

# ECHOS 109

Sept. 2020



## ÉDITO

Être agile,  
plus que jamais



*Il en faut du courage et de l'énergie pour être chef d'entreprise en 2020 ! Nous avons tous été secoués (et le sommes encore) par cet infime microbe qui a mis le monde à l'arrêt.*

*Alors que le temps s'est arrêté pour la majorité d'entre nous, je tiens à remercier ici tous nos adhérents du secteur médical qui se sont investis sans commune mesure pour la santé de tous.*

*Plus que jamais, nous devons faire preuve d'agilité. C'est ce que Cerfrance Adheo a fait dès l'annonce du confinement, avec en première ligne :*

- **l'organisation de moyens de transmission de documents** (envoi dématérialisé via Cerfrance connect ou votre smartphone, dépôt dans les sas en agence...),

- des **contacts réguliers**, et une campagne de **plus de 2 000 appels** pour s'assurer que toutes les solutions soient mises en œuvre pour **sécuriser votre trésorerie et l'avenir de votre entreprise**.

*Ces chamboulements en pleine période fiscale ont généré quelques retards. Néanmoins, je sais l'engagement de chacun pour les réduire au maximum et remercie les équipes pour leur implication, même à distance.*

*Aujourd'hui, tournons nous vers l'avenir. De nouvelles opportunités se présenteront. À nous de les saisir, avec l'aide de notre partenaire comptable !*

Louis CHRÉTIEN  
Président de Cerfrance Adheo

## DOSSIER / P.2-3

CRISE SANITAIRE ET GESTION D'ENTREPRISE

## REDONNER DU SOUFFLE À SON ACTIVITÉ

### ACTUALITÉS PROFESSIONNELLES

4

Dématérialisation des factures  
Buralistes : nouvelles missions  
Aide à l'embauche des jeunes

### PORTRAITS D'ADHÉRENTS

5

Kiwi Traiteur  
« Notre comptable nous connaît et nous aide à toutes les étapes de notre développement »

6

Brin de Paille  
« Cette relation privilégiée avec nos clients nous apporte beaucoup »

### VIE DE L'ASSOCIATION

7

Retour sur l'AG  
Nouveauté CFC  
Le Tremplin sur Instagram  
Accompagnement Covid

8

Chiffres clés

8

Agenda

# Redonner du souffle à son activité

La crise sanitaire a mis à l'arrêt une grande partie de l'économie. Le recours massif aux dispositifs (fonds de solidarité, activité partielle et prêt garanti par l'Etat en tête) a permis aux entreprises de gagner un peu de temps. Aujourd'hui, la priorité est de renflouer une trésorerie mise à mal et de renforcer les fonds propres. Dans ce contexte flou, comment relancer durablement son activité ? Comment identifier et saisir de nouvelles opportunités ? Quels enseignements tirer pour la gestion de son entreprise ? Voici quelques pistes de réflexion.

## La trésorerie, le nerf de la guerre

La crise a révélé la place cruciale de la trésorerie dans la gestion d'entreprise. Elle constitue la base, ce qui permet de tenir ses engagements (envers les salariés, les fournisseurs...). **Pour autant, la trésorerie n'est pas toujours simple à appréhender.**

Dans un contexte « normal » (hors crise sanitaire), lorsque l'entreprise dégage des marges, ces fonds ne sont pas toujours visibles sur les comptes bancaires. Ils viennent pourtant financer le besoin en fonds de roulement. Il y a donc souvent un décalage entre l'encaissement des créances, le financement des stocks et le paiement des dettes éventuelles.

### **Pour préserver la trésorerie, des mesures ont été prises**

Fin avril, plus de 400 000 entreprises avaient sollicité le Prêt Garanti par l'Etat (PGE), soit près de 48 milliards de prêts (moyenne de 120 000 euros par entreprise), accordés pour 90 % à des TPE / PME .

Alors que le fonds de solidarité et le dispositif d'activité partielle ont vu leur champ d'application se réduire depuis le déconfinement, **le PGE reste lui mobilisable jusqu'au 31 décembre 2020.** D'autres prêts de trésorerie restent toujours d'actualité : **le Prêt Rebond, le Prêt Atout, le Fonds de résistance....** Ils pourront constituer un recours pour le 2<sup>e</sup> semestre 2020, afin de :

- › **Pouvoir assurer le paiement des échéances** reportées (fiscales et sociales en tête), qui devront être régularisées pour la grande majorité d'ici fin décembre ;
- › **Payer les charges**, notamment les fournisseurs qui ont besoin de trésorerie pour relancer leurs propres activités. C'est le principe du « crédit inter-entreprises » : maintenir les règlements clients et fournisseurs entre eux pour éviter un gel massif et durable de l'économie ;
- › **Relancer son entreprise et préserver les emplois**, en étant capable de réorienter son activité et de saisir de nouvelles opportunités.

**Des solutions peuvent être mises en œuvre pour renforcer et sécuriser votre trésorerie. Votre comptable et expert-comptable sont à votre écoute. Des prévisionnels peuvent également être mis en place avec un conseiller d'entreprise.**



### CONSEIL

**Pensez à transmettre vos factures pour un règlement rapide, si un de vos clients fait l'objet d'une procédure collective !**

## Revenir sur ses fondamentaux

Avec la reprise globale de l'activité mi-mai, les chefs d'entreprise ont dû faire face à des questions très concrètes (règles sanitaires) mais des questionnements plus profonds doivent être effectués en parallèle.

De nombreux marchés sont encore bouleversés, que ce soit pour les professionnels en B to B (entreprise vers entreprise) ou B to C (entreprise vers consommateur), avec des évolutions de besoins en cours et à venir.

### **Prendre le temps de recentrer son activité !**

Pour faire face à ces changements, et surtout pour les intégrer et non les subir, **il est indispensable de prendre le temps de se recentrer sur ses compétences, son savoir-faire, son marché, ses clients.**

Si le modèle d'organisation initial a toujours sa place, l'objectif principal sera de consolider la trésorerie (encore et toujours) pour se donner les moyens nécessaires au développement de son activité. En revanche, si la pertinence du positionnement de l'entreprise n'est plus au rendez-vous, il est sans doute temps de repenser son modèle.

**Mon service est-il pertinent aujourd'hui, dans 6 mois, dans 1 an, dans 2 ans ?  
À quel prix ? Comment ? Mon business plan est-il toujours d'actualité ?**

Cet exercice demande beaucoup de clairvoyance et de prise de recul. Quelques questions de base à se poser :

- › Est-ce que l'entreprise peut se diversifier ? Comment ? Dans quelle proportion (passer de 10 à 30 % en vente directe par exemple) ? Dans quels délais ?
- › Est-ce que la crise a fait émerger de nouveaux débouchés ? De nouvelles attentes ?
- › Comment concevoir mon offre et la faire évoluer ?
- › Quelles compétences appréciées me distinguent de mes concurrents ? Comment fidéliser mes clients actuels ?
- › Comment valoriser mon savoir-faire et le faire connaître ?...

## Les 6 idées à retenir !



Pour mieux se connaître, le plus simple est parfois de questionner ses parties prenantes, en premier lieu ses clients. **Des enquêtes peuvent être facilement et rapidement diffusées en ligne grâce à des outils gratuits.**

Plus simplement, pourquoi ne pas prendre le temps d'appeler quelques clients ? Vos clients sont les mieux placés pour vous énoncer les raisons de leur choix (qualité de service, qualité de produit, proximité, prix...). Une façon aussi de maintenir le lien et de montrer que vous êtes avant tout à l'écoute de leurs besoins.

## S'informer pour cerner les attentes d'aujourd'hui et de demain

Au-delà des clients habituels, il est nécessaire pour identifier des opportunités, de bien connaître son marché et de prévoir son évolution. **Un vrai défi en temps de crise où l'on manque de visibilité.**

Contrairement à ce que les médias nous laissent penser, le monde d'après ne sera pas complètement différent. **Il ne s'agit pas d'une révolution, mais bien d'une évolution des comportements et attentes.** Toutes les tendances qui existaient avant la crise vont se poursuivre d'une manière ou d'une autre, certaines en s'accéléralant, d'autres plus lentement. Parmi les tendances fortes, soulignons :

- > **L'attrait pour l'e-commerce**, et plus largement l'importance de la digitalisation (citons l'exemple de la télémédecine qui suscitait beaucoup de réticence et finalement a su fonctionner au cœur de la crise sanitaire) ;
- > **Le renforcement du principe de précaution**, avec une exigence accrue sur les conditions sanitaires et

### Quelques chiffres\*

**60 %** des entrepreneurs restent optimistes pour l'avenir

**42 %** souhaitent développer leur entreprise dans l'année à venir

**33 %** veulent repositionner leur activité

**Plus d'un entrepreneur sur 2** estime son besoin en trésorerie à un montant inférieur à 50 000 €, 25 % à moins de 25 000 €

\* Source : enquête Initiative France de mai 2020, auprès de 9 042 entrepreneurs

sécuritaires qu'il ne faut pas se limiter à instaurer, mais sur lesquelles il est impératif de communiquer ;

> **La place cruciale des réseaux sociaux** pour les TPE-PME (selon une étude Opinion Way, 11 % des Français s'y seraient mis au cours du printemps) ;

> **Le « low cost »**, qui va attirer encore plus de consommateurs avec la baisse annoncée du pouvoir d'achat ;

> **L'écoresponsabilité des entreprises**, qui devront de plus en plus rendre des comptes sur leurs pratiques, voire s'engager dans des logiques de certification RSE (responsabilité sociétale et environnementale).

Pour approfondir ces tendances, les études d'opinion constituent une bonne base. Investir dans une étude sectorielle ciblée peut parfois être utile, pour un coût abordable. **Toutes ces données doivent alimenter la réflexion et permettre de réorienter l'activité de façon pertinente. C'est le concept de « pivot » : décider de changer, d'abandonner ce qui ne marche pas ou trop peu, changer encore si besoin, tester... En un mot : agir !**

## S'entourer pour avancer

Le confinement a révélé l'importance de nos échanges avec le monde extérieur. Pour avancer, chaque entrepreneur a besoin de mentors, de personnes avec qui réfléchir, partager ses projets et ses craintes, de prendre du recul. **Cette écoute peut bien sûr être trouvée auprès de votre comptable, expert-comptable, conseiller.** Ils sont vos référents pour parler stratégie d'entreprise, gestion de trésorerie, prévisionnels, gestion de nouveaux projets... Les réseaux de chefs d'entreprise et d'accompagnement à la création (BPI France Création et France Initiative notamment) sont également des ressources utiles, tout comme les chambres consulaires.

**Ces échanges peuvent aussi aider à créer des émulations et, pourquoi pas, déboucher sur des partenariats, par exemple si vous avez détecté un besoin** mais n'êtes pas en mesure d'établir seul le produit / le service imaginé.

**La crise sanitaire a rebattu de nombreuses cartes. Chaque entreprise doit retrouver la place qui est la sienne, même si cela implique de réorienter une part de son activité. Les évolutions actuelles invitent à se questionner, à revenir sur les fondements de l'entreprise et sa valeur ajoutée, à capter les attentes actuelles. Pour réussir, les entrepreneurs peuvent compter sur leurs capacités d'adaptation, d'imagination, d'analyse... qui font leur différence et leur force. Et bien sûr ils peuvent s'appuyer sur nos équipes comptables et conseil.**

**VIDÉO | Retrouvez la conférence "Donner un nouveau souffle à votre entreprise" animée par nos conseillers lors de l'AG du 15/09 sur Cerfrance connect !**

## Vers une dématérialisation globale des factures en 2023

La loi de finances 2020 a acté l'obligation progressive de la **facturation électronique** à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2023, et au plus tard pour 2025. Nous vous invitons à **anticiper au plus tôt cette évolution**.

### Les avantages de la facturation électronique

La mise en place de la facturation électronique pour les entreprises présente de nombreux avantages :

- > une économie de papier et de place pour l'archivage,
- > un traitement administratif réduit,
- > souvent des délais de paiement plus courts,
- > et une meilleure automatisation des enregistrements comptables.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, doivent déjà transmettre les factures sous forme dématérialisée aux collectivités territoriales et autres établissements publics (par exemple les ministères, hôpitaux, etc.). Avec cette future évolution, l'administration fiscale souhaite **étendre cette obligation de manière progressive à toutes les factures émises entre assujettis à la TVA**. L'objectif sera essentiellement de mieux lutter contre la fraude à la TVA, mais également de simplifier sa collecte auprès des entreprises.



### Une obligation progressive

La loi de finances prévoit d'instaurer cette obligation de manière **progressive entre le 1<sup>er</sup> janvier 2023 et le 1<sup>er</sup> janvier 2025**, selon un calendrier et des modalités fixés par décret, et prenant notamment en compte **la taille et le secteur d'activité** des entreprises concernées.

À noter que cette transmission pourrait conduire à une nouvelle prestation de services de la part de l'administration, et notamment le préremplissage des déclarations de TVA réalisées en ligne.

## Possibilité de régler certaines factures chez votre buraliste

Depuis le 28 juillet, vous pouvez payer certaines factures en espèces et en carte bancaire chez un buraliste agréé :

- les **factures d'amendes, de cantine, de crèche et d'hôpital, payables jusqu'à 300 €** ;
- les **avis d'impôts de moins de 300 €**, payables en espèces ou en carte bancaire (par exemple la contribution à l'audiovisuel public, les petites taxes d'habitation ou foncières et tous les impôts qui présentent le QR code prévu à cet effet).

Pour le dernier cas, l'utilisateur doit s'assurer que son avis ou sa facture comporte un « QR code » et que la mention

« payable auprès d'un buraliste » figure dans les modalités de paiement.

Le paiement est réalisé en toute confidentialité à l'aide d'un terminal sécurisé de la Française des Jeux adapté à cet effet : il n'est pas nécessaire de confier sa facture au buraliste et celui-ci n'a accès à aucune information de nature personnelle.

Liste des buralistes agréés : [www.impots.gouv.fr/portail/paiement-proximite](http://www.impots.gouv.fr/portail/paiement-proximite).

## CONSEIL SOCIAL EMPLOYEURS

### Une aide jusqu'à 4 000 € pour l'embauche de jeunes

Une nouvelle aide à l'embauche a été lancée cet été pour favoriser l'accès à l'emploi des jeunes. Cette aide, d'un **montant maximal de 4 000 €**, concerne les **embauches en CDI ou en CDD d'au moins 3 mois**, rémunéré à hauteur de 2 Smic. Elle s'applique aux **contrats de travail conclus entre le 1<sup>er</sup> août 2020 et le 31 janvier 2021**.

#### Quelles sont les conditions pour en bénéficier ?

L'employeur doit :

- **être à jour de ses obligations déclaratives et de paiement** à l'égard de l'administration fiscale et des organismes de recouvrement des cotisations et des contributions de sécurité sociale ou d'assurance chômage ;
- **ne pas bénéficier d'une autre aide** de l'Etat à l'insertion, à l'accès ou au retour à l'emploi versée au titre du salarié concerné ;
- **ne pas avoir procédé**, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, à un licenciement pour motif économique sur le poste concerné.

Le salarié embauché doit quant à lui **être âgé de moins de 26 ans** à la date de conclusion du contrat.



#### Comment la demander ?

Les demandes d'aides sont à adresser à l'Agence de services et de paiement (ASP), via une **plateforme de téléservice ouverte à compter au 1<sup>er</sup> octobre 2020**. Elles pourront être transmises dans un délai maximal de 4 mois suivant la date de début d'exécution du contrat.

**Notre pôle social employeurs est à votre disposition pour vous renseigner sur ces démarches et vous accompagner pour l'embauche de nouveaux salariés. Contactez-nous !**

## « Notre comptable nous connaît et nous aide à toutes les étapes de notre développement »



Fin 2018, Andréa POINCELOT et Jean-Charles SAUNIER décident de créer à Dombasle-sur-Meurthe Kiwi Traiteur, un traiteur qui écoute ses clients et met à disposition sa créativité pour créer une expérience culinaire sur-mesure ! Depuis le début de l'aventure, et plus particulièrement pendant cette période compliquée, Cerfrance Adheo les accompagne.

◀  
Andréa  
POINCELOT  
et  
Jean-Charles  
SAUNIER

Photo :  
L'œil créatif

Pendant le confinement, j'ai beaucoup apprécié d'être appelée par ma conseillère. Cela m'a rassurée et m'a permis de mieux comprendre les aides auxquelles nous pouvions prétendre. Nous avons rempli les dossiers ensemble et elle m'indiquait les échéances à ne pas rater.

### Justement ce confinement, comment l'avez-vous vécu ?

En début d'année 2020, nous avons comme projet d'agrandir nos locaux et d'embaucher. Nous avons eu de la chance : au début de ce confinement, ce projet n'était pas encore réalisé. Nous avons donc pu nous concentrer sur un objectif : garder notre entreprise à flots ! Avant le confinement, nous avons une belle saison de mariages devant nous. Bien évidemment, ces mariages étant annulés, nos prestations l'ont été aussi...

Pour continuer à travailler, nous avons donc proposé à nos clients « Le restaurant à la maison », ou encore des plats et des menus à emporter la semaine et le week-end. Il y a aussi eu Pâques, la Fête des Mères, la Fête des Pères... Nous avons beaucoup communiqué. Grâce aux réseaux sociaux, au réseau du BNI et à Dac and Co (association des commerçants de Dombasle-sur-Meurthe), nous avons réussi à faire connaître nos offres et à limiter les problèmes financiers.

### Et aujourd'hui, quelles sont vos perspectives ?

Ce confinement nous a permis de mettre le doigt sur la problématique de travailler ensemble, en couple dans la même entreprise. Aujourd'hui, nous avons envie de nous diversifier, de ne pas être uniquement traiteur. Un nouveau projet est en cours, avec Cerfrance Adheo à nos côtés. À suivre ! En parallèle, nous renforçons également notre démarche éco-responsable. Depuis la création de notre service de traiteur, nous avons à cœur de respecter l'environnement, de réduire nos déchets et de travailler avec des produits locaux. Pour cela, nous faisons de plus en plus appel au prêt de matériel (verres, assiettes, plats...), plutôt que d'avoir de la vaisselle jetable.

Concernant les produits locaux, j'en profite d'ailleurs pour lancer un appel aux producteurs et agriculteurs qui auraient envie de travailler avec nous !

### En savoir plus sur Kiwi Traiteur

Andréa POINCELOT et Jean-Charles SAUNIER  
11 rue des Mésanges - 54110 Dombasle-sur-Meurthe  
kiwi-traiteur.fr  
www.facebook.com/KiwiTraiteur

### Comment Kiwi Traiteur est né ?

Mon mari et moi avons chacun une auto-entreprise de prestations de services à destination des traiteurs. Nos missions étaient de cuisiner, livrer et servir des plats, des menus que d'autres avaient créés. Jean-Charles a suivi une formation classique en cuisine et en salle, et a même été meilleur apprenti de Lorraine ! Il a travaillé au Grand Café Foy ou encore à l'Hôtel de la Reine à Nancy, ce qui lui a apporté une solide expérience. Pour ma part, après des études en géographie, une longue expérience dans plusieurs chaînes de restauration et plusieurs années au service d'une douzaine de traiteurs lorrains, j'ai obtenu un CAP cuisine. Forts de nos expériences professionnelles et de notre formation, nous avons décidé de créer Kiwi Traiteur fin 2018. Notre leitmotiv ? Donner du goût à vos plus beaux moments de vie !

### D'où vient ce nom, Kiwi ?

Nous souhaitons un nom qui nous démarque (la plupart des traiteurs utilisent leur patronyme ou leurs initiales) et, surtout, qui soit facile à retenir. Kiwi répondait à ces critères, et désigne surtout le fruit le plus vitaminé qui soit ! Il apporte la touche de peps qui nous ressemble.

### Comment Cerfrance Adheo vous a accompagné dans votre projet ?

Nous ne pouvions pas rester sous un statut d'auto-entrepreneur pour gérer Kiwi Traiteur. Dans le cadre du réseau BNI des Lumières dont je fais partie, je connaissais le responsable de la production comptable de l'agence de Moncel-lès-Lunéville. Je me suis donc naturellement tournée vers lui pour me conseiller sur le choix de notre statut et avoir une prestation comptable. Grâce à ma comptable, j'ai un accompagnement humain très appréciable, surtout en cette période d'incertitudes ! J'ai également accès à des outils, comme le logiciel de facturation de Cerfrance connect, qui m'ont permis de m'organiser au mieux et d'être plus efficace.

## « Cette relation privilégiée avec nos clients nous apporte beaucoup »

Depuis le 3 avril, les abords du marché couvert de Verdun ont repris des couleurs. Et pour cause : un nouveau magasin, baptisé Brin de paille, y a ouvert ses portes. À la tête de ce projet, 10 agriculteurs qui se sont associés pour y vendre directement leurs productions. Le confinement aurait pu les freiner ; il leur a au contraire apporté un joli coup de pouce. Rencontre avec le Président Thierry LETURC et son épouse Myriam, éleveurs de poulets, et le Trésorier Valentin RIMLINGER, éleveur de porcs.

### Comment est née l'aventure Brin de paille ?

À l'origine de l'association, il y a un **regroupement d'agriculteurs**. Certains faisaient partie du Drive fermier, qui avait fermé quelques mois plus tôt (le modèle s'essouffait). D'autres travaillaient au magasin de producteurs « Au petit paysan », à Saint Mihiel. Ensemble, nous avons voulu créer un magasin à Verdun. **Le potentiel était là**. Nous avons contacté la mairie, qui était enthousiaste et nous a aidés à trouver un local. Le fait qu'une partie des associés ait déjà travaillé sur le projet de Saint Mihiel a été une vraie chance. Ils ont apporté leur expérience, leur savoir-faire, savaient qui contacter dans telle situation, connaissaient déjà le logiciel de caisse... Ça nous a fait gagner un temps précieux ! Nous avons eu un appui de la Chambre d'agriculture pour l'étude de marché, et de Cerfrance Adheo pour la partie juridique. Devions-nous gérer les 2 magasins au sein d'une même structure juridique ? Notre conseillère nous a aidé à y voir plus clair. Pour le reste, nous avons été **très autonomes**, y compris pour la recherche de financements que nous avons gérée seuls. Aujourd'hui, **plus de 20 producteurs vendent chez nous**, avec toujours 2 producteurs par catégorie de produits pour éviter les ruptures de stocks et proposer un maximum de choix.

### 10 associés sur un projet, c'est beaucoup ! Comment vous organisez-vous ?

Nous avons la chance d'être **complémentaires**. Valentin a une formation en comptabilité. Une associée maîtrise les réseaux sociaux et alimente notre compte Facebook. Un autre a une expérience dans le bâtiment, idéal pour remettre à neuf le local. **Quand on se lance dans un tel projet, on doit toucher à tout**. On est à la fois agriculteur, peintre, plaquiste, installateur de chambre froide, vendeur... Chacun mouille sa chemise, y compris financièrement puisqu'on s'est tous porté garant pour l'obtention du prêt. Côté organisation, nous avons mis en place un roulement pour tenir le magasin. Nous avons également un groupe de discussion Messenger, qui nous permet de savoir ce qui se passe sur place. C'est parfois difficile de nous réunir. Chacun a ses impératifs (moisson, récoltes...). Ça permet de garder le lien. Et bien sûr, nous avons **rédigé ensemble un règlement intérieur**. Il fixe les règles de gestion du magasin,



▲ Thierry et Myriam LETURC, Valentin RIMLINGER

quoi faire s'il manque un produit, les mesures de propreté...

### Vous avez ouvert en plein confinement. Comment l'avez-vous vécu ?

**Ça a été intense**. Nous n'étions pas tous d'accord sur cette ouverture. Certains souhaitaient attendre, d'autres voulaient la maintenir. Il y avait des productions à vendre dès avril (volaille, légumes...) et le magasin était prêt. 5 associés ont donc décidé d'ouvrir. Les autres les ont rejoints 2 semaines plus tard, vu le **succès du démarrage**. L'ouverture a dépassé nos attentes. Le premier jour, il y avait une queue incroyable devant le magasin ! Au final, le confinement a joué en notre faveur. Nous collions pile aux attentes des consommateurs. Mais nous avons dû aussi batailler pour des aspects logistiques (ligne téléphonique, caisse...). Nos prestataires étaient à l'arrêt. Début avril, les **gestes barrière** n'étaient pas encore intégrés non plus. Difficile de faire comprendre qu'on ne pouvait accueillir que 5 personnes. Expliquer, informer... Vraiment, nos casquettes sont multiples !

### Quel bilan tirez-vous aujourd'hui, après ces quelques mois d'activité ?

Nous sommes très contents du démarrage. On rentre dans nos chiffres. Mais les ventes ont diminué ces dernières semaines, avec les vacances et la baisse du tourisme. Difficile de prévoir les mois à venir. Jusqu'à présent, nous n'avons pas eu à faire de publicité. Le bouche-à-oreille a suffi. Pour les prochains mois, nous allons **nous rendre plus visibles**, organiser enfin notre inauguration, faire plus d'animations de producteurs... On en apprend tous les jours, surtout grâce à nos clients. On leur apporte autant qu'ils nous apportent. Ils nous donnent leur avis directement sur ce qu'on produit. **Une vraie relation privilégiée, qui nous change de la vie un peu isolée sur l'exploitation**.

### En savoir plus sur Brin de paille

1, quai du Général Leclerc - 55100 VERDUN  
www.brindepaille.fr | Facebook : « Brin de paille - Verdun »

## VIE DE L'ASSOCIATION

### Revivez l'Assemblée générale du 15 septembre



Vous n'avez pas pu participer à l'Assemblée générale d'Adheo ? [Rendez-vous sur l'espace client Cerfrance connect pour revivre ses temps forts](#) :

- la **partie statutaire** retraçant les grandes lignes de l'année 2019, avec les projets en cours et à venir (rapport financier, rapport d'activité 2019, rapport moral et d'orientation...);
- la nouvelle **composition du Conseil d'administration** ;
- la **vidéo de la conférence « Donner un nouveau souffle à votre entreprise »**, avec notamment des témoignages d'adhérents et des conseils pratiques de nos conseillers d'entreprise.

## RÉSEAUX SOCIAUX

### L'espace de coworking de Toul sur Instagram

Le Tremplin, notre premier espace de coworking a vu le jour en 2019 dans les locaux de notre agence de Toul. Une page Facebook permet déjà de donner des informations aux personnes qui souhaiteraient venir y travailler !

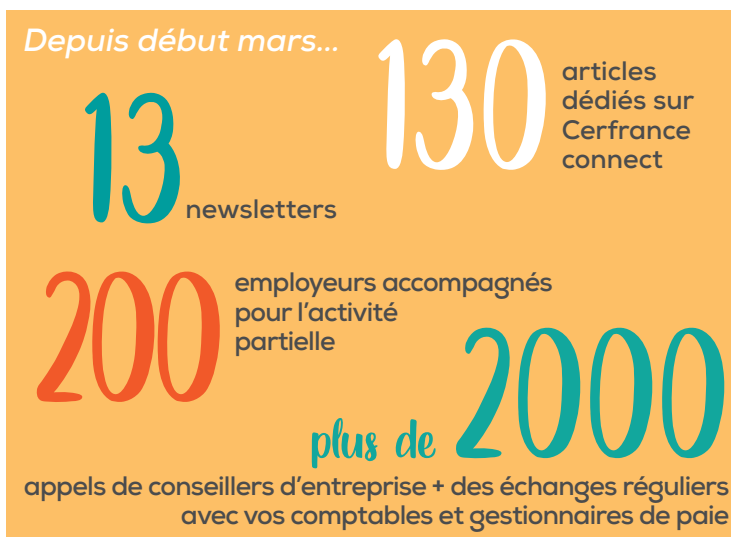
Depuis le mois de juin, un compte Instagram a été créé pour découvrir l'espace, la ville, nos services, en photos !

Suivez-nous :  
[@letremplin\\_toul](#) !



## ACCOMPAGNEMENT

### Covid-19 : nos équipes à vos côtés



## NOUVEAUTÉ CERFRANCE CONNECT

### Scannez vos documents avec votre smartphone !

Vous connaissiez peut-être déjà l'application mobile Cerfrance Connect, disponible pour tous les smartphones.

Grâce à elle, vous pouvez maintenant transmettre à votre comptable, conseiller ou gestionnaire de paie, des documents grâce à votre téléphone !

Un outil simple, rapide, efficace... le tester, c'est l'adopter !

Plus d'informations : [adheo.cerfranceconnect.fr](http://adheo.cerfranceconnect.fr)



**Merci** pour votre confiance !  
Ensemble, redonnons du souffle à vos projets

# Chiffres CLÉS

## Plafond de la sécurité sociale depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020

Annuel	41 136 €	Semaine	791 €
Trimestriel	10 284 €	Jour	189 €
Mensuel	3 428 €	Heure	26 €
Quinzaine	1 714 €		

## SMIC

Date d'effet	Horaire	Mensuel (35 heures)	Minimum garanti
01/01/2018	9,88 €	1 498,47 €	3,57 €
01/01/2019	10,03 €	1 521,22 €	3,62 €
01/01/2020	10,15 €	1 539,42 €	3,65 €

## Comptes courants d'associés

Taux trimestriel en vigueur depuis le 31 décembre 2019	1,34 %
--	--------

## Indice national du fermage pour 2020 105,33 (base 100 en 2009)

## Indice du coût de la construction Base 100 au 4<sup>e</sup> trimestre 1953

4 <sup>ème</sup> trimestre 2018	1 703	3 <sup>ème</sup> trimestre 2019	1 746
1 <sup>er</sup> trimestre 2019	1 729	4 <sup>ème</sup> trimestre 2019	1 769
2 <sup>ème</sup> trimestre 2019	1 746	1 <sup>er</sup> trimestre 2020	1 770

## Indice de référence des loyers d'habitation

1 <sup>er</sup> trimestre 2019	129,38	4 <sup>ème</sup> trimestre 2019	130,26
2 <sup>ème</sup> trimestre 2019	129,72	1 <sup>er</sup> trimestre 2020	130,57
3 <sup>ème</sup> trimestre 2019	129,99	2 <sup>ème</sup> trimestre 2020	130,57

## Barème kilométrique

Puissance fiscale	Jusqu'à 5 000 km	De 5 001 à 20 000 km	Au-delà de 20 000 km
3 CV et moins	d x 0,456	(d x 0,273) + 915	d x 0,318
4 CV	d x 0,523	(d x 0,294) + 1 147	d x 0,352
5 CV	d x 0,548	(d x 0,308) + 1 200	d x 0,368
6 CV	d x 0,574	(d x 0,323) + 1 256	d x 0,386
7 CV et plus	d x 0,601	(d x 0,34) + 1 301	d x 0,405

## Frais de repas

Valeur du repas pris à domicile	4,90 € TTC
Montant au-delà duquel la dépense professionnelle est considérée comme excessive	19,00 € TTC

La revue ECHOS 109 est éditée par l'Association de Gestion et de Comptabilité ADHEO 109

Siège social : 5 rue de la Vologne, 54520 LAXOU

Tél. 03 83 96 32 82

[www.cerfrance-adheo.fr](http://www.cerfrance-adheo.fr)

Directeur de la publication : Jean-René LENNE

Rédaction : service communication, direction de l'expertise

Mise en page : service communication

Crédits photographiques : Adobe Stock, L'œil créatif

Impression en 5 000 exemplaires par l'imprimerie AGM (55) certifiée Imprim'vert

Papier 100 % recyclé

ISSN 2264-4458

# Agenda

FORMATION ADHÉRENTS  
EXPLOITANTS AGRICOLES

## Futur retraité : réussir ma transmission

BAR-LE-DUC les 17 et 24/11/2020

BELLEVILLE les 27/11 et 04/12/2020

LAXOU les 11 et 18/12/2020

Renseignements :

[smorel@adheo-cerfrance.fr](mailto:smorel@adheo-cerfrance.fr)

# Suivez l'actualité

## Sur les réseaux sociaux

> [www.facebook.com/CerfranceAdheo](https://www.facebook.com/CerfranceAdheo)

> [www.twitter.com/CerfranceAdheo](https://www.twitter.com/CerfranceAdheo)

> [www.linkedin.com/](https://www.linkedin.com/company/cerfrance-adheo)

company/cerfrance-adheo



Vous avez un compte sur les réseaux sociaux pour votre entreprise ?  
Vous souhaitez partager une actualité ?  
Faites-le nous savoir !

> [contact@adheo.cerfrance.fr](mailto:contact@adheo.cerfrance.fr)

## Avec la e-lettre Cerfrance Adheo

Chaque mois, retrouvez **par mail**,  
des informations, des conseils  
économiques et juridiques, et des  
actualités liées à votre secteur d'activité.



CONSEIL ET EXPERTISE COMPTABLE

**CERFRANCE  
ADHEO**