seront complémentaires des vôtres.

Propos recueillis par Nicolas Duesme

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
CENTRE-VAL DE LOIRE

Performa NUMÉRIQUE

ARTISANS, faites le point gratuitement sur vos usages numériques

transition-numerique@cma-cvl.fr

www.cma-cvl.fr

Avec le soutien de

GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité

FRANCE NUM

Dans le cadre du plan Destination France

37 Un petit pourcent pour le logement

Une somme d'1,8 milliard d'euros est collectée, au niveau national, par le biais de ce que l'on appelle en raccourci le « 1 % logement ». Collectée auprès des entreprises de plus de 50 salariés, elle sert à la construction de logements sociaux, mais aussi à faciliter la mobilité des salariés et leur accès au logement.

La contribution du 1 % logement trouve ses origines auprès des dirigeants des entreprises textiles du Nord, il y a 80 ans. Ces derniers avaient imaginé en 1943 de faciliter l'embauche de leurs salariés en construisant leurs logements, à la manière de Michelin à Clermont-Ferrand. Ils se sont accordés sur une participation de 1 % de leur masse salariale et ont créé pour le percevoir les CIL, Comités interprofessionnels du logement, qui se sont développés dans les différentes régions de l'hexagone. Le système a fait ses preuves, tant et si bien qu'en 1953 l'État a rendu obligatoire la contribution des entreprises de plus de dix salariés. La gestion des CIL, associations Loi 1901, est devenue paritaire.
Dominique Dhenne est président pour le Centre-Val de Loire d'Action Logement, organisme né en 2017 du regroupement de l'ensemble des CIL. « À la création des CIL, dit-il, la situation du logement en France était catastrophique, alors qu'on était en plein emploi. Les gens quittaient la campagne pour travailler en ville. Les premières grandes cités ont alors été construites, financées par les CIL. Dans le même temps, les bailleurs se sont développés naturellement. »

Construire et accompagner
Au fil du temps, le système a si bien fonctionné que les CIL se sont multipliés jusqu'à en compter 240 en France à la fin des années 80. Parallèlement, l'État a développé sa politique du logement, créant les aides personnalisées, allocations et APL. Pour financer tout cela, il a réorienté les finances issues du 1% logement. Au début des années 90, le 1 % devient 0,95 %, payés désormais par les entreprises de plus de 50 salariés. La moitié des sommes collectées continuera de participer au financement de la construction, l'autre contribuera aux aides à la personne pour se loger.
En parallèle, l'État met un peu d'ordre dans la structure et impose aux CIL de se regrouper. La réforme de 2010 n'en retient plus que 21. En 2017 naît Action Logement, organisme toujours paritaire, d'utilité sociale, désormais seul en France à s'occuper de l'ensemble des questions de logement pour tous.
« Pour autant, le 0,45 % n'est pas seul financeur du logement social, précise Dominique Dhenne. Participent aussi les bailleurs sociaux, les emprunts à la Banque des territoires et les subventions d'État, une TVA réduite. » Ce qui vaut à l'État d'être réservataire de près de 30 % des logements produits, pour les publics les plus fragiles et les fonctionnaires.
Et Dominique Dhenne de conclure que « cette contribution n'est pas à fonds perdu pour le chef d'entreprise. Elle contribue à ce que l'on appelle le parcours résidentiel du salarié, aide attribuée pour l'achat d'un bien immobilier, la location, un déménagement et toutes les difficultés en lien avec son logement. Action Logement attribue pour cela des logements locatifs, des prêts et des subventions aux salariés. »

Dominique Dhenne, président régional d'Action Logement.

Stéphane de Laage

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Combien ça coûte ?
Les entreprises de plus de 50 salariés contribuent à hauteur de 0,95 % de leur masse salariale. Soit : 0,45 % pour Action Logement Services avant le 31 décembre de l'année (c'est la ligne PEEC : participation des employeurs à l'effort de construction), plus un prélèvement de 0,50 % par l'Urssaf pour le compte du FNAL, le Fonds national d'aide au logement.

38

Une crèche d'entreprise pour fidéliser les collaborateurs

À l'heure de la pénurie des compétences, du bien-être au travail et de la « quête de sens », les entreprises sont de plus en plus contraintes d'offrir plus qu'un emploi pour attirer – et retenir – les talents. Une place en crèche d'entreprise fait partie de ces services qui peuvent séduire les collaborateurs jeunes parents.

À peine née et déjà un succès ! Koala Kids, unique crèche interentreprises en Loir-et-Cher, a fait sa première rentrée en septembre dernier à Vendôme et elle fait déjà le plein. « Nous sommes habilités à recevoir 20 enfants sur la journée. Quatorze places sont déjà réservées par des entreprises (Feuillette, Getinge, Maisons Berkan, Tréton peintures…) et les places restantes sont occupées par de l'accueil occasionnel – le service de halte-garderie. Au total, nous avons déjà accueilli 35 enfants et nous faisons le plein sur plusieurs journées », indiquait lors de l'inauguration, le 6 octobre dernier, Laure Antheaume, à l'origine de cette création. Preuve que le besoin est réel, la communauté d'agglomération Territoires vendômois a elle-même réservé des places chez Koala Kids pour les besoins de ses propres collaborateurs ! « Cette initiative vient utilement compléter ce que fait le service public et je m'en réjouis. La guerre public/privé n'a pas lieu d'être », argue Laurent Brillard, qui préside la collectivité.

Comme souvent, l'idée est née d'un manque : « Alors responsable de site chez Kiabi, je rencontrais de plus en plus de difficultés pour recruter ou conserver des collaborateurs et je me suis rendu compte que la question de la garde des enfants était un problème particulièrement prégnant », indique Laure Antheaume. L'idée fait son chemin. En juillet 2021, elle fait l'acquisition d'un terrain auprès de la mairie et lance dans la foulée la construction d'un bâtiment spécialement conçu pour l'accueil des jeunes enfants, subventionné en partie par la Caisse d'allocations familiales (CAF). « J'ai également bénéficié de prêts d'honneur d'Initiative Loir-et-Cher et du Réseau Entreprendre Loire Vallée », précise l'entrepreneuse, qui ajoute : « Pour l'encadrement des enfants, j'ai fait appel aux compétences de spécialistes : Kangourou Kids. » Un an plus tard, une fois l'agrément délivré par le conseil départemental en poche, la crèche pouvait ouvrir ses portes. Avec un concept pédagogique innovant : « Nous n'avons pas de petits groupes, de sections, comme dans les crèches classiques. Tous les âges sont mélangés et nous travaillons «par univers» : un espace sensoriel, un espace motricité fine, un espace langagier… Tout est ouvert et les enfants sont très autonomes. Ils vont de l'un à l'autre comme ils l'entendent, à condition qu'une professionnelle soit présente dans chaque espace. Cela nécessite la création d'un lien de confiance avec les parents. En l'espèce, il s'est noué très vite », explique Pauline Quetier, éducatrice jeunes enfants, l'une des six professionnelles – la profession est très féminine – que compte la structure.

Mais concrètement, comment ça marche ?
C'est l'entreprise qui souscrit l'abonnement, la CAF apportant le même soutien financier qu'aux crèches publiques. « Si le salarié quitte l'entreprise, il perd sa place en crèche », explique la responsable ressources humaines de l'une des entreprises clientes de Koala Kids, qui a notamment passé un contrat pour deux places fixes pour trois ans. De quoi y réfléchir à deux fois, donc, avant de claquer la porte de son entreprise… En somme, une bonne idée qui œuvre à la fidélisation des salariés.

Frédéric Fortin

PARTIE 3

DIFFICULTÉS

La solitude du chef d'entreprise

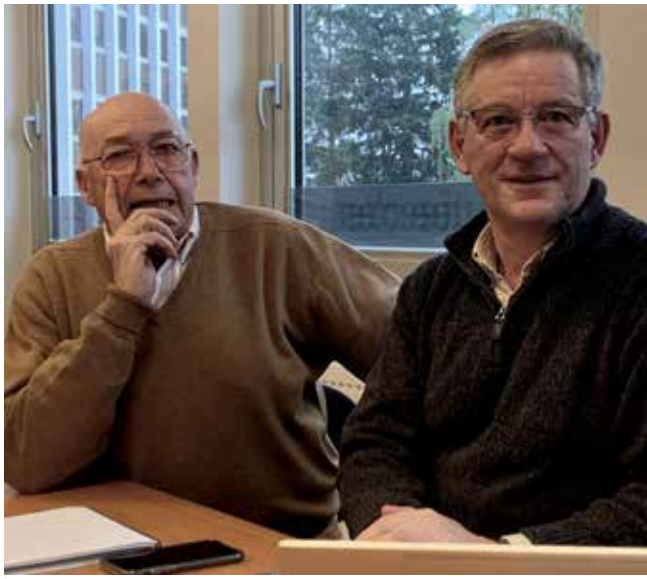
39 GPA, l'urgentiste de l'entreprise

En 2016, la CPME[1] de la région Centre-Val de Loire donnait naissance au premier GPA, « Groupement de prévention agréé » (par la préfecture). L'idée est qu'une entreprise en difficulté puisse faire appel gratuitement à des experts bénévoles pour étudier et redresser une situation délicate. Le principe a fait école en France et, désormais, les GPA font en sorte, avec l'appui de l'État, d'éviter le redressement judiciaire.

Le Groupement de prévention agréé est une association d'aide aux entreprises en difficulté ou en vulnérabilité.
Ses bénévoles – chefs d'entreprises retraités, notaires, experts-comptables, banquiers, anciens du tribunal de commerce et huissiers de justice – offrent une palette de compétences très large. En somme, tous les outils nécessaires à l'étude approfondie d'une entreprise, bien entendu de façon confidentielle et gratuite.
Patrice Duceau et Bernard Imbert sont respectivement président et vice-président du réseau des six GPA de la région Centre-Val de Loire. Ils expliquent qu'après les avoir écoutées, diagnostiquées et avoir vérifié les documents comptables, le GPA propose aux entreprises un accompagnement ou une aide à la gestion, un financement, une aide juridique, une formation ou tout autre solution adaptée à leur situation.

Comment l'entreprise vient-elle à vous ?
Bernard Imbert : Elle contacte directement le GPA, mais le premier contact est souvent le fait de l'un des membres du réseau, à savoir l'un des services de l'État, l'Urssaf, un administrateur judiciaire, mais aussi la CPME, le réseau Initiative, les collectivités ou les assistantes sociales, qui sont autant de « lanceurs d'alerte ».
Une fois le contact établi, on cible la nature du problème et l'on met en face les professionnels ad hoc pour étudier l'environnement de l'entreprise et les difficultés du moment : gestion, conjoncture, ou manque d'anticipation.

Patrice Duceau : En quelque sorte, nous sommes l'armée de réserve de l'économie, avec 70 personnes en région, autrefois en activité, aujourd'hui au service des actifs en difficulté. La structure est défrayée par la région et les GPA sont adossés à la structure CPME de leur département.
Le GPA Centre-Val de Loire a aidé 200 entreprises en 2021, 700 sur trois ans, souvent de moins de 20 salariés, artisanales, industrielles ou de service. On tente d'étaler les dettes et ainsi d'éviter le tribunal. 80 % d'entre elles sont encore vivantes trois ans après l'intervention du GPA !



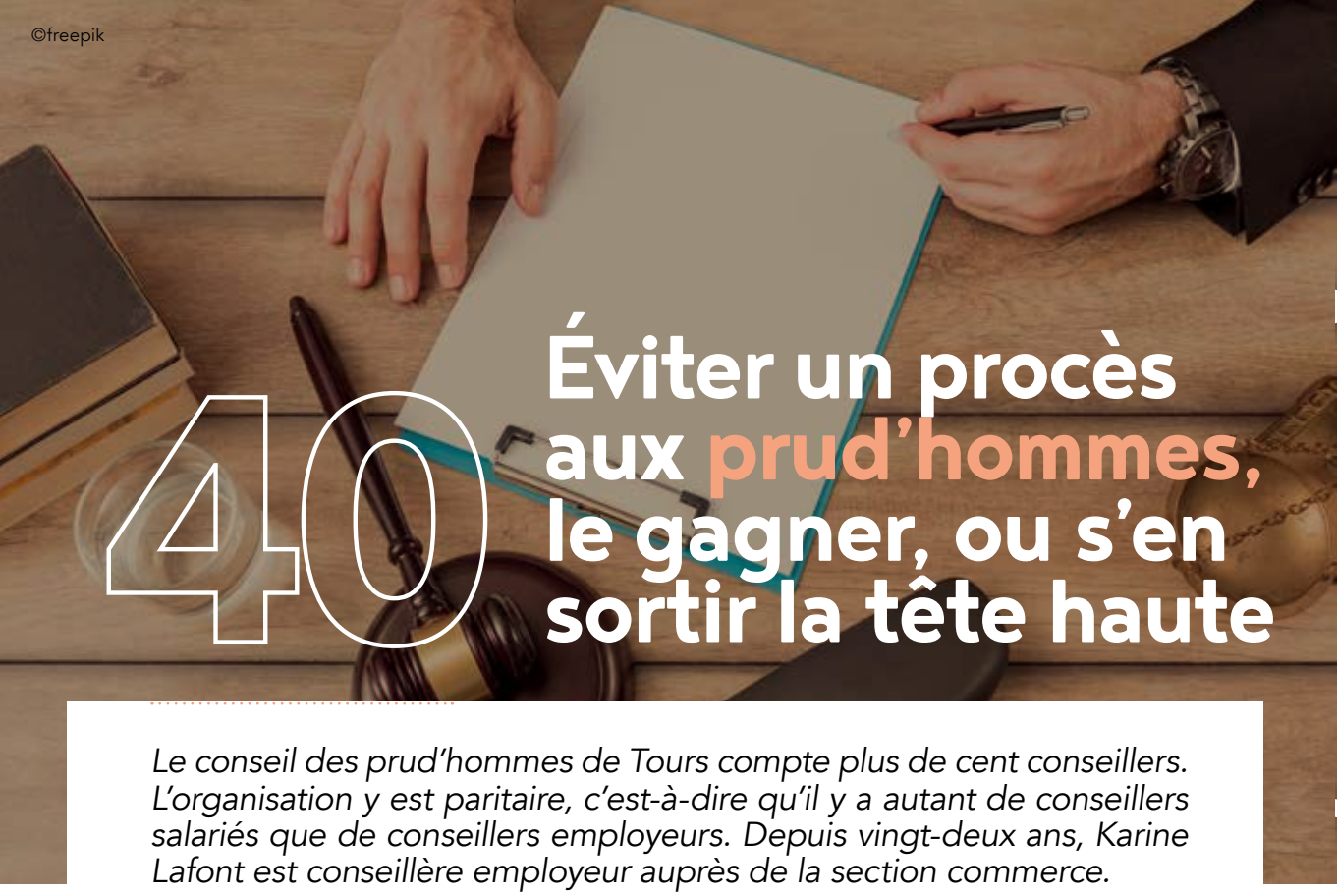
Patrice Duceau et Bernard Imbert, respectivement président et vice-président du réseau des six GPA de la région Centre-Val de Loire.

Le GPA accorde-t-il aussi des aides ?
Bernard Imbert : Oui, des prêts de 30 à 100 000 € pour les entreprises jugées viables et en capacité de se redresser. On a pour cela deux financeurs. Groupama, qui a doté le GPA d'un fonds de 2 millions d'euros sur l'axe ligérien, et le fonds de revitalisation Revicentre.

Patrice Duceau : La force du GPA, c'est le réseau qui le constitue et sa réactivité. Un atout essentiel puisque, souvent, les entreprises que l'on voit sont quasiment sous perfusion. Ajoutons que les GPA n'ont rien à vendre, autre que leurs services bénévoles d'experts chevronnés.

Stéphane de Laage

1. Confédération des petites et moyennes entreprises.



©freepik

40 Éviter un procès aux prud'hommes, le gagner, ou s'en sortir la tête haute

Le conseil des prud'hommes de Tours compte plus de cent conseillers. L'organisation y est paritaire, c'est-à-dire qu'il y a autant de conseillers salariés que de conseillers employeurs. Depuis vingt-deux ans, Karine Lafont est conseillère employeur auprès de la section commerce.

Un salarié peut saisir le conseil des prud'hommes, avec ou sans avocat, la présence de ce dernier n'étant pas obligatoire. L'employeur et le salarié sont convoqués dans le mois qui suit. Les conseillers tentent ainsi de concilier les deux parties. Ces discussions ont lieu à huis clos. Si les deux parties tombent d'accord, le litige prend fin.

Délibéré, délivré ?
Si les deux parties ne sont pas d'accord, le litige passe par le bureau de mise en état afin de mettre l'affaire en état de juger. Employeur et salarié se retrouvent alors face à deux conseillers salariés, deux conseillers employeurs et le greffier. La procédure est orale et contradictoire : chaque partie détient l'ensemble des pièces du dossier et a donc l'obligation d'envoyer les siennes, en amont, au camp adverse. « On ne peut pas ajouter une nouvelle pièce au dossier pendant l'audience, comme aux États-Unis », plaisante Karine Lafont. Le jour J, les explications plus poussées se font à l'oral.
L'affaire est ensuite mise en délibéré. Les quatre conseillers prudhommaux cherchent à se mettre d'accord. « On cherche à définir qui a tort et qui a raison, poursuit la conseillère. On regarde la jurisprudence de la cour d'appel et de la cour de cassation, qui peut évoluer très vite. La loi peut être interprétée de différentes façons. Et, s'il y a un préjudice, combien ça coûte ? À quel montant on l'indemnise ? »

L'appel à un ami
Si le conseil se met d'accord, il rédige un jugement. Si ce n'est pas le cas, il se met en départage et fait appel à un juge du tribunal de grande instance (TGI), ici le président de la cour d'appel d'Orléans. Les deux parties plaident ensuite une nouvelle fois. Mais, cette fois-ci face au juge et par observation, c'est-à-dire que le magistrat a déjà une idée du dossier avant l'audience. Le juge et les quatre conseillers prudhommaux délibèrent, puis rendent un jugement. Il y a aujourd'hui très peu de départages au conseil des prud'hommes de Tours. Karine Lafont en a connu seulement deux en cinq ans.

Maxence Yvernault

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Quels conseils donner aux chefs d'entreprise et aux salariés ?
« Au salarié, je lui rappelle que, dans le cadre du nouveau barème Macron, le plafonnement des indemnités ne fonctionne pas dans le cas d'un licenciement nul, notamment dans le cadre d'un harcèlement moral. Aujourd'hui, parmi les dossiers que nous traitons, un sur deux est une affaire de harcèlement moral.
Au chef d'entreprise, je lui dis que concilier lui coûtera toujours moins cher que prendre le risque d'aller au jugement. »

« On ne peut pas ajouter une nouvelle pièce au dossier pendant l'audience, comme aux États-Unis »

PARTIE 4

TRANSMISSION

« La main à la patte »

41 Carsat, anticiper et prévenir

Carsat, pour Caisse d'Assurance Retraite et de la SAnté au Travail. Selon l'intitulé, la retraite est donc son cœur de métier. Mais elle s'occupe également des actifs salariés et indépendants confrontés à des problèmes de santé, ainsi que de la prévention des accidents et maladies d'origine professionnelle.

La première activité de la Carsat est la préparation, le calcul et le paiement des retraites. Cela commence par l'alimentation des comptes individuels retraite, à partir des informations fournies par les employeurs. À l'approche de la retraite, la caisse procède à la reconstitution des carrières et mène les opérations qui permettent au futur retraité de disposer de l'intégralité de ses droits. De longue date, les entreprises réalisent les déclarations qui leur incombent, mais il faut opérer un travail de vérification et de regroupement des données. Quand les carrières professionnelles ne sont pas linéaires, cela peut relever d'un travail de fourmi. « La retraite est un cap de la vie qu'il faut anticiper, insiste Eloïse Loré, directrice de l'organisme en Centre-Val de Loire. Raison pour laquelle nous allons dans les entreprises, afin de délivrer les informations sur les formalités, les règles et les droits. Nous rencontrons les actifs proches de la retraite et les experts RH, pour faciliter le passage à la retraite et la gestion pour l'employeur. » Pour les travailleurs indépendants, des webinaires sont expérimentés, en collaboration avec l'Urssaf.

Limiter les risques professionnels

Autre mission : la santé, et donc limiter les risques d'accidents du travail et de maladies professionnelles. Les principaux risques visés par la Carsat sont les TMS (troubles musculosquelettiques), première cause de maladies professionnelles, les risques chimiques, notamment les cancers, ainsi que les chutes, en particulier dans le BTP. La loi oblige le chef d'entreprise à garantir la santé et la sécurité de ses collaborateurs. Mais dans certains cas, il peut avoir besoin d'aide pour savoir quoi faire et comment s'y prendre. La Carsat peut lui apporter des conseils techniques et des formations, mettre à disposition de la documentation et parfois un accompagnement financier.

Enfin, la Carsat procède au calcul du taux de la cotisation accidents du travail et maladies professionnelles, payée par l'entreprise à l'Urssaf. Ce taux dépend de la taille de l'entreprise, du secteur d'activité et du nombre d'accidents et de maladies d'origine professionnelle survenus. Il peut être majoré quand une entreprise ne met pas en place les mesures de sécurité préconisées.

Développer des parcours attentionnés

L'éventail des missions est plus large encore : accompagnement des retraités pour préserver leur autonomie et leur maintien à domicile, intervention auprès des salariés et travailleurs indépendants confrontés à des problèmes de santé, pour favoriser leur maintien en emploi.

Des services et des démarches sont mis en œuvre pour permettre aux personnes fragiles d'accéder à leurs droits : c'est le « parcours attentionné ». « Il participe à ce que chacun perçoive tout ce à quoi il a droit », conclut Eloïse Loré.

Nicolas Duesme

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

La Carsat, établissement public ou privé ?

La Carsat est un établissement privé à mission de service public, financé par les cotisations sociales payées par les entreprises. Pour la région Centre-Val de Loire, la Carsat reverse chaque année 5,7 millions d'euros de prestations diverses, dont les retraites.

850 salariés sont à la manœuvre, dont 300 répartis dans les sites départementaux. La Carsat est placée sous la tutelle des ministères du Travail et des Solidarités.

CONTACTER LA CARSAT

- 3960 pour toute question sur la retraite
- 3646 pour les questions de santé
- 3679 pour les accidents du travail et les maladies professionnelles
- Newsletter : « 3 minutes entreprises »
- carsat-cvl.fr

Jean-Marc RAZA
Associé

Eurallia finance
ORLEANS

vous accompagne dans votre projet de cession & acquisition d'entreprise

Eurallia Finance Orléans accompagne les dirigeants de PME, repreneurs et investisseurs dans leurs projets de transmission et financement.

Notre valeur ajoutée :

- Optimiser une cession ou levée de fonds en recherchant plusieurs offres,
- Créer de nouvelles opportunités en approchant le marché caché pour une acquisition,
- Enrichir la vision de l'actionnaire sur la valeur de l'entreprise par un avis extérieur.

«Notre connaissance des acteurs et notre expérience multisectorielle, issues de plus de 1 000 opérations réalisées en 22 ans par Eurallia Finance, fondent la valeur ajoutée apportée à nos clients.»

Pour consulter nos dernières opérations
www.eurallia.fr

EURALLIA FINANCE Orléans
4, Passage de la Râpe - Immeuble du Val de Loire - 45006 Orléans cedex
Tél : 06 73 65 32 57 - Mail : jm.raza@eurallia.fr

42 Anticiper la transmission, la clé pour le cédant et le repreneur

Nul n'est immortel et anticiper une transmission, une cession d'entreprise est une opération gagnant-gagnant tant pour le futur cédant que pour le futur repreneur. Jean-Marc Raza, associé au sein du cabinet Eurallia Finance, nous explique l'intérêt de faire appel à un cabinet spécialisé pour réaliser la cession d'une entreprise.

L'Épicentre : Quel est l'intérêt aujourd'hui de faire appel à un cabinet spécialisé en transmission/cession d'entreprises ?
Jean-Marc Raza : Nous réalisons « un tour de marché », ce qui permet à notre clientèle cédante d'obtenir plusieurs offres et de choisir son projet de reprise.
Par ailleurs, via un dossier de présentation et d'analyse exhaustif de l'entreprise, nous offrons aux candidats acquéreurs la possibilité de connaître l'entreprise et in fine de confirmer leur intérêt.

Cela présente deux intérêts pour le cédant. Le premier est d'ordre financier, à savoir comparer des offres, et le second ne l'est pas : il concernera, à titre d'exemple, le cédant qui estime prioritaire que le projet du repreneur corresponde à ses propres valeurs ou à celles de l'entreprise. Pour un autre cédant, il sera primordial que le repreneur n'envisage pas de fermer le site pour transférer la production à l'étranger.

L'Épicentre : Quel est le profil des repreneurs qui vous sollicitent ?
J.-M. Raza : Il y en a de multiples et leurs objectifs peuvent différer. Nous pouvons travailler pour des sociétés cotées, des ETI et PME, voire des salariés qui souhaitent devenir entrepreneurs et réaliser ainsi une première opération. Nous apportons une connaissance du marché et une capacité à susciter un intérêt auprès des cibles.

L'Épicentre : Comment un repreneur peut-il identifier un projet de reprise ?
J.-M. Raza : Le premier consiste à regarder ce qui est à vendre, sachant qu'il s'agit un marché relativement fermé. Les annonces auprès de syndicats professionnels, de la chambre des métiers ou sur Internet concernent exclusivement des cédants dit déclarés.
La seconde méthode d'identification consiste à partir de ce que le repreneur voudrait acheter. À nous de faire la démarche visant à entrer en contact avec les cibles souhaitées et motiver les propriétaires de celles-ci à ouvrir une discussion avec notre client en vue d'un projet d'association ou de cession d'entreprise.

Si cette méthode présente un inconvénient – elle est plus longue et plus incertaine – elle a un avantage de taille : elle est souvent la plus efficace. Partir du projet de l'acquéreur permet d'être très rarement en concurrence avec d'autres acquéreurs. En sus, rencontrer un chef d'entreprise en mettant en avant son intérêt et proposer d'ouvrir a minima des discussions est perçu positivement. Il est dès lors rare que le dirigeant de la cible aille voir ailleurs, parce qu'il a le sentiment, et à raison, que ses intérêts, ses objectifs sont pris en compte et qu'il va coconstruire avec l'acquéreur.

L'Épicentre : À partir de quel âge faut-il anticiper la transmission ?
J.-M. Raza : Je dirais dès le départ, ou le plus tôt possible. Les entreprises ont souvent, et heureusement, une durée de vie bien plus longue que la durée de vie de leur créateur et de leurs actionnaires. Cette cession est donc inéluctable un jour ou l'autre, sauf si l'entreprise disparaît.

Cette cession peut se faire de façon organisée et consciente avec la prise de dispositions particulières. Par exemple le futur cédant va recruter son successeur, s'il ne l'a pas dans son cercle familial.
Finalement, l'absence de prises de dispositions est souvent faite par ignorance, et aussi pour des raisons psychologiques.

Camille COLLOCH

LA QUESTION QUE TOUT LE MONDE SE POSE

Combien cela coûte-t-il de faire appel à un cabinet pour accompagner la transmission d'une entreprise ?

J.-M. Raza : La bonne question serait plutôt « combien ça rapporte ? » Dans les opérations nous apportons une plus-value qui peut aller jusqu'à 40 % de valeur.
À titre d'exemple, dans un dossier récent nous avons eu sept offres de reprise, avec un écart de valorisation de 40 %. Notre mission consiste à faire « un tour de machine », mettre en avant des éléments positifs de l'entreprise et susciter l'intérêt d'acquérir.
Le cédant qui ne souhaite pas faire appel à un cabinet spécialisé ne saura finalement jamais s'il a perdu de l'argent et n'aura jamais connaissance de toutes les opportunités qui auraient pu se présenter à lui en faisant appel à un cabinet.

« Les entreprises ont souvent une durée de vie bien plus longue que la durée de vie de leur créateur »

FITECO
Expertise comptable | Conseil | Audit

DÉCOUVREZ FITAGRI, LA MARQUE AGRICOLE DE FITECO !

FITAGRI vous propose, quels que soient votre secteur d'activités et la taille de votre exploitation, une expertise **spécifique**, **ciblée** et **sur mesure**, **adaptée à vos besoins** de dirigeant d'entreprise.

Contactez vos experts agricoles spécialisés pour vous accompagner dans tous vos projets.

Dépliant FITAGRI

fiteco.com

FITAGRI
Agir à vos côtés

FITECO TOURS
50, rue du Mûrier
37540 SAINT-CYR-SUR-LOIRE
02 47 38 50 51 - tours@fiteco.com

43 L'agriculture : une affaire de transmission

Si l'on devait compter le nombre de personnes qui créent leur exploitation agricole de toutes pièces, en partant de zéro, les doigts d'une main suffiraient. Dans la plupart des cas, on parle plutôt de transmission, de la reprise de cette exploitation par un autre agriculteur.

« De nos jours, l'agriculture ne semble être qu'une affaire de transmission entre un cédant et un acquéreur », constate Baptiste Faveraux, spécialiste agricole au sein du cabinet d'expertise-comptable Fiteco. D'ailleurs, cette transmission peut être intrafamiliale ou non, même si une tendance se dégage. 70 % des reprises d'exploitations que Fiteco accompagne se font dans un cadre familial. Une transmission intrafamiliale doit prendre en considération trois intérêts : celui du ou des parents qui cèdent leur exploitation, celui du ou des enfants qui reprennent l'activité, et celui du ou des enfants qui, à l'inverse, ne sont pas intéressés.

Donner, c'est donner

Concernant les parents, ces derniers doivent se garantir un niveau de vie minimum en tant que jeunes retraités. Pour cela, il est nécessaire d'anticiper pour ne pas transmettre son exploitation du jour au lendemain. Pour aider un enfant qui souhaite reprendre la ferme, un parent peut faire une donation. Selon Alexis Mihoubi, fiscaliste chez Fiteco, cette dernière est « exonérée de droits de mutation induits par la donation pour une quote-part ne pouvant dépasser 100 000 € maximum par parent et par enfant tous les quinze ans ». Il existe d'autres dispositifs, tels que le "pacte Dutreil" qui permet une exonération des trois-quarts de la valeur des titres ou de l'entreprise transmis. La transmission par donation dans le cadre d'un démembrement de propriété permet également d'alléger la pression fiscale. L'enfant qui se présente comme acquéreur doit déterminer un moyen d'achat, généralement à travers un emprunt bancaire.

La banque vérifie alors que l'activité dégage une rentabilité suffisante pour couvrir les échéances d'emprunt. « Pour prévenir d'éventuels conflits, la valeur de l'exploitation doit être estimée sur la base de méthodes mathématiques reconnues et objectives », explique Ahmed Rouis-Bouabdallah, expert-comptable chez Fiteco. L'administration fiscale et les frères et sœurs ne doivent pas être lésés lors de la transmission. Les décisions ne doivent pas être prises dans un but exclusif d'optimisation fiscale, mais en cohérence avec le projet familial et la prospérité économique de l'exploitation agricole.

© jcomp

Un allié dès les premiers jours

Que cette reprise soit intrafamiliale ou non, les chambres d'agriculture apparaissent comme les premiers partenaires de ce nouveau chef d'entreprise qu'est le jeune agriculteur. L'accompagnement de la chambre en ce sens débute par un échange au Point accueil installation (PAI) qui permet d'obtenir des informations au cours d'ateliers collectifs. La chambre d'agriculture de Loir-et-Cher, par exemple, accueille en moyenne 160 porteurs de projets par an. Parmi eux, 20 à 30 % participent à un rendez-vous individuel qui les aide à établir un plan d'action et à entamer leurs démarches par rapport à leur projet.

Sur ces 160 personnes, seulement la moitié va finalement reprendre une exploitation agricole. Cette moitié passe un bilan de compétences professionnelles, passage obligé pour tout repreneur. L'entretien dure trois heures, en présence de deux conseillers, un sur la partie projet et l'autre sur la partie compétences. Ces derniers vérifient l'adéquation entre le projet et les compétences de l'agriculteur, pour qu'il n'y ait pas de décalage entre son idée et la réalité.

« Ce n'est pas plus facile de reprendre l'exploitation de ses parents »

Le métier d'agriculteur nécessitant une véritable maîtrise technique, il apparaît difficile de reprendre une exploitation agricole en partant de zéro, sans une formation préalable. Il est donc conseillé de passer par un centre de formation, par une alternance, très appréciée actuellement, ou par une période en tant que salarié dans une exploitation déjà existante. Certains repreneurs sont aidés par une Dotation jeune agriculteur (DJA), destinée aux moins de 40 ans détenteurs au minimum d'un bac professionnel agricole. En 2021, dans le Loir-et-Cher, 43 dossiers ont été accompagnés pour bénéficier d'une DJA. Cela représente 66 associés au total et treize dossiers sont déjà des employeurs de main-d'œuvre.

La majorité des reprises accompagnées par la chambre (60 %) se fait dans un cadre familial. « Ce n'est pas plus facile de reprendre l'exploitation de ses parents, explique Emmanuel Rétif, conseiller installation et transmission à la chambre d'agriculture de Loir-et-Cher. Le projet de l'enfant est souvent différent de celui de ses parents, car il entend diversifier ou développer l'activité. » Si la transmission n'est pas intrafamiliale, elle se fait via le Répertoire départ installation qui liste toutes les offres des cédants et des candidats à la reprise. D'autres se connaissent déjà, sont voisins ou se sont connus grâce au bouche-à-oreille.

Quatre ans après la transmission, « 95 % des exploitations sont toujours en bonne santé financière, poursuit le conseiller. Certains développent leur activité très vite. »

Maxence Yvernault

95 %

des exploitations toujours en bonne santé financiere

© gpointstudio

ENTREPRENDRE EN AGRICULTURE
dans le Loiret

Vous avez un projet de **création** ou de **reprise** d'entreprise ?
Vous êtes **en reconversion** ou **en recherche d'emploi** ?

Venez rejoindre une activité avec du sens ! **Un secteur d'avenir.**

La Chambre d'agriculture du Loiret vous accompagne **de l'idée à la création de votre entreprise.**

Se former
Formations certifiantes éligibles au Compte Personnel de Formation (CPF)

Construire **votre projet**

Bénéficier d'**aides financières**

Acquérir de l'**expérience**

Trouver un site

La Chambre d'agriculture du Loiret dispose d'une forte expérience et d'un réseau de conseillers dans des domaines d'expertises variés. Elle travaille avec une diversité d'acteurs pour faciliter votre réussite.

Venez rencontrer des conseillers engagés, **à l'écoute** de votre projet.

Suivez-nous sur www.loiret.chambre-agriculture.fr

Julie DUMONT
02 38 71 91 66
julie.dumont@loiret.chambagri.fr

AGRICULTURES & TERRITOIRES CHAMBRE D'AGRICULTURE LOIRET
Loiret

index

création

BGE
ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE

CROEC Centre-Val de Loire
19 rue Théophile Chollet
BP 5205
45052 ORLEANS CEDEX1
02 38 24 09 24
croec@centre.experts-comptables.fr
experts-comptables.fr/centre-val-de-loire
Président : Eric GERNEZ
Secrétaire général : Florence JAMBUT

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (CCI) CENTRE-VAL DE LOIRE
1 Place Rivierre-Casalis
45400 Fleury-les-Aubrais
43 rue Danton
info@centre.cci.fr
centre.cci.fr
Président : Jacques MARTINET

CCI 37
1, rue Schiller
BP 80415
37204 Tours Cedex 03
02 47 47 20 00
touraine.cci.fr
Président : Philippe ROUSSY

CCI 41
16, rue de la Vallée Maillard
41018 Blois Cedex
02 54 44 64 00
contact@loir-et-cher.cci.fr
loir-et-cher.cci.fr
Présidente : Marie-Noëlle AMIOT

CCI 45
1 Place Rivierre-Casalis
45400 Fleury-les-Aubrais
Adresse GPS : 43 rue Danton
02 38 77 77 77
loiret.cci.fr
Président : Philippe GOBINET

CHAMBRE RÉGIONALE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DU CENTRE-VAL DE LOIRE (CRMA)
28 rue du Faubourg Bourgogne
45000 Orléans
02 38 68 03 32
crma-centre.fr
Présidente : Aline MÉRIAU

CMA 37
36-42 Route de Saint-Avertin
CS 50412 - 37204 Tours Cedex3
02 47 25 24 00
cac@cma-cvl.fr
cma37.fr
Président : Gérard BOBIER
Directeur Territorial : Antoine MONNIN

CMA 41
16 Rue de la Vallée Maillard
41018 Blois CEDEX
02 54 44 64 00
cma41.fr
Président : Stéphane BURET
Directrice Territoriale : Sabine ÉVRARD

CMA 45
28 Rue du Faubourg de Bourgogne
45012 Orléans Cedex 1 - CS 22249
02 38 68 08 68
cma45.fr
Présidente : Aline MÉRIAU
Directeur Territorial : Jérôme KOHN

CHAMBRE INTERDÉPARTEMENTALE DES NOTAIRES DU VAL DE LOIRE (37, 41, 45)
12 Pl. Jean Jaurès, 41000 Blois
02 54 78 13 16
chambre-interdep.valdeloire@notaires.fr
chambre-interdep-valdeloire.notaires.fr

ORDRE DES AVOCATS
BARREAU DE BLOIS
Place de la République
Palais de Justice
41000 Blois
02 54 74 02 73
ordreavocatsblois@orange.fr
avocats-blois.com

BARREAU D'ORLÉANS
Palais de Justice
44 rue de la Bretonnerie, 45000 Orléans
ordreavocats45@wanadoo.fr
ordre-avocats-orleans.fr

BARREAU DE TOURS
5 place Jean Jaurès
Palais de Justice, 37000 Tours
02 47 05 61 64
barreaudetours.fr

développement

DEV'UP
SIÈGE 6 rue du Carbone
45072 ORLEANS cedex 2
02 38 88 88 10
contact@devup-centrevaldeloire.fr
devup-centrevaldeloire.fr

ANTENNE D'INDRE-ET-LOIRE (37)
3 Place du Général Leclerc, 37000 TOURS
Emmanuel LIONNAIS
06 75 03 35 56
emmanuel.lionnais@devup-centrevaldeloire.fr

ANTENNE DU LOIR-ET-CHER (41)
15 mail Clouseau
41000 BLOIS
Sabrina BOUILLAULT / 06 31 84 21 78
sabrina.bouillault@devup-centrevaldeloire.fr

ANTENNE DU LOIRET (45)
14 boulevard Rocheplatte, 45000 ORLEANS
Nathalie MAITRE / 06 30 10 85 15
nathalie.maitre@loiretorleans.fr

BPI – DIRECTION RÉGIONALE CENTRE-VAL DE LOIRE
32, rue Bœuf Saint-Paterne
BP 14537 - 45045 Orléans Cedex 1
02 38 22 84 66
bpifrance.fr

ADEME CENTRE-VAL DE LOIRE
Direction régionale Centre-Val de Loire
5 Route d'Olivet, 45100 Orléans
02 38 24 00 00
centre.ademe.fr
Directeur Régional : Mohamed AMJAHDI

VASTEM - LA PERFORMANCE ÉCOLOGIQUE RECYCLAGE ET VALORISATION DES DECHETS
Pierre-Yves ROBERT
contact@vastem.fr
06 81 60 86 57
vastem.fr

CHAMBRE INTERDÉPARTEMENTALE DES NOTAIRES DU VAL DE LOIRE (37, 41, 45)
12 Pl. Jean Jaurès, 41000 Blois
02 54 78 13 16
chambre-interdep.valdeloire@notaires.fr
chambre-interdep-valdeloire.notaires.fr

RÉSEAU INITIATIVE CENTRE-VAL DE LOIRE
13 rue Fernand Rabier
45000 Orléans
02 45 40 01 19
contact@initiative-cvdl.fr
initiative-cvdl.fr

RÉSEAU INITIATIVE LOIR-ET-CHER
02 54 56 64 17
ilc@initiative-loir-et-cher.fr
initiative-loir-et-cher.fr

RÉSEAU INITIATIVE LOIRET
02 38 21 18 35
contact@initiative-loiret.fr
initiative-loiret.fr

RÉSEAU INITIATIVE TOURAINE VAL DE LOIRE
02 47 97 73 61
contact@initiative-tvl.fr
initiative-tourainevaldeloire.fr

RÉSEAU ENTREPRENDRE LOIR ET BERRY (CHER / EURE-ET-LOIR / LOIRET)
43 Rue Danton
45400 Fleury-les-Aubrais
06 10 58 76 06
loir-et-berry@reseau-entreprendre.org
reseau-entreprendre.org/loir-et-berry

RÉSEAU ENTREPRENDRE LOIRE VALLÉE (INDRE / INDRE-ET-LOIRE / LOIR-ET-CHER)
Maison des entreprises
16 rue de la Vallée Maillard
41018 BLOIS Cedex
02 36 41 12 69
loirevallee@reseau-entreprendre.org
reseau-entreprendre.org/loire-vallee

FRANCE ACTIVE
Pionnier de la finance solidaire, France Active accompagne et finance les entreprises de l'ESS depuis près de 30 ans et a mobilisé 270 millions d'euros au service de 7 400 entreprises l'année dernière.
6 ter rue de l'Abbé Pasty
45401 Fleury-les-Aubrais
02 38 72 55 07
contact@franceactive-centrevaldeloire.org
franceactive-centrevaldeloire.org

ADIE
L'association pour le droit à l'initiative économique est une association française reconnue d'utilité publique depuis 2005, dont le but est de permettre à des personnes qui n'ont pas accès au système bancaire traditionnel de créer leur propre entreprise, grâce au microcrédit accompagné.
7 Rue des Lavandières, 45000 Orléans
adie.org

PÔLE EMPLOI - DIRECTION RÉGIONALE CENTRE-VAL DE LOIRE
6 bis rue André-Dessaux
45004 Fleury-les-Aubrais
09 72 72 39 49
mediateur.centre@pole-emploi.fr
pole-emploi.fr/region/centre-val-de-loire

CENTRE APEC ORLÉANS
35 Av. de Paris Immeuble ABC2
45000 Orléans
0 809 36 12 12

CENTRE APEC TOURS
PASSAGE DU PALAIS
16 Bd Béranger, 37000 Tours
0 809 36 12 12

TRANSITIONS PRO CENTRE-VAL DE LOIRE
931 rue de Bourges
45 160 OLIVET
02 38 49 35 35
transitionspro-cvl.fr

DIRECTION RÉGIONALE ACTION LOGEMENT CENTRE-VAL DE LOIRE
15 PLACE MICHELET, 37000 TOURS
02 47 05 67 66

ORGANISATIONS PATRONALES :
CPME CENTRE-VAL DE LOIRE
02 54 56 06 06
contact@cpmecentrevaldeloire.fr
cpmecentrevaldeloire.org

CPME INDRE ET LOIRE
Karine LAFONT, Présidente | 12 Rue du Pont de l'Arche 37550 SAINT-AVERTIN
02 47 39 42 43 | info@cpme37.fr

CPME LOIR ET CHER
Laurent KOPP, Président | Maison des entreprises 16 rue de la Vallée Maillard 41000 BLOIS
02 54 56 06 06 | contact@cpme41.fr

CPME LOIRET
Constant PORCHER, Président | 23 avenue des droits l'Homme - 45000 ORLEANS
02 38 54 95 85 | contact@cpmeloiret.fr

MEDEF CENTRE-VAL DE LOIRE
Président : Nicolas DUMAS
président@medefcentre.com
Délégué Général : Bruno BOUSSEL
bbousel@medefcentre.com
medefcentre-valdeloire.fr

MEDEF 37
13 Rue Buffon, 37000 Tours
02 47 05 72 49
michel-amann@medef-touraine.fr
Présidente : Sandrine FLEURY
Secrétaire Général : Michel AMANN

MEDEF 41
LA MAISON DES ENTREPRISES
16 rue de la Vallée Maillard, 41000 Blois
02 54 52 41 40
contact@medef41.fr
Président : Pierre-Axel PARODAT
Délégué Général : Ulrich THOMIR

MEDEF 45 (UNION DES ENTREPRISES DU LOIRET – UDEL)
Citévolia - 1, Place Rivierre-Casalis
45400 Fleury-les-Aubrais
02 38 78 18 04
cloiseau@udel45.com
Président : Valentin DOLIGÉ
Déléguée Générale : Charlotte LOISEAU

U2P CENTRE-VAL DE LOIRE
2 Quai Saint-Laurent, 45000 Orléans
centre-valdeloire.u2p-france.fr
PRÉSIDENT : Yves LANGLOIS
SECRÉTAIRE GÉNÉRALE : Stéphanie MAXIMOFF
smaximoff.cvl@u2p-france.fr

difficultés

GPA CENTRE- VAL DE LOIRE
gpacvl.fr

CHER
02 48 16 50 95 – contact@gpa18.fr

EURE-ET-LOIR
02 37 30 21 94 – gpa28@orange.fr

INDRE
0623729887 – gpa36indre@gmail.com

INDRE-ET-LOIRE
07 50 70 00 17 – pa.millot@gmail.com

LOIR-ET-CHER
02 54 56 30 24 – contact@gpa41.fr

LOIRET
02 38 54 01 01 – contact@gpa45.fr

transmission

CHAMBRE RÉGIONALE D'AGRICULTURE DU CENTRE-VAL DE LOIRE
centre-valdeloire.chambres-agriculture.fr
13 avenue des Droits de l'Homme
45921 ORLEANS Cedex 9
02 38 71 91 10
accueil@centre.chambagri.fr

CHAMBRE D'AGRICULTURE INDRE-ET-LOIRE
38 rue Augustin Fresnel - BP 50139
37171 CHAMBRAY LES TOURS CEDEX
02 47 48 37 37

CHAMBRE D'AGRICULTURE LOIR-ET-CHER
11 - 13 - 15 rue Louis Joseph Philippe
Zone de l'Erigny
CS 41808
41018 BLOIS Cedex
02 54 55 20 00
accueil@loir-et-cher.chambagri.fr

CHAMBRE D'AGRICULTURE LOIRET
13 avenue des Droits de l'Homme
45921 ORLÉANS Cedex9
02 38 71 90 10 - Fax 02 38 71 90 60
accueil@loiret.chambagri.fr

collecteam

VOUS ÉCOUTER, VOUS GUIDER
VOUS PROTÉGER

En savoir plus

PRÉVOYANCE, FRAIS DE SANTÉ :

ET SI VOUS VOUS ADRESSIEZ À UN EXPERT ?

Collecteam,
spécialiste en protection sociale complémentaire depuis plus de 20 ans

7 500
clients en France

96 %
de nos clients nous recommandent

350
personnes à votre service

ORLÉANS

Votre courtier gestionnaire proche de vous

02 36 56 00 00

www.collecteam.fr

Collecteam - 13 rue Croquechâtaigne - BP 30064 - 45380 La Chapelle Saint Mesmin. Société de courtage en assurances placée sous contrôle de l'ACPR, 4 place de Budapest, CS 92459, 75436 Paris Cedex 09. SA au capital de 7 005 000€ - RCS Orléans 422 092 817 N°ORIAS 07 005 898 - www.orias.fr. Crédit photo : Adobe Stock

Delta Services

À LA RECHERCHE D'UNE ADRESSE POUR VOTRE SOCIÉTÉ ?

Delta Services, expert de la domiciliation d'entreprises depuis 30 ans

DOMICILIATION D'ENTREPRISES

TRAVAUX DE SECRETARIAT

LOCATION DE BUREAUX & SALLES DE REUNION

STANDARD TÉLÉPHONIQUE

02 47 80 31 74

tours@buro.com - www.delta-services.com

Agrément préfecture n° 37-2021-01

Delta Services
39 Rue des Granges Galand, 37750 SAINT-AVERTIN

BURO Club