

L'ESSENTIEL



Sommaire

Elections de branches P.2

Aides énergie P. 4

MonCVnum P.10

Semaine des métiers

du tourisme P.12

Partenariat ANCV P.14

Sandwich & Snack Show P.16

Concours Jeunes Talents P.18

Thierry Deraime P.20

UMIH 30 P.22

UMIH 06 P.23

Parole d'expert : Décès ou incapacité P.24

Carnet

UMIH 40 : Arthur Laborde succède à Alain Bretelle

UMIH 45 : Jerry Gras succède à Thierry Deraime

UMIH 06 Nice côte d'Azur : Noël Ajoury a été réélu à la présidence

UMIH Paris Ile-de-France : Franck Delva a été réélu à la présidence

UMIH 27 : Didier Guérard succède à Michaël Schmitt. Aurélie Serruau remplace Frédérique Lefèvre au poste de responsable administrative.

UMIH 10 : départ en retraite de Pascale Lancelot, responsable administrative depuis 40 ans.

Agenda

26 avril : Conseil d'administration de l'UMIH.

14 juin : Conseil d'administration de l'UMIH.

25-26 juin : Séminaire des Responsables administrati(ve)fs.

28 au 30 novembre : Congrès de l'UMIH à Angers.

Edito

Chers collègues,
Chers amis,

Je veux féliciter les présidents de branche nouvellement élus et remercier les candidats d'avoir joué le jeu et montré tant de volonté et d'enthousiasme pour nos métiers et notre organisation. Je veux aussi remercier Laurent Duc, Thierry Grégoire et Hubert Jan pour leur travail et leur sens du collectif durant toutes ces années.

Cette période d'élections passée, les équipes formées nous allons poursuivre le travail et mener notamment le combat de la représentativité.

Cette année 2023 va être pour la vie syndicale de notre branche CHRd une année décisive. Nous devons nous rassembler, mutualiser nos forces et faire table rase de nos petites querelles internes pour mener le combat sereinement. Parce qu'il s'agit bien d'un combat. Vous n'êtes pas sans savoir que nos concurrents ont atteint un niveau qu'ils n'avaient jamais atteint jusqu'à présent et, de



ce fait, pourraient, si nous n'y prenions pas garde, mettre l'UMIH en difficulté.

Je vous demande de mobiliser toutes vos forces dans ce combat.

Notre mission est d'aller convaincre les professionnels de notre secteur de rejoindre notre syndicat. Je vous rappelle que seules les entreprises adhérentes à l'UMIH au 31 décembre 2023 seront comptabilisées.

La campagne de syndicalisation évoquée dans le courrier qui vous a été adressé le 9 mars dernier, sera présentée au prochain CA du 26 avril et sera déployée dans les jours suivants. Une équipe autour de Thierry Fontaine et d'Ophélie Rota travaille d'ores et déjà sur le projet.

Cette bataille de la représentativité est la mère des batailles que nous devons mener cette année, en priorité, et la gagner.

Thierry Marx
Président confédéral

L'Essentiel Nous CHRd est une publication en ligne éditée par l'UMIH.
Rédaction : Nathalie Hebling

Nouvelle équipe : les élus des branches professionnelles de l'UMIH

Cinq mois après les élections confédérales, les élections des présidents de branche se sont déroulées le 31 mars. Seule la branche UMIH CBEN était exemptée d'élection, le président, Laurent Lutse, ayant été prorogé pour quatre années lors de l'AG du 1^{er} septembre 2022.



UMIH Hôtellerie française

L'Equipe

Présidente : Véronique Siegel, présidente UMIH 67, en charge du développement de la marque employeur « hôtels de France », l'attractivité des métiers, le recrutement et la formation

Vice-président(e)s :

Aurore Iwanciw (présidente des hôteliers UMIH 08), en charge du 3D-secure, les OTA et leurs pratiques disruptives.

Hugues Baalouch, président UMIH 86, en charge notamment du dossier énergie.

Brice Sanac, président UMIH 66, en charge de la concurrence déloyale avec les meublés de tourisme et de la transition numérique.

Véronique Siegel, une première réaction à votre élection ?

Ma première réaction... de la gravité. Des dossiers importants nous attendent et, avec mes vice-présidents et mon conseil d'administration, nous avons des sujets à prendre à bras le corps et sans tarder.

Vos trois dossiers prioritaires ?

Le projet de 6ème catégorie, qui évolue



et dont les contours ne sont pas encore bien définis, est prioritaire. Les discussions se sont accélérées ces dernières semaines et nous devons impérativement faire en sorte que nos priorités soient prises en compte dans la loi. Il en va de la survie de nos petites entreprises, en ruralité bien sûr, mais pas seulement. Ce serait erroné de croire que seuls les établissements ruraux ont

besoin de cet aménagement. Nos entreprises ne peuvent pas être les seules à avoir des cumuls de contraintes. Ceux qui font notre métier doivent également être concernés par les mesures de sécurité incendie et d'accessibilité. C'est une question d'équité.

Ensuite, il faut prendre à bras-le-corps la question du recrutement. Cessons de nous flageller constamment et de dépeindre uniquement les « contraintes » de nos professions. Offrons aux jeunes qui embrassent nos métiers un accueil digne de ce nom, apprenons à parler aux générations Z et alpha pour qu'ils trouvent dans nos métiers de quoi s'épanouir. Nos métiers ont tout pour plaire à cette jeunesse en quête de sens, il faut le leur dire et il faut surtout le leur montrer quand ils poussent la porte de nos établissements. Nos affaires ne valent rien sans les hommes et les femmes qui y travaillent !

Enfin, il faudra continuer à ferrailler avec les plateformes de réservation. Elles sont un mal nécessaire, mais à présent que le marché est mature, il faut qu'elles trouvent leur juste place et leur juste rémunération.

[Retour sommaire](#)

UMIH Saisonniers

L'équipe

Président : Laurent Barthélémy, président d'UMIH Nouvelle Aquitaine

Vice-présidente : Gwénola Bayles, présidente de la branche des saisonniers à l'UMIH 29.

Laurent Barthélémy, une première réaction à votre élection ?

Une grande fierté. Avec Gwénola, nous sommes heureux et fiers d'être élus à la présidence des saisonniers. Nous nous inscrivons dans la continuité du travail effectué par Thierry Grégoire. Je souhaite le remercier d'avoir eu la sagesse de préparer une équipe pour faciliter la transmission et assurer une transition sans heurts.

Heureux également d'accueillir de nouveaux administrateurs au sein du Conseil d'administration des saisonniers avec lesquels nous souhaitons, Gwénola et moi, construire les bases de bonnes relations de travail en favorisant



l'animation des élus et de leurs responsables administratives. Nous sommes une équipe. Nous devons travailler ensemble dans un esprit constructif et dans un souhait d'apaisement dans l'in-

UMIH Restauration

L'équipe

Président : Franck Chaumès, président UMIH 33

Vice-présidents :

Cécile Chantrel, Vice-présidente et secrétaire générale de l'UMIH 35, en charge de la ruralité

Bernard Champreux, président UMIH 70, en charge des dossiers transversaux

Jean-François Tastet, président de la branche restauration à l'UMIH 33, en charge du social.

Franck Chaumès, une première réaction à votre élection ?

De la fierté. Beaucoup de fierté vis-à-vis de mes parents et de mes grands-parents qui m'ont formé.

De la fierté de cette belle victoire collective. Avec mes vice-présidents, nous avons l'ambition de redonner à la profession ce que la profession nous a donné, d'apporter notre pierre à l'édifice UMIH.

Vos trois dossiers prioritaires ?

La fiscalité. La restauration artisanale, est un gros pourvoyeur d'emplois quali-

fiés par rapport à la restauration rapide. Nous voulons travailler sur la fiscalité et la reconnaissance de nos entreprises. Un restaurant traditionnel fait vivre ses salariés, mais pas uniquement. Il participe également au développement des entreprises artisanales et agricoles de son périmètre géographique. Notre objectif est d'inciter fiscalement les chefs



térêt de notre maison UMIH.

N'oublions pas l'essentiel qui est de rendre les services à nos adhérents et par extension à l'ensemble de notre branche.

Vos trois dossiers prioritaires ?

Nous allons fixer la feuille de route avec les administrateurs lors du Conseil d'administration des saisonniers, mais naturellement l'actualité et surtout l'avenir de nos métiers nous oblige à travailler sur des sujets tels que l'attractivité des métiers, la formation professionnelle ou encore le logement des salariés.

Votre premier sujet d'actualité ?

Le début de la saison estivale avec son lot de problèmes tels que la pénurie de main d'œuvre, la hausse des coûts des matières premières et de l'énergie. Nous avons du pain sur la planche. Je voudrais passer un vrai message positif : les saisonniers sont heureux d'ouvrir et d'accueillir leurs clients.

d'entreprise qui font l'effort d'une démarche locale et durable. Il s'agit d'un principe d'équité.

Lutter contre l'ubérisation. La crise sanitaire a accéléré le phénomène et participé à la mort programmée des centres-villes. Mes propos sont pessimistes, ce qui ne me ressemble pas. Mais voyons les choses en face : quelle société voulons-nous ? L'ubérisation de la société nous interroge sur ces questions. Il faut trouver un équilibre entre les différentes activités.

Eclaircir les labels. Il y a profusion, entre les labels d'Etat et les labels locaux, les professionnels s'y perdent et les clients aussi. Un label doit valoriser nos savoir-faire, donner une visibilité à nos établissements. Actuellement, il se produit l'effet inverse. Nous souhaitons travailler à éclaircir et à simplifier ces démarches.

J'ajouterai un autre dossier : la défiscalisation des pourboires.

Votre premier sujet d'actualité ?

La fiscalité et la reconnaissance de nos métiers.

Aides énergies

Chaque semaine amène son lot de nouveautés et d'améliorations. Voici les dernières mesures à la date du 4 avril 2023.

Un dossier « Aide énergie » est disponible sur le drive UMIH. Retrouvez-y notamment tous les flash énergie précédents : cliquez ici

Factures exponentielles ? Voici la procédure à suivre

1/ Vérifier toutes les aides de l'Etat auxquelles les chefs d'entreprise ont droit, applicables selon leur situation (cf. ci-joint le tableau récapitulatif), le cas échéant envoyer l'attestation à leur fournisseur.

2/ Initier un dialogue avec le fournisseur d'énergie

3/ En cas d'échec du dialogue, se signaler auprès de leur conseiller départemental de sortie de crise **Annuaire CDSC_CCSF_CODEFI_17012023.xlsx** (impots.gouv.fr)

→ **Les Conseillers départementaux à la sortie de crise mettent en moyenne 15 jours à répondre et demanderont les éléments suivants :**

- Ancien et nouveau contrat de fourniture d'électricité
- Dernière facture du précédent contrat et première(s) facture(s) du nouveau contrat si déjà reçue(s)
- Récapitulatif du montant d'électricité consommé sur les douze derniers mois de l'ancien contrat en MWh et montant du total des factures correspondantes (HTVA et TTC) sur ces douze derniers mois
- Trésorerie prévisionnelle de l'entreprise en 2023, avec détail suffisant sur les postes de fourniture d'énergie pour identifier la part du budget d'électricité d'une part et du gaz d'autre part
- Dernier bilan et compte de résultats
- Nombre de salariés

Anticiper l'échéance de vos contrats énergie : mettez votre fournisseur en concurrence !

La cellule énergie de l'UMIH, présidée par Hugues Baalouch, UMIH 86, recommande :

1/ Privilégier des durées courtes de contrats, sur 1 an.

2/ Vérifier la date d'échéance de votre contrat. Votre échéance se rapproche (année 2023-1er trimestre 2024) ?

- Nous recommandons de faire un appel d'offre et de

comparer les prix pour votre activité auprès des fournisseurs concurrents.

- Il existe différents sites de comparateur en ligne, dont celui du médiateur de l'énergie : Comparateur officiel du médiateur national de l'énergie (energie-info.fr)

Infos utiles :

Il faut compter 3 mois en moyenne de temps de négociation. La meilleure période, en règle générale, pour négocier le tarif contractuel se situe entre le 1^{er} juin et le 30 septembre de l'année.

Exemple N° 1 : votre contrat se termine le 4 juillet 2023, rendez-vous dès maintenant sur le site du médiateur susvisé, puis prenez attache avec le fournisseur qui a le meilleur tarif sur le site du comparateur pour négocier les tarifs et envisager une signature en juin 2023.

Exemple N° 2 : votre contrat se termine en décembre 2023, prenez rendez-vous en juin avec les différents fournisseurs (au moins 3 fournisseurs différents) selon ce que vous suggère le comparateur du médiateur et signer votre contrat en septembre, même si votre contrat initial ne prend fin qu'en décembre 2023.

N.B. : pour ces deux exemples, si cela vous amène à changer de fournisseur, n'oubliez pas d'envoyer votre lettre de résiliation dans les délais contractuels.

Nouveauté : **tableau récapitulatif des aides énergies (voir p.8)**, récapitulant les aides énergies existantes et l'articulation entre elles mis à jour avec la parution du décret du 21 mars.

Nouveauté : 30 juin 2023 date limite pour renvoyer son attestation à son fournisseur






A la demande de l'UMIH, la ministre a repoussé jusqu'au 30 juin l'envoi de cette attestation.

25 % des TPE/PME n'ont toujours pas renvoyé leur attestation sur l'honneur à leur fournisseur.

Cette attestation est nécessaire pour appliquer les aides auxquelles les entreprises ont le droit, à savoir bouclier tarifaire, amortisseur électricité et autres conditions tarifaires spéci-

Protection, services, accompagnement social

Souriez, vous êtes au cœur
de **nos engagements**

-  **Vous proposer** des solutions personnalisées en santé et en prévoyance
-  **Vous aider** à concilier bien-être des salariés et performance
-  **Être à vos côtés** dans les moments de fragilité
-  **Vous garantir** des soins de qualité au juste prix
-  **Agir** pour une société plus juste et plus inclusive

malakoffhumanis.com



SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

On aime vous voir sourire

fiques.
Il faut noter que :

- **L'aide amortisseur sera rétroactive pour les anciennes factures** (de nouvelles factures peuvent donc être émises par votre fournisseur)
- **FAQ sur l'amortisseur** a été mise à jour : Amortisseur électricité | Ministères Écologie Énergie Territoires (ecologie.gouv.fr)

Le lien pour retrouver l'ensemble des attestations selon son fournisseur d'énergie https://www.economie.gouv.fr/files/files/2023/Modele_attestation_aides_energie_entreprise.pdf

Extension de l'aide guichet aux nouvelles entreprises et cas atypiques

Grâce à l'intervention de l'UMIH, le décret ouvre le bénéfice de l'aide « guichet d'aide au paiement des factures d'énergie » à de nouvelles catégories d'entreprises dont celles créées à partir du 1er décembre 2021.

Le décret permet également aux entreprises ayant subi des événements de nature exceptionnelle en 2021 (ex : fermeture COVID) de bénéficier de l'aide.

Retrouvez tous les détails dans la circulaire juridique 11.23.

Le guichet d'aide au paiement est ouvert depuis le 20 mars pour les factures de janvier et février.

Transmettez-nous vos dossiers

L'objectif des dispositifs existants est qu'aucune TPE ne paye plus de 230€/mwh hors taxes hors turpe, en moyenne sur l'année.

Transmettez-nous les factures litigieuses !

Exemples : factures où n'apparaissent pas l'amortisseur alors que l'attestation a été envoyée par l'entreprise, pas de baisse de 20 % en moyenne grâce à l'amortisseur, TPE qui paye plus de 230€/mwh hors taxes hors turpe, en moyenne sur l'année, etc. sur l'adresse energie@umih.fr

AIDES ENERGIES 2023 RECAPITULATIF

JE SUIS UNE TPE ≤ 36 kVa



Vous êtes	Quel type de contrat ?	Aides accordées	Démarches
<p><10 salariés et <2 M€ de CA</p>	<p>Avec un contrat aux tarifs réglementés de vente</p>	<p>BOUCLIER TARIFAIRE / Directement sur la facture = Limite les hausses électricité à 15% en moyenne</p> <p>⚠ Pas d'amortisseur, pas de tarif moyen garanti</p> <p>+ GUICHET D'AIDE AU PAIEMENT (POUR LE GAZ EXCLUSIVEMENT) Somme versée à l'exploitant = aide jusqu'à 4M€ si les dépenses d'énergie sur la période en cours atteignent 3% du CA 2021 et hausse de 50% de la facture. = aide jusqu'à 2M€ pour les nouvelles entreprises (créées après dec. 2021) et cas atypiques</p>	<p>Il faut que l'entreprise ait un contrat au Tarif Réglementés de Vente électricité (« TRVe ») ou indexés sur le TRV (ex : contrat tarif bleu EDF) Pas de démarches pas d'attestation à envoyer.</p> <p>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p> <p>Simulateur</p>
	<p>OU</p> <p>Sans contrat aux tarifs réglementés de vente (= Contrat en offre de marché)</p>	<p>TARIF MOYEN GARANTI ELECTRICITE A 280€/MWH* = les TPE éligibles au bouclier tarifaire, mais sans contrat au « TRVe » (ex: contrat offre de marché), et ayant signé un contrat pour 2023 en 2022 bénéficient d'un prix moyen annuel sur l'année 2023 à 230 €/MWh (hors taxe et hors TURPE)</p> <p>+ GUICHET D'AIDE AU PAIEMENT (ELECTRICITE+GAZ) Somme versée à l'exploitant = aide jusqu'à 4M€ si les dépenses d'énergie sur la période en cours atteignent 3% du CA 2021 et hausse de 50% de la facture. = aide jusqu'à 2M€ pour les nouvelles entreprises (créées après dec. 2021) et cas atypiques</p>	<p>Envoyer une attestation sur l'honneur avant le 30.06.2023 pour les contrats signés avant le 28.02.2023. Pour les contrats signés après cette date à envoyer sous 1 mois suivant la signature du contrat.</p> <p><i>* Pour les TPE moins de 36 kVa avec un contrat en offre de marché, grâce aux différents dispositifs combinés (bouclier et tarif moyen garanti) ils ne doivent pas payer plus de 230€/mwh (hors taxes hors turpe)</i></p> <p>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p>

[Retour sommaire](#)

JE SUIS UNE TPE > 36 Kva

Vous êtes	Quelle puissance de compteur ?	Aides accordées	Démarches
<p><10 salariés et <2 M€ de CA</p>	<p>> 36 Kva</p> <p>⚠ Pas de bouclier tarifaire</p>	<p>AMORTISSEUR ELECTRICITE / Directement sur la facture = prise en charge par l'Etat sur 50% des volumes énergies consommés, entre 180 et 320€/Mwh. Cela revient à environ une baisse de 20% de la facture. Prix payé ne peut être inférieur à 0,18€/kWh ou 180€/MWh)</p> <p>OU</p> <p>= prise en charge par l'Etat à 100% des volumes énergies consommés entre 230€/Mwh et 1500€/Mwh, si le prix moyen excède 280€/Mwh et le contrat a été conclu ou renouvelé en 2022.</p> <p>⚠ Il ne faut pas être en sauvegarde, redressement judiciaire ou liquidation judiciaire & ne pas avoir de dette fiscale ou sociale impayée au 31 décembre 2021</p> <p>+</p> <p>TARIF MOYEN GARANTI ELECTRICITE A 280€/MWH = les TPE éligibles à l'amortisseur, ayant signé un contrat pour 2023 en 2022 bénéficient d'un prix moyen annuel sur l'année 2023 à 230 €/MWh (hors taxe et hors TURPE)</p> <p>⚠ Applicable aux contrats conclus ou renouvelés en 2022 pour 2023.</p> <p>+</p> <p>GUICHET D'AIDE AU PAIEMENT (ELECTRICITE+GAZ) Somme versée à l'exploitant = aide jusqu'à 4M€ si les dépenses d'énergie sur la période en cours atteignent 3% du CA 2021 et hausse de 50% de la facture. = aide jusqu'à 2M€ pour les nouvelles entreprises (créées après dec. 2021) et cas atypiques</p>	<p>Envoyer une attestation sur l'honneur avant le 30.06.2023 pour les contrats signés avant le 28.02.2023. Pour les contrats signés après cette date à envoyer sous 1 mois suivant la signature du contrat</p> <p>Envoyer une attestation sur l'honneur (la même que l'amortisseur)</p> <p>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p> <p>⚠ Le critère des 3% du CA sera apprécié, avant la déduction de l'amortisseur, le cas échéant.</p>

JE SUIS UNE TPE > 36 Kva

Vous êtes	Quelle puissance de compteur ?	Aides accordées	Démarches
<p><10 salariés et <2 M€ de CA</p>	<p>> 36 Kva</p> <p>⚠ Pas de bouclier tarifaire</p>	<p>AMORTISSEUR ELECTRICITE / Directement sur la facture = prise en charge par l'Etat sur 50% des volumes énergies consommés, entre 180 et 320€/Mwh. Cela revient à environ une baisse de 20% de la facture. Prix payé ne peut être inférieur à 0,18€/kWh ou 180€/MWh)</p> <p>OU</p> <p>= prise en charge par l'Etat à 100% des volumes énergies consommés entre 230€/Mwh et 1500€/Mwh, si le prix moyen excède 280€/Mwh et le contrat a été conclu ou renouvelé en 2022.</p> <p>⚠ Il ne faut pas être en sauvegarde, redressement judiciaire ou liquidation judiciaire & ne pas avoir de dette fiscale ou sociale impayée au 31 décembre 2021</p> <p>+</p> <p>TARIF MOYEN GARANTI ELECTRICITE A 280€/MWH = les TPE éligibles à l'amortisseur, ayant signé un contrat pour 2023 en 2022 bénéficient d'un prix moyen annuel sur l'année 2023 à 230 €/MWh (hors taxe et hors TURPE)</p> <p>⚠ Applicable aux contrats conclus ou renouvelés en 2022 pour 2023.</p> <p>+</p> <p>GUICHET D'AIDE AU PAIEMENT (ELECTRICITE+GAZ) Somme versée à l'exploitant = aide jusqu'à 4M€ si les dépenses d'énergie sur la période en cours atteignent 3% du CA 2021 et hausse de 50% de la facture. = aide jusqu'à 2M€ pour les nouvelles entreprises (créées après dec. 2021) et cas atypiques</p>	<p>Envoyer une attestation sur l'honneur avant le 30.06.2023 pour les contrats signés avant le 28.02.2023. Pour les contrats signés après cette date à envoyer sous 1 mois suivant la signature du contrat</p> <p>Envoyer une attestation sur l'honneur (la même que l'amortisseur)</p> <p>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p> <p>⚠ Le critère des 3% du CA sera apprécié, avant la déduction de l'amortisseur, le cas échéant.</p>

JE SUIS UNE ETI OU GRANDE ENTREPRISE

Vous êtes	Quelle puissance de compteur ?	Aides accordées	Démarches
ETI Grandes entreprises	N/A	<p>GUICHET D'AIDE AU PAIEMENT (ELECTRICITE & GAZ) Somme versée à l'exploitant</p> <p>= aide jusqu'à 4M€ si les dépenses d'énergie sur la période en cours, si les dépenses atteignent 3% du CA 2021 et hausse de 50% de la facture</p> <p>= aide jusqu'à 2M€ pour les nouvelles entreprises et cas atypiques</p>	<p>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p> <p>Simulateur</p>
ETI Grandes entreprises énergo-intensives	N/A	<p>GUICHET D'AIDE AU PAIEMENT (ELECTRICITE & GAZ) RENFORCEE . Somme versée à l'exploitant</p> <p>= aide jusqu'à 50 M€ si les dépenses d'énergie sur la période en cours, si les dépenses atteignent 3% du CA 2021 ou des dépenses d'énergie du 1er semestre 2022 représentant plus de 6 % du chiffre d'affaires du premier semestre 2022 et hausse de 50% de la facture.</p> <p>⚠ Il faut avoir un excédent brut d'exploitation soit négatif, soit en baisse de 40 % sur la période.</p>	<p>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p> <p>Simulateur</p>

CONTACTS UTILES :

DGFIP : par mail dans son espace impôts/0806 000 245

Conseil départemental sortie de crise : [annuaire des conseillers à la sortie de crise](#)

4/4

Exposition

Au bonheur des bistrots

du 21 avril au 31 mai à l'Hôtel de Ville de Paris



Pierre Josse, vagabond professionnel et Pierrick Bourgault, journaliste anthropologique et écrivain présentent *Au bonheur des bistrots*, une expo photos à l'Hôtel de Ville de Paris.

« Avec deux regards photographiques sur ces petits univers, tous singuliers et différents, nous voulons rendre hommage aux femmes et aux hommes qui gardent les cafés ouverts, tels des phares dans la nuit. Lieux de vie, de rencontres entre les générations, classes sociales, origines et cultures, véritables « parlements du peuple » selon Balzac. »

Entrée libre de 10 h à 19 h tous les jours sauf le dimanche, jusqu'au 31 mai.

Adresse : Hôtel de ville de Paris, 29 rue de Rivoli.

Les grands tirages sont visibles jour et nuit sur les grilles et la visite se poursuit dans la galerie intérieure Paris Rendez-vous.

N°1
DE LA FORMATION
EN HÔTELLERIE
& RESTAURATION

26
CENTRES
EN REGION

30 000
STAGIAIRES
PAR AN

112
SITES
DE FORMATION



NOUS N'AVONS QU'UNE SEULE PASSION : FORMER LES PROFESSIONNELS DE L'HÔTELLERIE RESTAURATION

NOS FORMATIONS :

Permis d'exploitation
Hygiène alimentaire
Normes santé & Sécurité au travail
Management
Droit Social & Gestion
Techniques Professionnelles
Langues Étrangères
Internet, Réseaux Sociaux, Informatique
Bien-être au travail



FORMATIONS QUALIFIANTES EN ALTERNANCE :

Barman, Réceptionniste, Commis de cuisine, Serveur en restauration,
Employé d'étage ...

0806 700 701 Service & appel gratuits

RETROUVEZ LES PROGRAMMES
ET LES CALENDRIERS DE NOS
FORMATIONS SUR :
www.umihformation.fr



UMiH
FORMATION UMiH
CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE
Cafés - Hôtels - Restaurants - Discothèques

MonCVNum : le sésame pour l'emploi

Le recrutement est le grand défi que doit relever le secteur de l'hôtellerie-restauration. L'UMIH apporte la solution digitale et crée MonCVNum

La pénurie de main-d'œuvre dans le secteur des cafés, hôtels, restaurants et établissements de nuit est telle qu'il est urgent de trouver une solution simple, efficace et rapide à la fois pour les chercheurs d'emplois et pour les chefs d'entreprise. MonCVNum répond à ces exigences.

Thierry Marx a inscrit comme priorité dans son programme, l'essor du numérique pour apporter les solutions innovantes et performantes à tous les professionnels de l'hôtellerie-restauration.

MonCVNum est avant tout une initiative départementale de l'UMIH 33 développée en collaboration avec Pôle Emploi et AKTO, l'opérateur de compétences. « Donner une visibilité nationale à une initiative départementale qui répond à une problématique collective fait partie de nos ambitions », affirme Thierry Marx.

Un vivier de compétences

C'est ainsi, que pour résoudre le grand défi du recrutement de collaborateurs, l'UMIH a initié la plateforme MonCVNum. C'est une web application gratuite destinée à créer une CVthèque actualisée en temps réel, à disposition de l'ensemble des entreprises de notre secteur pour une relation rapide, concrète et efficace entre le demandeur d'emploi et le chef d'entreprise.

Les avantages concurrentiels de MonCVNum

* Le chef d'entreprise gagne du temps, il maîtrise sans intermédiaire, ses solutions de recrutement. Il sélectionne les compétences requises et puise directement des candidatures dans la CVthèque. Il présente son (ses) établissement(s).

* Le demandeur d'emploi génère sur la plateforme, son CV sous format QR code et le rend visible pour tous les re-



cruteurs sur l'ensemble du territoire. Par la même occasion, et c'est le bonus, les futurs salariés peuvent vérifier et s'assurer qu'ils possèdent toutes les compétences requises pour un poste, pour un métier. Sinon, MonCVNum les oriente vers des formations adéquates.

Fonctionnement

Chaque établissement intéressé par le dispositif devra apposer sur sa vitrine un QR code en vitrophanie. Ensuite, le chercheur d'emploi pourra s'inscrire sur MonCVNum.fr, en fashant le QR code

Comment déployer MonCVNum ?

L'objectif premier en ce début de saison touristique est d'enrichir la CVthèque. Une campagne de promotion sera déployée dans chaque UMIH départementale pour inciter un large public à candidater dans nos métiers : jeunes et moins jeunes, étudiants, en reconversion professionnelle, avec le projet de découvrir nos métiers de service... pour

une carrière courte ou longue. Vous recevrez prochainement un kit communication que vous pourrez utiliser pour promouvoir la solution : MonCVNum

Il est important que tous les départements s'engagent à promouvoir et à diffuser l'information concernant cette Web application auprès des entreprises. Il faut faire de « Mon CVNum » une réussite.

C'est également une opportunité d'attirer de nouveaux adhérents, en cette année d'enquête de représentativité, si importante pour notre organisation.

Pour Thierry Marx, « MonCVNum est le meilleur outil numérique en ressources humaines pour dynamiser et fluidifier les rencontres professionnelles. J'encourage nos chefs d'entreprise et nos futurs collaborateurs à l'utiliser pour construire des relations professionnelles gagnant-gagnant ».



Protection Juridique Indépendante

LE PARTENAIRE QUI VOUS ACCOMPAGNE DANS LA GESTION DE VOS LITIGES



UNE EQUIPE DEDIEE A L'UMIH ET SES ADHERENTS



Nathalie



François



Pauline



Joffrey

Semaine des métiers du tourisme

La première édition de la Semaine des métiers du Tourisme s'est déroulée du 3 au 9 avril, sur l'ensemble du territoire. L'objectif de cette opération : faire découvrir les métiers du tourisme au grand public.

Un secteur qui pèse 8 % du PIB national et qui propose une telle variété de métiers à tous les atouts pour séduire, encore faut-il le faire savoir. La semaine des métiers du Tourisme visait l'objectif de mieux faire connaître les débouchés du secteur et à renforcer l'attractivité de la filière auprès des jeunes et demandeurs d'emploi. Au total 1 339 opérations découvertes auxquelles les UMIH départementales ont largement participé : visites d'entreprises, journées portes ouvertes au sein des écoles, forums de recrutement, ateliers de mise en situation, conférences, ou encore journées d'immersion en entreprises, etc.

<https://www.semaine-tourisme.fr/>
www.monemploi tourisme.fr

Retour en images sur cette 1^{ère} opération



UMIH Réunion

Les acteurs du tourisme de La Réunion se sont largement mobilisés pour cette première édition. La Réunion a compté à elle-seule 62 événements sur son territoire. Patrick Serveau lors du lancement de l'opération. Un événement initié par l'Etat et porté localement par l'UMIH et le MEDEF, en partenariat avec la Région Réunion, le Rectorat et Pôle emploi Réunion. Sur l'île, ce sont 13 550 personnes salariées qui œuvrent pour l'industrie touristique réunionnaise.

UMIH Centre-Val de Loire

«Un métier à la clef» est un dispositif innovant pour découvrir les métiers et les formations de la filière Hôtellerie, Restauration et Tourisme ! L'UMIH Centre Val-de-Loire a animé ce dispositif lors du mini-forum au collège Michelet de Tours le 6 avril. Le Triporteur de l'emploi était également présent lors de la journée découverte des métiers à Bercy le 7 avril



UMIH 46

A Cahors, 10 demandeurs d'emplois ont pu visiter et découvrir les métiers de réceptionniste, femme et valet de chambre et de gouvernant(e) à l'Ibis.



UMIH 22

Le restaurant éphémère de l'UMIH 22 : le Lycée La Closerie de Saint-Quay-Portrieux a accueilli mercredi 5 avril un « restaurant éphémère », avec 25 demandeurs d'emploi, répartis en « brigade » en cuisine comme au service en salle. Une journée qui a ouvert les appétits de chaque participant.



UMIH 15

Lors d'une conférence de presse, le 3 avril, Laurent Buchailat, préfet du Cantal et Thierry Perbet ont lancé la semaine des métiers du tourisme. Le secteur du tourisme dans le Cantal propose de nombreux postes pour la saison, l'année, un premier emploi ou une reconversion.



UMIH 57

Visites en entreprises. Des établissements de Metz ont ouvert leurs portes pour recevoir les jeunes et moins jeunes en recherche d'informations sur les métiers de l'Hôtellerie-restauration.



UMIH 01

Forum emploi dans l'Ain pour découvrir plus de 90 métiers dans 9 secteurs d'activités différents. Autant d'opportunités où chacun peut se réaliser et évoluer dans sa vie professionnelle.



Retour en image sur la Journée de découverte des métiers et formations du tourisme à Bercy, le 7 avril, en présence de plus de 500 collégiens, lycéens et étudiants ! L'occasion pour eux de découvrir les métiers du tourisme et d'échanger avec les ministres Olivia Grégoire et Carole Grandjean, le président de l'UMIH Thierry Marx et de nombreux professionnels du secteur.



UMIH 62

La semaine de découverte des métiers organisée par Les Cités Éducatives de la Ville de Boulogne-sur-Mer. S'essayer à un métier sous le regard déjà expert d'un jeune en formation.

UMIH Martinique

La manifestation s'est déroulée du 17 au 22 Avril 2023, en Martinique. Coordonnée par la Préfecture et pilotée par la DEETS en partenariat avec l'UMIH et ses partenaires, l'évènement s'inscrit dans une dynamique de valorisation et de promotion des métiers du tourisme auprès des jeunes. Au programme : job-dating, ateliers découvertes, visites d'entreprises, conférences débat, interventions en milieu scolaire...

[Retour sommaire](#)

Fidéliser vos salariés avec les chèques-vacances ANCV

L'UMIH et l'ANCV sont partenaires afin de favoriser la diffusion du Chèque-Vacances dans les petites entreprises du secteur

Pour les dirigeants d'une entreprise de moins de 50 salariés⁽²⁾ ou travailleur non-salarié, il existe des modalités simples et sans engagement.

Un mode d'attribution avec contribution de l'employeur selon les modalités suivantes :

- > 80 % max. du montant des Chèques-Vacances si la rémunération brute moyenne des 3 derniers mois est inférieure au Plafond Mensuel de la Sécurité Sociale (PMSS).
- > 50 % max. si cette rémunération brute moyenne est supérieure au PMSS.

Un co-financement de l'employeur et du salarié : la contribution employeur

doit être plus élevée pour les salariés dont les revenus sont les plus bas, sans se substituer à un élément de rémunération existant.

Des avantages sociaux et fiscaux attractifs

- > Jusqu'à 510 € d'exonération⁽³⁾ de charges sociales par bénéficiaire et par an

> La participation employeur déductible du bénéfice imposable

Des équipes motivées et fidélisées

- > Vous proposez à vos salariés un pouvoir d'achat supplémentaire⁽⁴⁾ dans leur budget vacances & loisirs en leur offrant les mêmes avantages que les grands groupes
- > Vous profitez des mêmes avantages en tant que dirigeant

Pour retrouver toutes les modalités d'acquisition du Chèque-Vacances, consultez espace-client.ancv.com, Menu Informations pratiques.

saire brut mensuel	taux de contribution choisi	Votre participation (en une fois)	Participation des salariés (en 1 ou plusieurs versements)	Dotation finale
< au PMSS	80 %	510 €	120 €	630 €
> au PMSS	50 %	315 €	315 €	630 €

Extrait des conditions applicables au 1er janvier 2023.

Pour l'ensemble des conditions en vigueur au moment de votre commande, consultez l'Espace Client : espace-client.ancv.com

(1) Dirigeant salarié ou non.

(2) Entreprise de moins de 50 salariés sans CSE gérant les activités sociales et culturelles.

(3) Hors CSG/CRDS et versement mobilité, et selon montant du Smic au 1er janvier 2023.

(4) Contribution employeur à fixer selon l'art. L411-11 C. tour, nette d'impôt sur le revenu jusqu'à hauteur d'un Smic mensuel par an.

5) PMSS au 1er janvier 2023 : 3 666 €.

Nos tarifs

- > Un taux de commission unique et fixe : 1 % de la valeur faciale des titres commandés
- > Des frais d'ouverture de compte (2) payables à la 1ère commande :
 - 80 € pour les entreprises de 1 à 19 salariés
 - 125 € pour les entreprises de 20 à 49 salariés

Classique ?

ou

Digital ?

2 formats disponibles et toujours les mêmes avantages !



POUR VOS COLLABORATEURS :

- > Des coupures au choix de 10, 20, 25 et 50€ non sécables
- > Pour régler sur place ou à envoyer par courrier
- > Auprès du réseau Chèque-Vacances Classic

POUR VOUS :

- > Des dotations à partir de 10€ par bénéficiaire et des options pour les personnaliser :
 - Choix des coupures : 10€, 20€, 25€ et 50€ avec un maximum de 30 titres par carnet et la possibilité de panacher
 - Chéquiers et titres personnalisables (logo, coordonnées des bénéficiaires...)
- > Une livraison sur site



POUR VOS COLLABORATEURS :

- > Un compte à activer en ligne et un accès à leur solde en temps réel, 24h/24, 7j/7
- > Une application mobile de paiement sans contact pour régler sur place, à distance et en ligne
- > Au centime près, dès 20€ d'achat
- > Auprès du réseau Chèque-Vacances Connect

POUR VOUS :

- > Des dotations à partir de 20€ par bénéficiaire et multiples de 10
- > Un mode de livraison 100% dématérialisé : les bénéficiaires reçoivent un e-mail d'activation de compte et de leur dotation

Pour satisfaire à 100% vos collaborateurs et vous garantir la meilleure expérience, laissez le choix du format !



Pierre, 47 ans,
chef mécanicien dans
un atelier de 12 employés

« J'ai reçu des Chèques-Vacances de mon employeur, un sacré coup de pouce pour le budget de la famille !

Et c'était une bonne surprise car je ne pensais pas que c'était possible dans une petite structure ! »



Laura, 32 ans,
créatrice d'une
agence digitale -
3 collaborateurs

« Commande passée en 2 clics et collaborateurs ravis...

Et cerise sur le gâteau, je peux même en profiter moi aussi !
Je recommande ! »

Le snacking a toujours le vent en poupe

Les salons sandwich Snack & Show et Parizza, viennent de fermer leurs portes après deux jours d'expositions, de conférences et de concours. L'occasion de faire un bilan de cette activité qui poursuit son développement.

L'étude Speak Snacking 2023 de CHD Expert-Dataessential dressent les grands enjeux du marché dans un contexte inflationniste et de hausses des coûts des matières premières et de l'énergie.

Le snacking poursuit sa croissance malgré la crise

La restauration rapide démontre une fois de plus son agilité et son dynamisme face à la crise en affichant des résultats enfin supérieurs à ceux de 2019 !

Avec un chiffre d'affaires 2022 de 23 400 M€, soit +19% par rapport à 2019 et désormais 51 500 point de vent (+17 % vs 2019), la restauration rapide affiche enfin des chiffres supérieurs à ceux de 2019. Malgré la crise et notamment la hausse de l'énergie et des matières premières qui touche également ce secteur, son dynamisme et sa capacité de réaction sont tels qu'il s'en sort plutôt bien.

photo Charlotte Le Moniet



Hausse des prix

Le contexte actuel oblige les professionnels à se questionner sur leurs prix. Certains ont été contraints d'appliquer une hausse de leur prix de vente (34 %) et d'autres envisagent de le faire dans les 3 prochains mois (31 %).

Parmi les professionnels ayant augmenté leurs prix, 55 % d'entre eux ont remarqué un changement de comportement chez leurs clients : une diminution de la

L'UMIH en tant que partenaire officiel du salon était présente. Sur son stand, Laurent Lutse, président des cafés, bars et établissements de nuit et Franck Chaumès, président de la restauration ont assuré la permanence et accueilli les professionnels en quête de conseils.

fréquentation (49 %) essentiellement le soir, baisse du panier moyen (49 %) avec une chute de la consommation de desserts, une attention portée sur les prix (36 %) et une difficulté à pousser à la consommation (31 %).

Afin de préserver le lien de confiance avec leurs clients et maintenir au mieux leur équilibre financier, 38 % des professionnels misent sur la relation client pour maintenir le niveau de fidélité.

Réaction client

Du côté des consommateurs, 81 % des personnes interrogées ont identifié une hausse de prix dans les points de vente qu'ils fréquentent pour leur

pause déjeuner, dont 45 % ont constaté cette augmentation sur l'ensemble des produits. Selon eux, les prix ont, en moyenne, augmenté de 13 %.

Leur pouvoir d'achat n'ayant pas augmenté, bien au contraire, les consommateurs adaptent leur consommation. 42 % des personnes interrogées continuent de se rendre au restaurant mais moins régulièrement et 25 % ont quant à eux choisi de réduire le montant de l'addition.

Autre tendance qui s'accroît et qu'il faut suivre de près, 48 % des consommateurs répondants à l'enquête amènent au moins une fois dans la semaine leur

Edition 2023 : l'édition de tous les records

- * 10 800 visiteurs, soit 20 % de plus qu'en 2022
- * 340 exposants
- * Plus de 400 marques
- * 6 concours

gamelle (31 % en 2021, soit une progression de 17 points en 2 ans) dont 65 % pour des raisons économiques.

Enfin le ticket moyen a peu augmenté entre 2022 et 2023. Il se situe à 11,70 €, soit +1,74 % vs 2022, ce qui ne va pas dans le sens d'une amélioration du pouvoir d'achat ni d'augmentation de la consommation dans les établissements de restauration.

De plus la loi autorisant l'utilisation du titre restaurant pour l'achat alimentaire jusqu'à un montant de 19 €, dans un contexte de forte inflation et d'augmentation des prix, ne contribue pas non plus à son utilisation dans les établissements de restauration classique ou rapide.

Temps de pause

Pendant longtemps on a dit que les Français diminuaient le temps consacré à la pause méridienne. Ce qui était vrai, chaque année le constat allait dans ce sens, pour atteindre en 2017, 29 minutes. Mais la crise sanitaire est passée par là et a provoqué chez les Français actifs une réaction inverse et l'envie de prendre son temps. Aujourd'hui le phénomène, déjà remarqué en 2021, s'accroît, le temps consacré à la pause méridienne augmente. Il était de 50 minutes en 2022 et la tendance en 2023 serait de 56 minutes.

Vaisselle réutilisable

La loi Agec, a contraint la restauration rapide à mettre dès le 1er janvier 2023, de la vaisselle réutilisable. Cette obligation en faveur de la réduction des emballages est globalement saluée par les consommateurs qui la jugent nécessaire (47 %) et justifiée (37 % dont 50 % de 18-24 ans). Son application dans les points de vente reste cependant partagée puisque 31 % des interrogés estiment qu'elle est res-

Chiffres clés 2022-2023

Restauration rapide au 1er janvier 2023

CA : 23,4 milliards d'€ (19 % de plus qu'en 2019)

Unités : 51 500 (+4,08 % vs 2022)

Panier moyen : 11,70 € (+1,74 % vs 2022)

La restauration rapide en 2022

CA : 18,5 Mds d'€ (-6 % vs 2019)

Unités : 49 600 (+1,64 % vs 2021)

Panier moyen : 11,5 € (+7,5 % vs 2021)

cherchent des alternatives plus saines même lors de leurs repas hors-domicile. Plus de 40 % des consommateurs interrogés ont consommé au moins un repas (midi ou soir) végétarien sans viandes ni poissons sur la semaine écoulée.

Une tendance qui se confirme avec l'apparition d'offres végétales sur le segment du snacking pour répondre aux attentes des consommateurs. Même si 63 % des 18-24 ans interrogés trouvent que l'offre végétale n'est pas suffisamment développée dans les points de ventes qu'ils fréquentent !



pectée alors que 37 % affirment que ce n'est pas encore une pratique systématique, et que 32 % n'ont pas d'opinion. Du côté des professionnels, la loi les a obligé à revoir leur logistique, notamment en termes d'équipement : achat de vaisselle, lave-vaisselle supplémentaire, personnel dédié à la plonge, etc. Sans oublier que le poids du plateau à transporter est nettement plus lourd. Le végétal

Toujours plus soucieux de leur santé et de l'environnement, les Français re-

Livraison

Trois opérateurs tiennent le marché Deliveroo, Uber Eats, Just Eat. Tous sites confondus la vente à emporter et la livraison représentent 24 162 restaurants à table et 22 432 établissements de restauration rapide. Même si le phénomène semble ralentir, il est encore très présent dans les métropoles. Le restaurateur ne peut, aujourd'hui, faire sans. Il doit considérer la vente à emporter/livraison comme un canal de vente additionnel. Avec une stratégie réfléchie et régulière pour mesurer ses résultats, l'impact de sa participation à des promotions et le travail que vous pouvez faire au-delà des plateformes en relation directe ou indirecte avec vos clients...

Prochaine édition : mars 2024

Top 3 des snacks salés que les Français consomment en dehors de chez eux ou en livraison : la percée du kebab en 2022

Pizza : 37 % (37 % en 2021)

Burger : 27 % (22% en 2021)

Kebab : 23 % (11 % en 2021)

[Retour sommaire](#)

13^e édition du Concours Jeunes Talents

Nouveau logo, nouvelle appellation

Le Concours Jeunes Talents est né du partage de passion pour la gastronomie française de quelques Chefs Maîtres Restaurateurs, de l'UMIH et de Peggy Perrey, fondatrice de l'Agence AH de Dijon.

L'objectif de ce concours est de promouvoir le savoir-faire des Chefs et leur engagement vis à vis de la transmission aux jeunes, de mettre en valeur le fait maison et les produits de qualité, motiver les jeunes à s'engager dans l'excellence, voilà les résolutions et les fondements de ce Concours National que l'Agence AH met en lumière chaque année !

Pour cette 13^e édition, le concours a « relooké » son logo et s'est ouvert à tous apprentis et jeunes cuisiniers (- de 26 ans) en apprentissage ou sous contrat chez un restaurateur proposant une cuisine « 100 % Fait Maison, basée sur le savoir-faire & la transmission ». Ainsi, le concours des Jeunes Talents Maîtres Restaurateurs est devenu le Concours des Jeunes Talents, chefs de demain.

Saint-Etienne, première étape

Lundi 20 mars, La première phase qualificative s'est tenue à Saint-Etienne dans les locaux de



Vo Phat MILTON



l'Imisé sous le regard professionnel et bienveillant de l'ambassadeur régional de l'épreuve, Gilles Etéocle, MOF et ancien propriétaire de la Poularde** à Montrond-les-Bains (42). Huit jeunes cuisiniers étaient présents pour tenter de remporter une place en finale nationale qui se tiendra à Orléans le 20 novembre.

Vo Phat Milton, 18 ans, du Restaurant « Têtedoie » à Lyon (69) accompagné du Chef Christophe Tuloup a gagné cette première épreuve autour du panier imposé « Encornets, deux légumes de saison & polenta ».

Les 7 autres candidats, loin d'avoir démerité, ont été félicités par le jury

- Maxance Gerbal du restaurant Atelier Yssoirien (Issoire - 63)
- Mattias Gil du restaurant La Route Bleue (La Fouillouse - 42) – IMSé
- Sixhej Martiko du restaurant La Table des Lys (Saint-Etienne - 42)
- Alexis Moura du restaurant Le Plato (Lyon - 69) - ABCR Formation
- Enzo Taddeucci du restaurant La Gare (Feurs - 42) – CFA du Roannais
- Léa Vallon-Ben Soussan du restaurant La Table des Matus (Saint-Etienne - 42)
- Léopold Vial du restaurant Le Gastronomique La Charpinière (Saint-Galmier - 42)

[Retour sommaire](#)

ENSEMBLE ET SURTOUT AVEC VOUS!

Nos équipes restent pleinement mobilisées pour vous accompagner, échanger sur votre situation et vous conseiller dans la période actuelle.

- En mettant à votre disposition des formats adaptés à la **vente à emporter**
- En vous conseillant pour valoriser vos offres à emporter et le **click and collect**
- En vous accompagnant dans vos **démarches administratives et financières**
- En vous conseillant sur les **bonnes pratiques** à adopter
- En continuant à **vous livrer**



L'ACCÈS À L'APPLICATION

SET NEWS 7/7

VOUS EST OFFERT PENDANT
TOUTE CETTE PÉRIODE

Téléchargez l'application



FRANCEBOISSONS

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION



À VOTRE **ÉCOUTE** :
par téléphone, par e-mail

EN LIGNE **24H/24 - 7J/7** :
sur **myfranceboissons.fr**

UMIH 40

Thierry Deraime, un professionnel engagé

Nous avons appris avec une grande tristesse la disparition de notre collègue Thierry Deraime, président de l'UMIH 45.

Originaire du Nord de la France, Thierry Deraime a suivi des études au Lycée hôtelier d'Illirch-Graffenstaden (67). En 1986, BTS en poche, Thierry Deraime s'installe à Blois où il est dans un premier temps Directeur adjoint de Cafétéria, et ce, jusqu'en 1989. Cette même année, il devient co-gérant de la crêperie le Wiking où il restera jusqu'en 2008. Entre temps, il est également co-gérant du Majestic Café.

2008 est une année charnière dans la carrière de Thierry Deraime. Il décide de se lancer dans l'aventure du monde de la nuit. Il devient directeur de la discothèque le KA jusqu'en 2010, puis du Cercle jusqu'en 2014.

Thierry Deraime n'a jamais fait les choses à moitié. Fou de e travail, alors qu'il est directeur du Cercle, il devient également directeur du restaurant Le Paris et chef de cuisine du Bistrot de l'Empereur.

En 2013, il reprend la gérance du bar le Moog qu'il garde jusqu'au bout et en 2018 la gérance de la pizzeria La Cantine.

Engagement syndical

Longtemps observateur plus qu'acteur au sein de l'UMIH 45. C'est Jean-Louis Jama qui le pousse à s'investir de plus en plus dans l'organisation.

Au début de la crise sanitaire, Thierry Deraime est vice-président de l'UMIH 45

Quand le 14 mars 2020, la fermeture des cafés, restaurants, bars et établissements de nuit est décrétée par le Président de la République, pour le soir même à minuit, Thierry Deraime interrogé dans son établissement répond à un journaliste de la République du



Centre, « C'est très compliqué à vivre pour nous, pour nos équipes. On va se poser avec eux ce soir, il faut aussi prendre soin d'eux. »

Cette phrase à elle seule démontre la profonde humanité de Thierry Deraime.

La crise sanitaire

Quelques semaines plus tard, il prend la tête de l'UMIH 45 en devenant son président. Il occupe également le poste de secrétaire général de la région UMIH Centre-Val de Loire. La crise sanitaire est toujours présente et les mesures restrictives continuent de s'abattre sur les professionnels. Thierry Deraime sera de ces présidents départementaux qui vont remuer ciel et terre pour être entendu des préfets afin que les mesures prises à Paris soient exécutées sans re-

tard dans les départements. A l'annonce du second confinement le 28 octobre 2020, les commerces « non essentiels » s'organisent pour expliquer au public leur désarroi, ainsi l'UMIH 45 et la CPME 45 proposent une soupe populaire sur le rond-point du faubourg de Bourgogne à Orléans. Thierry Deraime est encore à l'initiative.

L'engagement n'est pas un vain mot

Toujours sur le pont, Thierry Deraime n'envisageait pas sa présidence ailleurs que sur le terrain. Très impliqué, toujours à l'écoute de ses confrères. Il a repris à son compte le combat de ses prédécesseurs pour le retour des pré-enseignes, ces

panneaux qui informent les automobilistes de la présence d'un café, d'un restaurant ou d'un hôtel à proximité.

Enfin, en 2022 pour rendre les métiers plus attractifs et donner un éclairage nouveau à une profession quelque peu décriée, il décide de relancer la course des garçons de café qui avait déserté Orléans depuis quelques années. Elle fut l'occasion de présenter les métiers aux jeunes venus s'informer et à leurs familles et peut-être susciter des vocations. La seconde édition a eu lieu le 3 avril dernier en hommage à Thierry Deraime.

Article écrit en collaboration avec Caroline Chapuron, responsable administrative de l'UMIH 45



Votre fournisseur d'électricité et de gaz naturel

Bénéficiez d'une remise
spéciale adhérent UMIH
sur votre MWh de gaz ou
d'électricité consommés



TotalEnergies

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Plus d'informations sur totalenergies.fr/professionnels. TotalEnergies Electricité et Gaz France, SA au capital de 5 164 558,70 euros - Siège social : 2bis rue Louis Armand - Paris 15 - 442 395 448 RCS

Le restaurant éphémère de l'emploi

Conscientes des difficultés de recrutement que connaissent leurs adhérents, les UMIH départementales font preuve de beaucoup d'imagination pour les accompagner dans leur démarche.

A l'instar de plusieurs départements, l'UMIH 30, avec le concours de Pôle emploi et du cluster de Purple Campus Marguerittes et le soutien logistique de Promocash, a organisé un restaurant éphémère. Le principe est simple dans un lieu donné transformé en restaurant, les demandeurs d'emploi qui souhaitent intégrer le secteur s'improvisent cuisiniers, serveurs et plongeurs et servent les convives qui ne sont autres que les futurs recruteurs « qui peuvent observer et constater « les postures, les relations service, les habiletés » ainsi que l'explique Catherine Guillaume, directrice adjointe de Pôle emploi Nîmes Courbessac.



15 entreprises en recherche de salariés étaient présentes et en recherche d'une quarantaine de salariés. Ce qui laissait tout espoir aux 26 demandeurs d'em-

ploi présents. Les postes à pourvoir se concentrent « sur les bases de nos métiers : commis de cuisine, plongeurs, serveurs. « *En cuisine, les candidats au*

ront des fiches de recette, des ingrédients. 4 chefs cuisiniers seront à leurs côtés », », précise Matthieu Bataille, vice-président de l'UMIH 30.

Repérer un potentiel

L'UMIH 76 et l'UMIH 11 ayant déjà fait l'expérience de ce nouveau concept d'embauche avec succès. L'UMIH 30 a voulu mettre toutes les chances du côté de ses adhérents en organisant également cette opération. « Cette expérience de resto éphémère permet aux employeurs présents de repérer une aptitude, une envie, un potentiel et éventuellement proposer un contrat. On voit si la personne prend plaisir à ce qu'elle fait, pose des questions, prend des initiatives. » résume Matthieu Bataille. Le repas a été suivi d'un job dating permettant aux participants de prendre un premier contact et d'évaluer les motivations de chacun.

Une opération réussie qui sera renouvelée en bassin Rhodanien, Alesien et sur le littoral avant la saison. L'UMIH 30 assurera un suivi afin d'évaluer le taux d'embauche réel après les périodes d'essai.

les RESTAURANTS ÉPHÉMÈRES
Job dating

Vous souhaitez travailler dans la restauration mais vous n'avez pas d'expérience ou vous ne connaissez pas ce secteur ?
SOYEZ CURIEUX !
Venez découvrir un secteur en évolution à travers les métiers de Serveur, Cuisinier, Plongeur, et rencontrez votre futur employeur !

**1 JOURNÉE
1 SERVICE
1 EMPLOI**

**AVEC DES TUTEURS,
DÉCOUVREZ LE MONDE
DE LA RESTAURATION**

**VENDREDI 17 FÉVRIER
2023 - DE 8H30 À 16H**

PURPLE CAMPUS
32 avenue Magellan
MARGUERITTES

ANRPI (ANNUAIRE DES MÉTIERS ET DES PROFESSIONS DE LA RESTAURATION) | PURPLE | Promocash Nîmes | REPUBLIQUE FRANÇAISE | pôle emploi

Mairie et UMIH croisent le fer à Cannes

Depuis le 31 mars 2022, le chauffage des terrasses n'est autorisé que dans le cas où celles-ci sont fermées.

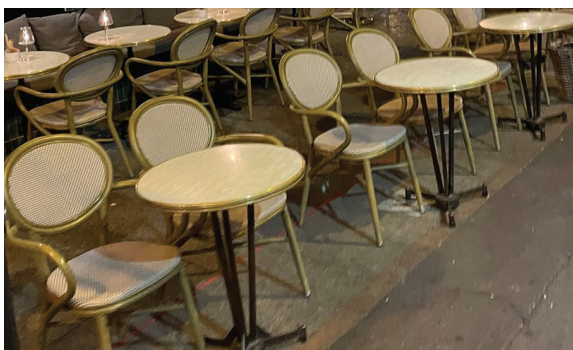
Ca ferraille dur à Canne entre le Maire et Ali Lahouti, président de l'UMIH 06-Cannes restaurateurs. Le conflit porte sur l'occupation du domaine public par les terrasses et l'interdiction décidée par le maire des terrasses fermées.

Depuis l'interdiction nationale du chauffage sur les terrasses ouvertes ou semi-ouvertes du 31 mars 2022, rien ne va plus entre les deux parties. Durant le printemps et l'été 2022, les discussions furent rudes, mais elles avaient le mérite d'exister. Depuis les premiers froids de l'automne et la destruction obligatoire des terrasses fermées en dur, les relations se sont envenimées et le dialogue n'existe plus.

Excès de zèle ?

Dans un premier, le maire de Cannes a mené la vie dure à tous les établissements qui ne respectaient pas le décret d'interdiction de chauffage sur les terrasses ouvertes ou semi-ouvertes par conviction écologique. Parallèlement il a fait démonter ou détruire toutes les terrasses en dur « *le domaine public appartient à tous, il ne doit plus supporter de construction et être ainsi privatisé, rappelle-t-on depuis l'hôtel de Ville* ». (Propos cités dans Nice-Matin du 23/12/2022).

Solidarité
Le 20 avril, l'ensemble des présidents de la région PACA a apporté son soutien à l'opération *Laissez travailler nos terrasses à Cannes*, initiée par Ali Lahouti.



Après 20 h, la nuit tombée la température chute (même à Cannes) et les terrasses sont désertées.

Reprenons : pas de chauffage sur les terrasses en vertu d'une réglementation nationale ayant pour but de préserver l'environnement. Interdiction de terrasse en dur en vertu d'une réglementation locale pour préserver le domaine public.

Il ne restait plus aux cafetiers et restaurateurs qu'à demander la possibilité d'installer sur les côtés des terrasses une bâche pour protéger les clients de la pluie, du vent ou du froid. Ce qui leur a été refusé en vertu d'une réglementation locale qui

s'appuie sur une météo particulièrement favorable et une faible pluviométrie durant la majorité de l'année. Que dire ? D'après les estimations météorologiques de la mairie, il pleut en moyenne 6 jours par mois entre avril et octobre, soit 20 % par mois.

Appel au bon sens

Ali Lahouti ne baisse pourtant pas les bras et continue de mobiliser les professionnels, mais également les habitants et



Ali Lahouti prend l'opinion à témoin en commandant un sondage sur la réglementation des terrasses.

les touristes de Cannes. « *On n'accepte pas que nos établissements soient désormais soumis à un régime de saisonnalité, c'est du dirigisme économique !*

Nos établissements et leurs terrasses doivent pouvoir fonctionner tous les jours de l'année. 20 % de pluie par mois, c'est dans les conditions que l'on nous impose, 20 % de chiffre d'affaires en moins par mois », affirme Ali Lahouti dans Nice Matin.

Ainsi l'UMIH 06-Cannes restaurateurs a lancé un sondage d'opinion pour demander la mise en place d'une réglementation pour les établissements avec terrasse durant la période hivernale : https://lnkd.in/dZqGau_j

« *Notre objectif est de reprendre le dialogue avec la mairie et de trouver un terrain d'entente pour l'intérêt de tous* », martèle Ali Lahouti.

[Retour sommaire](#)

Faire face à l'incapacité ou au décès de l'hôtelier-restaurateur

Parler d'anticipation de vulnérabilité ou d'incapacité avec un chef d'entreprise n'est jamais facile parce qu'il a l'habitude de maîtriser les situations et n'envisage pas de perdre le contrôle. Pourtant, l'épisode du covid a fait comprendre à de nombreux chefs d'entreprise que nul n'est à l'abri d'un accident de la vie avec une incapacité temporaire voire longue d'exercer son activité.

par Maître Nicolas Vialle, Notaire à Caen

Une absence de gestion et de direction pendant quelques mois peut impacter la pérennité de l'entreprise et éventuellement aboutir à une faillite.

Dans le droit français, il n'existe pas un outil unique et global pour pallier ses problèmes, mais plutôt une série d'outils à mettre en place pour anticiper un éventuel accident de la vie de son vivant ou anticiper les conséquences du décès du chef d'entreprise.

I- L'incapacité temporaire ou définitive

Lorsqu'une personne est victime d'une altération temporaire ou définitive de ses facultés intellectuelles qui perturbe son discernement, voire le prive de tout discernement, la réponse du code civil est malheureusement standard et automatique : le recours au juge des contentieux à la protection (ex-juge des tutelles). Ce juge siège auprès du Tribunal judiciaire où la personne à protégée est domiciliée.

A- Les régimes de protection sous le contrôle du juge

La mise en place de ces régimes de protection ne fonctionne qu'en cas d'altération des facultés mentales ou psychiques, c'est-à-dire uniquement en cas de perte de discernement, mais pas en cas d'incapacité liée à un handicap temporaire ou définitif moteur, physique ou mental (accident de la route, de travail, AVC, etc.) perturbant l'activité professionnelle.

Les différents degrés de protection prévus par le code civil sous l'égide du juge

FERMÉ Pour cause de maladie

des contentieux à la protection s'échelonnent en fonction du niveau d'altération des facultés mentales de la personne à protégée.

1^{er} niveau : *l'habilitation familiale* (degré le plus simple)

2^{ème} niveau : *la sauvegarde de justice*. Cette protection est prise pour une durée d'un an, durant laquelle le protégé (le chef d'entreprise) garde ses pouvoirs d'administration et de disposition sur son patrimoine, mais ses décisions seront soumises à un contrôle a posteriori du juge des contentieux à la protection, qui pourra, le cas échéant, procéder à un rééquilibrage ou à un réajustement des opérations effectuées si les intérêts du protégé sont altérés.

3^e niveau : *la curatelle*. C'est un niveau d'assistance du protégé. La personne peut continuer d'exécuter des actes conservatoires, des actes de gestion, d'administration mais ne peut plus passer seule des actes de disposition (ce sont les actes les plus importants que

l'on peut réaliser sur son patrimoine, notamment la vente d'un bien) qui seront réalisés avec l'assistance du curateur désigné par le juge des contentieux à la protection.

4^e niveau : *la tutelle*. Le protégé n'a plus de pouvoir et est représenté dans tous les actes de la vie civile par son tuteur et

dans certains actes les plus importants (vente de la résidence principale par exemple) sur autorisation expresse du juge.

La désignation du curateur ou du tuteur est liée à la situation matrimoniale. Le choix de la personne qui représentera le protégé n'est pas libre et le juge est toujours obligé de choisir dans l'entourage proche, ce qui implique une bonne entente familiale.

L'inconvénient dans ces régimes de protection est le délai de traitement souvent assez long dû à l'encombrement des tribunaux : 3, 4 voire 6 mois. Dans la gestion d'un hôtel ou d'un restaurant, ce délai peut être lourd de conséquences si la situation n'a pas été anticipée.

Quand on est dans ce genre de régime de protection, le chef d'entreprise et ses proches ne sont plus acteurs de la situation mais simples spectateurs. Quelle solution apporter ? L'anticipation.

B- L'anticipation de l'incapacité : le mandat de protection future (MPF)

Le Mandat de protection future a été

[Retour sommaire](#)



Devenons l'énergie qui change tout.

CHEZ MIMI. LES COURGETTES SONT CUITES AVEC AMOUR ET A L'ELECTRICITE VERTE.

Avec EDF, toutes les entreprises peuvent passer à l'électricité verte*.



L'énergie est notre avenir, économisons-la!

* Certifiée avec les garanties d'origine, délivrées par un organisme indépendant. Plus d'informations sur edf.fr/entreprises.

PARTENAIRE
PARALYMPIQUE ET OLYMPIQUE

créé par la loi du 5 mars 2007 et est applicable depuis le 1^{er} janvier 2009. L'idée principale est de déjudiciariser la protection des majeurs, gérée jusqu'alors exclusivement par le juge des contentieux à la protection, comme nous l'avons vu précédemment. Ce nouveau contrat est à interpréter comme une sorte de tutelle privée. Précision orthographique : le mandat est signé aujourd'hui pour une protection future.

Le MPF est un contrat qui permet au chef d'entreprise (le mandant) pour le jour où il ne pourra plus s'occuper seul de ses intérêts suite à une altération de ses facultés mentale ou physiques empêchant l'expression de sa volonté, de choisir de se faire représenter par une ou plusieurs personnes de confiance (les mandataires).

C'est un acte avec des effets très puissants, lourds de conséquences, signé avec l'espoir qu'il ne serve jamais. C'est un acte atypique dans le notariat puisqu'il est à effet différé. C'est comme un airbag dans une voiture. On est content que la voiture en soit équipée mais ce n'est pas pour autant que l'on a envie de s'en servir.

Avantages du MPF : ce mandat évite l'ouverture d'une procédure judiciaire de protection. Les dispositions prévues qui seront exécutées par le mandataire s'imposeront obligatoirement au tiers. Le juge des contentieux à la protection ne pourra en aucun cas les remettre en cause. C'est un acte très souple avec une très grande plasticité, ce qui permet de faire du sur-mesure.

A ce jour, c'est un dispositif qui reste encore peu connu du public et surtout des chefs d'entreprise et qui est à promouvoir.

Mise en place du MPF – avant l'incapacité

Il peut prendre trois formes :

a - sous seing privé :

- édition d'un formulaire Cerfa disponible sur Internet.
- une page blanche avec obligatoirement la contresignature d'un avocat.

Attention le MPF sous seing privé a des effets limités. Il ne permet pas au mandataire de réaliser les actes de disposition (vente d'un bien). Seuls les actes

de gestion, d'administration seront possibles.

b- sous forme notariée

C'est la seule forme qui permet au mandataire de réaliser des actes importants sur le patrimoine du chef d'entreprise : les actes de disposition.

Quelle que soit la forme choisie, le mandat devra faire l'objet d'un enregistrement auprès du centre des impôts pour valider la date.

Point important : afin d'acter l'acceptation du mandat par le mandataire, une signature devant notaire doit avoir lieu en présence du mandant et du mandataire.

Le mandat peut être modifié ou révoqué à tout moment tant que son exécution n'a pas débuté. Le mandataire peut y renoncer avant l'exécution, d'où l'intérêt de prévoir un mandataire de substitution. A partir du moment où le mandat de protection future est enclenché, le mandataire ne peut plus se rétracter. Seul le juge des contentieux à la protection peut décider la fin de sa mission.

Fonctionnement du Mandat de protection future

Le MPF porte sur les aspects personnels du chef d'entreprise (acte de la vie quotidienne), sur les aspects de gestion de son patrimoine personnel (travaux dans le logement, paiement des factures) ou encore de gestion du patrimoine professionnel (paiement des salariés, discussion avec l'expert-comptable, la banque ou les services fiscaux, gestion des commandes, des contrats nécessaires au fonctionnement de l'entreprise, représentation en justice en cas de procédure). Le mandant devra effectuer avec son notaire un travail d'audit pour définir au mieux les besoins.

Le mandataire est obligatoirement une personne physique qui peut être le conjoint du mandant, un enfant majeur, un associé, un salarié, un confrère, un avocat, un expert-comptable. Le notaire qui établit le mandat de protection future ne peut pas être mandataire.

Si l'entreprise est en société, il faudra prévoir, en amont, une mise à jour des statuts de la société pour que le MPF puisse s'appliquer et être compatible

avec les statuts. L'application des directives du mandat peuvent être plus ou moins compliquées en fonction de la forme sociale de l'entreprise.

Le coût du MPF

C'est un acte tarifé par l'Etat, entre 350 et 400 euros TTC.

Le notaire peut demander des honoraires supplémentaires dans le cas où des réunions sont nécessaires pour préparer le mandat et si une modification des statuts est nécessaire.

Rémunération du mandataire

Si le mandataire fait partie du cercle familial, sa mission est réalisée, en général et par principe, à titre gratuit, sauf frais engagés (débours) liés à la mission. Si le mandataire est un professionnel, sa rémunération devra être prévue conventionnellement dans le mandat. Le montant de la rémunération est libre. Le déclenchement du MPF : la survenance de l'incapacité

Le Mandat de protection future se déclenche à partir du moment où le mandant n'est plus apte à gérer ses intérêts. La mise en place du MPF est très simple. Le chef d'entreprise doit consulter avec ses proches un médecin choisi sur une liste établie par le Procureur de la République. Le médecin traitant n'est pas habilité à délivrer le diagnostic et le certificat médical confirmant l'état de vulnérabilité.

Ensuite, le chef d'entreprise et son mandataire se rendent au greffe du Tribunal judiciaire dans le ressort du domicile du chef d'entreprise et présentent le MPF, le certificat médical, les pièces d'identité et les justificatifs de domicile de chacun. Le greffier enregistre le MPF en apposant son visa sur le document qui déclenche son application pour quelques mois voire plusieurs années en fonction de l'état de vulnérabilité du chef d'entreprise.

Durant toute la période de fonctionnement du MPF, le mandant n'est pas considéré juridiquement comme incapable. En aucun cas un notaire, un banquier ou un avocat pourra refuser de passer des actes en considérant le mandant comme incapable. C'est une tutelle privée déjudiciarisée et le mandataire choisi représente le chef d'en-

ET SI VOUS GARDIEZ VOTRE ÉNERGIE POUR **L'ESSENTIEL** ?

Faites confiance à Butagaz pour gérer l'énergie dont vous avez besoin pour votre établissement.



CHOISISSEZ LE BIOPROPANE¹
ET ENGAGEZ-VOUS CONCRÈTEMENT
EN FAVEUR DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

- Un gaz vert issu de ressources renouvelables
- Avec Butagaz, la compensation carbone² est incluse pour un bilan carbone neutre pour la consommation de gaz liée à votre activité
- Disponible sur toute la France avec un approvisionnement assuré

Inscrivez votre établissement dans le développement durable afin de vous démarquer sur votre secteur et **valoriser votre engagement auprès de vos clients.**

VOTRE ÉNERGIE
EN TOUTE SIMPLICITÉ
AVEC L'OFFRE PRIX FIXE³



Visibilité
sur votre budget énergie



Sécurité
avec un prix stable sans hausse du prix du produit³



Sérénité
garantie

BUTAGAZ
MARQUE PRÉFÉRÉE DES FRANÇAIS



- 95 % de nos clients professionnels se déclarent satisfaits⁴
- Politique RSE engagée et reconnue : médaille d'or Ecovadis, Butagaz fait partie du top 1% des entreprises les plus performantes en matière de RSE
- Marque préférée des préférées des français et certifiée « Relation 100% Client France »

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

¹ Le biopropane est une énergie renouvelable car produit à partir de biomasse, renouvelée et compensée de façon naturelle ou par l'intervention de l'homme. Selon le principe du bilan massique, au moins 20 %, ou 100 % selon l'offre choisie, de gaz biopropane (sur la capacité de la citerne) ont été injectés dans le réseau de distribution de Butagaz, certifié ISCC-PLUS.

² Plus d'informations sur butagaz.fr/compensation-carbone-gaz

³ Le prix fixe (hors TICPE) est valable pour toute signature d'un contrat professionnel de fourniture de gaz propane en citerne d'une durée de 3 ans minimale, avec un tarif de vente de gaz propane fixé pour une durée de 24 mois, quelle que soit l'évolution (hausse ou baisse) du barème en vigueur au jour de la livraison ou de la commande de gaz, hors évolutions de taxes et autres contributions obligatoires communes à tous les fournisseurs, telles que la TICPE et hors options.

⁴ Étude BVA réalisée par téléphone en 2022.



GAZ DE VILLE



ÉLECTRICITÉ



GAZ EN CITERNE



GRANULÉS DE BOIS



GAZ EN BOUTEILLE



ÉNERGIES RENOUVELABLES

treprise conformément à la mission donnée.

Néanmoins, pour éviter toutes fraudes, certains actes sont interdits au mandataire, sauf accord du juge des contentieux à la protection, notamment la vente de la résidence principale du mandant, les actes importants sur les comptes bancaires et sur les contrats d'assurance-vie du mandant

Le juge des contentieux à la protection



peut intervenir a posteriori à titre de contrôle, si un tiers estime que le mandataire choisi ne respecte pas la volonté du mandant ou agit en fraude des droits du mandant. En dehors de ces cas extrêmes, le code civil prévoit un contrôle périodique de la gestion du mandataire. C'est le notaire qui a rédigé le MPF, souvent assisté d'un expert-comptable, qui tous les ans contrôle, la reddition des comptes, le bon fonctionnement du mandat en fonction des directives du mandant.

Le terme du MPF

Le MPF prend fin dans les cas suivants :

- le *recouvrement des facultés physiques ou mentales* du mandant.

- le *décès* du mandant.

- une *décision du juge en cas de recours sur la mauvaise gestion du mandataire*.

Le juge peut prendre une ordonnance mettant fin au MPF.

Le décès du mandataire, l'homme de confiance choisi, ne met pas fin au MPF. Il sera remplacé par un mandataire de substitution, prévu lors de la rédaction du mandat.

II- Le décès

Afin de trouver les solutions pour anticiper les conséquences d'un décès, le

chef d'entreprise doit se rapprocher de son assureur.

A- La prévoyance

Différents types de produit de prévoyance existent :

a- L'assurance « homme clef » permet à l'entreprise, en cas de disparition du chef d'entreprise de percevoir un capital qui financera la transition avec le nouveau dirigeant, le rachat de parts

sociales, cantonnera

le patrimoine personnel des héritiers pour le sortir du patrimoine professionnel (moyennant indemnisation).

Cette assurance homme-clé est financée par l'entreprise et c'est elle qui bénéficie de l'indemnisation. Cette technique d'assurance est totalement adaptée à l'hôtellerie

et restauration et fiscalement avantageuse.

b- Les garanties croisées des associés

Les *bénéficiaires croisés* : chaque associé souscrit une assurance pour assurer son propre décès. Ainsi si l'un des associés disparaît, le capital de cette assurance permettra à son associé ou ses associés survivants, d'avoir les fonds nécessaires pour racheter ses parts. Ce croisement des garanties implique une bonne entente et une confiance entre associé. Pour garantir ce système croisé, les assureurs préconisent souvent le recours à un tiers séquestre pour s'assurer que les fonds perçus par l'assureur soit utilisé à bon escient par les associés survivants.

Les *assurés croisés* : il s'agit d'assurer le décès de l'associé pour percevoir un capital et racheter ses parts. Il faut que les autres associés assurent le décès de leur associé afin de pouvoir à nouveau croiser les garanties. Sans croisement des garanties, le système est inefficace. L'avantage de la garantie croisée des associées est que la prime versée par l'assureur est hors succession du défunt. Mais cette assurance est financée par

chaque associé sur ses fonds propres et non par l'entreprise.

Ces techniques de prévoyance relèvent de l'assureur qui pourra faire un audit de la situation financière afin de proposer le produit adéquat.

B- L'anticipation

Avec des techniques notariées plus classiques mais complémentaires de la prévoyance par les assureurs.

La donation ou la donation-partage

- *La transmission de son vivant en pleine propriété ou en nue-propriété à ses héritiers présomptifs*. Le conseil du notaire est de favoriser la donation-partage afin de favoriser la paix des familles, notamment dans les familles recomposées. Son avantage principal est de figer fiscalement la valeur des biens au jour de la donation et d'éviter toute réévaluation au jour du décès.

- *La transmission du fonds de commerce au profit d'un salarié*. Il existe des dispositifs fiscaux pour envisager la transmission de son fonds de commerce au profit d'un salarié sans fiscalité dans la limite de certains abattements.

Le testament authentique ou olographe

Dans le cadre du testament, le chef d'entreprise indique ses dispositions de dernières volontés ainsi qu'un ou plusieurs légataires pour transmettre l'entreprise à l'un de ses héritiers qui présente des capacités pour le faire.

Le pacte d'associés pour les sociétés

C'est un acte juridique extra-statutaire visant à compléter les statuts de la société et de déterminer de façon détaillée les rapports entre les associés. La rédaction de cet acte est établie par l'expert-comptable ou l'avocat ou plus rarement par le notaire. Il est conseillé de prévoir des dispositions précises et nécessaires en cas de décès d'un associé.

C- Le mandat à effet posthume (MEP)

Ce mandat a été créé par la loi de 2007 (art. 812 du Code civil). Il se déclenche au décès du chef d'entreprise et permet de confier l'administration des

[Retour sommaire](#)

LE DÉVELOPPEMENT DURABLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

Photo : Mathilde de l'Écotais



« La sobriété
énergétique :
un choix citoyen
ET économique »

Thierry Marx
Président confédéral UMIH



**LE GUIDE DES
BONNES PRATIQUES
EST EN LIGNE !**

Scannez le QR Code
pour en savoir plus !



UMIH
UNION DES MÉTIERS ET
DES INDUSTRIES DE L'HÔTELLERIE

www.umih.fr



biens professionnels de sa succession future à une personne de confiance pour le compte de ses héritiers. C'est un contrat entre plusieurs personnes par lequel, le chef d'entreprise, dans un moment où il est en possession de toutes ses capacités intellectuelles et physiques, désigne une ou plusieurs personnes de confiance pour exercer une mission : s'occuper du patrimoine professionnel au nom et pour le compte des héritiers si un jour il décède. Il s'agit de déléguer durant un certain temps, la gestion du patrimoine professionnel à une personne d'expérience le temps que la succession soit réglée et les choix sur le devenir de l'entreprise soient décidés. Ce système évite que l'entreprise périclite en quelques mois. Le MEP peut s'appliquer pour une certaine durée aussi bien au patrimoine professionnel que personnel.

Le MEP est très utile dans le cas d'enfants mineurs ou d'enfants majeurs n'ayant pas encore suffisamment d'expérience professionnelle pour la reprendre. Ce dispositif est également utile pour le conjoint survivant qui est souvent dépassé et incapable de gérer l'activité professionnelle dans les premiers mois du décès.

Le fonctionnement du MEP

Le ou les mandataires peut être une personne physique ou morale. La signature du mandat par le chef d'entreprise et le mandataire doit avoir lieu dès le départ et non au moment du décès.

Le mandat doit être motivé dès le départ et justifié par un intérêt sérieux et légitime.

La durée du mandat est de deux ans voire 5 ans en fonction de la technicité



de la situation et peut être prorogeable par le juge des contentieux à la protection.

Les effets du MEP s'imposent au curateur ou au tuteur d'un héritier de la succession.

Le mandataire dans le cadre d'un MEP est « au-dessus de la mêlée » et sa seule mission est de gérer le patrimoine défini par le chef d'entreprise.

Rémunération du mandataire

Cette mission est normalement exercée à titre gratuit mais le mandataire peut aussi être rémunéré. La définition de la rémunération du mandataire est très complexe et plafonnée. Les débours sont bien évidemment remboursés.

Coût du MEP

Le coût de la signature se situe entre 350 et 400 euros TTC, hors honoraires liés à un audit complet et minutieux.

Le reproche

Certains héritiers y voient une marque de méfiance du défunt à leur égard. Une

explication très pédagogique est nécessaire. Le MEP peut tout à fait prévoir de manière conventionnelle une consultation en amont des héritiers pour avoir leur avis sur les grandes décisions à prendre. L'idée c'est que le mandataire n'agisse pas à l'encontre des intérêts des héritiers mais dans leur sens.

Le MEP n'a pas encore rencontré le succès escompté. Son utilité dans les situations compliquées est évidente mais ne semblent pas avoir été comprise de tous.

Conclusion

Le mandat de protection future est l'outil important pour le chef d'entreprise. Il permet d'anticiper une éventuelle vulnérabilité du chef d'entreprise. Il est toujours important de prévoir le pire pour être protégé. Un nécessaire travail psychologique doit être effectué par le mandant avec les personnes choisies et les proches pour expliquer la méthodologie choisie. C'est un contrat sur-mesure, un « testament de vie ». C'est la feuille de route du chef d'entreprise.

Notel est un réseau de notaires fondé en 1998, au service de l'hôtellerie-restauration.

Cette spécialisation permet d'apporter une expertise juridique et fiscale, un conseil en matière de gestion du patrimoine, une aide pour sécuriser les fonds de commerce, les titres de société, les murs et les intérêts personnels des entrepreneurs CHR.D.

Depuis 2019, Notel est partenaire de l'UMIH avec l'objectif commun d'améliorer les services rendus aux exploitants lors de la négociation, l'achat, la vente ou la transmission d'un établissement. Ce partenariat apporte aux adhérents des avis de valeur, des expertises approfondies, la rédaction d'actes authentiques mais aussi la recherche d'acquéreurs et de vendeurs de fonds de commerce dans le secteur CHR.D.

+ **Nous contacter** : www.notel.org - contact@notel.org ou 06 47 88 88 96



Je suis gérante d'un restaurant. Avec KLESIA Pro, je prends soin du bien-être de mes salariés au quotidien et, en cas de maladie ou d'accident, ils sont protégés. Nous pouvons ainsi nous concentrer sur l'essentiel : notre activité.

KLESIA Pro vous propose des services et produits d'assurance santé et prévoyance. Nos solutions sont réalisées avec les représentants de votre secteur d'activité, et ce, sans but lucratif. Vous et vos salariés bénéficiez ainsi d'un accompagnement adapté à votre situation, pour vous permettre de vous concentrer sur l'essentiel : VOTRE ACTIVITÉ.

KLESIA Pro s'engage à vous assurer un avenir serein et contribue à la qualité de vie pour tous.

KLESIA
MÉTIERS DU
COMMERCE **Pro**