



Juillet 2022



DOSSIER / P.4 À 9

RÉSILIENCE | QUELQUES IDÉES CLÉS POUR RÉUSSIR !

AU SOMMAIRE

TÉMOIGNAGES D'ADHÉRENTS...

SPÉCIAL DOSSIER

6

Vincent ROBERT, *Little Délirium Café*
"Oser avancer dans un contexte incertain !"

7

Florian CILLA, *Boulangerie Cilla*
"La boulangerie, un secteur que la crise n'oublie pas !"

8

Édith LAURENT, *SAS Laurent Daniel*
"Savoir rebondir, avancer et se ressourcer !"

9

Mickaël MATHIEU, *GAEC de l'Altiplano*
"Innovations et forces en famille"

ZOOM SUR...

2-3

La facturation électronique | Une future obligation à anticiper dès maintenant !

> **Actualités ADHEO** • Retour sur l'Assemblée Générale • Démarche RSE : les dernières avancées • Nouveau : partenariat Renault

INFORMATIONS À CONNAÎTRE...

10-11

- Demain, quel statut pour le conjoint collaborateur ?
- Ressortissants ukrainiens : comment les embaucher ?

12

**CHIFFRES CLÉS
AGENDA**

ZOOM SUR

La facture électronique | Une future obligation à anticiper dès maintenant !

À partir du 1^{er} janvier 2024, chaque entreprise, quelle que soit sa taille et son activité, devra **choisir une plateforme agréée par l'administration fiscale pour réceptionner ses factures fournisseurs en format électronique**. Puis, dès 2026, chaque entreprise devra **éditer ses factures** sur un logiciel qui respecte les normes imposées par l'administration, et **les transmettre en format numérique**. Les factures papier ne suffiront plus : en cas de contrôle fiscal, seules les preuves numériques (factures dématérialisées et scellées) feront foi. Avec la facturation électronique, ce sont donc les pratiques administratives de toutes les entreprises qui vont fortement évoluer !

Qu'est-ce qu'une "facture électronique" ?

Il s'agit d'une **facture 100 % numérique, qui est créée, envoyée, reçue et conservée sous une forme dématérialisée**. Elle doit respecter un socle minimum de données sous forme structurée, ce qui la différencie des factures papier ou du PDF ordinaire. Les factures devront nécessairement être adressées au client par l'intermédiaire d'une plateforme de dématérialisation (portail public ou plateforme agréée par l'administration fiscale).

Pourquoi est-elle instaurée ?

L'objectif de l'État est multiple : **accélérer la digitalisation de toutes les entreprises, simplifier les obligations déclaratives en matière de TVA** grâce à un pré-remplissage des déclarations, lutter contre la fraude fiscale, connaître plus précisément les activités économiques des différentes filières... À travers cette obligation,

l'administration élargit le modèle mis en place depuis 2020 pour les collectivités publiques, avec Chorus Pro.

Quels intérêts pour les entreprises ?

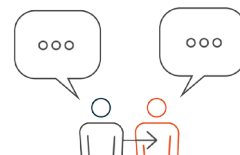
La facture électronique doit vous permettre **un meilleur suivi des délais de paiement et de règlement, une traçabilité renforcée et une meilleure gestion de trésorerie** grâce à une actualisation plus fréquente de vos données comptables.

Demain, un meilleur pilotage d'entreprise

Tableaux de bord plus réguliers



Suivi comptable renforcé



Est-ce que toutes les transactions sont concernées ?

La facture électronique **concernera toutes les transactions** : entre entreprises, pour les ventes aux particuliers, les transactions internationales, et bien sûr toujours pour les ventes aux collectivités.

Comment Cerfrance Adheo m'accompagnera ?

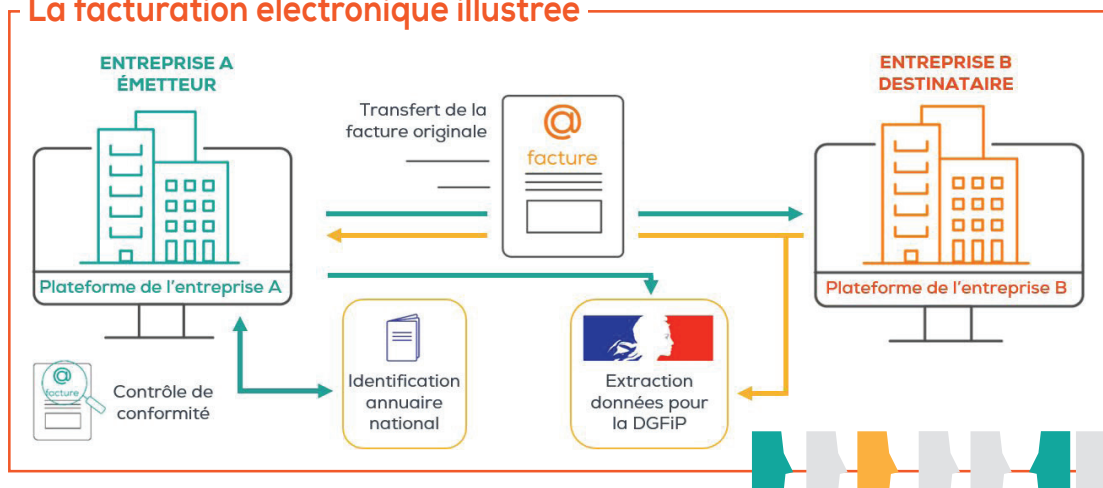
Le réseau national Cerfrance travaille à l'élaboration d'une **plateforme agréée par l'administration fiscale, pour collecter, émettre et conserver vos factures**. Cette plateforme constituera l'interface simplifiée entre votre entreprise, l'administration fiscale, vos clients et vos fournisseurs. Notre objectif est double : sécuriser vos données d'entreprise (respect des normes RGPD – Règlementation Générale sur la Protection des Données) en limitant le nombre d'intermédiaires et simplifier votre gestion administrative.

À noter : dans la prochaine version de l'espace client Cerfrance connect, l'outil devis-facturier sera lié à Chorus Pro. Vous pourrez ainsi suivre depuis votre espace client le statut de vos factures (acceptée, payée, rejetée...).

Cerfrance Adheo travaille depuis plusieurs mois déjà sur ce projet d'envergure, notamment à travers les solutions de numérisation proposées depuis un an à tous nos clients (pack Démat, pack Consult', scan avec l'application mobile Cerfrance connect...). Aujourd'hui, près de 90 % de vos documents (factures, contrats et autres) sont numérisés et stockés par nos soins.

Nous nous préparons activement à l' échéance de la facture électronique, pour vous accompagner dans ces changements et vous proposer des solutions simples, sécurisées et connectées.

La facturation électronique illustrée



Retour sur notre Assemblée générale !

Nous étions près de **230 réunis** à Pont-à-Mousson le 31 mai dernier, pour notre Assemblée générale.

Merci aux participants pour leur présence !

Après une partie statutaire rythmée, nous avons eu le plaisir de recevoir l'économiste **Dominique SEUX** (Directeur délégué des Echos, éditorialiste FranceInter) pour une conférence sur le thème de la **résilience des entreprises françaises**. Pendant une heure, il a donné sa vision des **opportunités de la France** pour se positionner dès à présent dans le **contexte économique et politique** très fluctuant que nous connaissons, revenant sur l'influence grandissante de la politique sur l'économie, la **stratégie de relocalisation**, le retour de l'inflation et les **perspectives de croissance**, l'impact des **technologies** et le virage **écologique** nécessaire.

Retrouvez son intervention en vidéo sur Cerfrance connect (accès réservé aux clients) !



Démarche RSE : les dernières avancées

Depuis un an, un groupe de travail construit et déploie au sein de Cerfrance Adheo une **démarche RSE** (Responsabilité Sociétale des Entreprises). Découvrez ci-dessous les nouvelles avancées !



Papier recyclé et écologique en agences

[Ne soyez pas surpris si vos documents sont imprimés sur du papier plus fin. C'est pour la bonne cause !]



Charte fournisseurs



Sensibilisation interne sur le poids des mails



Travail avec des ESAT et associations locales



Construction des nouvelles offres (allier l'économique à l'écologique)

... et bien d'autres projets !



NOUVEAU | Un partenariat Renault pour les clients Cerfrance Adheo !

Dans le cadre du dispositif **Cerfrance Avantages**, les adhérents Adheo peuvent désormais bénéficier de remises allant jusqu'à 38 % sur l'achat d'un véhicule neuf Renault !

> Pour en savoir plus, rendez-vous sur Cerfrance connect, rubrique Cerfrance Avantages / Acheter gagnant !



NOUVEAU PARTENARIAT





RÉSILIENCE | Quelques idées

Le conflit entre l'Ukraine et la Russie génère **une crise mondiale économique majeure**. La flambée des coûts des matières premières impacte de nombreux métiers comme ceux du bâtiment. Ce conflit apporte la preuve de l'importance de ces 2 pays dans les échanges mondiaux. La plupart des **matières premières** y sont créées directement, la restriction sur les **énergies fossiles** produites dans l'Est du monde ainsi que la **pénurie de transporteurs** ukrainiens bousculent complètement les règles des échanges mondiaux et augmentent sévèrement les prix. Face à ces problématiques, comment gérer au mieux les marges des prix de vente ? Comment rester économiquement rentable malgré l'inflation ? Notre conseiller économique Laurent BLATT vous apporte quelques éléments de réponse :

APPELS D'OFFRE : SE RÉFÉRER AUX CLAUSES

Les appels d'offre sont des processus longs. Plusieurs mois peuvent s'écouler entre la réponse et le début des chantiers. Dans ce contexte d'incertitudes quant aux prix des matières premières, **il est primordial de bien se référer aux différentes clauses que comportent les projets**. Pour éviter de mettre son entreprise en difficulté, mieux vaut **ne répondre qu'aux appels d'offre révisables** ! Cela signifie que l'entrepreneur engagé peut adapter son devis en fonction de la fluctuation des prix et ainsi s'assurer de ne pas travailler à perte.

Clause d'actualisation ou de révision, quelle différence ?

Une **clause d'actualisation** permet de revaloriser le prix au début de son exécution et n'a lieu qu'en seule fois, alors que la **clause de révision** permet de revaloriser les prix au moment de l'envoi des situations ou de la facture. Si vous choisissez la clause de révision, pensez à indiquer clairement la règle de calcul sur votre devis.

DEVIS ET FACTURATION AVEC LES PARTICULIERS

En cas de contractualisation avec un particulier, **il est préférable de revoir les délais**. Un délai court, calqué sur les délais annoncés par votre fournisseur, permet de s'assurer de la justesse des prix. Sachez également qu'il **n'est pas obligatoire de plafonner le montant de l'acompte à 30 %**. Tout entrepreneur **peut demander jusqu'à 50 %** de façon à commander rapidement son stock de fourniture, limitant ainsi l'avance de trésorerie. Un court délai de signature de devis et un acompte plus important permettront une gestion plus précise, qui garantiront plus d'indépendance financière et éloigneront les prêts bancaires.

VEILLE, NÉGOCIATION FOURNISSEURS ET ACHATS GROUPÉS

Une surveillance accrue des coûts des matières premières est obligatoire dans ce contexte de forte fluctuation des prix. Cette veille pourra engendrer des achats plus justes des

ées clés pour réussir !

matériaux ou d'équipements. **Négocier un prix**, demander un **gel de tarif** ou un **délai supplémentaire** à son fournisseur sont tout à fait possibles. En parallèle, il est important de garder contact avec son interlocuteur bancaire qui a tout son rôle dans la réactivité des achats.

Pensez également aux achats groupés entre professionnels, mais aussi aux accords et **remises dont vous pouvez bénéficier via votre fournisseur, comme c'est le cas avec Cerfrance Adheo** (remises commerciales par exemple chez Kiloutou et Renault, chèques remis suite à l'achat de véhicules Ford ou d'engins agricoles New Holland, etc.).

UN COUP DE POUCE SUR L'ÉNERGIE

Les entreprises dont les dépenses de gaz et d'électricité sont supérieures à 3 % de leur chiffre d'affaires et qui deviendraient déficitaires en 2022 du fait de la hausse des dépenses d'énergie pourront bénéficier **d'une subvention d'un montant de 50 % du surplus des dépenses énergétiques intervenues entre le 01/03/2022 et le 31/12/2022**.

À noter : le site energie-info.fr vous permet de comparer les offres des fournisseurs sur l'électricité et le gaz naturel, pour les professionnels comme pour les particuliers.

PGE RÉSILIENCE ET PRÊT BONIFIÉS (PB) DE L'ÉTAT

Il est impossible de maintenir une activité sans matériaux, de même qu'il est impossible de maintenir des achats de stocks sans trésorerie. Pour conserver un niveau de trésorerie correct et ainsi pouvoir répondre aux demandes des clients, l'État a créé un PGE résilience, ouvert au moins jusqu'au 30 juin 2022*. Il permet de couvrir jusqu'à 15 % du chiffre d'affaires annuel moyen au cours des 3 dernières années. En cas de refus ou d'insuffisance de PGE, les Prêts Bonifiés peuvent prendre le relai. Ils ont été prolongés jusqu'au 31 décembre 2022.

**Le PGE devrait être prolongé prochainement, les nouveaux délais seront publiés sur Cerfrance Connect dès qu'ils seront communiqués par l'État.*

S'assurer du bon déroulement des projets avec des points d'étapes réguliers est une clé au maintien de votre entreprise. Nos experts Cerfrance Adheo vous accompagnent grâce à nos différents outils : tableaux de bord trimestriel, tableaux de bord sur mesure, calcul des prix de revient, aide à la constitution des dossiers de demande d'aides mises en place par l'État...

Nos conseillers s'appuient sur leur expertise et vous accompagnent dans la prise de décision concernant votre entreprise et son avenir. Pour cela, nous vous aiguillons grâce à 3 outils d'aide à la décision performants et fiables.



3 Outils d'aide à la décision

- Calcul du coût de revient,
- Projection de trésorerie,
- Calcul du point d'équilibre financier.



+ de 20 ANS d'expérience

sur le coût de revient !



De l'info en continue

Sur Cerfrance Connect, notre site internet, nos réseaux sociaux et notre newsletter mensuelle.

Besoin d'un accompagnement ? Contactez nos conseillers !
03 83 96 32 82 - contact@cerfrance-adheo.fr



cerfrance-adheo.fr



TÉMOIGNAGES D'ADHÉRENTS

Spécial DOSSIER

OSER AVANCER DANS UN CONTEXTE INCERTAIN

Vincent ROBERT, gérant de la SARL La Station, a su faire preuve d'audace en créant un tout nouveau concept en pleine crise sanitaire. Taxi de profession il y a encore quelques années, ce jeune entrepreneur a décidé de relever le pari de reprendre un restaurant grâce à la vente de sa licence. De ce projet est né le Little Délirium Café situé boulevard Joffre à Nancy. Focus sur cet adhérent qui a su rebondir et se renouveler.

Comment avez-vous connu Cerfrance Adheo ?

Je travaille avec Adheo depuis 12 ans maintenant. C'est lorsque j'étais taxi en 2008 que l'on m'a conseillé de me tourner vers ce cabinet et depuis je suis resté fidèle. Je suis très bien accompagné, mon comptable est très réactif. Il ne me laisse jamais sans réponse. Je suis également accompagné par un conseiller économique, qui sait m'épauler et m'orienter dans mes projets.

Vous êtes sur le point d'ouvrir une seconde structure, comment avez-vous réussi ce tour de force malgré les crises qui s'enchaînent ?

Mon comptable m'a été précieux. Il a su m'aiguiller et m'accompagner pour faire les demandes d'aides et ainsi maintenir ma trésorerie pendant la crise sanitaire. Le gouvernement nous a bien aidé, beaucoup de subventions ont été mises en place. En parallèle, j'avais en tête ce projet depuis quelques mois, cela m'a permis de le faire mûrir. J'ai repéré un fond de commerce qui se libérait, ensuite pendant presque 2 ans nous avons travaillé avec mon conseiller économique au montage de mon financement. Ce n'est pas chose facile pour une activité de débit de boissons car ce n'est pas un domaine dont les banques sont friandes...

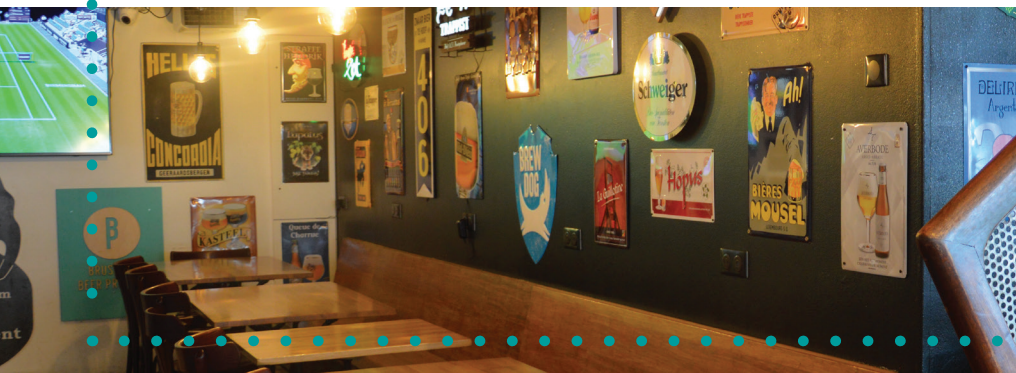
Le projet est-il finalisé ?

Oui, ça y est ! Notre nouveau bar "Le café des Trolls", imaginé et conçu avec mon épouse ouvre ses portes pour l'été. Il s'agit d'un concept en partenariat avec la célèbre marque de bière "La cuvée des Trolls". Il se situe en face de la cathédrale à Nancy et compte environ 80 places. Nous ouvrons le 1^{er} juillet. Dans un second temps, nous pensons mettre en place de la restauration. Encore un nouveau projet à développer.

Après la crise sanitaire, les effets de la crise ukrainienne. Comment vivez-vous ces imprévus ?

Depuis le début de la crise ukrainienne, on constate les augmentations des tarifs notamment sur les boissons et les huiles de friture mais pour le moment c'est encore faible... La bonne nouvelle, c'est que les gens sont revenus ! On pourrait presque dire qu'on fait un meilleur chiffre qu'en 2019 avant tous ces bouleversements...

Deux années de crise sanitaire font place à une crise mondiale majeure mais n'empêchent pas les projets de fleurir. Vincent ROBERT le prouve aujourd'hui. Une bonne gestion grâce à un appui solide et efficace donnent naissance à un projet mûrement réfléchi, malgré le contexte de ces derniers mois !



LA BOULANGERIE, UN SECTEUR QUE LA CRISE ECONOMIQUE N'OUBLIE PAS !

La boulangerie, commerce de première nécessité, n'était pas le secteur d'activité le plus touché par la crise Covid. Aujourd'hui, elle risque d'être l'un des plus impactés par la fluctuation des prix et la pénurie de matières premières. Dans cette instabilité se cumulent une flambée des prix, une pénurie de matières premières et une inflation des énergies. Une accumulation à laquelle nos clients doivent faire face ! Rencontre avec Florian CILLA, boulanger à Nancy.

ressentez-vous déjà les effets de la crise ?

En effet, la crise ukrainienne est bien présente et se fait ressentir. En tant que commerce de première nécessité, je n'ai pas vraiment souffert de la crise sanitaire. En revanche, **il faut que je m'adapte car les prix des fournitures flambent, notamment les matières premières et l'électricité.** Côté matières premières, je me fournis en farine locale. Mais même en direct, **son prix dépend du cours mondial.** Côté énergie, je ne peux pas travailler sans faire fonctionner mes fours. Il en est de même pour les produits laitiers, notamment le prix du beurre qui a doublé en quelques années.

De ce fait, comment parvenez-vous à calculer vos prix ?

La plus grosse difficulté est de trouver le bon équilibre entre les augmentations des coûts de production et nos produits. En tant que boulanger, nous devons nourrir la population, nous ne pouvons pas faire fluctuer brusquement nos prix. Les gens font face aux mêmes problèmes... **J'ai donc fait le choix de ne pas bouger le prix de ma baguette.** C'est un

produit de première nécessité, ma clientèle aussi doit pouvoir faire face. **Ma baguette tradition reste donc à 1 euro !** Je préfère répercuter ces augmentations sur des produits plus spéciaux...

Votre clientèle est-elle toujours au rendez-vous ?

Oui et je pense que ma localisation me sert finalement beaucoup aujourd'hui. **Je ne suis pas en centre-ville ce qui me donne la possibilité de rester dans des tarifs concurrentiels** et de permettre à ma clientèle de continuer de venir. Mes confrères qui doivent déjà faire des tarifs un peu plus hauts du fait de leur localisation sont encore plus impactés !

Comment envisagez-vous les prochains mois ?

C'est très difficile à dire. **On va continuer les efforts pour maintenir l'activité.** Le manque de visibilité est le problème principal pour traverser une crise !

Avec une clientèle principalement étudiante, Florian CILLA fait le choix de répercuter ses contraintes sur des produits comme les pains spéciaux. Une stratégie humaine et efficace qui permet à cet artisan boulanger de Nancy, de garder ses clients tout en maintenant son activité.

SAVOIR REBONDIR, AVANCER & SE RESSOURCER !

Le climat mondial de ces dernières années impacte particulièrement un secteur d'activité : le BTP ! Beaucoup de tensions ont été créées par une succession d'événements déstabilisants (crises, confinements, conflits géopolitiques...). Les particuliers ont envie de parfaire leurs maisons, la main d'œuvre devient une denrée rare et les matériaux sont très

limités... Un cumul de difficultés auquel il faut faire face et que nous explique Edith LAURENT, gérante de la société SAS Laurent Daniel qui emploie 12 personnes à Rigny Saint Martin.

Selon vous, quel est le plus fort impact pour votre profession ?

Nous sommes une entreprise de charpente couverture. Pour l'heure, nous sommes vraiment tenus par la pénurie de tuiles, ainsi que par les prix qui bougent très vite. On a vécu déjà 2 augmentations successives assez élevées et nous en attendons une nouvelle dans les prochaines semaines. La tuile est un matériau qui nécessite beaucoup d'électricité lors de sa production... Les restrictions liées au conflit actuel y jouent un rôle majeur.

Pour aller plus loin, quelle répercussion a cette pénurie sur votre entreprise ?

Faire un choix de modèle ou de couleur devient difficile. Les attentes en réapprovisionnement vont jusqu'à 8 mois de délai : un record historique, je n'avais jamais vu ça ! Ce qui a un effet boule de neige. Nos échafaudages, soumis à différentes normes et contraintes dues à notre certification Qualibat et RGE, sont parfois bloqués sur les chantiers pendant plusieurs semaines. Ce qui nous ralentit par ailleurs car nous ne pouvons plus en disposer pour d'autres chantiers. En parallèle, l'instabilité des prix bouleverse rapidement nos devis qui doivent être établis sur des délais très courts. Nos clients, ce que je comprends tout à fait, aimeraient que le prix du devis soit le prix facturé mais c'est impossible...

Comment gérez-vous la fluctuation des prix ? Avez-vous mis en place de bonnes pratiques pour réaliser votre veille ?

La fluctuation des prix nous demande énormément de travail. Nous avons révisé nos conditions générales de vente, les délais de nos devis et nous devons faire un suivi régulier des prix proposés par nos fournisseurs. Nous nous sommes équipés d'un logiciel très utile qui compare tous les tarifs. En revanche, je suis heureuse de voir que la fidélité paye ! Nous avons d'excellentes relations avec nos fournisseurs avec lesquels nous travaillons de manière récurrente. Ces liens nous servent aujourd'hui. À l'heure où les quotas s'imposent, la fidélité est une clé !

Comment vous apprêtez-vous à vivre les prochains mois ?

Je pense que l'on peut même parler en années pour le domaine du BTP ! La tension au niveau des matériaux va continuer de s'amplifier et la RE2020* (qui va naître en 2023) va certainement déstabiliser la profession, voire ralentir fortement les investissements. Je pense que même si la crise s'arrête rapidement, les dommages engendrés ne nous feront jamais revenir à ce que nous connaissions il y a encore 3 ans... Néanmoins, nous nous devons d'avancer et d'avoir de nouveaux projets ! Nous sommes déjà en contact avec notre conseiller Adheo sur un prévisionnel à 3 ans pour investir dans plus de matériel. Comme je le dis toujours une entreprise qui ne bouge pas, meurt !

Avez-vous un conseil à partager ?

Selon moi, il est très important de faire preuve de compréhension et d'empathie dans ce climat sous tensions. Prenez du temps pour vivre des moments de convivialité en entreprise, avec vos partenaires et surtout en famille. Il est capital de garder en tête que tout n'est pas seulement professionnel. Se ressourcer est essentiel !

* Introduites par la Loi de transition énergétique pour la croissance verte de 2015, la Stratégie nationale bas-carbone (SNBC) et la Programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE) fixent des orientations pour les filières afin d'atteindre la neutralité carbone en 2050.





INNOVATIONS & FORCE EN FAMILLE

Le GAEC de l'Altiplano est une ferme très dynamique gérée par la sixième génération de la famille. L'exploitation laitière est inscrite dans le label HVE (Haute Valeur environnementale) depuis cette année. Elle est diversifiée avec un atelier de vente directe de charcuteries, steaks hachés, plats cuisinés et viande bovine. Cette exploitation est, aussi, très innovante par son élevage d'alpagas. Elle est enfin référencée "Ferme pédagogique et découverte". Rencontre avec Mickaël MATHIEU, le père de famille...

Comment avez-vous eu l'idée de faire un élevage d'alpagas ?

L'élevage d'alpagas est né à la suite d'une visite au salon de l'agriculture de 1989. Je voulais m'installer avec ma tante en GAEC mais l'exploitation n'était pas assez rentable pour faire vivre 2 associés. C'était à l'époque où les portes ouvertes à la ferme ou l'accueil des classes devenaient incontournables. **C'est ma première innovation !** J'ai fait venir 10 femelles et 1 mâle directement du Chili et on a commencé à faire de la laine. Elle nous permet de vendre du fil à tricoter et des vêtements.

Comment avez-vous continué de faire évoluer votre ferme ?

J'ai la chance d'avoir ma femme et mes fils qui veulent s'installer sur la ferme avec moi. J'essaie de la faire évoluer pour que **chacun puisse trouver sa place et rester rentable**. Nous avons mis en place une ferme découverte et pédagogique afin de faire découvrir notre métier. Nous avons construit une salle d'accueil aux normes afin de recevoir tout public sur rendez-vous (scolaire, centre aéré, rassemblement de famille...). Nous proposons, aussi, des visites pédestres de la ferme. **On essaye d'innover en fonction des demandes de la société !**

Nous faisons face à plusieurs crises mondiales. Quels sont les impacts sur votre exploitation ? Comment parvenez-vous à vous adapter ?

Le principal impact ? Le prix du carburant ! On a besoin de nos tracteurs au quotidien pour nourrir les animaux, pour nos cultures. Ma ferme est sur deux communes, je dois aussi faire des aller-retours... On a une **augmentation énorme des charges en carburant liée à l'augmentation du prix**. Nous subissons aussi des augmentations dans beaucoup d'autres domaines (engrais, aliments du bétail, électricité,...) ! Mais je n'ai pas le choix je dois continuer de travailler. **J'essaie de calculer les coûts pour être au plus juste**, de faire des fourrages de qualité pour mes bêtes et être le plus autonome possible ! Quand on a des animaux, qu'on fait du lait, **on ne peut pas laisser tomber !**

Quels sont vos prochains projets ? Avez-vous des innovations en tête ?

On est en train de refaire un bâtiment vaches laitières pour regrouper nos troupeaux qui sont séparés sur 2 zones différentes. Quand ce sera terminé, **on gagnera beaucoup de temps et on fera des économies d'énergie**. Ensuite, nous voulons installer notre second fils. Ce qui nous poussera encore une fois à améliorer l'exploitation. Et puis, on pense de plus en plus à installer des panneaux photovoltaïques. **On aimerait devenir un peu plus autonome en énergie**. La nouvelle crise qui arrive nous prouve encore plus ce besoin ! On consomme vraiment beaucoup d'électricité et de carburant, si on a la possibilité de faire quelque chose pour faire des économies cela mérite une véritable réflexion !

Le GAEC de l'ALTIPLANO a connu une véritable ascension passant de 69 hectares pour 100 000 litres de lait à 190 hectares et 1 180 000 litres, en moins de 20 ans. Pour la famille MATHIEU, installation rime véritablement avec innovation. Comme l'affirme Mickaël MATHIEU, l'avenir n'est pas si facile à prévoir mais une chose est sûre, c'est en famille qu'ils feront face.

COMMENT EMBAUCHER DES RESSORTISSANTS UKRAINIENS ?

ACTUALITÉ

Il revient à l'employeur, en respectant une procédure particulière, de faire la demande d'autorisation de travail pour le salarié étranger qu'il souhaite embaucher. Cette procédure peut parfois être longue et fastidieuse. Or, certaines situations exceptionnelles ne permettent pas d'attendre. En revanche, constatant l'existence d'un flux massif de personnes déplacées en provenance d'Ukraine, le Conseil de l'Union Européenne a mis en place un régime de protection temporaire, qui n'est pas sans conséquence sur les démarches que l'employeur doit engager.

Protection temporaire : qui sont les bénéficiaires ?

Afin de permettre la mise en œuvre effective du régime de protection temporaire, une instruction a été émise. **Ce dispositif vise à octroyer aux personnes concernées une protection internationale immédiate** à laquelle sont associés un certain nombre de droits, dont celui de travailler.

Ce régime de protection temporaire **concerne les personnes déplacées d'Ukraine à compter du 24 février 2022 à la suite de l'invasion militaire** de l'armée russe et plus précisément :

- Les ressortissants ukrainiens **résidant en Ukraine avant le 24 février 2022**,
- Les ressortissants de pays tiers ou apatrides, **bénéficiant d'une protection internationale ou d'une protection nationale équivalente en Ukraine avant le 24 février 2022**,
- Les ressortissants de pays tiers ou apatrides établissant qu'ils **résidaient légalement et régulièrement en Ukraine** et qu'ils ne sont pas en mesure de rentrer dans leur pays ou région d'origine dans des conditions sûres et durables,
- Les **membres des familles des personnes précitées**, déplacés d'Ukraine à partir du 24 février 2022, sans possibilité de retourner dans leur pays ou région d'origine dans des conditions sûres et durables.

Quelles démarches pour l'employeur ?

Depuis le 2 avril 2022, il est désormais prévu que l'**autorisation provisoire de séjour ouvre droit à l'exercice d'une activité professionnelle**. Dès lors, les employeurs n'ont plus de demande d'autorisation de travail à formuler. En pratique, l'employeur doit vérifier que l'étranger qu'il souhaite embaucher est en situation régulière. Il **doit en informer le préfet** du département dans lequel l'établissement employeur a son siège, **au moins 2 jours ouvrables avant la date d'embauche**. En retour, le préfet aura 2 jours pour donner sa réponse. Si ce délai est dépassé, l'obligation pour l'employeur est considérée comme accomplie.



LE SAVIEZ-VOUS ?

Être adhérent au pôle social employeur (réalisation des bulletins de salaires, des contrats de vos salariés...) c'est aussi recevoir gratuitement 6 exemplaires par an de notre revue "La lettre aux employeurs".



**REJOIGNEZ-NOUS & NE PASSEZ PLUS
À CÔTÉ DE L'ACTUALITÉ !**

DEMAIN, QUEL STATUT POUR LE CONJOINT COLLABORATEUR DU CHEF D'ENTREPRISE NON SALARIÉ ?

INFORMATIONS

La loi de financement de la sécurité sociale 2022 a réformé le statut de conjoint collaborateur. Jusqu'à présent permanent, il est devenu un statut temporaire à compter du 1^{er} janvier 2022, car limité à 5 ans. Rappelons que, pour être considéré comme tel, le collaborateur doit participer régulièrement à l'activité de son conjoint, sans être rémunéré ni être associé. Rappelons également que le terme conjoint recouvre l'époux(se), le(la) concubine(e), ou le(la) partenaire pacsé(e). Qui est concerné par la réforme ? Quelles sont les alternatives possibles à l'issue des 5 ans ?

Qui est concerné par la réforme ?

Depuis le 1^{er} janvier 2022, la durée d'exercice du statut de conjoint collaborateur **est limitée à 5 ans au cours d'une carrière**. Ce délai prend en compte toutes les périodes, consécutives ou non, effectuées en tant que collaborateur.

La limitation concerne tous les conjoints collaborateurs, y compris ceux déjà en activité avant le 1^{er} janvier 2022 :

- le statut prendra fin au plus tard le 31 décembre 2026, pour ceux ayant ce statut au 1^{er} janvier 2022 et qui le conservent,
- il prendra fin à l'issue d'un délai de 5 ans à compter de la date d'entrée dans ce statut, pour les personnes qui le choisissent à compter du 1^{er} janvier 2022.

NB : Les personnes qui atteignent, au plus tard le 31 décembre 2031, l'âge d'obtention automatique d'une pension de vieillesse à taux plein (soit 67 ans) peuvent conserver le statut de conjoint collaborateur jusqu'à la liquidation de leurs droits à la retraite.

À l'issue des 5 ans, le conjoint collaborateur qui continue de travailler dans l'entreprise se trouve-t-il, de facto, sans statut ?

Non, si le conjoint collaborateur adopte de façon expresse un autre statut :

- soit en tant que travailleur non salarié (le conjoint pourra devenir associé,
- soit en tant que salarié.

NB : à défaut d'un choix déclaré, le chef d'entreprise sera réputé avoir déclaré son conjoint sous le statut de salarié.

Quelles sont les alternatives, à l'issue des 5 ans, pour le conjoint collaborateur ?

➤ Vers un statut de travailleur non salarié (TNS) ?

Ce statut permet d'accéder à une protection sociale complète, en cotisant sur la base des revenus professionnels.

Avant de se positionner, il faudra mesurer le coût fiscal et social de ce choix, ainsi que son intérêt selon plusieurs critères : revenus, âge, carrière professionnelle, situation familiale, responsabilités, pouvoirs...

S'orienter vers ce statut pose aussi la question de la forme juridique de l'entreprise : entreprise individuelle ou société ?

La réponse à cette question est importante car, si vous êtes actuellement en entreprise individuelle, l'évolution vers une société sera à étudier et à anticiper dès lors que les conjoints deviennent associés.

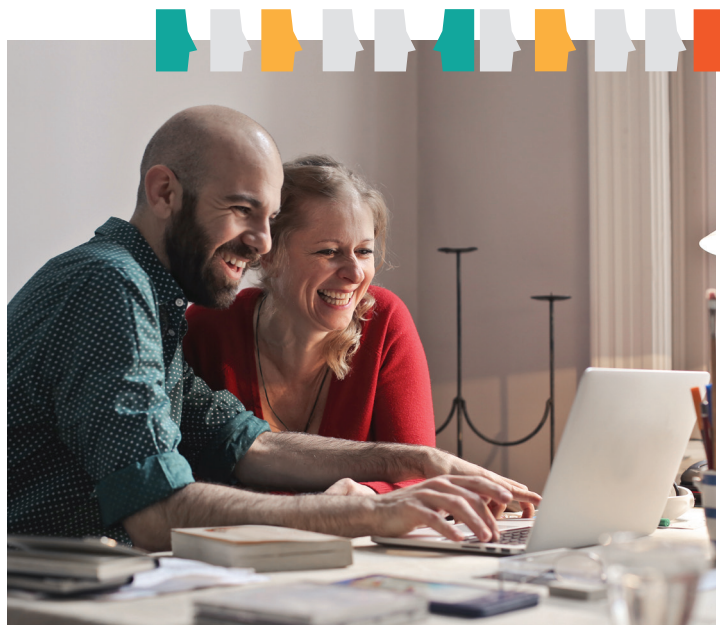
➤ Vers un statut de travailleur salarié ?

Ce statut de salarié permet d'accéder à une protection sociale complète, en cotisant sur la base de la rémunération allouée (salaire). La réglementation du droit du travail s'applique : contrat de travail, tâches à accomplir, rémunération, lien de subordination, bulletins de paie...

Là encore, il faudra veiller au coût fiscal et social de ce choix et à son intérêt, selon les critères suivants : rémunération, statut, âge, carrière professionnelle, situation familiale, protection sociale... **Point important :** le conjoint salarié ne pourra pas accomplir des actes de gestion ou de direction.

En conclusion, les choix à effectuer ont de multiples impacts sur l'entreprise et sur les personnes. Ces impacts doivent être mesurés et comparés sur le plan fiscal, social, juridique, financier, économique notamment.

Une approche circonstanciée par un conseiller, pour simuler les différentes options, permettra de retenir la solution la plus adaptée à vos besoins, pour vous et votre conjoint. Contactez-nous dès à présent !



Plafond de la sécurité sociale depuis le 1^{er} janvier 2021 (toujours en vigueur)

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
01/01/2020	10,15 €	1 539,42 €	3,65 €
01/10/2021	10,48 €	1 589,47 €	3,65 €
01/01/2022	10,57 €	1 603,12 €	3,76 €

Comptes courants d'associés

Taux trimestriel en vigueur depuis le 31 décembre 2021	1,17 %
--	--------

Indice national du fermage pour 2021 106,48 (base 100 en 2009)

Indice du coût de la construction Base 100 au 4^e trimestre 1953

4 ^{ème} trimestre 2020	1 795	3 ^{ème} trimestre 2021	1 886
1 ^{er} trimestre 2021	1 822	4 ^{ème} trimestre 2021	1 886
2 ^{ème} trimestre 2021	1 821	1 ^{er} trimestre 2022	1 948

Indice de référence des loyers d'habitation

4 ^{ème} trimestre 2020	130,52	3 ^{ème} trimestre 2021	131,67
1 ^{er} trimestre 2021	130,69	4 ^{ème} trimestre 2021	132,62
2 ^{ème} trimestre 2021	131,12	1 ^{er} trimestre 2022	133,93

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 0,502	(d x 0,3) + 1 007	d x 0,35
4 CV	d x 0,575	(d x 0,323) + 1 262	d x 0,387
5 CV	d x 0,603	(d x 0,339) + 1 320	d x 0,405
6 CV	d x 0,631	(d x 0,355) + 1 382	d x 0,425
7 CV et plus	d x 0,661	(d x 0,374) + 1 435	d x 0,446

Frais de repas

Valeur du repas pris à domicile	5,00 € TTC
Montant au-delà duquel la dépense professionnelle est considérée comme excessive	19,40 € 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

Directeur de la publication : Jean-René LENNE
Rédaction : service communication, direction de l'expertise
Mise en page : service communication
Crédits photographiques : Freepik / Pixabay

Impression en 4300 exemplaires par l'imprimerie AGM (55) certifiée
Imprim'vert - Papier 100 % recyclé
ISSN 2264-4458

Nos prochains webinaires

CONSEIL ÉCONOMIQUE

Préparer sa retraite

SEPTEMBRE

TABLEAUX DE BORD

Mettre en place des outils de pilotage

OCTOBRE

+ d'infos à venir

Restez connecté !

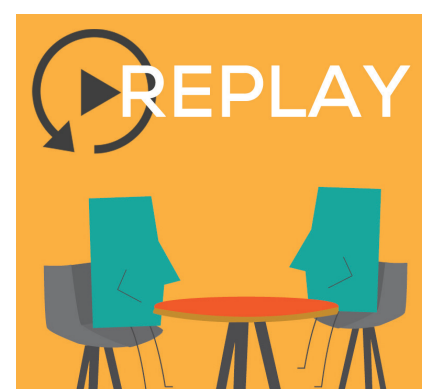
Nos rendez-vous

RÉUNIONS D'INFORMATION

L'impact des évolutions réglementaires sur les EI/EIRL

SEPTEMBRE

Nos experts juridiques et patrimoniaux feront le point sur ces évolutions et répondront à vos questions lors des 6 réunions organisées en 54 et 55



Retrouvez nos précédents webinaires en vidéo sur notre **chaine Youtube !**