



LA COTE NANTAISE

DES ARTISANS CHARCUTIERS - TRAITEURS

10 Rue de la Jalousie – 44980 SAINTE LUCE SUR LOIRE

charcutiertraiteur44@orange.fr - tél 0251850866

www.charcutiertraiteur44.fr – <https://www.facebook.com/Fédération-des-Artisans-Charcutiers-Traiteurs-44>

Téléphone 0251850866 – Email charcutiertraiteur44@orange.fr

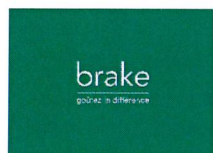
SITE INTERNET www.charcutiertraiteur44.fr

2- MAI 2018

SOMMAIRE

- Edito 44
- Infos en bref
- Nouvelle formation au CIFAM :
Préparateur (trice) Vendeur (se) Option Charcuterie Traiteur
- Le nouveau contrôle technique de vos véhicules
- Plateforme RH : les actions en cours avec l'U2P-CPRIA-DIRECCTE
- Les vérifications périodiques de sécurité
- Le point sur les pénalités de retard
- Comment numériser vos factures
- Avez-vous déclaré vos bénéficiaires effectifs ?

LES PARTENAIRES 2018 de la COTE NANTAISE



EDITO 44

Chers Collègues

Sommes-nous prêts à voir se généraliser l'ouverture des commerces le dimanche ?

L'ouverture des commerces le dimanche est soumis au code du travail et non pas une loi du commerce, ce code du travail interdit de faire travailler tout salarié (autre qu'ascendant ou descendant) le dimanche, mais accorde une dérogation à certaines activités, dont les métiers de l'alimentation ; le personnel devant être débauché à 13h (sauf pour la boulangerie qui bénéficie d'une dérogation particulière).

Depuis une quinzaine d'année un gentleman agrément conclu entre la chambre de Commerce et d'industrie et les grandes surfaces (de plus de 2 000 m²) demande à celle-ci de fermer les dimanches.

Avec l'avènement du e-commerce la baisse constante du chiffre d'affaire des rayons non alimentaire dans les GMS, a provoquer la remise en cause de cet accord par le magasin Auchan de Saint-Herblain qui a décidé d'ouvrir tous les dimanches de l'année au prétexte qu'étant à dominante alimentaire il entrait dans le champ de la dérogation, le risque à terme serait de voir se généraliser cette pratique, ce qui serait préjudiciable à bon nombre de nos entreprises qui réalise une part non négligeable de leur chiffre d'affaire ce jour-là.

Notre profession comme toutes les professions alimentaires mais aussi les fleuristes, les magasins d'habillement ou ceux de bricolage sont concernés par l'ouverture des grandes surfaces le dimanche

La fédération des Charcutiers Traiteurs associée aux autres professions alimentaires, à la Chambre de Métier et à la Chambre de commerce travaille à l'élaboration d'une riposte appropriée afin d'éviter la généralisation des ouvertures dominicale des GMS.

La FEDERATION DES ARTISANS CHARCUTIERS TRAITEURS est représentée dans différentes instances par des adhérents :

CNCT – Administrateur et Président Région Pays de la Loire

Olivier POTREL

CHAMBRE DES METIERS ET DE L'ARTISANAT & U2P44

Frédéric SOUTON

CPRIA : Commission Paritaire Régionale Interprofessionnelle de l'Artisanat - Dialogue Social

Maryline SOUTON - Audrey BRISON - Joseph BRULE

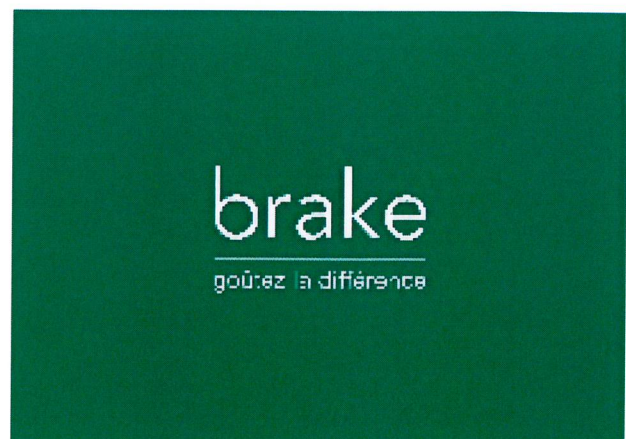
CARSAT

Germain GAUTREAU

U2P Pays de la Loire et CGAD Régionale - STRRN (Médecine du Travail) – POLE EMPLOI

Joseph BRULE

Joseph BRULE



LES VERIFICATIONS PERIODIQUES DE SECURITE

Les chefs d'entreprise ont l'obligation de maintenir en état les locaux de travail, les équipements de travail et d'une manière générale l'ensemble des installations concourant à la santé et la sécurité dans l'entreprise. On procède donc régulièrement à des vérifications et contrôles pour s'assurer de leur maintien en conformité : périodicité annuelle.

N'oubliez pas la mise à jour du DOCUMENT UNIQUE D'EVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS :
Régulièrement pour les entreprises jusqu'à 10 salariés
Annuellement pour les entreprises à partir de 11 salariés.

ACE : nouveau partenaire pour vos contrôles – Prenez contact pour une étude.



Vérifications réglementaires des installations électriques :

Notre métier :

Vous accompagner au quotidien dans la réalisation et le suivi des contrôles réglementaires des installations et engins que vous nous confiez.

Nous contrôlons :

- Les installations électriques
- Les engins, installations, accessoires de levage, et les engins de terrassement
- Les EPI, portes, portails et échafaudages...

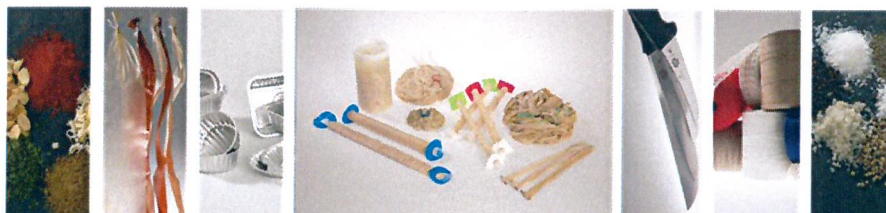
Suivi et rappel des contrôles :

ACE assure le suivi quotidien des rappels et des échéances de vos contrôles périodiques, un échéancier de votre parc vous est adressé à tout moment sur simple demande.

Nos coordonnées : 02 40 30 34 91 – contact@ace-controles.fr – www.ace-controles.fr



SAS B. ROLAND
Boyaux Naturels – Épices – Emballages
240, rue des Filatures
50 300 SAINT SENIER SOUS AVRANCHES
Tél : 02 33 58 09 31
Email : accueil@boyauderie-roland.fr
Site Web : www.boyauderie-roland.com



Distributeur exclusif Epices RAPS



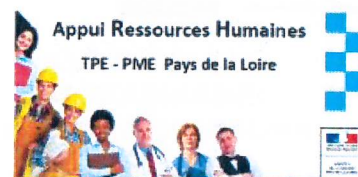


CTM PRÉPARATEUR VENDEUR OPTION CHARCUTERIE TRAITEUR

PRÉSENTATION	Spécialisation, le CTM (Certificat Technique des Métiers) propose des formations garantes de l'insertion professionnelle durable des apprentis dans le monde du travail. L'apport des compétences commerciales et le renforcement des compétences techniques sur des niveaux 5 sont recherchés et identifiés comme en phase avec les besoins des entreprises. Maîtriser les savoir-faire professionnels et technologiques de base et les connaissances associées (équipements, matières d'oeuvre, technologie...) permet de réaliser et vendre des préparations charcutières et traiteur.	
RYTHME DE L'ALTERNANCE	1 semaine sur 3 en Centre de Formation	
DURÉE DE LA FORMATION	1 an	455 heures
ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL	Caractéristiques pédagogiques : formation professionnalisée. La vie de l'entreprise est considérée comme un tout. Chaque domaine de compétences est abordé en étroite relation avec les cinq autres. Les matières dites générales sont intégrées dans les capacités professionnelles : mathématiques abordées en fonction des besoins générés par certaines opérations ou par les managements de certains appareils ; français abordé avec un objectif de communication, écrite ou orale...	
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	Sciences Appliquées Relation client Gestion de base	Organisation du travail Communication Langue vivante étrangère
PRÉREQUIS	Être titulaire d'un CAP Charcutier ou autre diplôme de niveau équivalent ou supérieur	
DÉBOUCHÉS POURSUITE D'ÉTUDES	Vie active : vendeur en charcuterie-traiteur artisanale, vendeur en GMS (Grande et Moyenne Surface) Mention complémentaire ou BP Charcutier	
LIEU DE FORMATION	URMA - CIFAM Loire-Atlantique Ste Luce/Loire - 02 40 18 96 96 urma44sainteluce@artisanatpaysdelaloire.fr	

BULLETIN D'INFORMATION PLATFORME RH

Numéro 1
26 avril 2018



ENQUETE APPRENTIS- SALARIES

Apprentis 66 % - Salariés 34 %

Coiffure 50 % - Boulangerie 27 %
Automobile 19 % - Boucherie 2 %
Charcuterie 2 %

Mayenne 2 % - Maine & Loire 11 %
Vendée 12 % - Sarthe 30 %
Loire-Atlantique 45 %

430

Questionnaires

FORMATION – ORDONNANCES MACRON

Objectifs : Permettre aux OP et à l'U2P de répondre à un 1^{er} niveau de questionnement sur les différents volets des Ordonnances Macron.

Contenu : contexte des ordonnances ; zoom sur les mesures intéressant les TPE/PME (relations individuelles, barème prud'homal, nouvelle procédure de licenciement, contentieux...) ou collectives (CSE, négociation d'accord d'entreprise,...), création des observatoires départementaux du dialogue social. Animation par Virginie Baudrit (CAPEB PDL).

Présents : G. Darthevel (Pt U2P PdL), M. Rocher (Pt U2P53), D. Richard (Pt U2P85), A. Angibert et Elise (Par'Temps), Isabelle, Marie, Armelle, Elisabeth, Sonia.

***Les idées qui ressortent :** débat sur la place des OP. Sensibiliser « OUI », mais que faire si intérêt de l'entreprise pour être accompagnée ?? Quel partenariat sur des questions très juridiques qui s'inscrivent dans la stratégie de l'entreprise ? Que faire en plateforme RH ?*

POEC

Bilan de l'opération / 22 mars 2018 : 10 formés / 4 en emploi (dont 1 dans l'artisanat en pâtisserie et un en interim boucherie), 1 en congé maternité avec un projet de création d'entreprise en pâtisserie, 5 en recherche d'emploi.

Présents : P. Casse (Opcalim), Y. Tinguët (H3O), M. Goïc (Pôle Emploi), Maryvonne, Isabelle, Elisabeth, Mme Brison.

Retours d'expérience : anticiper pour éviter l'urgence et mieux travailler le sourcing (associer les OP) / Demande des OP que les pré-requis soient pris en compte/ Temps dans l'entreprise avant l'entrée en formation/Faire un choix pertinent pour le jobdating.

***Les partenariats en cours :** Projet de lancer une nouvelle POEC pour 2018 sous réserve que la mise en œuvre de financements soit possible*

APPUI-CONSEIL AUX ENTREPRISES

L'U2P Mayenne s'est engagée à identifier 2 entreprises (1 charcuterie + 1 boulangerie)

La FNA a proposé 2 entreprises



***ENTREPRISES ENCORE
A IDENTIFIER***



EN DIRECT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

Management :

La Charcuterie 44 a engagé une réflexion pour mettre une formation en place.

Offres d'emplois :

Inscription systématique des offres sur Pôle Emploi / Charcuterie 44.

Entretien Pro :

Boulangerie 44 et 49, Charcuterie 44 et Coiffure / Les 3 groupes de travail devant adapter l'outil « Jeu de Cartes - Boucherie » à leur propre métier ont démarrés ou sont programmés.

ATELIERS

Charcuterie 44 & Boucherie 44 / 22 mars 2018

Participation au forum de l'emploi à Saint Philbert de Grand Lieu

Charcuterie 44 / 26 mars 2018

Intervention d'OPCALIM à l'Assemblée Générale

Boulangerie 85 / 30 mars 2018

Intervention sur l'entretien professionnel lors de l'Assemblée Générale

FNA / 11 avril 2018

Intervention sur les RH lors de l'Assemblée Générale

U2P Mayenne / 16 avril 2018

Réunion sur l'entretien professionnel reporté à une date ultérieure

Boucherie 44 / 23 avril 2018

Organisation d'une formation « Entretien professionnel »

FNA / 22 mai 2018

Avec un groupe de 10 entreprises : identification des principales problématiques RH et des solutions à mettre en place (formation, accompagnements, projet RH collectif...)

POUR RAPPEL

Documents récemment déposés sur le Fichier Partagé - Google Drive:

Rédiger une offre d'emploi

Comprendre les ordonnances MACRON

Modèles de lettres de licenciement

Affichage « interdiction vapotage/fumer »

Adresse d'accès au Fichier Partagé :

<https://drive.google.com/drive/u/o/folders/oB8fGZELHPFG9S3p3b3RBcGc3ODg>

Vous devez vous être préalablement connecté à votre compte Google

Communication/ Articles / Invitations ateliers :

Pensez bien à faire apparaître les logos de la plateforme RH !

Si vous n'avez pas encore ce bandeau avec votre propre logo,

vous le recevrez par retour de mail en contactant l'U2P à

l'adresse s.chapronPDL@u2p-france.fr



Apprentissage

Proposez aux chefs d'entreprises de déposer leurs offres sur le site <http://www.apprentissage-paysdelaloire.fr/Trouver-un-contrat-d-apprentissage>...vous pouvez également orienter vers ce même site les jeunes qui recherchent un poste d'apprenti.



NOUVEAUTE SUR LE CONTROLE TECHNIQUE DE VOS VEHICULES

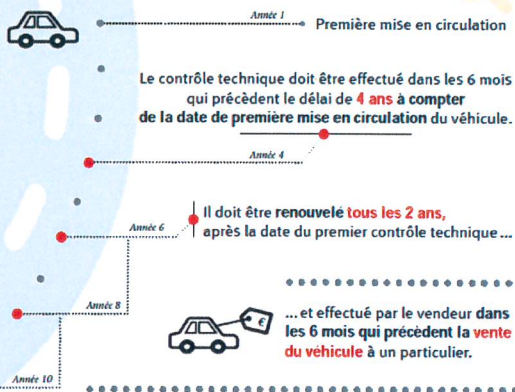
En entretenant régulièrement mon véhicule...

- ✓ Je roule en sécurité.
- ✓ Je préserve la valeur de mon véhicule.
- ✓ Je maîtrise mon budget.
- ✓ Je protège l'environnement.

CONTRÔLE
TECHNIQUE



Quand dois-je faire mon contrôle technique ?



Véhicule utilitaire léger, la réglementation est quasiment la même. Seule différence : les visites s'accompagnent d'un **contrôle pollution**, qui doit être effectué entre le 10^{ème} et le 12^{ème} mois après chaque contrôle.

www.fna.fr



N'ATTENDEZ PAS

le **contrôle technique**

pour **ENTRETENIR**



votre **véhicule** et



rouler en SÉCURITÉ

Votre professionnel de l'automobile :



2 étapes pour un nouveau contrôle technique

Devenu obligatoire en France en 1992, le contrôle technique vise un double objectif : faire chuter le nombre d'accidents de la route et veiller à la qualité environnementale des voitures. En 2018, une directive européenne le fait évoluer...

20 mai 2018

+ de Sécurité

Nombre de défaillances, auparavant « mineures », deviennent « majeures », voire « critiques ». Elles devront être réparées et nécessiteront une contre-visite.

3 niveaux de défaillances

- **MINEURE** : pas de danger immédiat
Le véhicule peut rouler, mais les défaillances sont à surveiller et doivent être réparées.
- **MAJEURE** : danger possible
Le véhicule peut rouler, mais il doit être réparé avec obligation de contre-visite dans un délai de 2 mois.
- **CRITIQUE** : danger immédiat
Le véhicule n'est pas immobilisé sur place. Cependant, il sera interdit à la circulation dès le lendemain matin. La contre-visite est à réaliser dans les deux mois.

janvier 2019

— de Pollution

En 2019, le contrôle sera plus exigeant pour les véhicules diesel. Une analyse complète des gaz d'échappement sera effectuée sur les véhicules essence.



L'entretien de votre véhicule, un travail d'équipe !

Ensemble,
ayons les
bons
reflexes



Moi, conducteur :
anticipation et entretien

Je respecte les échéances.

Je surveille les voyants d'alerte sur mon tableau de bord.

Je présente le **PV du précédent contrôle** à mon réparateur.

Je prête attention aux défaillances mineures relevées sur mon véhicule.



Mon réparateur :
conseils et garantie

Il m'informe et me conseille.

Il diagnostique et évalue le coût des réparations.

Il participe à l'entretien quotidien de mon véhicule.

Il m'aide à passer le contrôle technique.



Mon contrôleur technique :
observation et notation

Il atteste de la conformité de mon véhicule aux réglementations.

Il identifie et transcrit sur le PV les avaries urgentes ou à surveiller.

Il contribue à garder un **parc automobile sain**.



Le contrôle technique est **seulement visuel**. Il n'implique aucun démontage.

Ensemble,

mobilisés pour la sécurité et la préservation de l'environnement



Conseils

Équipement
de pointe

Décryptage
du PV
du contrôle
technique

Suivi
personnalisé

Budget
maîtrisé

Cette information vous est délivrée par la Fédération Nationale de l'Automobile



Un guide pratique sur la protection des données

RGPD. Derrière cet acronyme peu explicite (Règlement Européen sur la Protection des Données) se cache une problématique très actuelle pour les entreprises : la protection des données.

**GUIDE
PRATIQUE DE
SENSIBILISATION
AU RGPD**
POUR LES PETITES
ET MOYENNES
ENTREPRISES

**Les grandes étapes pour protéger
les données de votre entreprise**




#MonGuideRGPD
A retrouver sur cnil.fr et bpifrance.fr

Cette réglementation est applicable en France à compter du 25 mai 2018 et elle est susceptible d'inquiéter les chefs d'entreprise de proximité qui y verront une nouvelle charge administrative à digérer.

C'est pour dédramatiser la question et accompagner ces chefs d'entreprise que la CNIL et BPI France ont bâti un guide pratique de nature à répondre aux principales questions. Pour tout savoir sur la protection des données, la réglementation applicable, et les bénéfices attendus pour l'entreprise, rendez-vous sur le site dédié : <https://www.cnil.fr/rgpd-passer-a-laction>.

Stérilisateurs autoclaves



**Nouveauté
version tout
automatique**

- Pour stérilisation en bocaux verre ou boîtes métal
- Contenance de 28 à 100 4/4
- Version gaz ou électrique

Pour vous assurer un service complet, Techna propose également des machines sous vide et distribue une large gamme de bocaux, ainsi que des machines destinées à les remplir.

TECHNA
Stérilisateurs & Bocaux
Vincent Collet (région ouest) : 06 20 18 00 05
Allée du Château Sury - 67550 VENDENHEIM
Tél. 03 88 77 07 29 - Fax 03 88 76 93 34 - E-mail : contact@techna.tm.fr
www.techna.tm.fr

COMMENT NUMÉRISER VOS FACTURES

La numérisation des factures papier obéit à des règles strictes.

Vos factures doivent être conservées pendant un délai fiscal de 6 ans au minimum. Les factures émises ou reçues sur support papier pouvant être conservées sous une forme électronique ou papier, au choix de l'entreprise. En pratique, depuis le 30 mars 2017, les entreprises peuvent, sous conditions, numériser ces factures. Zoom sur les règles à respecter.



LES MODALITÉS DE LA NUMÉRISATION

Les modalités de numérisation des factures papier sont particulièrement strictes. Ainsi, la numérisation doit notamment garantir la reproduction des factures à l'identique en termes de forme et de contenu. La procédure suivie doit être documentée et faire l'objet de contrôles internes.

Ensuite, chaque document numérisé doit être conservé sous format PDF ou PDF A/3 et être assorti, par exemple, d'une empreinte numérique.

Enfin, chaque fichier doit être horodaté.

LES INCIDENCES PRATIQUES DE LA NUMÉRISATION

Pour l'administration fiscale, la facture d'achat d'origine demeure la pièce justificative du droit à déduction de la TVA de l'entreprise. Toutefois, elle admet qu'une facture papier, une fois numérisée, constitue une pièce justificative dès lors que les modalités de numérisation ont bien été respectées.

Et attention, l'entreprise qui présente à l'administration une facture numérisée ne remplissant pas les conditions requises est tenue de fournir la facture papier ! Et si elle n'est plus en possession de cette facture, son droit à déduction de la TVA peut alors être remis en cause.

Les entreprises qui procèdent à la numérisation de leurs factures papier doivent donc veiller à bien respecter les modalités de sa mise en œuvre afin d'éviter, d'une part, tout risque fiscal et, d'autre part, d'avoir à conserver en parallèle les factures papier.

Et les factures électroniques ?

Une facture électronique doit être créée, transmise, reçue et archivée sous forme dématérialisée. Ainsi, pour qu'une facture soit électronique, l'ensemble du processus de facturation doit être électronique. Cependant, une facture papier, numérisée pour être envoyée et reçue de façon électronique, est considérée, sous conditions, par l'administration fiscale comme une facture électronique. Mais cette tolérance prendra fin en 2019 pour les PME et en 2020 pour les micro-entreprises.

DÉLAIS DE CONSERVATION

Le délai fiscal de conservation, fixé à 6 ans, est indépendant de l'obligation comptable qui impose aux entreprises commerciales de conserver leurs factures pendant 10 ans.



Mon commerce
est entre de
bonnes mains



Le Pack Sérénité de l'assurance multirisque commerce MAPA couvre vos pertes financières même en cas de dysfonctionnement de vos groupes de froid.

Pour nous contacter :

Agence MAPA Nantes

02 40 89 63 07



**L'assureur dédié aux
professionnels de l'alimentaire**
Société d'Assurance Mutuelle à cotisations variables
Entreprise régie par le Code des Assurances



L'EXPLORATEUR DE SAVEURS MARINES

www.lebeaupin.fr



**LIVRAISON TOUS LES MATINS
DU MARDI AU SAMEDI**

Des produits frais et transformés

Toute l'année, nous sélectionnons pour vous les meilleurs produits de la mer répondant tous aux critères les plus draconiens de la **DÉMARCHE QUALITÉ** Lebeaupin. Exigence de fraîcheur et de saveur pour les poissons sauvages et d'élevage, coquillages, crustacés, algues... Exigence d'authenticité et d'attrait gastronomique pour les produits transformés, concoctés sans additif, ni conservateurs, ni exhausteurs de goût.

SOCIÉTÉS : AVEZ-VOUS DÉCLARÉ VOS BÉNÉFICIAIRES EFFECTIFS ?

Une nouvelle obligation pèse sur les sociétés : celle de déclarer au greffe du tribunal de commerce l'identité de leur(s) « bénéficiaire(s) effectif(s) », c'est-à-dire de la (des) personne(s) qui détiennent, directement ou indirectement, plus de 25 % du capital ou des droits de vote de la société, ou qui exerce(nt) un contrôle sur ses organes de direction, d'administration ou de gestion.

Pour les sociétés immatriculées au RCS avant le 1^{er} août 2017, cette déclaration devait être déposée avant le 1^{er} avril dernier.

Si vous ne l'avez pas fait, régularisez votre situation sans tarder. Car le fait de ne pas avoir déposé au greffe le document relatif au bénéficiaire effectif est passible de sanctions pénales. Mais avant d'en arriver à cette extrémité, le président du tribunal de commerce vous aura d'abord enjoint, éventuellement sous astreinte, de procéder au dépôt du document requis dans un certain délai.



VENTE PAR INTERNET ET DROIT DE RÉTRACTATION

Lorsqu'un consommateur achète un bien à distance, par exemple sur Internet, à un professionnel, il dispose d'un droit de rétractation qui lui permet d'annuler sa commande pendant un délai de 14 jours. Toutefois, ce droit ne s'applique pas dans certains cas, notamment lorsque l'achat porte sur un bien qui devra être confectionné selon des demandes spécifiques du consommateur ou qui sera nettement personnalisé.

À ce titre, pour les juges, le consommateur qui, lors de l'acquisition d'une voiture par Internet, choisit certaines options (couleur de la carrosserie et installation d'une alerte de distance de sécurité) est en droit de se rétracter car ces options ne font l'objet d'aucun travail spécifique de la part du vendeur.

CASSATION CHAMBRE 1^{re}, 17 JANVIER 2018, N° 17-10060

UN NOUVEAU DROIT POUR LES ASSOCIÉS DE SARL

Lorsqu'ils détiennent au moins 5 % des parts sociales, un ou plusieurs associés d'une SARL peuvent désormais faire inscrire des points ou des projets de résolution à l'ordre du jour d'une assemblée générale.

En pratique, ils doivent adresser leur demande à la société, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par courrier électronique AR, 25 jours au moins avant la date de l'assemblée. Et la demande d'inscription d'un point à l'ordre du jour doit être motivée. Quant à la demande d'inscription d'un projet de résolution, elle doit être accompa-

gnée du texte de ce projet et, le cas échéant, d'un bref exposé des motifs.

Dès lors que ces conditions ont été respectées, le gérant est tenu d'inscrire à l'ordre du jour de l'assemblée les points et projets de résolution considérés, projets qui seront ensuite soumis au vote des associés.

DÉCRET N° 2010-140 DU 28 FÉVRIER 2010, JO DU 2 MARS

Précision Les associés de SARL peuvent faire usage de cette faculté pour les assemblées générales convoquées à compter du 1^{er} avril 2018.

ISO 9001
DEPUIS 2002

GUÉRANDE
2 rue Alphonse DAUDET
44350 Guérande
T. 02 40 42 92 92
guerande@auditia.fr

PONT-CHÂTEAU
Le Point du Jour - Le Chêne Vert
44160 Pont-Château
T. 02 28 54 05 40
pont-chateau@auditia.fr

NANTES
98 Rue du Leinster
44240 La Chapelle Sur-Erdre
T. 02 28 07 01 23
nantes@auditia.fr

SAINT-NAZAIRE
4 rue de l'Étoile du Matin - CS 60159
44613 Saint-Nazaire Cedex
T. 02 40 70 40 08
saint-nazaire@auditia.fr

LA ROCHE-SUR-YON
67 Rue Clair Bocage
85000 Mouilleron-le-Captif
T. 02 28 07 01 23
larochesuryon@auditia.fr

PORNIC
ZAC de l'Europe - Rue du traité de Paris
44210 Pornic
T. 02 28 53 02 55
pornic@auditia.fr

LES
HOMMES
DEVANT
LES
CHIFFRES

Auditia

EXPERTS-COMPTABLES ET
COMMISSAIRES AUX COMPTES INDÉPENDANTS

**AUDITIA VOUS
ACCOMPAGNE
DEPUIS PLUS DE
60 ANS, DANS LES
MOMENTS FORTS
DE VOTRE VIE
D'ENTREPRENEUR.**

→ www.auditia.fr



AUDITIA - 44500 SAINT-NAZAIRE - 02 40 42 92 92 - Photos : Jean-Marc



La Référence!

**FROID
&
CUISINE PROFESSIONNELLE**

ÉTUDE • VENTE • INSTALLATION • S.A.V.

Concessionnaire :



SERVICE PARTNER AGRÉÉ



SERVICE PARTNER AGRÉÉ



Depuis 1955







NANTES / TREILLIÈRES
Tél. 02 40 72 81 00
equip'service@wanadoo.fr



www.eurochef.fr



SAINT-NAZAIRE
Tél. 02 40 66 68 81
sodimapro@wanadoo.fr

Consultez notre catalogue en ligne

PICOURT-CABIS - Le couturier des saveurs depuis 1886

Créateur et fabricant d'emballages depuis 1886, la Maison Picourt-Cabis était autrefois le fournisseur officiel des Tsars de Russie, de la Maison Royale d'Angleterre et de la Maison Blanche. Aujourd'hui elle habille les plus grandes Maisons de luxe gastronomique.

Son savoir-faire, associé à des technologies de plus en plus performantes, lui permet de proposer une large gamme de produits personnalisables afin de mettre en valeur les mets de ses clients. Toujours soucieux de satisfaire nos clients, nous ne cessons d'innover afin de répondre à leurs besoins.

N'hésitez pas à contacter nos équipes, qui se feront un plaisir de répondre à vos besoins et de vous guider dans la réalisation de vos projets.

Nous remercions la Fédération des Artisans Charcutiers Traiteurs de la région Loire-Atlantique de nous faire confiance et sommes très heureux d'officialiser ce partenariat.

Pour nous contacter : info@picourt-cabis.fr ou 02.32.61.30.30



FOURNISSEUR

Pour vos
emballages
alimentaires

**TRAITEUR
SNACKING**

BESOIN DE FRAÎCHEUR ?

A CONSOMMER SANS MODÉRATION !



NOTRE OFFRE
FRIGORIFIQUE
MULTIPRODUITS
EST LÀ POUR
VOUS SERVIR !



100 % FRIGORIFIQUES

LOCATION COURTE, MOYENNE OU LONGUE DURÉE
100% FRIGORIFIQUE
www.petitforestier.fr



SODICOM
ORGANISATION

Systèmes d'impression - Solutions informatiques
Mobiliier de bureau - Services & maintenance

SODICOM ORGANISATION

ZAC de la Fouquetière
185 rue Marc Seguin
44150 Ancenis
02 40 96 11 33

www.sodicom-organisation.com

REÇU POUR SOLDE DE TOUT COMPTE : FAITES DANS LE DÉTAIL !

Lorsqu'un salarié quitte l'entreprise, l'employeur doit lui remettre un reçu pour solde de tout compte répertoriant les sommes qui lui sont versées à l'occasion de la rupture de son contrat de travail (dernier salaire, indemnité de la rupture de son contrat de travail, etc.). Et passé un délai de 6 mois après la signature du reçu par le salarié, les sommes qui y sont inscrites ne peuvent plus être contestées. Mais pour les tribunaux, le reçu qui se contente d'indiquer le montant global payé au salarié ne protège pas l'employeur d'une contestation ultérieure, même s'il renvoie à une annexe (dernier bulletin de paie, par exemple) qui, elle, détaille les sommes versées. Dans cette hypothèse, le salarié peut donc contester le reçu pour solde de tout compte au-delà des 6 mois qui suivent sa signature.

CASSATION SOCIALE, 14 FÉVRIER 2014, N° 10-18017



RUPTURE CONVENTIONNELLE

Toute rupture d'un commun accord d'un contrat de travail à durée indéterminée doit s'opérer dans le respect de la procédure légale de la rupture conventionnelle homologuée, sous peine d'être requalifiée en licenciement sans cause réelle et sérieuse. Ainsi, récemment, une salariée avait, en présence de son employeur, rédigé et signé une lettre faisant état de la rupture de son contrat de travail « d'un commun accord ». Pour les juges, cette lettre concrétisait bien une rupture amiable. Mais n'étant pas formalisée dans le cadre légal de la rupture conventionnelle, cette rupture s'analysait en un licenciement sans cause réelle et sérieuse.

CASSATION SOCIALE, 21 DÉCEMBRE 2011, N° 10-17780

LE DON DE CONGÉS BÉNÉFICIE AUX SALARIÉS PROCHES AIDANTS

Avec votre accord, vos salariés peuvent désormais offrir des jours de congés à leurs collègues proches aidants. Peuvent ainsi faire l'objet d'un don la 5^e semaine de congés payés, les congés conventionnels, les jours de récupération et les jours de RTT. Étant précisé que ce don est consenti de manière anonyme et qu'il ne donne pas lieu au versement d'une contrepartie pour le salarié qui offre ses jours de congés.

Le salarié proche aidant qui s'absente sur la base de jours de congés qui lui ont été donnés voit sa rémunération maintenue. Par ailleurs, ces absences sont considérées comme du temps de travail effectif pour le calcul de son ancienneté dans l'entreprise. Et il doit conserver tous les avantages qu'il avait acquis avant le début de sa période d'absence.

LOI N° 2015-94 DU 12 FÉVRIER 2015, JO DU 14

Rappel Le proche aidant est celui qui s'occupe d'une personne handicapée ou d'une personne en situation de perte d'autonomie d'une particulière gravité. Cette personne pouvant être notamment son conjoint, son concubin, son partenaire de Pacs, un ascendant, un descendant, un enfant à charge ou encore une personne avec laquelle il réside ou entretient des liens étroits et stables et à qui il vient en aide régulièrement.

PRO à PRO

LE GOÛT DE L'ENGAGEMENT

Au service des professionnels depuis plus de 15 ans, Pro à Pro commercialise une large gamme de produits adaptés aux besoins et aux attentes multi métiers de la Restauration Hors Domicile.

FRAIS . ÉPICERIE . HYGIÈNE & ENTRETIEN

Découvrez nos gammes de produits adaptés aux exigences de la Restauration Commerciale.



Frais



Épicerie



Hygiène et entretien



Retrouvez-nous sur

PRO à PRO.fr



NOS SERVICES

VOUS ÉCOUTER
ET VOUS CONSEILLER

VOUS LIVRER
EN TEMPS ET EN HEURE !

PASSER COMMANDE,
UN JEU D'ENFANTS !

☎ Allo commande
Épicerie : 02.99.55.74.11
Frais : 02.43.70.89.00.



BESOIN DE FRAÎCHEUR ?

A CONSOMMER SANS MODÉRATION !



NOTRE OFFRE
FRIGORIFIQUE
MULTIPRODUITS
EST LÀ POUR
VOUS SERVIR !



100 % FRIGORIFIQUES

LOCATION COURTE, MOYENNE OU LONGUE DURÉE
100% FRIGORIFIQUE

www.petitforestier.fr



SODICOM
ORGANISATION

Systèmes d'impression - Solutions informatiques
Mobiliers de bureau - Services & maintenance

SODICOM ORGANISATION

ZAC de la Fouquetière
185 rue Marc Seguin
44150 Ancenis
02 40 96 11 33

www.sodicom-organisation.com

Le point sur les pénalités de retard

Lorsqu'une entreprise agit contre une autre entreprise en vue de recouvrer une facture impayée, elle est en droit de lui réclamer des pénalités de retard en plus du montant de sa créance. Le point sur les règles applicables en la matière.

L'obligation de prévoir des pénalités de retard

Les entreprises sont tenues de prévoir des pénalités de retard.

La loi (article L. 441-6 du Code de commerce) impose aux entreprises de prévoir des pénalités de retard à l'encontre de leurs clients professionnels. Les modalités d'application et le taux de ces pénalités devant être précisés dans leurs conditions générales de vente (CGV). Les factures doivent également mentionner le taux des pénalités de retard.

Attention : *faute d'avoir prévu des pénalités de retard dans ses CGV, une entreprise est passible (théoriquement) d'une amende administrative pouvant atteindre 75 000 € pour une personne physique et 2 M€ s'il s'agit d'une société ! Et l'absence de mention du taux des pénalités de retard dans les factures constitue une infraction pénale qui peut être sanctionnée par une amende de 75 000 € pour une personne physique et de 375 000 € pour une société ; amende qui peut être portée à 50 % de la somme facturée ou qui aurait dû être facturée.*

Les entreprises sont libres de fixer le taux des pénalités de retard. Seule obligation, ce taux ne peut pas être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal, soit à 2,67 % pour le premier semestre 2018 (0,89 % x 3). Un taux faible que les entreprises n'ont pas intérêt à retenir car il n'est pas très dissuasif pour leurs clients.

En pratique, elles ont donc intérêt à choisir un taux relativement élevé (par exemple 15 % ou 20 %) de façon à inciter leurs clients à payer leurs factures dans les délais.

À noter : *tout retard de paiement donne lieu, en plus des pénalités de retard, au versement d'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement. Une indemnité qui doit également être mentionnée dans les CGV et sur les factures. Sachant que lorsque les frais de recouvrement sont supérieurs à 40 €, le créancier peut demander, sur justifications, une indemnisation complémentaire. L'indemnité forfaitaire et l'indemnité complémentaire ne peuvent pas être réclamées au débiteur qui fait l'objet d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.*

L'exigibilité des pénalités de retard

Les pénalités de retard sont dues de plein droit sans qu'un rappel soit nécessaire.

Les pénalités de retard sont exigibles à compter du jour qui suit la date de règlement indiquée sur la facture, sans qu'un rappel soit nécessaire.

En cas de retard de paiement, un fournisseur n'a donc pas besoin d'adresser une mise en demeure à son client pour faire courir les pénalités de retard car celles-ci courent automatiquement dès le jour suivant la date de règlement mentionnée sur la facture ou, à défaut de mention d'une date de règlement sur la facture, dès le 31^e jour suivant la date de réception de la marchandise ou d'exécution de la prestation.

Rappel : le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser 60 jours à compter de la date d'émission de la facture. Par dérogation, un délai maximal de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture peut être convenu entre les parties, sous réserve que ce délai soit expressément stipulé par contrat et qu'il ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier. Le règlement devant intervenir au plus tard dans les 30 jours suivant la date de réception des marchandises ou de l'exécution de la prestation lorsque la facture ne prévoit pas de délai de paiement.

Et les tribunaux (Cassation civile 3^e, 30 septembre 2015, n° 14-19249 ; Cassation commerciale, 22 novembre 2017, n° 16-19739 ; 20 décembre 2017, n° 16-25786) considèrent que les pénalités de retard sont dues de plein droit sans même qu'elles aient été prévues dans les conditions générales des contrats. Un fournisseur impayé peut donc demander et obtenir des pénalités de retard même s'il a oublié de les prévoir dans ses CGV. Dans ce cas, le taux des pénalités de retard qui s'applique est le taux de refinancement de la Banque centrale européenne (taux « refi ») majoré de 10 points, soit 10 % actuellement, le taux de refinancement de la BCE étant de 0 %.

Précision : le taux refi à appliquer pendant le premier semestre de l'année est celui en vigueur au 1^{er} janvier de l'année considérée et le taux à appliquer pendant le second semestre est celui en vigueur au 1^{er} juillet de l'année considérée.

Cette solution peut être transposée à l'hypothèse où le fournisseur n'a pas établi de conditions générales de vente. Il faut rappeler, en effet, que si la loi régit le contenu des conditions générales de vente et oblige les entreprises à les communiquer à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui leur en fait la demande dans le cadre de leur activité professionnelle, elle ne les oblige pas, en revanche, à établir des conditions générales de vente.

Bien entendu, une entreprise n'est pas obligée de réclamer de pénalités de retard à ses clients.

Le calcul des pénalités de retard

Les pénalités de retard sont calculées sur le prix TTC figurant sur la facture.

L'assiette des pénalités de retard est constituée des sommes dues par l'acheteur. Les pénalités de retard doivent donc être calculées sur la base du prix toutes taxes comprises figurant sur la facture et non sur celle du prix hors taxes. Elles cessent d'être dues le jour où les sommes sont portées sur le compte du créancier, la loi prévoyant que « le règlement de la facture est réputé réalisé à la date à laquelle les fonds sont mis, par le client, à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé ».

Le montant des pénalités de retard est calculé au prorata du nombre de jours de retard de paiement.

Illustration : soit une facture relative à la fourniture de marchandises d'un montant de 15 000 € TTC émise le 15 février 2018 et payable au plus tard le 15 avril 2018. Le taux des pénalités de retard mentionné sur la facture est de 15 %. Le client ne règle sa facture que le 15 mai 2018, soit 30 jours après l'échéance prévue. Le vendeur est en droit de lui réclamer des pénalités de retard pour la période courant du 16 avril au 15 mai 2018. Le montant de ces pénalités est alors de : $[(15\,000\,€ \times 15\%) \times (30 / 365)] = 184,93\,€$.

Manuel VALLEE

Expert-Comptable, Commissaire aux Comptes

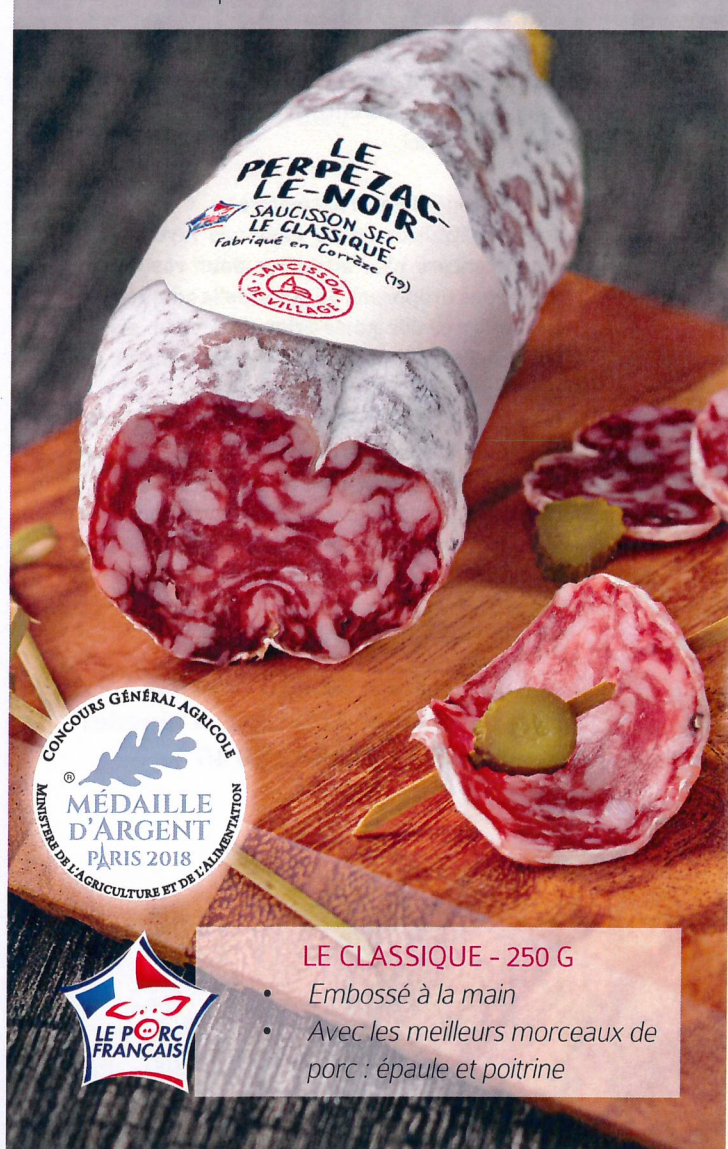
LA QUALITÉ RÉCOMPENSÉE

- 3 médailles pour nos saucissons secs, qui viennent reconnaître notre expertise en salaison
- 2 marques exclusives aux territoires bien distincts



Teyssier
Depuis 1871

- ✓ Une gamme authentique
- ✓ Saucissons secs fabriqués en Corrèze, à Perpezac-Le-Noir



LE CLASSIQUE - 250 G

- Embossé à la main
- Avec les meilleurs morceaux de porc : épaule et poitrine

- ✓ Des saucissons secs d'excellence
- ✓ Fabriqués en Ardèche depuis 1871
- ✓ Séchés à l'air naturel du plateau ardéchois



TEYSSIER - LONG BRIDÉ FIN MAIGRE - 1,5 KG

- Allie authenticité et légèreté



TEYSSIER - SAUCISSON À L'ANCIENNE IGP ARDÈCHE - 400 G

- Produit de terroir, rustique
- Haché gros et à fleur grise





Jean
Stalaven

Les salades traiteur, vos meilleures alliées pour la saison estivale !

Au cœur des tendances de consommation, les salades traiteur affichent une forte croissance depuis plusieurs années. Jean Stalaven vous apporte les clefs du succès pour une saison de salades réussie dans votre boutique.



DU BEAU : 61 % des Français considèrent que bien manger, c'est se faire plaisir*.

Un visuel frais, coloré et gourmand, voilà le premier atout des salades pour séduire les clients : la salade Alaska, la fameuse salade piémontaise, le taboulé tutti-frutti... De grandes recettes devenues des classiques qui plaisent à coup sûr !



DU BON : le taboulé, une valeur sûre !

Le taboulé méridional, c'est le taboulé préféré de vos clients : une semoule moelleuse, aérée, gonflée pour un goût frais et unique... Ce sont vos consommateurs qui le disent ! (*Étude réalisée en 2016 par un organisme indépendant - 80 consommateurs en BCT*)

DU SAIN : 57 % des Français considèrent que bien manger, c'est manger sainement*.

Jean Stalaven s'engage en vous proposant une sélection de salades sans conservateurs et Origine France. Demandez conseil à votre commercial.

DU NOUVEAU : 40 % des Français déclarent manger sur le pouce au moins une fois par semaine.**

Jean Stalaven vous propose 4 nouvelles salades « Cœur de repas » au poulet : boulghour et quinoa, abricots-amandes ; radiatori façon Caesar ; lasa-

gnettes petits pois, olives, pommes de terre et légumes croquants... Un juste équilibre de féculents, de légumes et de protéines, et bien sûr du filet de poulet Origine France... Elles ont tout pour plaire aux adeptes de l'alimentation saine et rapide !

Et pour vous, DU SERVICE :

Une gamme de recettes bien sélectionnées en fonction de votre clientèle et un rayon qui les met en valeur, c'est l'assurance de 15 % de chiffre d'affaires additionnel.

Jean Stalaven est votre partenaire :

- pour théâtraliser l'offre dans vos rayons et la rendre encore plus attractive pour vos clients. Nous vous proposons de la vaisselle adaptée, des étiquettes et des porte-étiquettes, pour exploiter au mieux l'espace disponible et générer des achats d'impulsion ;
- pour créer l'événement : nous mettons à votre disposition des affiches, des fiches recettes, des kits de dégustation pour inciter à l'essai. Et chaque mois, du 1^{er} mars au 30 septembre, nous vous proposons des promotions sur des sélections de salades traiteur pour apporter de la dynamique commerciale en boutique !

**Les salades de Jean Stalaven,
c'est l'assurance d'une saison réussie !**

Tél. : 01 45 12 40 45

NOUVEAUTÉS



*LSA 2014. ** Ipsos 2016.