



Fin mai s'est tenue notre Assemblée générale annuelle en visio, ma première en tant que Président. Certes, la visio nous a permis de la tenir en toute sécurité sanitaire... mais quelle frustration de ne pas pouvoir vous rencontrer, parler avec vous en face à face !

La technologie nous permet d'échanger différemment, de travailler autrement. Comme vous allez le découvrir dans ce nouveau numéro, nos clients ne sont pas en reste côté utilisation des technologies. Elles permettent même à certains de piloter et développer leurs activités depuis Dubaï, c'est dire si les pratiques évoluent !

Pour d'autres, le cap est un peu plus difficile à franchir et c'est bien compréhensible car le changement prend du temps.

Côté changements justement, nous avons imaginé toute une palette de moyens pour vous faciliter la transmission de vos documents. Le numérique y tient une place de choix, avec à la clé de nouveaux services à découvrir.

Notre objectif est d'accompagner chaque client pour qu'il trouve la solution la plus adaptée à ses usages. Vos interlocuteurs habituels sont à votre disposition pour vous y aider.

Le numérique ne doit en aucun cas remplacer l'humain. C'est bien la proximité qui constitue l'ADN de Cerfrance Adheo.

Pour alimenter cette proximité, nous organiserons dès cet automne des réunions d'échanges dans nos agences, mêlant clients, administrateurs et collaborateurs. Elles seront l'occasion d'évoquer ces transitions, et d'observer en quoi Adheo peut vous aider à les mettre en oeuvre.

D'ici là, bonne lecture !

Fabrice PIQUET

Président de Cerfrance Adheo

# ECHOS 109

juin 2021



## LE NUMÉRIQUE DANS MON ENTREPRISE : ET SI J'AVAIS TOUT À Y GAGNER ? DOSSIER / P.2 À 6

### PORTRAITS D'ADHÉRENTS

7-8

SCEA Terres de Bon Sens (55)  
« Agriculteur c'est un métier qui a du sens, que l'on fait par passion »

8

Helix (54)  
« Une communication à 360° »

10-11

Résultats de l'enquête de satisfaction ● Les diagnostics carbone ● Assemblée Générale Cerfrance Adheo

12

Chiffres clés  
Agenda

### ACTUALITÉS PROFESSIONNELLES

9

Protection du consommateur et garantie légale de conformité ● Simplification Kbis ● Allongement du congé de paternité dès le 1<sup>er</sup> juillet 2021 ● Obligation générale de sécurité - Rappel Conso



# Le numérique dans mon entreprise : et si j'avais tout à y gagner ?

Qu'il semble loin le temps où la comptabilité était encore faite à la main, sur des carnets de comptes ou dans des classeurs papier, avec pointage manuel des écritures ! En comptabilité comme dans tous les domaines, le numérique s'est largement imposé. Et avec la généralisation des démarches administratives en ligne et la volonté du gouvernement d'amener au plus vite toutes les entreprises vers le numérique, la tendance ne risque pas de s'inverser.

Aujourd'hui, les offres numériques pour les chefs d'entreprise se multiplient. Le numérique fait partie intégrante de notre quotidien, avec à la clé plus de réactivité, plus de simplicité, des nouveaux services et débouchés.

Vous êtes déjà très connecté(e) et voulez l'être encore plus ? Ou bien vous êtes un adepte du papier, mais voulez vous y mettre à votre rythme ? Attachez vos ceintures : ensemble, prenons le virage du numérique en 3 étapes !

## 1. Intégrer le numérique dans ma gestion administrative

Nous avons tous un rapport différent au papier et aux écrans. Nous avons déjà adopté de nouvelles pratiques sur lesquelles nous ne reviendrions pas en arrière.

Quel confort d'effectuer un virement depuis son bureau **via un espace client sécurisé**, et ne pas avoir à se déplacer dans sa banque, aux horaires d'ouverture ! A l'inverse, quel effort quand nous devons compléter un formulaire papier aux multiples champs. Déclarations de revenu en ligne, demandes d'aide au fonds de solidarité, déclarations sociales et nominatives pour les employeurs, ou encore déclarations PAC pour les agriculteurs... l'administration nous amène à recourir au numérique dès que possible.

Et ça n'est qu'un début ! Avec la **facture électronique obligatoire pour tous les assujettis TVA dès 2023** (voir encadrés ci-contre), c'est tout un pan en plus de

vos gestion administrative qui sera nécessairement informatisée.

Face à ce constat, deux postures possibles : la fuite... ou le changement ! La première option n'étant d'un commun accord guère durable, voyons plutôt les atouts d'une transition numérique bien menée.

### Une comptabilité plus fluide

Côté comptabilité, les solutions numériques (mail, espace client, smartphone ou scanner Démat'Box) vous permettent :

- > de transmettre vos documents **depuis votre bureau**, à votre rythme (voir également page 10) ;
- > une fois l'outil paramétré, **de générer des devis, factures et bordereaux de livraison depuis votre ordinateur ou votre smartphone**, sans avoir à rechercher ni mémoriser les codes TVA de chaque produit ou service vendu ;

## Le point sur la facturation électronique obligatoire

Afin de lutter contre la fraude à la TVA, la loi de finances 2020 a acté la facturation électronique obligatoire dès 2023. Une mesure à anticiper au plus tôt dans sa gestion d'entreprise !

### 1 POUR QUI ?

Toute entreprise assujettie à la TVA et facturant à des professionnels (B2B), quelle que soit son activité (BIC, BNC, BA).

### 2 QUAND ?

À compter de 2023, au plus tard 2025.

### 3 QU'EST-CE QU'UNE FACTURE ÉLECTRONIQUE ?

C'est une facture créée, envoyée et reçue sous format électronique via un outil numérique. Elle doit répondre à 4 critères :

- > authenticité
- > intégrité (une fois la facture émise, impossibilité de la modifier, dupliquer ou supprimer)
- > lisibilité (par les personnes physiques et par l'informatique)
- > archivage (10 ans).

**Attention : une facture scannée est une facture dite numérisée. Elle n'est pas considérée comme une facture électronique.**

### 4 COMMENT JE TRANSMETTRAI MES FACTURES DEMAIN ?

Actuellement, les professionnels travaillant pour les marchés publics doivent passer par le portail en ligne Chorus Pro pour leurs factures.

Demain, les professionnels en B2B devront soit passer par une plateforme nationale similaire à Chorus Pro, soit par une plateforme de transmission privée, certifiée par l'administration française.

## « Ces outils facilitent mon travail avec ma comptable ! »



Estelle BRODIER et son mari (GAEC de Martigny à Colmey 54) sont adhérents Cerfrance Adheo depuis 2002. D'abord à la tête d'exploitations céréales et ovins, ils amorcent en 2012 une réflexion sur l'agriculture biologique et sur le besoin de diversification. Aujourd'hui ils sont à la tête d'une exploitation de 170 hectares de céréales et de volaille.

« Ce passage à l'agriculture biologique s'est accompagné d'une prestation de vente directe. Nous vendons nos produits à la ferme, mais aussi sur les marchés, dans des AMAP ainsi qu'en boucherie. Il devenait alors nécessaire de se munir d'un outil de facturation et d'un outil de tenue de caisse.

Utilisant notre espace client Cerfrance Connect, il nous semblait logique de profiter des outils disponibles sur cette plateforme et qui nous permettraient de faciliter nos échanges avec notre comptable.

Le module « devis facturier » me permet d'éditer facilement et rapidement mes factures, de pouvoir gérer mes paiements depuis le journal des ventes et de pouvoir gérer mes relances clients. Au fur et à mesure de mes utilisations je découvre de nouvelles fonctionnalités qui me permettent d'encore mieux gérer mon quotidien.

L'autre outil indispensable à la vente directe, c'est le livre de caisse. Saisir manuellement les entrées et sorties d'espèces sur un cahier ne me tentait pas du tout. J'ai donc rapidement adopté l'outil « livre de caisse ». Après l'avoir paramétré avec mes libellés, je n'ai plus qu'à saisir mes entrées et sorties d'argent et les calculs se font automatiquement ! Je peux éditer des récapitulatifs, des bilans sur une période donnée et surtout transmettre facilement les documents à ma comptable.

Ces outils, couplés à l'utilisation de la Demat'Box me simplifie mon quotidien et me permettent de me concentrer sur mon activité ! »

**LES OUTILS DEVIS FACTURIER ET LIVRE DE CAISSE SONT ACCESSIBLES À TOUS NOS ADHÉRENTS SUR CERFRANCE CONNECT !**

# « Le bouquet Cerfrance Avantages m'a convaincu de travailler avec Adheo ! »

Vincent PARDO vient de s'installer comme apiculteur, spécialisé dans l'élevage de Reines, dans la Meuse. C'est pour la prestation de comptabilité qu'il s'est tourné vers Adheo mais aussi pour la possibilité de profiter d'avantages pour la création de son site internet !

## Pouvez-vous revenir sur votre parcours ?

C'est grâce à mon grand-père, lui-même apiculteur, que je suis devenu apiculteur moi aussi. Quand j'étais petit je m'intéressais beaucoup à son métier et, en grandissant c'est devenu ma passion. Au moment de faire mes études j'ai choisi de faire une école d'agriculture mais en me spécialisant dans les métiers de la forêt. J'ai d'ailleurs exercé plusieurs années comme bucheron. En parallèle, mon père décide d'acheter un hôtel-restaurant et me propose de devenir son associé. Quelques années plus tard, il décède brutalement et je me retrouve à 23 ans avec un restaurant à gérer. Je décide donc de mettre en location mon fonds de commerce et débute de nouvelles formations et des missions d'intérim pour trouver un métier qui me convient.

Ma passion pour les abeilles est toujours présente, je construis régulièrement des ruches et je m'informe de plus en plus sur ce milieu tellement mystérieux. Ce qui m'intéresse ce n'est pas la production de miel mais plutôt ce qu'il se passe dans une ruche. Chacun a sa place et sa fonction ! Il y a 3 ans je décide de faire de mon loisir, mon métier et c'est ainsi que j'ai créé les ruchers du Val de Meuse !

## Où en êtes-vous dans la réalisation de votre projet ? En quoi consiste-t-il concrètement ?

Au début, mes ruches déclinaient. Je me suis intéressé à savoir pourquoi. En fait, une reine vit 5 ans, peut pondre jusqu'à 20 000 œufs par jour et se fait féconder une seule fois pour toute sa vie. Pour avoir une ruche saine et productive, il faut changer de reine tous les deux ans. C'est donc en voulant donc acheter des reines, je me suis aperçu qu'il était difficile de s'en procurer de bonne qualité. Il est possible d'importer des reines de l'autre bout du monde. Le problème est que ces abeilles viennent souvent des pays chauds et ne supportent pas notre climat du Grand Est. Mon objectif est donc de produire des reines de qualité pour notre région « agrandie ».

De plus en plus de personnes (amateurs ou professionnels) décident de faire du miel et donc d'avoir des ruches. Ils constituent donc ma clientèle !

Pour le moment je fais seulement du travail de reproduction : j'achète une souche que je multiplie. Je projette, peut-être dans 5 ans, de faire de la génétique pour augmenter encore la qualité de mes reines.

## Vous vous êtes installés officiellement en février 2021. Comment allez-vous organiser cette première année d'exercice ?

L'élevage des abeilles demande de respecter un calendrier très rigoureux. D'être présent au bon moment. Ce qui n'était pas possible lorsque j'avais un travail à côté.



Cette année va donc me permettre plusieurs choses :

- me concentrer sur la mise en place de mon élevage
- Commencer à vendre des essaims que j'ai déjà formé depuis quelques années
- Mettre en place mon outil de communication principal : mon site internet grâce à Cerfrance Avantages pour pouvoir vendre mes reines et les envoyer par La Poste.
- Vente de miel uniquement à des associations de proximité
- J'ai aussi eu des demandes pour faire des cours d'apiculture. J'étudie cette piste aussi.

## Pourquoi avoir choisi l'accompagnement d'Adheo ?

J'ai pris contact avec Adheo pour deux choses : j'ai une comptabilité obligatoire pendant 5 ans avec l'aide Jeunes Agriculteurs dont j'ai pu bénéficier lors de mon installation. D'autre part, j'ai appris que, grâce aux partenariats de Cerfrance Avantages, je pouvais bénéficier de réduction sur la création d'un site web.

**POUR EN SAVOIR PLUS SUR CERFRANCE AVANTAGES, RENDEZ-VOUS SUR CERFRANCE CONNECT !**

Un premier rendez-vous avec Anne SEXE et Laurent BRIDEY m'a permis d'avoir des conseils sur le nombre de production à réaliser, les statuts envisageables. A l'issue de cette entrevue j'ai pu donner le cap de mon entreprise et ajuster mon plan d'actions.

## Un conseil à donner à de jeunes entrepreneurs comme vous ?

Le contexte actuel est compliqué certes. Mais il faut se donner les moyens d'entreprendre et de réussir ses projets. J'ai fait le choix de faire de mon loisir mon métier et j'en suis très satisfait !

- > **d'accéder à tous vos documents numérisés** en quelques clics, sans rechercher dans vos classeurs papier d'il y a 6 mois, un an...

Moins de déplacements, moins de papier... en plus, c'est bon pour la planète !

### L'administratif plus ludique et optimisé

Côté administratif en général, **de nombreux outils en ligne vous permettent de simplifier votre gestion administrative** : agendas en ligne, CRM (outil de gestion de la relation clients) pour suivre votre fichier clients, suivis d'activité, gestion de planning, pilotage de projets en ligne avec suivi des tâches dans le temps...

Les applications sont nombreuses. Et, si vraiment l'administratif ne vous dit rien, sachez que de plus en plus d'entreprises proposent du secrétariat à distance.

### Souplesse de travail et sécurité des données pour vous et vos salariés

Autre avantage du numérique : **il permet le travail à distance**, un nouvel incontournable imposé par le contexte sanitaire.

Les solutions numériques sont devenues indispensables pour poursuivre l'activité : partage d'informations et de fichiers de travail via des clouds sécurisés, outils de discussion instantanée, solutions de visio pour les réunions de travail...

## 2. Développer mon activité grâce au numérique

Avec la crise sanitaire et les confinements successifs, les consommateurs ont encore plus pris le pli d'acheter sur internet.

La principale nouveauté ? **Ils attendent désormais de leurs commerces de proximité de proposer aussi une offre en ligne**. C'est ce qu'a confirmé une récente étude de la Fevad\* : 70 % d'entre eux partagent cette envie. 37 % des consommateurs recourent d'avantage au e-commerce depuis le début de la crise (avec un panier moyen fixé à 61 € en 2020), tandis que 30 % achètent des produits alimentaires sur internet.

En bref, la demande en produits locaux et services de proximité ne manque pas, loin de là. Mais encore faut-il la capter. **Pour cela, 2 options : s'appuyer sur une plateforme de vente existante et/ou développer son propre site de vente à distance.**

\* Etude de la Fevad - Fédération du e-commerce et de la vente à distance, mars 2021

### S'adosser sur une plateforme de vente à distance

Les géants de la vente à distance se vantent de promouvoir des produits de petites et moyennes entreprises françaises. Et il est vrai que, vu les taux de consultation de ces sites, le potentiel de vente est énorme... à condition d'y être visible et bien référencé car l'offre est elle aussi immense. **À retenir si votre produit est original et/ou que vous êtes sur un marché de niche.**

Plus localement, les sites de référencement des commerces de proximité se sont multipliés. **C'est le cas notamment du site acheter-grandnancy.fr** qui référence les commerces nancéens et indique ceux qui font du click and collect.

## « Grâce à la Démat'Box, mes documents ne quittent plus mon bureau ! »

Pierre-Aurélien DEGOUTIN, SCEA du Fond de la Croix (Xammes - 54) s'est installé en mars 2016 pour reprendre petit à petit le flambeau de l'exploitation familiale. Aujourd'hui, **seul gérant de la société, il ne doit pas oublier les tâches administratives dans un contexte sanitaire restreint.**

« Lors du premier confinement en avril 2020, ma comptable m'a proposé la Demat'Box pour me permettre de ne pas me déplacer et d'être à jour dans mes envois pendant la crise sanitaire. Cette année correspondait aussi avec la reprise de l'activité de mon père. Une réflexion sur les modes de transmission des documents était donc en cours.

Grâce à la Demat'Box j'envoie mes factures 1 fois par mois (toutes les 15 factures environ) et mes documents ne quittent pas mon bureau !

Ma comptable a préalablement fait paramétrer le scanner selon mes besoins et m'a ensuite expliqué le fonctionnement de la Demat'Box. Lorsque j'ai reçu cet outil, je n'ai eu qu'à le brancher et j'ai pu scanner rapidement mes premiers documents !

Ma petite astuce est de mettre un trombone quand je termine mes envois pour savoir où j'en suis ! »



D'autres plateformes mettent en relation producteurs et consommateurs selon leur zone géographique, **avec un système d'achat en ligne intégré, comme c'est le cas pour jaimemonproducteur.fr** qui permet de vendre miels, savons, yaourts, légumes, viandes, vins ou encore fleurs dans sa région et bien au-delà.

### Développer son propre site internet

Pas besoin d'être un expert en codage pour créer son site internet. Aujourd'hui, les plus motivés peuvent créer un site professionnel attrayant et responsive (compatible avec tablette et smartphone) en se basant sur les nombreux tutoriels et modèles à leur disposition.

**Pour créer un site qui intègre un espace de paiement en ligne, en revanche, il est préférable de se faire accompagner par un professionnel.** Des offres clés en main sont proposées à des tarifs raisonnables, que ce soit d'agences spécialisées web ou d'acteurs de poids du marché (voir le témoignage page 4).

### ► 3. Et demain, piloter l'ensemble de mon activité grâce au numérique

Comme l'illustre le témoignage d'adhérent en page 7, certains chefs d'entreprise pilotent leur activité quasiment 100 % à distance, grâce aux visio-conférences, suivis d'activité en ligne, tableaux de bord alimentés en temps réel ou presque, etc.

Tous les domaines sont transposés au format numérique (management, comptabilité, administratif, rendez-vous clients, négociations fournisseurs, gestion des stocks...).

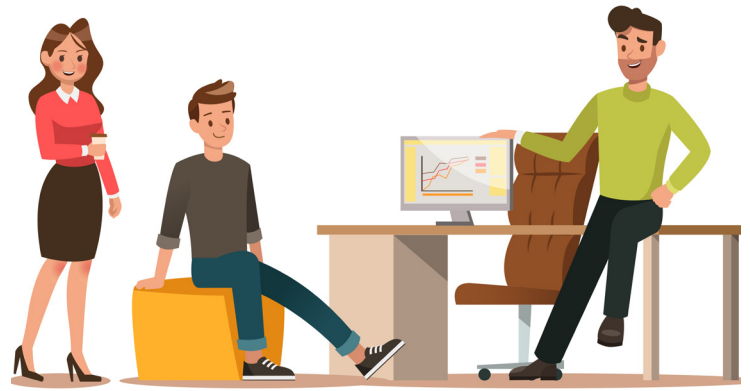
Le numérique amène son lot de nouveaux services et de possibilités, poussant les limites géographiques. Les changements déployés en ce moment par Cerfrance Adheo visent notamment à vous apporter ces nouveaux services. Des réflexions sont en cours pour vous accompagner sur le déploiement :

- du coffre-fort numérique à valeur probante pour archiver vos documents (le document numérisé fait foi, vous n'avez plus besoin de conserver les originaux) ;
- de la facturation électronique ;
- et de bien d'autres prestations dont le numérique fait partie intégrante.

Vous l'aurez compris : les promesses du numérique sont fortes, et la digitalisation des entreprises est devenue incontournable. Elle le sera encore plus dans les années qui viennent avec la facture électronique obligatoire.

Dans les domaines qui sont les nôtres (comptabilité, conseil, paie), Adheo s'est fixé comme priorité d'accompagner tous ses clients dans ce virage numérique.

Quel que soit leurs habitudes. Quelle que soit leur aisance avec l'informatique. Pour que le numérique puisse alimenter (et non remplacer) la proximité clients et les échanges avec vos interlocuteurs.



**Nous avons formé des relais numériques dans chacune de nos agences. Leur mission ? Vous accompagner dans la prise en main d'outils comme Cerfrance connect, le devis facturier ou la Démat'Box. Contactez-les !**

#### Objectif : 100 % de vos documents comptables numérisés en 2022 !

Cerfrance Adheo s'est fixé pour objectif d'avoir **toutes les pièces comptables numérisées d'ici 2022**, que ces documents soient envoyés en pdf par les clients, ou qu'ils soient déposés sous format papier dans nos agences.

À la clé : une comptabilité actualisée plus régulièrement (permettant d'alimenter de nouveaux tableaux de bord pour suivre l'activité) et une recherche facilitée dans les factures grâce à un moteur de recherche avancée. **Tout en maintenant des temps d'échanges réguliers avec nos équipes !**

Pour en savoir plus, rendez-vous page 10 !

## FRANCE NUM | Un chèque de 500 € pour accompagner les entreprises vers le numérique



### Qui est concerné ?

Depuis un décret du 6 mai 2021, ce sont désormais **toutes les TPE de moins de 11 salariés** qui peuvent demander à bénéficier de leur chèque France Num.

### Quelles dépenses sont éligibles ?

- > L'achat ou l'abonnement à des solutions numériques auprès d'une **entreprise spécialisée** (création d'un site d'e-commerce, de paiement en ligne, de solutions de réservation ou prise de rendez-vous, de logiciel de caisse...).
- > L'accompagnement à la numérisation par un **consultant privé référencé**.
- > La ou les factures doivent être datées **entre le 30 octobre 2020 et le 30 juin 2021**.

### Quand et comment faire la demande ?

Pour les factures datées d'avant le 28 janvier 2021 : délai de 4 mois à partir du 28 janvier 2021.

Pour les factures datées entre le 28 janvier et le 30 juin 2021 : jusqu'au 31 juillet.

DOUBLE ACTIF

## « Agriculteur, c'est un métier qui a du sens, que l'on fait par passion »

Lucas WEBER s'est associé à l'exploitation familiale « SCEA Terres de bon sens » (Dombras 55) en 2020, avec la particularité d'être responsable commercial Afrique de l'Ouest et donc de vivre à des milliers de kilomètres de son exploitation. Il nous explique comment il gère ses projets à distance !

### **Vous avez un parcours atypique. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi vous avez fait le choix de vous associer à votre père ?**

Oui en effet j'ai fait des études dans le milieu de l'économie et du management avec des expériences internationales à Shanghai, et surtout en Afrique. J'ai participé à l'ouverture de points de restauration rapide de la chaîne La Croissanterie au Congo Brazaville, ainsi qu'à des audits dans les stations services du Groupe Total. J'ai ensuite été en charge de la construction d'un abattoir avicole au Sénégal (contractualisation avec les éleveurs, négociation avec les grandes et moyennes surfaces...). **Aujourd'hui, je suis responsable commercial Afrique de l'Ouest et j'anime un réseau de 8 distributeurs sur une zone géographique de 20 pays.**

En 2020 j'ai décidé d'avoir un rôle d'associé dans l'exploitation familiale, car c'est un métier que j'affectionne particulièrement. **Cet ancrage paysan me permet également de garder un réel bon sens dans mon activité de salarié.**

### **Quelle est l'histoire de cette exploitation ?**

L'exploitation a débuté en 1985 avec mon grand-père, puis mon père l'a rejoint en 1991. Ils ont développé l'exploitation dans un système de polyculture élevage, puis quelques années après le départ à la retraite de mon grand-père, mon père a orienté l'exploitation sur la production céréalière et le non-labour.

### **Qu'avez-vous mis en place comme changements ? Quels sont vos projets ?**

Dans la continuité des changements réalisés par mon père, j'ai entrepris deux projets : **une conversion vers l'agriculture biologique et l'augmentation significative des légumineuses** (projet de vente directe de lentilles).

Je suis convaincu que cette démarche d'aller vers une agriculture toujours plus verte est souhaitée par les consommateurs et est encouragée par la politique agricole

actuelle. Nous pouvons ainsi obtenir un modèle économique plus résilient tout en améliorant la qualité de nos sols et ainsi préparer plus sereinement l'avenir.

**J'ai aussi souhaité mettre en place une démarche de « bilan carbone ».** Trop souvent notre métier d'agriculteur est décrié à tort comme polluant, alors que la plupart de nos exploitations a un impact nul en termes de rejet de carbone, voire positif pour bon nombre d'entre elles (comme la mienne) et stocke du carbone (entre 2 et 4 tonnes par hectare). M'inscrire dans cette démarche me permettra de mieux communiquer avec les consommateurs lors de la vente directe. **Aujourd'hui on peut manger en France une viande qualitative à impact positif sur l'environnement.** Nos bêtes allaitantes qui pâturent une grande partie de l'année, complétées à l'auge avec du foin de luzerne ou de trèfle n'ont rien à voir avec les conditions d'élevage en paddocks outre-Atlantique. **Il faut déculpabiliser le consommateur en l'aidant à faire la part des choses.**

De plus m'engager dans le bilan carbone me permet **de créer un revenu complémentaire car le carbone stocké dans mes terres est racheté par des entreprises**, qui rejettent trop de carbone par la nature de leurs activités. C'est donc une nouvelle source de revenu pour l'exploitation.

D'autres projets sont en cours de réalisation comme de tester une plantation de noyers, ou encore de réintégrer de l'élevage à petite échelle afin de garantir une production de qualité et de la proposer en vente directe. Et pourquoi pas créer un gîte pour faire découvrir l'agriculture...

### **Comment réussez-vous à tout gérer à distance ?**

**Je m'appuie sur des partenaires réceptifs et des outils technologiques et numériques :** une aide familiale forte (mon père gère toujours l'exploitation), la délégation de certains travaux à une ETA locale de confiance, l'établissement d'un prévisionnel de l'ensemble des travaux à réaliser, ainsi qu'une cartographie de l'ensemble des parcelles afin de faciliter la communication avec nos partenaires, et enfin l'utilisation

► des appels visio avec Adheo, les partenaires bancaires, la Chambre d'agriculture, la coopérative et les fournisseurs.

Je consacre en moyenne une journée par semaine à l'exploitation (traitement des dossiers administratifs et préparation des projets de diversification). **Je reviens également très régulièrement sur l'exploitation, le télétravail m'aide beaucoup pour mener à bien ces missions.**

### Comment Adheo vous accompagne dans vos projets de développement ?

De façon assez « naturelle », mon père et moi avons fait appel à Adheo, pour effectuer la modification statutaire lorsque j'ai voulu prendre des parts dans la société. Ayant expliqué mes différents projets et objectifs à Mme BOXEBELD, juriste chargée de notre dossier, elle a relayé mes questionnements à Mme SEXE, conseillère économique qui m'a rapidement contacté. Ensemble, avec l'appui de M. RUZE, juriste, nous avons imaginé une structuration juridique pour mon activité agricole afin de tenir compte de mes priorités de capitalisation et de disponibilité de trésorerie.

En effet, à cette activité agricole s'adosseront une holding et une SCI. Ce projet implique de « poser » le scénario avec des chiffres, d'où une proposition d'effectuer une étude

économique, financière et fiscale de mon projet. Adheo m'a également proposé une prestation de comptabilité sur l'ensemble de mes structures.

### Avez-vous des conseils particuliers à donner à des futurs repreneurs d'activité ?

Mon autre métier m'amène à travailler régulièrement avec des exploitations de plus de 20 000 ha dans des pays qui disposent de législations plus souples. Nos concurrents étrangers arriveront toujours à être plus compétitifs que nous. **Notre territoire, notre savoir-faire, la diversité de notre agriculture sont formidables et reconnus à travers le monde, des places restent à prendre à l'export.** Ces places nous les prendrons avec des produits toujours plus qualitatifs et plus respectueux de l'environnement. D'ailleurs je trouve que les jeunes agriculteurs communiquent de mieux en mieux sur notre beau métier. **Agriculteur, c'est un métier qui a du sens, que l'on fait par passion mais nos choix doivent être régis par un modèle économique profitable.**

## ENTREPRENEURIAT

# « Une nouvelle vision de la communication à 360° »

C'est une rencontre professionnelle entre Nelly et Julien en 2017 qui est à l'origine de la société Helix à Gondreville (54). L'objectif : concevoir des web-applications interactives à 360° destinées à la promotion des territoires, des établissements mais aussi des entreprises industrielles.

### Pouvez-vous nous en dire plus sur vos compétences respectives ?

Julien MULLER est pilote instructeur de drone civil et spécialisé dans les nouvelles technologies. Moi, Nelly CAOUREN, je suis conseillère en communication et publicité. Un client commun nous a permis de nous rencontrer pour mener son projet à bien et nous avons rapidement compris la valeur ajoutée de nos savoir-faire combinés.

C'est ainsi qu'est née très rapidement la société Helix.

Nous avons donc travaillé conjointement pour créer une solution clé en main de création de web-applications destinées aux collectivités pour la promotion et l'attractivité de leur territoire, mais aussi à tout type d'entreprise souhaitant faire la promotion de son établissement ou de son savoir-faire.

### Comment fonctionnent vos web-applications ?

La solution Vista Link, que nous utilisons :

- > consiste à livrer au client sa propre web-application de représentation ou de visites à 360° avec un back-office dédié ;
- > permet d'intégrer des points d'information multi-médias dans les vues à 360° qu'il est possible de mettre à jour en temps réel ;
- > propose de nombreux modules complémentaires sélectionnables à la carte en fonction des besoins ou des services souhaités (visio-conférence, sondage/quiz, messagerie, mode photo ou encore le live-guide qui permet d'intégrer un personnage en vidéo dans un panorama 360°).



Julien MULLER et Nelly CAOUREN

### Comment Adheo vous accompagne dans vos projets ?

Adheo nous a été recommandé par un professionnel. Nous avons eu un très bon accompagnement et beaucoup de conseils en lien spécifiquement avec notre activité. Aujourd'hui nous utilisons la Demat'Box pour envoyer plus rapidement nos documents et je les retrouve aussi sur Cerfrance Connect. C'est un réel gain de temps pour nous et ça nous permet d'avoir une organisation et une rigueur pour être à jour avec notre comptable.

Après 3 ans de travail sur le développement de notre solution, nous avons aujourd'hui un produit clé en main qui a fait ses preuves et nous venons récemment d'intégrer le Village by CA Lorraine à Laxou, pour le développement de notre activité.

Notre objectif est de proposer notre solution à toutes les collectivités et avec un tel potentiel nous espérons devoir faire appel au pôle social d'Adheo pour gérer nos salariés !

Scannez le QR code pour vous rendre sur l'application de Destination Nancy.







## Des nouvelles mentions sur les factures

À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2021, et pour certains biens, le document de facturation remis au consommateur (facture ou ticket de caisse) devra mentionner la garantie légale de conformité. Cette mesure s'applique lors de l'achat d'un bien à un vendeur professionnel, sauf si l'achat est réalisé dans le cadre d'un contrat à distance ou hors établissement.

### Quelles sont ces mentions obligatoires ?

Le document de facturation devra indiquer que le bien acheté bénéficie, auprès du vendeur, d'une garantie légale de conformité d'une durée minimale de 2 ans à compter de sa remise au consommateur.

Durant ce délai de 2 ans, si un défaut est détecté, le vendeur doit sa garantie, sauf à prouver que le défaut est apparu après l'achat. Le consommateur peut ainsi obtenir la réparation ou le remplacement du bien défectueux, dans certains cas, la résolution de la vente ou une réduction du prix.

### Quels sont les biens concernés ?

Les appareils électroménagers, équipements informatiques, produits électroniques grand public, téléphones, appareils photos, appareils dotés d'un moteur électrique ou thermique destinés au bricolage ou au jardinage, jeux et jouets (y compris consoles de jeux vidéo, articles de sport, montres, articles d'éclairage et luminaires, lunettes de protection solaire, les éléments d'ameublement.

## Décrets Kbis : simplification des démarches !

Les « décrets Kbis » visent à supprimer l'obligation de fournir aux administrations un extrait de leur Kbis pour certaines démarches.

Ainsi dans plus d'une cinquantaine de démarches administratives, l'extrait Kbis ne sera plus demandé et sera remplacé par la transmission du numéro SIREN.

Parmi les démarches les plus courantes : une demande d'autorisation d'exploitation commerciale, une demande d'ouverture auprès du Tribunal de commerce d'une procédure judiciaire ou de liquidation judiciaire, les démarches pour l'ouverture de fourniture de gaz ou d'électricité pour son entreprise, ou encore l'autorisation d'une ouverture d'un commerce de détail.

Ces mesures entreront en vigueur le 23 novembre 2021.

## Allongement du congé de paternité dès le 1<sup>er</sup> juillet 2021

Les nouvelles modalités de prise du congé de paternité sont fixées. Il passe ainsi à 25 jours (32 en cas de naissances multiples) pour les parents d'enfants nés ou supposés naître (accouchements prématurés) à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2021.

### Pour les salariés

Il est composé d'une 1<sup>ère</sup> période obligatoire de 4 jours calendaires consécutifs faisant immédiatement suite au congé de naissance, et d'une 2<sup>e</sup> période de 21 jours calendaires (28 jours en cas de naissances multiples) fractionnable dans un délai et selon les modalités suivantes :

- > Il doit être pris dans les 6 mois suivant la naissance ;
- > Le salarié doit informer l'employeur de la date prévisionnelle de l'accouchement au moins 1 mois avant celle-ci ;
- > La période de congé de 21 ou 28 jours peut être fractionnée en deux périodes d'une durée minimale 5 jours chacune ;
- > Le salarié doit informer son employeur des dates de prise et des durées de la ou des périodes de congés au moins 1 mois avant le début de chacune des périodes.

### Pour les travailleurs indépendants

Les durées d'indemnisation minimales et maximales de ce congé sont respectivement fixées à 7 et 25 (ou 32) jours. La durée d'indemnisation est fractionnable en 3 périodes d'au moins 5 jours chacune. Les périodes de cessation d'activité donnant lieu au versement d'indemnités journalières doivent être prises dans les 6 mois suivant la naissance de l'enfant.

## Obligation générale de sécurité pour tous les producteurs et distributeurs de produits alimentaires ou d'aliments pour animaux

Depuis le 1<sup>er</sup> avril 2021, la Loi EGAlim et la loi PACTE imposent de déclarer les rappels de produits, dangereux ou défectueux, sur un site baptisé « RappelConso ».

Tout professionnel qui commercialise des produits alimentaires est en effet tenu d'une obligation générale de sécurité envers le consommateur. Lorsque ce professionnel sait que des produits, qu'il a mis sur le marché, ne répondent pas à cette exigence, il doit engager les actions nécessaires pour prévenir les risques pour les consommateurs et en informer immédiatement les autorités compétentes.

Les professionnels concernés, producteurs, distributeurs et toute personne agissant pour leur compte, seront tenus :

- > de déclarer, en ligne, les informations dont ils ont connaissance, ou qu'ils ne peuvent pas raisonnablement ignorer au moment de la saisie ;
- > pour ce faire, de créer un compte en adhérent au « site professionnel » RappelConso.

Rappelons qu'en cas de non-respect, des sanctions pénales peuvent s'appliquer. Elles peuvent être lourdes de conséquences pour le professionnel.

Le public aura accès à l'information sur ces rappels à partir du site <http://rappelconso.gouv.fr>.

# Avec nos formules PACK, le numérique vous facilite la vie !

Scanner les documents DEPUIS CHEZ VOUS ou LES DEPOSER EN AGENCE ?... Pour nous adapter aux pratiques et aux besoins de chacun d'entre vous, découvrez les différentes façons de transmettre vos documents à votre comptable !

## La Démat'Box pour scanner depuis votre bureau

La Démat'Box est un scanner mis à disposition et paramétré par Adheo. Il vous permet de scanner plus facilement et plus régulièrement vos pièces comptables. Une simple connexion à internet vous suffit ! Contactez votre interlocuteur privilégié pour plus d'informations.

## L'espace client Cerfrance Connect pour transmettre des fichiers PDF

Une facture papier, un PDF à envoyer à votre comptable ? Rendez-vous sur votre espace «Mes documents» de Cerfrance Connect pour télécharger votre document et lui envoyer directement !

Pratique : avec l'application Cerfrance Connect, vous pouvez également prendre en photo la facture et l'envoyer directement avec votre smartphone !

## Le collecteur de factures pour connecter vos espaces clients fournisseurs

Un collecteur permet de concentrer l'ensemble des documents de vos fournisseurs (énergie, téléphonie...) en un seul et même endroit. Il n'est plus nécessaire

de se connecter à vos différents espaces clients pour télécharger vos documents. Le collecteur de Cerfrance Connect interroge vos différents espaces clients paramétrés et télécharge les documents disponibles.

Vous pouvez ensuite les retrouver dans l'onglet «Fichier en cours» et dans votre Class@dheo numérique.

Plus besoin de les télécharger pour votre comptable !

## Le trieur Class@dheo pour déposer vos documents en agence

Vous souhaitez continuer à déposer vos documents en agence ? Pas de problème, nous vous accueillons toujours avec plaisir ! Nous mettons à votre disposition une valisette ou un classeur sous forme de trieur pour mieux organiser le scan de vos documents. L'agent de dématérialisation numérise votre dossier, transmet les éléments à votre comptable et vous êtes averti lorsque vous pouvez le récupérer. Sur option, retrouvez vos documents dans votre espace client Cerfrance Connect. Demandez conseil à votre comptable !

## Nouveau : le Class@dheo numérique

Un nouvel espace Class@dheo numérique a vu le jour sur Cerfrance Connect. En souscrivant aux offres Pack Demat' et Pack Consult' vous pourrez : consulter vos documents scannés ou téléchargés depuis n'importe quel outil (Demat'Box, Cerfrance Connect, Collecteur de factures), les gérer plus facilement grâce à un moteur de recherche avancée et suivre en temps réel le traitement de votre dossier !

### FORMULE PACK CONSULT'

12,90€/mois

RETROUVEZ VOS DOCUMENTS NUMÉRISÉS POUR VOUS SUR CERFRANCE CONNECT

DÉPOSEZ VOS DOCUMENTS EN AGENCE, RÉGULIÈREMENT

ADHEO S'OCCUPE DE SCANNER ET D'ARCHIVER

ADHEO MET À VOTRE DISPOSITION UN TRIEUR

CERFRANCE ADHEO



### FORMULE PACK DEMAT'

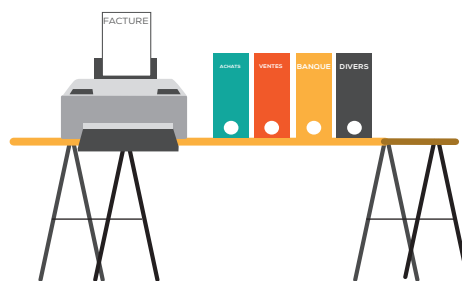
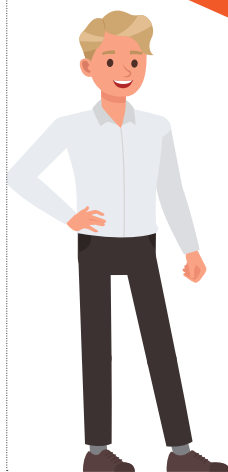
6,90€/mois

SIMPLE ET RAPIDE

ADHEO MET À VOTRE DISPOSITION UN SCANNER

SCANNEZ DEPUIS CHEZ VOUS, RÉGULIÈREMENT

PAS BESOIN DE PC POUR L'UTILISER, UNE CONNEXION À INTERNET SUFFIT !



# Vie de notre association

## ENQUÊTE DE SATISFACTION CLIENTS : LES PRINCIPAUX RÉSULTATS

Enquête mail du 12/04 au 03/05/2021. Taux de participation : 13,4 %

**70 %**  
de clients satisfaits\*

\*Sont considérés comme « satisfaits » les clients ayant attribué une note de satisfaction d'au moins 6/10

Les 3 mots qui définissent le mieux Cerfrance Adheo ?

Confiance

2

Sérieux

1

Ecoute

3

**82 %**  
d'avis positifs sur la  
**GESTION GLOBALE  
DE NOS MISSIONS**

**82 %**  
d'avis positifs sur la  
**PRESTATION  
PAIE**

**80 %**  
d'avis positifs sur la  
**DISPONIBILITÉ  
DU COMPTABLE, qui assure  
un BON SUIVI (76 %)**

**77 %**  
d'avis positifs sur la  
**QUALITÉ  
DES ÉCHANGES AVEC  
NOS CONSEILLERS**

**86% des besoins ponctuels  
sont bien pris en compte**

**77% pensent que Cerfrance  
Adheo informe bien ses clients**

### Nos principaux axes de progrès

- de retards de production  
→ C'est notre priorité ces derniers mois.
- + de proactivité
- + de régularité dans les échanges avec nos équipes
- + d'accompagnement au numérique (dont Cerfrance connect)

### Vous êtes intéressés par...

- + de références économiques locales, dont des études ciblées (bio, BTP, agri. de conservation...)
- une estimation du résultat 3 mois avant la clôture (66 %)
- un tableau de bord de suivi d'activité (60 %), avec actualisation trimestrielle

AG DU 27 MAI EN VISIO

## Retrouvez toutes les infos sur Cerfrance connect !

- > Vidéo de l'Assemblée générale
- > Rapports financier, d'activité, moral et d'orientations



ACCOMPAGNEMENT

## Les diagnostics carbone et la responsabilité sociétale à Adheo

Suite à l'enquête de satisfaction clients, aux échanges de l'AG, nous avons bien pris la mesure de l'importance d'une stratégie RSE au sein de votre entreprise.

Les exploitations agricoles quant à elles, sont amenées, par la politique nationale, à intégrer dans leurs pratiques

l'impact du changement climatique. À ce titre nous leur proposons actuellement d'effectuer des bilans carbone. Ceci est rendu possible suite au développement d'outils de calcul par les organismes techniques.

Dans un futur proche, et au-delà du secteur agricole, notre objectif est de mettre en place un accompagnement conseil axé sur la stratégie RSE, pour une meilleure reconnaissance de vos clients, et surtout pour améliorer la productivité et la rentabilité de votre entreprise. et notamment :

- > votre lien avec l'environnement (choix de vos matières premières, circuits courts, recyclage...)
- > le bien-être de vos salariés
- > votre contribution à la transition énergétique
- > votre maîtrise des risques.

**Les actifs mettent en avant les bénéfices de la RSE pour les entreprises, 63% estimant que la mise en place d'une démarche RSE favorise leur compétitivité.**

IFOP 2019

## Plafond de la sécurité sociale depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021

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
01/01/2019	10,03 €	1 521,22 €	3,62 €
01/01/2020	10,15 €	1 539,42 €	3,65 €
01/01/2021	10,25 €	1 554,58 €	3,65 €

## Comptes courants d'associés

Taux trimestriel en vigueur depuis le 31 décembre 2020	1,17 %
--	--------

## Indice national du fermage pour 2021 105,33 (base 100 en 2009)

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

3 <sup>e</sup> trimestre 2019	1746	2 <sup>e</sup> trimestre 2020	1753
4 <sup>e</sup> trimestre 2019	1769	3 <sup>e</sup> trimestre 2020	1765
1 <sup>er</sup> trimestre 2020	1770	4 <sup>e</sup> trimestre 2020	1795

## Indice de référence des loyers d'habitation

4 <sup>e</sup> trimestre 2019	130,26	3 <sup>e</sup> trimestre 2020	130,59
1 <sup>er</sup> trimestre 2020	130,57	4 <sup>e</sup> trimestre 2020	130,52
2 <sup>e</sup> trimestre 2020	130,57	1 <sup>er</sup> trimestre 2021	130,69

## 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) + 1147	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	4,95 € TTC
Montant au-delà duquel la dépense professionnelle est considérée comme excessive	19,10 € TTC

## WEBINAR (SUR TEAMS)

Nos solutions numériques pour envoyer simplement vos documents

Le 30 juin à 11h30

> Retrouvez le lien Teams dans la e-lettre mail du 10 juin 2021



## WEBINAR (EN REPLAY)

L'intéressement, un dispositif avantageux pour le salarié comme pour l'entreprise

> Retrouvez le replay du webinar du 16 juin 2021 sur Cerfrance Connect



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



Cerfrance Adheo est partenaire du GEMAB pour l'édition 2021 !



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 - Frapar - Alegria | Impression en 5 000 exemplaires par l'imprimerie AGM (55) certifiée Imprim'vert. Papier 100 % recyclé. ISSN 2264-4458

