

L'ESSENTIEL



Sommaire

Energie - mesures de soutien P.2

Restructuration PGE P. 8

Airbnb P.8

Olivier Dardé P.10

Sandwich & Snack Show P.12

Troops P.12

Branche UMIH TOR P.14

Jeunes Talents MR P.15

Alain Bretelle P.17

UMIH 33, UMIH 21 P.19

UMIH 66, UMIH 62 P.20

UMIH 45, UMIH 22 P.22

Financement hôtelier P.23

Carnet

Stéphane Manigold succède à Jean Mathieu à la présidence de l'UMIH Paris-Ile de France.

Thierry Deniau (UMIH 11) et Serge Gaillard (UMIH 12) succèdent à Jacques Mestre et Guy Pressenda à la présidence de l'UMIH Occitanie.

Thierry Vincent succède à Michel Bédou à la présidence de l'UMIH 54.

Agenda

9 mars 10 h-11 h : webinaire en partenariat avec Notel animé par Me Vialle : « Faire face au décès ou l'incapacité de l'hôtelier restaurateur ».

9 mars 15 h-16 h : webinaire UMIH-Edenred « Les titres-restaurant après la CRT ».

Du 14 au 15 mars : Salon Food Hotel Tech – Paris Porte de Versailles Hall 5 « La tech au service de l'éco-responsabilité » avec la participation de Ludovic Poyau le 15 mars de 15h10 à 16h10 – Hall 5.2

Du 2 au 7 avril : Semaine du Tourisme

Du 13 au 14 avril : Sandwich & Snack Show – Paris Porte de Versailles – Hall 7.1

Edito

Chers collègues,
Chers amis,

Je veux vous dire mon agacement et je pense que nous le partageons, d'entendre dire que nous demandons encore des aides. Non, nous ne faisons pas l'aumône, nous demandons seulement et simplement un tarif régulé de l'énergie. Parce que les annonces gouvernementales ne nous satisfont pas : 280 € le MWh, c'est trois fois le tarif habituel. Alors, bien sûr, nous sommes en temps de crise et en tant que citoyen, nous acceptons de fournir un effort comme tout le monde, mais là, c'est trop. Il en va de la survie de nos entreprises. Et en tant que citoyen, nous sommes en droit de demander au gouvernement de nous soutenir face au « racket », parce qu'il n'y a pas d'autre mot pour qualifier l'attitude des fournisseurs d'énergie à notre égard.

Les chiffres de la Banque de France sont sans appel, notre secteur a subi de lourdes pertes en 2022. Rendez-vous compte +105,7 %, soit 5 369 entreprises disparues entre 2021 et 2022. Les entreprises les plus concernées sont les TRES



petites entreprises (+95,8 %) et les petites entreprises (+92,2 %), celles qui font vivre nos campagnes, celles qui font la richesse de notre maillage territorial national !

Alors, oui je suis agacé par le manque de réactivité et de soutien des pouvoirs publics, face à une situation qui s'enlise. A l'heure de la préparation des grands événements sportifs mondiaux qui auront lieu en France, nous sommes dans l'obligation d'investir dans notre outil de travail afin d'accueillir au mieux nos clients.

Mais comment faire ? Battons-nous ! De votre côté, continuez de nous faire remonter tous les dossiers PGE et énergie qui ne trouvent pas de solution. De notre côté, nous œuvrons pour nous faire entendre de l'administration et des pouvoirs publics. L'UMIH demande un tarif régulé pour nos entreprises, pour nous permettre de sauver nos emplois et ceux de nos salariés, pour sauver notre patrimoine culinaire français et notre industrie touristique française.

Thierry Marx
Président confédéral

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

Accompagnement des entreprises face à la crise énergétique

Que faire en cas de tarif excessif ?

Vos adhérents font face à l'explosion du prix de l'énergie entraînant de graves conséquences sur l'équilibre économique de leur entreprise. Ils sont appelés à prendre les mesures suivantes :

1/ **Vérifier toutes les aides de l'Etat** dédiées en fonction de leur situation (cf. 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 du conseiller départemental de sortie de crise (Annuaire CDSC_CCSF_CODEFI_17012023.xlsx (impots.gouv.fr), en lui transmettant 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 12 derniers mois
- trésorerie prévisionnelle de l'entreprise en 2023, avec détail sur les postes d'énergie pour identifier la part du budget d'électricité d'une part et du gaz d'autre part
- dernier bilan et compte de résultat
- nombre de salariés

4/ **Si une solution n'est pas trouvée**, envoyez-nous le dossier complet sur energie@umih.fr pour une nouvelle intervention.

Nouveautés Aides

a. Amortisseur augmenté

Pour les TPE avec une puissance de compteur supérieure à 36kVA, dont le prix excède 280 €/mWh et dont le contrat a été signé ou renouvelé en 2022 pour 2023, le montant de l'amortisseur correspondra à 100 % de la part variable entre 230 €/mWh et 1500 €/mWh.

Pour les autres TPE et PME, le montant

de l'amortisseur demeure inchangé : 50 % de la part variable entre 180 € et 320 €/mWh.

b. Garantie de prix à 230 € HT et hors TURPE pour toutes les TPE, quelle que soit leur puissance de compteur
Jusqu'à présent, les TPE ayant une puissance de compteur supérieure à 36 kVA, ne pouvant bénéficier du bouclier tarifaire et ayant conclu ou renouvelé leur contrat au second semestre 2022, pouvaient, seules, bénéficier du « tarif moyen garanti » (TMG) à 280€/mWh.

Bercy nous informe que le décret du 3 février, mettant en place un prix moyen annuel à 230 €/mWh hors taxes et TURPE (soit 280 €/mWh TTC) a pour objet d'étendre le « TMG à 280 €/mWh » à TOUTES les TPE, ayant conclu ou renouvelé leur contrat en 2022 pour 2023, éligibles à l'amortisseur électricité ou éligibles au bouclier tarifaire mais n'ayant pas conclu de contrat au « tarif réglementé de vente » (TRV) ou répliquant le TRV. (cf. tableau récapitulatif aides)
Pour en bénéficier, il faut envoyer l'attestation.

Les TPE avec une puissance de compteur inférieure à 36kVA et ayant signé un contrat au TRV (ex : tarif bleu chez EDF) n'ont pas d'attestation à envoyer, elles bénéficieront du bouclier tarifaire, limitant la hausse des prix de l'électricité à 15 % à partir du 1er février.

Précisions pour les entreprises en procédure de sauvegarde

Les entreprises en procédure de sauvegarde sont en principe exclues du bénéfice des aides énergies. Toutefois, après échanges avec Bercy, il nous a été confirmé que les entreprises ayant obtenu un plan de continuation sont à nouveau éligibles aux aides.

- guichet d'aide au paiement des factures de gaz et électricité

Extraits de la FAQ à ce sujet :

« Lorsqu'un jugement de clôture a mis fin à la période d'observation et a permis à l'entreprise d'obtenir un plan de

continuation, celle-ci redevient éligible à l'aide (cf. fiche 3, point 2/i de la circulaire du Premier ministre n°6060/SG du 5 février 2019)». [nid_25612_faq_aide_gaz_et_electricite.pdf](https://impots.gouv.fr/nid_25612_faq_aide_gaz_et_electricite.pdf) (impots.gouv.fr)

- amortisseur électricité

Suite à notre demande, la FAQ sera mise à jour pour préciser ce point.

Anticiper l'échéance de vos contrats d'énergie !

La cellule énergie UMIH recommande :

1/ **Privilégier les contrats à durée courte**, sur 1 an.

2/ Vérifier la date d'échéance de votre contrat :

- si l'échéance est proche, nous recommandons de faire un appel d'offre et comparer les prix auprès des fournisseurs concurrents. Il existe différents sites de comparateur en ligne.
- si l'échéance est lointaine, il est souhaitable de vérifier les modalités de résiliation anticipée et en parallèle, de faire un appel d'offre pour connaître les offres concurrentes.

Les pénalités de sortie rédhitoires peuvent être contestables. (cf. argumentaire de l'UMIH nationale dans le « flash énergie » du 12 janvier 2023).

Rappel argumentaire : Des clauses qui paraissent dissuasives dans le cadre de contrats d'adhésion non négociables par nos hôteliers ou restaurateurs, et clauses qui paraissent abusives dès lors qu'elles créent un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat et devraient être réputées non écrites (article 1171 du Code civil ou article L. 442-6 I, 2° du Code de commerce, dans sa rédaction antérieure au 26 avril 2019).

Les TPE ayant une puissance de compteur inférieure à 36 kva sont en principe éligibles aux contrats au TRV, certains fournisseurs (notamment TotalEnergies) prévoient, en principe, dans leurs contrats une clause permettant au client une résiliation sans pénalités pour pouvoir passer chez un fournisseur proposant un contrat au TRV.

AIDE ENERGIES 2023 RECAPITULATIF (1/4)



JE SUIS UNE TPE ≤ 36 Kva

Votre entreprise	Quelle puissance de compteur ?	Aides accordées	Démarches
<10 salariés et <de 2M€ de CA	<p>≤ 36 Kva</p> <p>Avec un contrat aux tarifs réglementés de vente</p>	<p>BOUCLIER TARIFAIRE / Directement sur la facture = Limite les hausses électricité à 15%</p> <p>⚠ Pas d'amortisseur, pas de tarif garanti</p>	<p>L'entreprise a un contrat au tarif réglementé de vente (TRV) ou indexés sur le TRV (ex : contrat tarif bleu EDF) = Pas de démarches à faire, ni d'attestation à envoyer.</p> <p>Envoyer une attestation sur l'honneur avant le 31.03.2023 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>≤ 36 Kva</p> <p>Sans contrat aux tarifs réglementés de vente (offre de marché)</p>	<p>TARIF MOYEN GARANTI ELECTRICITE A 280€/MHW = les TPE éligibles au bouclier tarifaire, mais sans contrat au « TRV » (ex: contrat offre de marché), et ayant signé un contrat pour 2023 en 2022 bénéficiaire d'un prix moyen annuel sur l'année 2023 à 230 €/MWh (hors taxe et hors TURPE)</p>	

JE SUIS UNE TPE > 36 Kva (2/4)



Votre entreprise	Quelle puissance de compteur ?	Aides accordées	Démarches
<10 salariés et <de 2M€ de CA	<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>Envoyer une attestation sur l'honneur avant le 31.03.2023 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>Simulateur</p>
		<p>TARIF MOYEN GARANTI ELECTRICITE A 280€/MHW = les TPE éligibles à l'amortisseur bénéficiaire 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>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.</p> <p>⚠ Le critère des 3% du CA sera apprécié, avant la déduction de l'amortisseur, le cas échéant.</p>	<p>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p> <p>Simulateur</p>

JE SUIS UNE PME



Votre entreprise	Quelle puissance de compteur ?	Aides accordées	Démarches
<250 salariés et <de 50M€ de CA	N/A	<p>AMORTISSEUR ELECTRICITE / Directement sur la facture</p> <p>= prise en charge par l'Etat sur 50% des volumes énergies consommés, une part de la hausse du prix énergie. 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>⚠ 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 style="text-align: center;"></p> <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, après prise en compte de l'amortisseur, si les dépenses atteignent 3% du CA 2021 et hausse de 50% de la facture</p> <p>⚠ Pas de bouclier, pas de tarif garanti.</p> <p>⚠ Le critère des 3% du CA sera apprécié, avant la déduction de l'amortisseur, le cas échéant.</p>	<p><u>Envoyer une attestation sur l'honneur</u> avant le 31.03.2023 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 style="text-align: right;">Simulateur</p> <p>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p> <p style="text-align: right;">Simulateur</p>

JE SUIS UNE ETI OU UNE GRANDE ENTREPRISE



	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>Dépôt de la demande sur le site des impôts : Aide - Gaz / Electricité impots.gouv.fr</p> <p style="text-align: right;">Simulateur</p>
ETI GRANDES ENTREPRISES ENERGO 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 style="text-align: right;">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](#)

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



**malakoff
humanis**

SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

On aime vous voir sourire

Partenariat UMIH/Eco environnement : accompagner les professionnels dans la transition énergétique

Le partenariat établi entre l'UMIH et Eco environnement a pour objet d'inciter nos adhérents de s'inscrire dans une démarche éco-responsable en réalisant des rénovations énergétiques et en bénéficiant du dispositif CEE.

Eco Environnement, société dédiée à la rénovation énergétique accompagne les industriels, le secteur tertiaire, les bailleurs sociaux et les collectivités à consommer mieux et à moindre coût. L'offre de services s'étend de la détection des gisements d'économies d'énergie jusqu'au financement des travaux par le biais des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE).



Il s'agit d'un mécanisme réglementaire imposant aux fournisseurs d'énergie d'inciter financièrement les opérations d'efficacité énergétique (Loi POPE).

Accompagnement par un expert en rénovation

Les exigences administratives et réglementaires de ce dispositif sont complexes, l'accompagnement par un spécialiste peut vous garantir l'accès à ces financements.

Eco Environnement vous propose une solution personnalisée pour rechercher et valoriser le maximum d'opérations pour vous accompagner financièrement et techniquement dans votre transition énergétique.

En route vers la transition énergétique Dans les semaines à venir, Eco environnement contactera les fédérations départementales UMIH, présentera ses services et le dispositif des CEE, et s'engage à accompagner les adhérents intéressés tout au long du processus de

mentaires de ce dispositif sont complexes, l'accompagnement par un spécialiste peut vous garantir l'accès à ces financements.

Découvrez le guide UMIH «Sobriété énergétique en hôtellerie-restauration»

Le plan de sobriété énergétique mis en place par le gouvernement en 2022 vise, grâce à une mobilisation collective, une réduction de 10 % de notre consommation énergétique d'ici 2024 par rapport à 2019, et constitue une première étape pour atteindre la neutralité carbone en 2050.

La sobriété énergétique est un concept qui nous invite à repenser nos besoins et nos utilisations d'énergie. Cette démarche implique de changer nos comportements, notre organisation au quotidien et notre mode de vie, à l'échelle individuelle, mais aussi collective.

Pour un chef d'entreprise, la sobriété énergétique est aussi synonyme d'économie (moins de dépenses énergétiques, moins d'argent dépensé) et de communication positive à destination des clients. La profession s'est engagée à suivre la charte du Gouvernement et nous souhaitons accompagner les professionnels. Le principe n'est pas de réduire les consommations d'énergie au détriment du confort. Le but est de mieux utiliser l'énergie tout en conservant la qualité de service au cœur des établissements.

La commission développement durable de l'UMIH présidée par Ludovic Poyau, hôtelier-restauteur et président des restaurateurs de l'UMIH 41, publie un guide sur la sobriété énergétique afin d'accompagner les chefs d'entreprise dans la mise en œuvre concrète de mesures dans leurs établissements. Le but est de mieux utiliser l'énergie tout en conservant la qualité de service au cœur des établissements. La sobriété énergétique doit alors se combiner à la notion d'efficacité énergétique. Ce guide est conforme aux recommandations de l'ADEME et a vocation à s'enrichir en fonction des informations transmises par l'ADEME.

Thierry Marx, président confédéral, explique : «Diriger une entreprise dans le secteur CHRD ne laisse aucune place à l'à-peu-près. Qu'il s'agisse de la qualité du service rendu ou de la gestion de l'entreprise. Le gaspillage n'en est rendu que plus intolérable tant il trahit une irresponsabilité vis-à-vis de l'environnement et une contre-performance économique. Dans cet esprit, l'UMIH milite depuis de nombreuses années contre le fléau représentatif de notre époque : « acheter, consommer, jeter » sans se soucier des conséquences.»



LE DÉVELOPPEMENT DURABLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

Photo : Mathilde de l'Ecotais



« 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 !



Prolongation en 2023 de l'accord de place sur les restructurations de PGE

Face aux difficultés économiques, notamment de trésorerie, des entreprises, touchées par les conséquences de la crise énergétique, le ministère de l'Economie et des Finances a décidé de renouveler jusqu'au 31 décembre 2023 l'accord de place du 19 janvier 2022 sur les rééchelonnements des Prêts Garantis par l'État (PGE).

Cet accord a pour objet de « simplifier » la procédure dédiée aux TPE/PME,

en complément des dispositifs déjà existants, pour permettre, en cas de difficulté avérée, le rééchelonnement des PGE avec maintien de la garantie de l'État. Ce dispositif de rééchelonnement qui se veut « rapide, gratuit, confidentiel et non-judiciaire » se fait sous l'égide de la Médiation du crédit aux entreprises de la Banque de France.

Le dispositif a permis d'accompagner environ 260 entreprises en

2022 en étalant leur PGE sur une durée de 2 à 4 années supplémentaires par rapport à l'échéancier initial, avec maintien de la garantie de l'État, en parallèle du réaménagement des autres financements bancaires. D'ores et déjà 30 milliards de crédits ont été intégralement remboursés sur les 106 milliards d'euros octroyés aux TPE/PME depuis 2020, soit à peine 30 %. Le dispositif est peut-être encore à simplifier.

Airbnb jugé responsable des contenus publiés sur la plate-forme

Le 3 janvier, la cour d'Appel de Paris a rendu un jugement qui condamne Airbnb pour avoir, en tant qu'éditeur largement contribué à l'infraction commise par un locataire qui avait sous-loué illégalement un appartement. Une bonne nouvelle pour l'UMIH.

Par un arrêt rendu le 3 janvier 2023, la Cour d'appel de Paris confirme que la plateforme Airbnb est **un éditeur de contenus** et qu'elle ne peut bénéficier du régime de responsabilité allégée réservé aux **hébergeurs de contenus**.

Ce rendu fait suite au jugement en date du 5 juin 2020, où le Tribunal judiciaire de Paris avait, pour la première fois en France, reconnu la qualité d'éditeur de contenus de la plateforme Airbnb.

Pour rappel, le Tribunal judiciaire de Paris avait été saisi d'une action engagée par une propriétaire à l'encontre d'un locataire qui avait sous-loué sans son accord son logement sur la plateforme Airbnb pendant 534 jours sur les années 2016 et 2017 et qui avait indûment encaissé les loyers.

Une avancée majeure pour l'UMIH

Cette décision du 3 janvier 2023 rendue par la Cour d'Appel de Paris constitue une avancée majeure, dans le cadre de son procès en concurrence déloyale contre Airbnb, en cours devant le Tribunal de commerce. De plus, elle confirme la position soutenue par l'UMIH, à savoir qu'Airbnb est une société de l'information, et qu'à ce titre, elle a des devoirs, des obligations et une responsabilité pleine et entière du contenu posté sur sa plateforme et in fine, qu'elle doit en vérifier la confor-

mité aux règles nationales et européennes en vigueur sur notre territoire. L'action de l'UMIH qui se prévaut du caractère illicite des annonces publiées sur la plateforme, devant le Tribunal de commerce de Paris va pouvoir se poursuivre, et ce, avec une nouvelle décision qui sert les intérêts des professionnels hôteliers que nous défendons. De son côté, Airbnb a confié à nos confrères de l'Echo touristique, avoir décidé de contester cette décision qui relève, estime la plate-forme, d'un litige privé entre un locataire et son propriétaire.





Téléchargez votre badge gratuit
sur badge.sandwichshows.com

12 & 13
AVRIL
2023

Paris
Porte de Versailles
Pav. 7.1



SANDWICH & SNACK SHOW

*reinventing food moments**

DES MARQUES, DES PRODUITS DÉDIÉS

Food, boissons, équipement,
tech, packaging

UNE PROGRAMMATION COMPLÈTE

Conférences, ateliers
et tables rondes

DES ANIMATIONS ET CONCOURS

De la convivialité
et du show !

Built by
RX In the business of
building businesses

sandwichshows.com
salon réservé aux professionnels



* Le salon qui réinvente les pauses repas

A la rencontre d'Olivier Dardé, nouveau porte-parole de la Commission confédérale des Affaires sociales

Le nouveau porte-parole de la Commission confédérale des Affaires sociales, Olivier Dardé, est un professionnel accompli : restaurateur cuisinier, hôtelier, saisonnier, il connaît bien les problématiques rencontrées par la profession. Concret, précis, déterminé, il souhaite donner une nouvelle impulsion aux négociations sociales.

Olivier Dardé, pouvez-vous vous présenter ?

J'ai choisi cette profession par passion. A seize ans, j'ai effectué mon apprentissage de cuisinier et j'ai enchaîné avec un Tour de France avec les Compagnons du devoir. A l'issue de cette formation particulièrement riche d'enseignement et de rencontres, j'ai exercé en tant que chef de cuisine dans différents établissements. Ensuite, j'ai eu l'opportunité d'intégrer un groupe hôtelier familial comptant vingt établissements sur le Grand Ouest. Puis j'ai ouvert mon propre restaurant.

Aujourd'hui, je suis directeur général associé d'un groupe hôtelier implanté dans l'Ouest, notamment en Bretagne et qui comprend aussi bien des établissements ouverts toute l'année que des établissements saisonniers. C'est dire si je connais bien le secteur.

Pourquoi vous êtes-vous engagé dans le syndicalisme patronal ?

J'ai voulu faire profiter mes collègues du secteur CHRD des relations que j'avais pu tisser quand j'étais président de l'association des commerçants du centre-ville de Nantes, avec les acteurs politiques, institutionnels et économiques du territoire, les faire profiter de mon réseau, notamment durant la période covid. Ainsi que de l'expérience acquise en côtoyant d'autres secteurs d'activité qui rencontrent des problématiques identiques aux nôtres :



fiscalité, sécurité, travail du dimanche, heures supplémentaires, etc. C'est également une volonté d'être utile.

Pourquoi le choix du social ?

Je n'ai pas réellement fait le choix du social, il est un peu venu à moi. C'est un sujet central dans tous les secteurs et sur lequel j'ai souvent été amené à débattre. J'ai envie d'apporter mes propositions construites en intégrant des réflexions d'autres secteurs d'activité. A l'UMIH 44, nous travaillons beaucoup, depuis quelques années, sur le thème de l'attractivité des métiers, nous avons des idées à apporter. Parce qu'il faut que l'on accepte le constat : les jeunes générations ne veulent pas s'engager dans une carrière comme nous avons pu le faire. Ils veulent vivre différentes aventures professionnelles, suivre différents chemins de vie. Ils arrivent d'horizons différents. Ce qui perturbe un peu nos habitudes, mais nous devons nous adapter, notamment en proposant des modules de formation plus courts.

« Je suis passionné par mon métier et j'adore les personnes qui le font. C'est pourquoi je crois profondément que nous devons investir dans l'avenir et oser des avancées importantes. C'est essentiel. Nous devons parler de nos métiers positivement, mettre en avant les parcours de vie incroyables qu'il est possible d'effectuer. »

Comment est constituée la commission Confédérale des Affaires Sociales et comment fonctionne-t-elle ?

J'ai voulu une commission représentative des territoires et des métiers :

- du vice-président confédéral
- des présidents des branches professionnelles (ou leur représentants),
- du GNC ou d'une personne désignée par ceux-ci parmi les membres de leur bureau,
- des 5 présidents régionaux (ou leur représentants).
- et d'un porte-parole.

La Commission se réunit une fois par mois, en amont de chaque CP-PNI, pour débattre des sujets et arrêter une position en fonction de la feuille de route validée par le Directoire. Cette position sera défendue par le Vice-président et le porte-parole lors des négociations. Sur certains points précis qui peuvent entraîner des conséquences importantes sur l'orientation des négociations, nous nous laissons la possibilité d'interpeller le CA afin d'avoir un avis plus large, comme cela a été fait le 18 janvier dernier.

Quels sont les sujets actuellement en discussion ?

Nous avons beaucoup de sujets : les frais de santé, bien sûr, mais également le repos hebdomadaire, la coupure sur laquelle nous sommes attendus de pied ferme ou encore l'égalité professionnelle, les saisonniers ainsi que l'accord sur le financement du paritarisme qui nous permettrait de reprendre la gouvernance de la branche. A cela, s'ajoute notre volonté de nous munir d'un outil qui nous permette d'avoir une cartographie précise de l'état de notre branche, afin de pouvoir nous appuyer sur des chiffres et des statistiques à jour lors de débats ou des négociations.

Composition de la commission

Président : Eric Abihssira

Porte-parole : Oliver Dardé

Représentants des branches

Yves Larrouture	Branche des Saisonniers
Véronique Siegel	Branche des Hôteliers
François Béguin	Branche des Cafetiers
M. Jean-François Tastet	Branche des Restaurateurs
Cédric Fenoy	Branche des Traiteurs

GNC

Jean-Virgile Crance	Président du GNC
---------------------	------------------

Représentants régionaux

Carina Goffi	UMIH Corsica
Bernard Marty	UMIH PACA
Pierre Nouchi	UMIH 62
Tarek Tarrouche	UMIH 85
Patrick Serveaux	UMIH Réunion

Enfin, nous avons la volonté de mettre la problématique de l'attractivité de nos métiers au centre du débat et pour cela, nous allons lancer une étude sur les priorités

des jeunes générations ce qui nous permettra d'orienter nos réflexions. En parallèle, nous échangerons avec des interlocuteurs d'autres secteurs pour étudier leur approche de la valorisation de leurs métiers.



Le vice-président confédéral Eric Abihssira préside la Commission des Affaires sociales.

Où en est-on des frais de santé ?

C'est le sujet qui bloque. Lors de la dernière CPPNI du 02/02/23, le GNI et les organisations de salariés (OS) se sont prononcés pour la proposition refusée par l'UMIH en juillet dernier (le GNI ayant remis le texte à la signature). L'UMIH a fait une contre-proposition que le GNI et les OS sont prêts à étudier. Cette contre-proposition contient notamment une reprise de la gouvernance par la branche, la préservation de la mutualisation et l'organisation d'une mise en concurrence afin de faire bénéficier les salariés et les entreprises des meilleurs tarifs dans la durée.

Sandwich and snack show : 23e édition signe du renouveau

Le salon dédié à la restauration rapide est de retour à Paris Porte de Versailles les 12 et 13 avril prochains. L'UMIH, partenaire de l'évènement, sera présente afin d'accueillir les adhérents et promouvoir la profession.

Après une édition 2022 de reprise très dynamique, le salon mise sur les nouveautés et les innovations pour poursuivre cet élan dans un secteur toujours très curieux de nouvelles tendances. Au programme des 2 journées : des innovations, des démonstrations, du show cooking, des conférences, et pas moins de... 6 concours : la 8ème Coupe de France du Burger by Socopa, la 17ème édition du Championnat de France de la Pizza, la 6ème édition du Championnat de France du sushi... mais aussi le tout 1er Challenge Végétal, le 1er Championnat de France de Pasta et

1er Championnat de France de la planche apéritive by Rovagnati Snacking Avenue : zone dédiée au recrutement et au networking Nouvelle artère business du salon pour découvrir les nouveaux concepts et entrepreneurs clé de la restauration no-made. Véritable accélérateur business, ce nouvel outil de networking aide les



reinventing food moments

professionnels porteurs de projets à cibler les enseignes et réseaux avec qui nouer des partenariats ou même intégrer !

Plus d'info : <https://www.sandwichshows.com/fr-fr.html>

Réserver votre badge : Badge d'accès pour le Sandwich & Snack Show / Parizza | Pré-enregistrement ([sandwichshows.com](https://www.sandwichshows.com))

Recrutement saison d'été : l'UMIH propose une solution

Le secteur CHRD souffre d'une pénurie de main d'œuvre sans précédent. Afin de faciliter les recrutements de salariés, notamment pour les saisons et en complément du travail effectué sur les

territoires avec Pôle emploi, l'UMIH a décidé de s'appuyer sur les conventions passées par l'Etat Français avec des pays étrangers en faveur de l'emploi circulaire.

Ainsi, nos premières démarches ont été réalisées avec l'ANETI (Agence nationale pour l'Emploi et le Travail) et l'OFII (Officier français de l'immigration et de l'intégration) en Tunisie pour convenir des modalités qui faciliteraient la mise en relation entreprises et personnels qualifiés.

La saison d'hiver a permis de tester l'efficacité de la plateforme et du dispositif. Les résultats très positifs nous permettent d'élargir à la saison d'été l'offre de personnels qualifié et sélectionnés par l'ANETI.

Ainsi, via la plate-forme Troops, l'objectif est de présenter aux entreprises des candidats qualifiés sélectionnés par l'ANETI et de faciliter la rédaction et la conclusion de contrats saisonniers. Pour autant, l'entreprise n'est pas dédouanée de la procédure administrative associée aux personnels étrangers et doit prévoir de bonnes conditions de résidence sur le territoire.

Préparer votre saison d'été en toute sérénité, pour cela une seule adresse <https://by.troops.fr/login>

La plateforme digitale RH pour recruter, signer et commander plus vite.

by TROOPS

Aide



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

Nouvelle branche : UMIH Traiteurs-organisateurs de réception

Valérie Pons, co-fondatrice et membre du bureau provisoire, nous précise les raisons de cette création. « *C'est une pièce de théâtre. C'est tous les jours pareil et à chaque fois différent. Il faut appliquer tout le temps la même méthode et pour finir, on n'a jamais le même résultat. Parce qu'il suffit de changer de lieu, de client, d'état d'esprit et le même menu peut être à l'antipode de la fois précédente.* »

L'idée d'une branche traiteur semble ancienne, pourquoi vouloir se démarquer de la branche restauration ?

Notre métier ressemble à la restauration traditionnelle à laquelle il faut ajouter d'autres compétences. Nous sommes aussi des logisticiens, des maîtres d'hôtel, des organisateurs d'événement, des décorateurs, etc. A chaque manifestation, nous arrivons dans un lieu vide qu'il faut imaginer et créer en fonction du désir du client. Et puis le covid a tout accéléré. Toutes les manifestations et les événements ont été annulés du jour au lendemain. Les mesures de soutien sont arrivées très tardivement pour nos entreprises. A la reprise d'activité réelle en 2022, nous avons honoré les contrats annulés précédemment, mais entretemps les coûts des matières premières et de l'énergie se sont envolés sans pouvoir réajuster nos prix. Toute cette période a mis en évidence le fait que les traiteurs ont des problématiques différentes et qu'il en va de notre survie de les résoudre.

Quelles sont ces spécificités ?

Je commencerai par le modèle économique. Il est différent : on fait vivre les produits différemment. Le produit, on le transforme dans la cuisine, on le réserve puis on le retravaille 24 ou 48 h après, on le remet en température. Nous devons imaginer comment le cuisiner pour qu'il arrive dans l'assiette du client chaud et dressé, et qu'il corresponde à ce que ce dernier a lui-même imaginé en fonction du prix

payé. Ensuite en politique sociale : nous sommes considérés comme les vilains petits canards de la restauration parce que nous sommes de grands utilisateurs des contrats courts et des contrats d'extras. Au niveau des horaires, en restauration, il est convenu d'une amplitude horaire maximale de 13 heures, nous, les traiteurs, nous avons les temps de trajet à comptabiliser. Quand un événement dépasse l'heure prévue, les collaborateurs rentrent plus tard chez eux. Si un incident se produit, le chef d'entreprise est pénalement responsable. Nous sommes dans une obligation de



résultat vis-à-vis du client qui ne maîtrise pas son temps et nous sommes pénalement responsables des conséquences des dépassements d'horaire. Cette problématique n'existe pas chez les restaurateurs. Nous avons un vrai travail à effectuer avec les organisations patronales, la prévention routière et les assurances pour trouver une solution. Autre sujet, nous avons de plus en plus de salariés qui adoptent le statut d'auto-entrepreneur. qui leur permet une souplesse dans l'organisation de leur travail. Mais plane toujours sur nos têtes le risque de requalification en emploi salarié. Il faut des clarifications et une évolution du système administratif.

Quels sont les grands dossiers sur lesquels la branche traiteurs travaille ?

Je viens de vous en citer quelques-uns. L'activité traiteur est régie par plusieurs codes APE et soumise à des taux de TVA

différents. Nous travaillons à la qualification et l'uniformisation du statut de traiteur et de ses spécificités par rapport aux risques assurantiels et les obligations qui nous incombent. Autre dossier, la livraison. Nous avons des obligations de conditions de conservation des liaisons froides et chaudes et de déclaration auprès des services de l'hygiène et des fraudes. Il est temps d'avoir une définition précise de la fonction de livraison et de la réglementation attenante. Tout le monde peut faire de la livraison à partir du moment où les règles sont respectées et qu'elles sont les mêmes pour tous, sinon, c'est de la concurrence déloyale. La formation, bien sûr. C'est un grand chantier pour mettre à niveau les mentions complémentaires et en développer éventuellement d'autres. L'idée est de permettre au personnel de monter en compétences, d'être formé aux règles d'hygiène et de sécurité afin qu'il puisse être opérationnel dans tout type de lieux. Le développement durable avec deux points cruciaux pour nous : tri des déchets, utilisation des emballages à usage unique et du plastique, et les investissements.

Quel est le calendrier prévu d'ici le congrès d'Angers ?

Nous devons sensibiliser les 106 fédérations départementales pour que chacune nomme un délégué traiteur. Ces 106 délégués constitueront le socle de la branche d'où seront issus les 23 membres du Conseil d'administration. Le bureau provisoire a obtenu un vote de confiance pour la constitution de la branche et continuer d'avancer sur certains sujets jusqu'à l'élection du nouveau bureau qui aura lieu au congrès.

Les membres du bureau provisoire

François Arnaud
Nelly Béral-Gardien
Christian Brunet
Cédric Fenoy
Jean-Marc Morez
Valérie Pons

Jeunes talents en partenariat avec l'UMIH, c'est reparti pour la 13^e édition

Fondé, il y a plus de 12 ans, le Concours des jeunes talents a été créé afin de mettre en lumière les jeunes, désireux de s'investir et de progresser dans le secteur de la restauration.

D'année en année, le concours a pris de l'ampleur et a grandi en notoriété. L'UMIH, partenaire depuis l'origine n'a eu de cesse de soutenir cet événement. Le Concours Jeunes Talents a su se faire une place dans le paysage des prestigieux concours culinaires français. En 2022, la finale parrainée par Thierry Marx se déroula au CFA de Brest, à l'occasion du congrès de l'UMIH et vit la victoire d'Alexandre Zoccolan de chez Juline Binz (68).

Autour du concours, c'est un véritable engouement pour la préservation du savoir-faire culinaire français qui est né.

La 13^e édition démarre dès à présent avec l'appel à candidature. La compétition est ouverte aux apprentis et aux jeunes cuisiniers (-26 ans) en apprentissage ou sous contrat chez un restaurateur proposant une cuisine « 100 % Fait Maison », basée sur le savoir-faire et la transmission ».

La saisonnalité des produits au cœur de nos valeurs. Afin d'apporter un peu de renouveau, il a été décidé pour cette édition de faire évoluer le panier candidat en fonction des saisons et des phases qualificatives. Ainsi, les candidats devront sélectionner 2 légumes parmi les 6 légumes de saison proposés. Le panier candidat ainsi que le règlement seront adressés à chaque candidat dès réception du dossier d'inscription.



Thématique des phases qualificatives :

Encornets, 2 légumes de saison & polenta

Phases qualificatives 2023

Saint-Etienne (42) : lundi 20 mars 2023
IMSé (Institut des Métiers de Saint-Etienne)

Chartres (28) : lundi 25 septembre 2023- CFA Interprofessionnel

Nice (06) : lundi 9 octobre 2023-École Hôtelière et de Tourisme Paul Augier
Dijon (21) : lundi 16 octobre 2023
École Ferrandi, Cité de la Gastronomie

Dates des autres phases en cours de validation

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



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

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

Disparition d'Alain Bretelle

C'est avec une grande tristesse que nous venons d'apprendre le décès de notre collègue Alain Bretelle, président de l'UMIH 40.

Né en 1947, Alain Bretelle était originaire de Picardie où il a exercé le métier de responsable des ventes dans l'industrie mécanique. En 1981, il décide avec sa famille de venir s'installer dans les Landes et plus spécifiquement à Hossegor où il achète le fonds de commerce d'un petit hôtel-bar-restaurant le Neptune. Quelques années plus tard, il rachète les murs, le rénove entièrement et le rebaptise Le Pavillon Bleu.

Tombés totalement sous le charme du lac d'Hossegor, Alain et son épouse décident, en 1989, d'acheter un terrain, et d'y faire construire un magnifique établissement de 42 chambres le Lacotel. Cet hôtel-bar possède un restaurant qu'Alain souhaite semi-gastronomique. Ce rêve réalisé fut pour lui l'une de ses grandes fiertés professionnelles.

Avec ses deux établissements appartenant à deux gammes de produits différentes, Alain Bretelle, maîtrisait parfaitement les problématiques de nos métiers. Aujourd'hui, la direction de ces établissements est assurée par son



fil. Une transmission réussie, une autre fierté d'Alain.

Pendant longtemps, Alain Bretelle a suivi de loin les actions de l'UMIH 40 en étant adhérent. En 2005, il fit le grand saut et décida de s'engager dans l'action syndicale. Il est d'abord élu au sein du CA de l'UMIH des Landes puis devint trésorier de l'organisation en 2010. S'investissant de plus en plus dans le syndi-

calisme patronal, il est élu Secrétaire de l'UMIH-RA (région Aquitaine) de 2010 à 2016. Durant cette même période, il assure la vice-présidence de l'UMIH 40, le poste de trésorier de l'IFM (2014) et est élu au sein du CA de l'UMIH Hôtellerie française.

En mars 2018, celui qui s'investit totalement pour la profession est élu à la présidence de notre organisation départementale.

Parallèlement, Alain s'était engagé pour la formation et l'apprentissage. Il était élu à la CRPEF Aquitaine depuis 2012. Dès son arrivée en 2018, Alain a œuvré afin de redonner à notre organisation départementale toute sa représentativité en siégeant, à nouveau, dans l'ensemble des institutions départementales, consulaires et auprès de tous les acteurs du tourisme landais. Ainsi grâce à lui, notre syndicat s'est renforcé.

En contact permanent avec la préfecture et entretenant de bonnes relations avec les élus locaux dans l'intérêt de la profession, Alain Bretelle a su redonner à l'UMIH des Landes le poids et l'importance correspondant qui sont ceux du secteur sur le département.

En 2023, Alain Bretelle a été décoré de la médaille du Tourisme, pour son implication et son engagement en faveur du secteur. Cette distinction a été demandée pour Alain, par notre ancien préfet Frédéric Veaux.

Article écrit en collaboration avec Michèle Degorgue, responsable administrative de l'UMIH 40

Tout récemment, Alain Bretelle avait été décoré de la médaille du tourisme, récompense de son engagement pour le secteur.





Devenons l'énergie qui change tout.

CHEZ MIMI. LES COURGETTES SONT CUITES AVEC AMOUR ET À L'ÉLECTRICITÉ 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

RCS PARIS 852 081 317

L'Arbre de Noël de l'UMIH 33

Le 9 décembre, l'UMIH 33 a accueilli près de 200 enfants et parents à son arbre de Noël au cinéma UGC Ciné Cité de Bordeaux. Après la séance de cinéma, le Père Noël est venu remettre en personne un cadeau à tous les enfants



présents et a posé pour la traditionnelle photo avec chacun d'entre eux. Cette initiative mise en place en 2015,

pour les enfants des professionnels adhérents de l'UMIH 33 et leurs salariés remporte un grand succès. L'événement mis à mal par la période de covid, a particulièrement été sollicité cette année par les petits et les grands. L'occasion pour les adhérents de se retrouver dans un cadre différent du professionnel. Et chaque année, c'est le même sourire dans les yeux des enfants, ce qui donne envie à toute l'équipe de l'UMIH 33 de renouveler ce rendez-vous l'année prochaine. L'opération s'effectue en partenariat avec Klésia dans le cadre de HCR.

La traditionnelle tête de veau de l'UMIH

Le jeudi 12 janvier 2023 à 8 h 30, les présidents et les membres du Conseil d'administration de l'UMIH Côte d'Or ont présenté leurs vœux autour de la traditionnelle tête de veau au Grand Hôtel La Cloche.

Plus d'une centaine de participants, élus dijonnais et du département, de représentants du monde consulaire, de la police, des sapeurs-pompiers se sont retrouvés pour ce moment de convivialité retrouvé.

L'occasion pour Patrick Jacquier de faire un point sur la situation de la profession dans le contexte économique particulièrement difficile que nous connais-

sons. L'année 2022, aurait pu être l'année d'un nouveau cycle de sérénité et de prospérité, notamment avec le succès rencontré par l'ouverture de la Cité internationale de la Gastronomie et du Vin, mais finalement les promesses du printemps dernier ont été balayées par la hausse des coûts des matières premières et de l'énergie.

Série noire

Les faillites et les licenciements se multiplient dans le secteur. Les entreprises sont obligées de fermer plusieurs semaines voire plusieurs mois pour éviter des factures de chauffage astro-

nomiques. Le président de l'UMIH 21 donne plusieurs exemples afin d'illustrer son propos avant de réaffirmer sa propre détermination et celle de l'UMIH : « Vous pouvez compter sur notre détermination pour défendre nos métiers. C'est

le rôle d'une organisation professionnelle et cette mission, nous l'assumons pleinement. [...] L'UMIH n'a de cesse d'alerter les pouvoirs publics sur l'ensemble des problématiques et, en la personne de son nouveau président, Thierry Marx, l'UMIH poursuit son dialogue avec le gouvernement pour expliquer la réalité du terrain et le besoin urgent d'un accompagnement ».

Le président de l'UMIH 21 a rappelé le message martelé depuis des semaines par l'ensemble des élus de l'UMIH « Nous demandons que toutes nos PME puissent bénéficier du tarif encadré de l'État ».

Et encore...

Autre sujet d'inquiétude la fermeture avancée à 2 h du matin des bars place de la République. En effet, les conséquences sont déjà lourdes puisque 42 licenciements ont été effectués. Pour Patrick Jacquier, la décision « reste brutale et trop forte », même s'il souligne tout de même « comprendre la volonté de défendre la sécurité des personnes qui fréquentent ces établissements ». Mais le dialogue et prise de décision en concertation aurait été la bienvenue.



Alain Jacquier et le bureau de l'UMIH 21 lors de la traditionnelle tête de veau de début d'année.

Les salons de l'emploi et de la formation se multiplient et les UMIH départementales sont toujours très mobilisées pour parler des métiers, développer de nouvelles expériences pour faire découvrir une profession riche de belles promesses tenues.

UMIH 62

L'aventure immersive



S'assurer qu'un projet professionnel est en adéquation avec nos compétences, nos aspirations en le découvrant dans les conditions réelles. C'est ce que propose le salon pour l'emploi des métiers

de l'Hôtellerie-restauration et de l'Hôtellerie de plein air de Berck sur Mer (62) le 1er mars de 10 h 30 à 13 h, en partenariat avec l'UMIH 62.

Le concept de l'immersion facilitée est pour le candidat de passer quelques jours en entreprise pour vérifier que le métier lui plaît et lui convient. L'occasion également de découvrir éventuellement son nouvel employeur.

L'immersion professionnelle consiste en une période courte de mise en situation en milieu professionnel. Cet essai permet au candidat de découvrir un métier et un environnement de travail, tout en vérifiant des compétences et des aptitudes auprès d'un professionnel en activité.

immersion
facilitée

Installez «Immersion Facilitée»
sur votre smartphone



Ou rendez-vous sur :

Le bénéficiaire conserve son statut initial et est couvert par un prescripteur (Pôle emploi, Cap emploi, Mission Locale, etc.) grâce à la signature d'une convention. Il suffit de scanner le QR code et de se laisser guider.

Claudine Obert, Vice-présidente de l'UMIH 62 sera présente pour faire découvrir ce dispositif

UMIH 66

Transmettre la passion du métier

A l'initiative de l'AFDET Occitanie, le salon Avenir métiers passion est un vrai forum de la découverte concrète des métiers et professions à destination des jeunes du département des Pyrénées-Orientales. Un bel évène-



Mobilisation des élus de l'UMIH 66. Des jeunes curieux de découvrir nos métiers

ment qui crée du lien et des échanges. L'équipe d'élus et de permanent de l'UMIH 66 était présente pour aller à la rencontre des collégiens et des lycéens pour partager avec eux et leur transmettre la passion des métiers.



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**

Le service en course



veuses et Garçons de Café le 2 avril prochain.

Dans le cadre de la promotion des métiers HCR et notamment les métiers de service, l'UMIH 45 organise, en partenariat avec la Mairie d'Orléans, une course qui se déroulera le dimanche 2 avril après-midi, place de Loire à Orléans.

Un événement festif et convivial dont le principe consiste à parcourir un km

le centre-ville d'Orléans.

Les participants peuvent s'inscrire dès à présent dans une des deux courses :

- Professionnels dont l'établissement est situé dans le Loiret
- Grand Public, ouverte à tous



Pour la seconde année consécutive, l'UMIH 45, en partenariat avec la Mairie d'Orléans, organise la Course des Ser-

sans courir, en portant un plateau chargé d'une seule main, en respectant le parcours prévu dans

Inscription sur le site de l'UMIH 45 : umih-45.fr

L'UMIH 22 défend son adhérent assigné au Tribunal par son voisin

Après le coq qui chante trop fort la crêperie qui sent trop la crêpe !

La crêperie du pêcheur installée dans une zone pavillonnaire d'Erquy (22) en 2009, a été reprise en 2019 par Marlène et Alexandre. Depuis les ennuis avec leur voisin ne cesse de s'intensifier. Celui-ci se plaint des odeurs de la crêperie et des nuisances sonores provoquées par l'extracteur de fumée et les clients.

Afin d'apaiser leur voisin, les propriétaires de la crêperie ont réalisé des travaux s'élevant à 170 000 €, mais cela ne semble pas suffire à calmer sa colère.

Une pétition est en ligne pour défendre cette crêperie :

<https://chng.it/VVGYZXqF>

La crêperie qui sent la crêpe...



65 157 ont signé. Prochain objectif : 75 000 !

Quand elle atteindra 75 000 signatures, cette pétition deviendra l'une des **plus signées sur Change.org !**

- Marlene DUPONT** a signé la pétition
- Joël TRUBUIL** a signé la pétition il y a 26 minutes
- elisabeth LE NY** a signé la pétition il y a 2 heures

Signez cette pétition

65 157 ont signé. Prochain objectif : 75 000 !

Quand elle atteindra 75 000 signatures, cette pétition deviendra l'une des **plus signées sur Change.org !**

- Marlene DUPONT** a signé la pétition
- Joël TRUBUIL** a signé la pétition il y a 26 minutes
- elisabeth LE NY** a signé la pétition il y a 2 heures

Signez cette pétition



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

Le financement de l'hôtelier : prêts, garanties, hypothèques et assurances

Lors de l'achat d'un fonds de commerce ou d'un bien immobilier professionnel, différents modes de financement et de garanties annexes pourront vous être proposés ou imposés par les établissements de crédit.

Précision : le volet juridique doit impérativement s'accompagner d'un volet financier. En effet, l'établissement d'un business plan (document de référence pour la recherche d'un financement) vous sera très souvent demandé par votre banque. Il vous permettra de convaincre vos partenaires financiers de vous suivre dans votre projet. Il est donc souhaitable de vous appuyer sur un professionnel du chiffre pour vos recherches de crédit.

I- Prérequis pour l'obtention des financements

- apport personnel
Afin de pouvoir envisager l'obtention d'un financement quel qu'il soit, vous devrez préalablement constituer un apport personnel. Le montant de cet apport pourra être modulé en fonction de la rentabilité effective de l'établissement que vous souhaitez acquérir. L'hôtelier ou le restaurateur devra se garder de se démunir de toutes ses économies personnelles ou de puiser de façon trop importante dans sa trésorerie afin d'anticiper certains imprévus.
Malgré la reprise d'activité après le covid, les établissements financiers éprouvent toujours certaines réticences à financer le secteur CHR.
- garanties complémentaires
Afin de se protéger en cas de faillite, les établissements de crédit imposent souvent des normes d'apport qui atteignent parfois 50 % du montant du projet.

II- Les différents investisseurs

Dans le cas d'un projet de reprise plusieurs solutions sont à la disposition du professionnel. Quel que soit l'investisseur choisi, vous devrez présenter un projet attractif à la fois en termes de

par M^e Emmanuel Celeri, notaire à Ajaccio et membre de Notel



rentabilité et de concept.

- les banques. Partenaire financier habituel, elles se montrent de plus en plus frileuses à financer les établissements du secteur HCR.
- un fonds d'investissement qui peut être composé d'entreprises publiques et privées. Ce fonds investira dans des projets d'entreprise qui correspondent à sa spécialité.
- le crowfunding : le financement participatif sur des plates-formes en ligne. Le principe est de soumettre un projet en encourageant les particuliers à investir, en échange de contrepartie qu'il est possible de définir ou de négocier. Ce mode de financement est particulièrement efficace quand il s'agit de financer des concepts novateurs ou à forte portée sociale ou culturelle.
- business angels : des personnes physiques qui investissent à titre individuel.

III- Les principaux types de financements

Les types de crédits s'organisent en fonction des postes à financer dans le cadre de votre activité professionnelle.

a) Le prêt professionnel classique

C'est le prêt traditionnellement présent

par l'établissement bancaire. Il est assimilable dans les grandes lignes à un prêt personnel classique, mais il est uniquement destiné à financer l'activité professionnelle : achat des murs, achat d'un fonds de commerce, de parts sociales, des travaux.

Il existe différents modes de remboursement :

- le prêt à échéance constante, c'est le mode le plus répandu. Le montant du remboursement est fixé à l'avance et s'effectue mensuellement ou trimestriellement. Les échéances couvrent à la fois le capital et les intérêts.
- le prêt in fine : le remboursement du capital et le paiement des intérêts sont dissociés. Le capital est remboursé en une seule fois à échéance du prêt. Durant toute la durée du prêt l'emprunteur ne rembourse que les intérêts.
- le prêt à taux variable est un prêt forcément plus risqué pour l'emprunteur puisqu'il ne maîtrise pas le montant des échéances qui varie en fonction de l'augmentation ou de la diminution du taux du crédit. Ce type de prêt n'est que peu utilisé en France. Mais il est susceptible de se développer à l'avenir.

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

b) Le crédit-bail permet aux entreprises de louer un bien immobilier, les murs d'un hôtel, d'un restaurant, un équipement particulier puis d'en devenir propriétaire en fin de contrat avec la possibilité pour l'emprunteur-loueur de lever ou de ne pas lever l'option.

Deux éléments constituent ce contrat :

- un bail : le crédit-preneur hôtelier/restaurateur loue le bien pour son activité (immobilier : local, bureau ; ou mobilier : équipement nécessaire à l'activité).

- le contrat se double d'une promesse unilatérale de vente. Le crédit-bailleur s'oblige à vendre définitivement le bien au crédit-preneur à l'issue du bail.

En tant qu'hôtelier/restaurateur vous bénéficiez d'une option d'achat sur l'immobilier ou l'équipement, avec un prix fixé à l'avance.

Si la levée d'option n'a plus de valeur pour lui, il peut le restituer au bailleur.

d) Le crédit-vendeur

Ce prêt est accordé directement entre le vendeur et l'acheteur d'un bien.

Il permet à l'acquéreur de payer une partie et d'échelonner le reste de la somme à payer selon un échéancier avec ou sans intérêts. La plupart du temps avec intérêt. Le taux d'intérêt et la durée du remboursement sont librement fixés par le vendeur.

Pour s'assurer de la capacité financière de l'acquéreur, le vendeur peut demander une caution afin de limiter les risques d'impayés. C'est une relation basée sur la confiance entre les deux parties.

Conseil : attention parce que ce type de crédit est assez risqué pour le vendeur qui assume un risque que l'établissement de crédit a refusé.

Il existe d'autres types de crédits, tels que les prêts d'équipement plus courts qui varient sur des durées entre 2 et 7 ans, selon le financement classique ou

le crédit-bail ; des prêts-relai de TVA en cas de difficulté de trésorerie et des découverts autorisés.

IV- Les garanties

Dans le cadre d'une demande de prêt, l'établissement financier peut exiger de prendre une ou plusieurs garanties.

- nantissement de

fonds de commerce : dans l'hypothèse d'une acquisition d'un fonds de commerce, classiquement l'établissement financier propose en garantie le nantissement. C'est la possibilité pour le prêteur de disposer d'un droit de suite sur le fonds et ce pendant toute la durée du financement. Il portera sur les éléments corporels et incorporels du fonds. Il peut également porter sur d'autres types de biens mobiliers (part sociales, actions, instruments financiers). C'est la principale garantie lors de l'achat d'un fonds de commerce d'hôtel ou d'un hôtel-restaurant. Il permet à l'organisme prêteur de faire valoir ses droits en cas de vente forcée si l'entreprise est en difficulté.

La garantie de nantissement de fonds

de commerce n'est pas la seule garantie que demandera la banque, pour se prémunir les banques demandent d'autres garanties.

- cautionnement personnel : Il engage tout le patrimoine du dirigeant d'entreprise. Le dirigeant d'entreprise veut acheter un hôtel avec sa société, la banque accepte et en garantie prend un nantissement de fonds de commerce et la caution du dirigeant. Ainsi, en cas de défaillance, le prêteur pourra se payer sur les biens personnels de l'emprunteur.

Attention : Il faut rester vigilant quant à ce type de garantie, parce que la banque classiquement va vous faire renoncer systématiquement aux bénéfices de discussions et de divisions.

Le bénéfice de divisions permet au débiteur d'imposer aux créanciers de diviser son action et de la réduire à la portion de chacun des débiteurs.

Le bénéfice de discussions permet à la caution de ne pas payer sauf si l'emprunteur principal est insolvable. Vous aurez un engagement complètement distinct de l'engagement de votre entreprise.

- caution mutuelle est un type de garantie financier proposé par les banques au moment de l'emprunt. Ça repose sur un système de mutualisation des risques. Chaque souscripteur participe à un fonds commun qui va supporter les problèmes de remboursement des emprunteurs en difficulté.

V- L'hypothèque et contre garantie

L'hypothèque est la mise en garantie d'un bien immobilier, où en cas de défaillance du débiteur, l'organisme prêteur peut appréhender le bien immobilier après en avoir demandé la saisie. Les banques aiment bien se garantir sur l'immeuble parce que c'est concret, au contraire du fonds de commerce qui peut voir sa valeur se déprécier.

Il existe différentes formes d'hypothèques

- l'hypothèque conventionnelle : c'est un accord entre deux parties sous forme d'acte notarié. Le notaire inscrit l'hypothèque au service de la publicité



c) Le prêt brasseur

Ce prêt n'est pas consenti par un établissement financier, mais par votre fournisseur de boissons. Il consiste à obtenir de la part de votre fournisseur de boissons un prêt financier ou prêt de matériel. Il est généralement accompagné d'un contrat d'exclusivité comprenant des clauses de quantité et de durée. Ce prêt à l'avantage d'éviter de recourir à un établissement financier. C'est un avantage de simplicité et d'échange avec votre partenaire.

L'inconvénient pour vous c'est d'être limité en termes de choix de produits. La quantité à acquérir peut parfois être trop importante par rapport au débit de l'établissement.

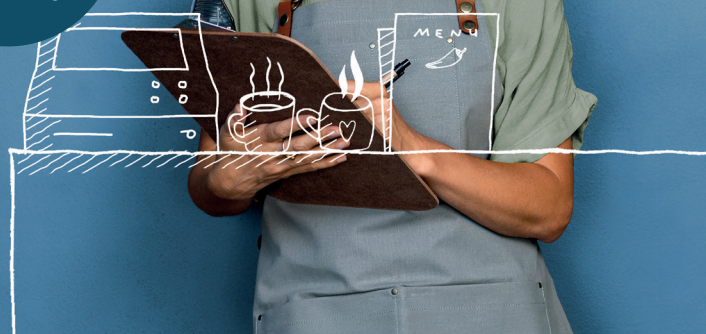
N°1

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 ...

0806700701

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



foncière compétent pour qu'elle soit opposable au tiers. Elle garantira le prêteur en cas de non-remboursement des échéances et elle est adaptée au financement d'un bien immobilier professionnel. La durée va couvrir la durée de crédit plus un an de façon usuelle.

- l'hypothèque rechargeable : c'est une innovation de la loi de 2006, dans l'hypothèse où le dirigeant fait une seconde acquisition immobilière avec un prêt de trésorerie. L'objectif est de permettre le remboursement de la totalité ou d'une partie du premier crédit pour utiliser la somme en garantie d'autres prêts sans avoir à payer de nouveaux frais d'inscription d'hypothèque.

- l'hypothèque légale est hypothèque subie. Le débiteur n'a pas donné son accord à la prise de garantie. C'est l'hypothèque prise par les créanciers type Trésor public ou Urssaf qui en cas d'impayés ont la possibilité d'inscrire des hypothèques légales.

- l'hypothèque judiciaire : elle intervient suite à un jugement. Le dirigeant est condamné à payer une dette en conséquent le créancier demande une inscription d'hypothèque sur le bien. Dans le cas d'impayés le trésor

public ou les organismes sociaux se réservent le droit de demander la saisie du bien immobilier. Ce dispositif leur permet de prévenir les risques d'insolvabilité dans le cadre du paiement de leurs créances.

Des contre-garanties peuvent également être demandées par certains organismes prêteurs s'ils estiment que l'hypothèque, le nantissement de fonds de commerce, le cautionnement personnel ne sont pas suffisants et ce afin de réduire le risque global de défaillance. Ces contre-garanties sont délivrées par des organismes financier tels que BPI France, SACCEF, SIAGI.

Ainsi, les banques réduisent en partie le risque de défaillance financière, tandis que les emprunteurs limitent les garanties délivrées à ces dernières.

VI- Les différentes assurances

- Les assurances obligatoires couvrent le risque décès, l'incapacité totale ou partielle pendant toute la durée du crédit. Le coût de cette assurance est payé en même temps que le remboursement du capital et des intérêts. C'est un élément non négligeable de majoration du taux d'intérêt.

Attention : quand il s'agit d'un prêt professionnel, il n'est absolument pas possible de changer d'assureur en cours de crédit.

- Les assurances peuvent être prises comme des mécanismes de garanties indirectes. Ce ne sont pas des garanties en tant que telles, mais elles permettent au dirigeant d'une entre-

prise de se protéger s'il arrive un événement couvert par la garantie. Elles sont presque toujours demandées pour un crédit professionnel, même si elles ne sont pas obligatoires. Le montant varie selon le profil de l'assuré, sa solvabilité, son âge, sa santé, le montant de l'emprunt.

- L'assurance homme-clé peut être utilisée dans le cadre d'un prêt professionnel. Elle porte sur le dirigeant, celui qui porte l'activité de l'entreprise et protège cette dernière en cas d'arrêt de travail temporaire ou définitif.

La réussite de la demande de votre financement repose sur certaines règles fondamentales qui sont souvent négligées par les emprunteurs. Outre le fait de disposer d'une structure juridique cohérente, vous devez connaître votre marché, maîtriser votre prévisionnel et anticiper les difficultés futures, ce qui est particulièrement difficile.

Soyez vigilant : l'absence d'un dossier attractif et travaillé pourrait s'avérer rédhibitoire dans le cadre d'une demande de financement. Vous devez être en mesure de présenter une situation financière personnelle saine. Votre situation financière personnelle sera étudiée et vous devrez fournir les pièces demandées afin de prouver à votre prêteur que vous menez une gestion saine et que vous avez une capacité d'emprunt puisque dans le cadre de votre patrimoine personnel et professionnel vous avez démontré que vous avez une capacité d'épargne. Outre vos qualités professionnelles vous devez démontrer des aptitudes commerciales et de gestionnaire. Une capacité à innover dans un marché qui est aujourd'hui extrêmement concurrentiel. Voilà tous les défis qui vous attendent.

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