

Sommaire

interactif 

Energie : enquête auprès des professionnels P.2

Taxe de séjour à Paris : P.4

Accessibilité P.4

Titres-restaurant papier P.6

Booking better P.6

Jeunes Talents P.8

11^e cérémonie des Rabelais P.8

IFM P.10

UMIH 19-23 P.10

UMIH 39 P.10

UMIH 68 P.11

UMIH 84 P.11

UMIH 42 P.11

Christelle Cristofini P.12

Formalités pour la vente

d'un fonds P.14

Carnet

CSLMF (Chambre syndicale des lieux musicaux, festifs et nocturnes) :

Aurélien Antonini succède à Aurélien Dubois

UMIH Normandie : Philippe Coudy succède à Philippe Lefèvre

UMIH 19/23 : Valentin Prudon succède à Jean-Luc Vigniat

Agenda

24 octobre : CA de l'UMIH

27 au 30 novembre : Congrès de l'UMIH à Angers

Le mot du président

Les nouveaux rapports au travail, les nouveaux comportements des clients, les multiples formes de concurrence auxquelles font face nos adhérents, les enjeux économiques et sociaux, etc. Sur tous ces sujets, à nous de dire ce que nous voulons, avant de dire ce que nous ne voulons pas.

Nous voulons de la stabilité et de la justice économique et fiscale, nous voulons une société du salariat et du mérite. Nous voulons une émancipation par le travail. En posant cela, nous pouvons mieux expliquer nos positions face aux sujets l'actualité.

Quand nous dénonçons les pratiques de plates-formes de livraison, nous le faisons parce qu'elles réduisent les personnes qu'elles emploient à l'état de domestique exploité. Si nous demandons d'arrêter de promouvoir des produits industriels et standardisés dans les restaurants, c'est parce que nous voulons vivre de notre travail en le faisant bien.

Quand nous dénonçons les plates-formes de location de meublés, nous le faisons parce qu'il s'agit d'une atteinte quasi permanente



Thierry Marx

aux règles de la concurrence et de la sécurité.

Et pendant ce temps, est annoncée, sans concertation, une hausse de 200 % de la taxe de séjour. Si nous avions été concertés nous aurions pu proposer d'autres solu-

tions : renforcer les contrôles sur les locations de meublés de courte durée, augmenter la taxe sur les logements vacants, instaurer une taxe additionnelle sur les bureaux vacants, etc.

Nous avons besoin de dialogue, de concertation avec les pouvoirs publics pour trouver ensemble les bonnes solutions. C'est également vrai à propos du besoin d'adaptation à la transition climatique, Mayotte en est une illustration. A chaque problème de transition écologique et énergétique, nous devons trouver des solutions concrètes, opérationnelles pour nos adhérents, c'est la raison pour laquelle j'ai souhaité que notre congrès traite de ces problématiques.

Rendez-vous à Angers du 28 au 30 novembre

Thierry Marx,
Président confédéral

Energie : accord européen et résultats de l'enquête auprès des professionnels

A l'occasion de l'accord européen sur la réforme du marché de l'électricité obtenu cette semaine, nous partageons les résultats de l'enquête « énergie » réalisée auprès des professionnels de l'hôtellerie-restauration par l'UMIH et le GHR en septembre.

L'accord européen a pour objet de limiter la hausse des factures des ménages et des entreprises européennes. Il prévoit de décorrélérer le prix de l'électricité de celui du gaz afin d'assurer une plus grande stabilité des prix et d'accélérer l'essor des énergies décarbonées.

L'enquête réalisée par l'UMIH et le GHR a permis de recueillir 854 réponses de professionnels et les résultats sont édifiants.

Plus de 20 % des professionnels restent tenus par des contrats d'approvisionnement en énergie à des prix extrêmement élevés, alors que le prix du MWh diminue depuis la fin 2022. 10 à 15 % des professionnels seraient même liés par des contrats avec des tarifs dépassant les 350 € le MWh.

Le coût de l'énergie continue de représenter une part importante du chiffre d'affaires des professionnels de l'hôtellerie restauration. Pour 93 % des répondants, le coût de l'énergie

représente au moins 3 % de leur CA ; pour 75 % des professionnels, au moins 4 % et pour 30 % d'entre eux au moins 10 % de leur CA. La moyenne du pourcentage de chiffre d'affaires consacré à l'achat d'énergie serait désormais de



l'ordre de 7 % dans le secteur.

Sur la renégociation des contrats, seuls 14 % des professionnels ont pu renégocier les termes de leur contrat avant leur arrivée à échéance. Ils sont 29 % à être satisfaits de l'issue de la négociation.

Sur la clarté des factures, 29 % des ré-

pondants ne savent pas à quel tarif leur contrat d'électricité a été conclu et 40 % ne connaissent pas le tarif de leur contrat gaz.

Sur les aides accordées aux professionnels par l'Etat, le constat est sans appel sur la difficulté d'en bénéficier.

52 % des hôtels, cafés, restaurants ont en effet eu accès au bouclier tarifaire alors que les entreprises de moins de 11 salariés (c'est-à-dire les entreprises éligibles au dispositif) représentent plus de 90 % des entreprises du secteur (source AKTO).

Après deux ans de crise covid, des trésoreries exsangues et des PGE à rembourser, la situation financière s'est ainsi dégradée de nouveau pour 70 % des professionnels répondants.

Elle est même extrêmement compliquée pour 10 % des entreprises se considérant comme menacée de disparition à très brève échéance.

**répartition : 40 % de restaurants, 33 % d'hôtels et d'hôtel restaurants et 22 % de cafés, bars, brasseries.*

L'UMIH a renouvelé ses demandes auprès du Gouvernement et des fournisseurs d'énergie :

- arrêter les menaces de coupure et mettre en place des échéanciers tenables ;
- communiquer clairement et en toute transparence sur les modalités de renouvellement de contrat (tarif, offre, etc.) ainsi que les y obligent le Code de la Consommation et de l'Énergie pour nos TPE/PME ;
- permettre la résiliation anticipée des contrats sans pénalités ;
- assurer une meilleure information sur les éventuelles pénalités de sortie anticipée ;
- permettre la renégociation des contrats sans pénalités pour l'ensemble des TPE/PME ;
- appliquer le bouclier tarifaire également pour les TPE/PME au-dessus de 36 kW ;
- proroger et adapter les aides existantes pour 2024.

[retour sommaire](#)

200 000 emplois à pourvoir le CV numérique est une clé !



Photo : Mathilde de l'Ecotais

HÔTELLERIE
RESTAURATION

TU CHERCHES UN JOB ?

DÉPOSE
TON CV
EN LIGNE !



monCVnum'

une web application gratuite
pour les demandeurs d'emploi :
des jobs pour tout le monde !"

Thierry Marx

PRÉSIDENT CONFÉDÉRAL UMIH

www.umih.fr



Médaille d'or à Paris et à la région Ile de France pour les +200 % de la taxe de séjour

Une riche idée pour les J.O. !

Mardi 26 septembre, Valérie Pécresse présidente d'IDF mobilités et de la région Île-de-France et Clément Beaune, ministre délégué chargé des transports, ont annoncé un triplement de la taxe de séjour dans le cadre d'un accord entre l'Etat et la région sur le financement des transports franciliens. Triplement de la taxe de séjour, soit +200 %. De quoi faire fuir les touristes français et étrangers ! Dans un contexte inflationniste et de baisse du pouvoir d'achat, c'est une riche idée.

L'UMIH et le GNC condamnent fermement cette mesure arbitraire, prise sans concertation qui risque de pénaliser durablement la compétitivité de la première région touristique de France sur le tourisme d'affaires et de loisirs. D'autres pistes de financement existent, par exemple en mettant à contribution les logements et les bureaux vacants.

Si cette annonce devait se concrétiser dans le projet de loi de finances 2024, Paris deviendrait de loin la capitale la plus lourdement taxée en Europe devant Rome, Bruxelles, Berlin, Athènes, Madrid et Londres. (Plafond de la taxe de séjour : à Rome 7 €, à Paris 15 €).

Véronique Siegel, présidente d'UMIH Hôtellerie Française : « *alors que Paris s'apprête à accueillir le monde dans quelques mois, cette décision arbitraire*

s'apparente à du matraquage fiscal qui va durablement impacter la compétitivité de nos entreprises déjà confrontées à une augmentation très significative de leurs coûts d'exploitation et au remboursement des PGE souscrits pendant la crise sanitaire. »

Pour **Jean-Virgile Crance**, président du GNC, « *c'est un nouveau coup dur pour le pouvoir d'achat de nos compatriotes et un bien mauvais signal envoyé à celles et ceux qui comptaient se rendre à Paris et en Ile de France en 2024. C'est également la double peine pour les hôteliers parisiens qui vont devoir supporter une augmentation du versement mobilité de 8,5 % en 2024 ! »*



Accessibilité : gagnez en visibilité

J- 280 (environ) avant l'ouverture des Jeux olympiques et paralympiques de Paris, l'accessibilité de nos établissements est au cœur de la réussite de cet évènement !

Hôteliers, restaurateurs, que votre établissement soit totalement accessible, partiellement ou bénéficie d'une dérogation, enregistrez-vous sur la plateforme AccesLibre pour aider vos clients en situation de handicap à préparer leur voyage. Cette plate-forme a été choisie par le Comité d'organisation des JOP de Paris 2024 comme référence nationale pour communiquer sur l'accessibilité.

Prenez deux minutes pour remplir le formulaire en cliquant sur le lien suivant et profitez de cette opportunité pour promouvoir l'accessibilité de votre établissement auprès de vos clients et

augmenter votre fréquentation. L'objectif est d'aider vos clients en situation de handicap à préparer plus facilement leur déplacement dans votre établisse-

ment et de vous faire gagner en visibilité. Formulaire directement accessible en cliquant sur le lien : <https://tally.so/r/3yN58W>



MEWS

Notre PMS équipe les hôtels les plus innovants du monde.

Optimisez vos opérations

Diversifiez vos revenus

et améliorez votre expérience client

Scannez pour
réserver une démo



mews.com

make it remarkable

Titre-restaurant : et si on en finissait avec le papier ?

Olivia Grégoire, ministre déléguée chargée des Petites et Moyennes Entreprises, du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme, a annoncé le 2 octobre sur France Info la généralisation de la dématérialisation des titres-restaurant avant 2026.

L'UMIH a accueilli très favorablement les propos de la Ministre et se prononce pour une suppression totale du titre-restaurant papier dès le 1er janvier 2025. Depuis la fin de la CRT le 28 février 2023, le système est devenu trop complexe, trop fastidieux et trop complexe, qu'actuellement un nombre croissant de restaurateurs refusent le format papier.

Le passage au tout numérique permettrait de simplifier les charges administratives pour les restaurateurs, et accélère le règlement des titres avec des tarifs plus compétitifs.

Enfin, l'UMIH souhaite réaffirmer son attachement à l'objet social du titre res-



la branche UMIH Restauration « Les entreprises n'y comprennent plus rien avec les deux systèmes ! Il faut qu'on aille vers la totale dématérialisation. C'est plus simple pour le client, le restaurateur, pour tout le monde. Cela sécurise financièrement

restaurant qui doit rester une aide au déjeuner des salariés en leur permettant d'avoir une alternative à la restauration collective d'entreprise.

Pour **Franck Chaumes**, président de

le dispositif et réduit l'impact environnemental des titres restaurant. Enfin, il faut revenir aux fondamentaux du titre restaurant qui est là pour stimuler la fréquentation de nos restaurants .»

Reprenez la main sur vos réservations

L'UMIH a signé un partenariat avec Booking better pour vous proposer un service efficace et qui préserve vos marges.

Booking better est une plateforme de mise en relation directe du client avec le professionnel de l'hébergement qui repose sur 3 piliers :

0 % de commissions

Vous ne paierez pas de commission (5 à 30 % selon les agences en ligne), mais un abonnement annuel en totale rupture avec les modèles économiques existants afin d'augmenter vos marges. Notre mot d'ordre :- de commissions + de marge !

100 % direct

Booking better se connecte à votre channel manager afin de récupérer votre tarif de référence et vos disponibilités à jour avant de renvoyer le client



sur votre centrale de réservation. Vous reprenez le contrôle sur vos réservations sans intermédiaires et retrouvez une relation privilégiée avec vos clients.

100 % solidaire

1 % du montant des abonnements perçus est reversé à des associations carita-

tives œuvrant dans le secteur HCR.

Vos avantages en tant qu'adhérent de l'UMIH :

Contrat gratuit la première année sauf frais de connexion avec votre channel manager (à partir de 39.90 HT qui peut varier selon le channel manager).

ANGERS
28/30
NOV.2023

ENGAGÉS POUR DEMAIN

Partageons notre
appétit d'avenir !

Jeunes talents chefs de demain : la compétition s'intensifie

La compétition pour remporter la 13^e édition des Jeunes Talents parrainée par l'UMIH se poursuit partout en France.

Le 25 septembre à Chartres

Rémy Mariolles (24 ans)- Restaurant Le Cheval Blanc (45) avec le Chef Xavier Paris, a décroché sa place en finale à l'issue de la 3^e phase qualificative.

Dix jeunes cuisinier(e)s se sont affrontés, dans les locaux du CFA Interprofessionnel de Chartres avec l'ambition de gagner leur place en finale nationale sous le regard encourageant de l'ambassadeur régional de l'épreuve, le chef Julien Serri, disciple Escoffier et membre d'Euro-Toques France.



Le finaliste sélectionné à l'issue de la phase qualificative est Taran Jezequel – Restaurant Matthieu de Lauzun à Pézenas (34).



Le 9 octobre à Nice

Pour la 5^e phase qualificative du concours. Rémi Lopez est le lauréat de cette étape qui s'est tenue au Lycée Paul Augier de Nice. Il a pu bénéficier, ainsi que tous les candidats, des conseils avisés de Noémie Honiat, championne de France junior de desserts, finaliste Bourse d'or France.



Le 16 octobre à Dijon

Six candidats se sont affrontés, dans les locaux de l'Ecole Ferrandi à la Cité Internationale de la Gastronomie et du Vin avec l'ambition de gagner leur place en finale nationale.

Le finaliste sélectionné à l'issue de la phase qualificative est Jérémy Muller, 24 ans – Restaurant « Le Relais de la Poste » à La Wantzenau (67) avec le Chef Thomas Koebel.



Tous les candidats ont été grandement félicités et encouragés à persévérer par l'ambassadrice régionale de l'épreuve, Blanche Loiseau, cheffe du Restaurant Loiseau du Temps à Besançon.

Rendez-vous pour la dernière étape : le 20 novembre prochain à Orléans.

Au programme, un plat et un dessert à réaliser sur un thème commun : encornets, deux légumes de saison & polenta.

11^e Cérémonie des Rabelais

Le 27 septembre s'est déroulée, la 11^e Cérémonie des Rabelais Jeunes Talents **Eric Abihssira**, vice-président de l'UMIH a remis le prix « Les Rabelais » à trois jeunes sélectionnés pour leur excellence et leur savoir-faire.

La Confédération Générale de l'Alimentation en Détail (CGAD) organise chaque année les Rabelais des Jeunes Talents destinés à promouvoir l'apprentissage et les métiers de l'alimentation. pour récompenser une trentaine de jeunes professionnels talentueux.

Les lauréats de notre secteur :

Cuisine : Alexandre Zocolan, 24 ans de Ammerschwihr (Haut-Rhin) ;
Service : Dylan Werner, 23 ans de Paris (1^{er}) ;
Sommellerie : Pierre Le Calve, 22 ans de Port-Louis (Morbihan).



Eric Abihssira a remis le Trophée aux lauréats. Etaient également présents Véronique Gaulon, présidente UMIH Berry, représentante de l'UMIH à la CGAD, Franck Chaumès, président UMIH branche restauration et Valérie Pons, présidente UMIH branche traiteurs

Démarrer dans la vie active

Jeune de moins de 30 ans, vous avez besoin de vous loger ? Action Logement, acteur majeur du logement en France, vous propose une offre locative diversifiée et des aides spécifiques pour vous accompagner dans votre parcours emploi-logement.

La recherche d'un logement adapté

Différentes solutions existent pour répondre à tous les besoins :

- Les logements sociaux aux loyers modérés, accessibles sous conditions de revenus, depuis la plateforme al-in.fr
- Les logements intermédiaires et pri-vés, à retrouver notamment sur actionlogement.fr/logement-intermediaire-jeunes et sur la plateforme [in'li](http://in.li)
- Les logements temporaires, au sein de résidences étudiantes, jeunes travailleurs, résidences sociales... Souvent meublés et équipés, ces logements, mobilisables en quelques semaines, sont adaptés aux situations de mobilité.

Faites votre demande sur :
actionlogement.fr/demande-logement-temporaire

L'accès aux offres de logement, aux services d'accompagnement locatif, à la plateforme AL'in et l'attribution des logements par les bailleurs sont strictement gratuits. Ils ne peuvent en aucun cas faire l'objet d'une quelconque facturation ou rétribution. *Par ailleurs, Action Logement n'établit et n'adresse aucun bon de visite aux candidats. Si de l'argent vous est demandé, il s'agit d'une fraude que*

Faire le lien
entre le logement
et l'emploi depuis
30ans

ActionLogement 
RECONNU D'UTILITÉ SOCIALE

vous pouvez dénoncer à l'adresse fraude.als@actionlogement.fr

Votre garant 100 % gratuit : Visale

Avec la garantie Visale, Action Logement facilite votre accès à tout logement dans le parc privé. Visale se porte garant pour vous afin d'appuyer votre dossier de candidature et rassurer votre futur propriétaire. Plus fiable que la caution parentale, Visale est une solution gratuite pour vous et votre propriétaire et accessible à tous les jeunes de 30 ans au plus sans conditions, aux salariés nouvellement embauchés, en mobilité professionnelle ou percevant des revenus jusqu'à 1 500 € nets par mois, ou encore aux locataires signant un bail mobilité.

Une solution simple, 100 % gratuite et accessible en quelques clics : rendez-vous sur visale.fr

L'avance de votre dépôt de garantie : l'AVANCE LOCA-PASS®

Pour vous aider à faire face à vos frais d'installation, Action Logement vous propose un prêt sans frais ni intérêt pour financer tout ou partie du dépôt de

garantie demandé par le propriétaire au moment de votre emménagement. Votre demande peut être réalisée jusqu'à 2 mois après votre entrée dans les lieux puis vous remboursez ensuite par petites mensualités.

Vérifiez votre éligibilité et effectuez votre demande en ligne sur locapass.actionlogement.fr

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Une subvention pour réduire votre loyer : l'AIDE MOBILI-JEUNE®

Si vous êtes en alternance, Action Logement peut prendre en charge gratuitement une partie de votre loyer, jusqu'à 100 € par mois, afin de vous aider à déménager près de votre école ou de votre entreprise. Pour vous permettre de préparer au mieux votre installation, votre demande peut être réalisée dès 3 mois avant le démarrage de votre formation et jusqu'à 6 mois après le démarrage de celle-ci.

Vérifiez votre éligibilité et effectuez votre demande en ligne sur : mobilijeune.actionlogement.fr

Cette mobilisation transpartisane des élus doit permettre d'obtenir une législation plus équitable et sécurisée qui donnera un cadre plus clair et opérationnel aux professionnels du secteur.

Les aides et prêts Action Logement sont soumis à conditions et octroyés sous réserve de l'accord d'Action Logement Services. Ils sont disponibles dans la limite du montant maximal des enveloppes fixées par les réglementations en vigueur.



Congrès de l'IFM à Albi

Du 8 au 10 octobre, **Serge Gaillard** (3e en partant de la g), président de l'IFM (Inter-fédération du midi regroupant les départements du sud de la Loire), a présidé le congrès à Albi. L'occasion d'aborder avec **Eric Abihssira** (4e en partant de la g), vice-président confédéral les sujets d'actualité et de faire un point sur leur déclinaison locale. Eric Abihssira a également été à l'écoute des profes-

sionnels présents sur des problématiques terrain importantes : « *l'inquiétude des professionnels pour les mois à venir est palpable. L'Etat d'esprit des chefs d'entreprise n'est pas se-reine* ».



UMIH 19-23

Nouveau président pour l'UMIH Corrèze et Creuse : Valentin Prudon

Encouragé par **Michel Solignac** et **Jean-Luc Vigniat**, ses prédécesseurs au poste de président, **Valentin Prudon** s'est lancé, non sans mesurer les enjeux dans l'aventure de l'UMIH.



Valentin Prudon a rejoint l'entreprise familiale, l'hôtel-restaurant Europa à Maussac (Corrèze) en 2018 et a très naturellement rejoint l'UMIH.

Le nouveau président par-

tage la vision de son rôle de président : « *il faut rebattre les cartes et que chacun, à sa manière, puisse adapter certaines idées. Changer ne veut pas pour autant dire effacer le passé, mais revoir les façons de fonctionner* ».

UMIH 39

Le Week-end Gourmand du Chat Perché

La 9ème édition du Week-End Gourmand du Chat Perché qui s'est déroulée les 29, 30 septembre et 1er octobre à Dole, fut l'occasion pour les gourmets de découvrir et/ou redécouvrir les produits et la cuisine traditionnelle du Jura. A l'initiative du projet, **Patrick Franchini**, président d'UMIH 39 avait pour ambition de créer un événement permettant de valoriser les patrimoines à la fois historique, architectural, culturel et gastronomique de sa région. C'est chose faite avec le Week-End Gourmand du Chat Perché.

Le visiteur son pass en poche déambule au gré de ses envies dans la cité qui lui propose à la fois des nourritures terrestres, des animations, des spectacles et des moments plus spirituels, expositions, théâtre, conférences sur les pas de Marcel Aymé et de son chat perché. Véritable ode au « bien manger », ce



rendez-vous est l'occasion de découvrir les bons produits du terroir de Bourgogne Franche-Comté mais aussi des saveurs venues d'ailleurs !

Pendant trois jours, producteurs lo-

caux, artisans des métiers de bouche, chefs étoilés mais aussi artistes en tout genre investissent la cité chère à Marcel Aymé pour partager avec les visiteurs leur passion et leur savoir-faire.

Cette année un événement était à l'honneur, Toulouse à Table, cher à **Guy Pressenda** et à toute l'UMIH 31 ;

et une ville : Tournus.

En 2022, près de 37 000 personnes avaient succombé au patrimoine et aux agapes locales...

[Retour sommaire](#)

UMIH 68

Le CFA de Colmar fête ses 20 ans

Jean-Jacques Better, président de l'UMIH 68 et à l'initiative de la création du CFA hôtellerie-restauration de Colmar en 2003, a profité de l'événement pour aborder un sujet crucial pour le secteur, l'emploi. « *Nous avons près de 270 apprentis qui ont fait leur rentrée au CFA en septembre. Des chiffres en-*

courageants, mais qui ne suffisent à pas résoudre notre souci de pénurie de main-d'oeuvre ». Pour autant, les jeunes en formation sont passionnés par ce métier et la visite dans les cuisines de **Thierry Marx**, Marc Haeblerlin et Olivier Nasti n'a fait que renforcer leur volonté d'exercer ce métier.

A la suite de cet événement, s'est déroulée l'AG de l'UMIH 68 où les présidents Thierry Marx et Jean-Jacques Better ont pu aborder les sujets d'actualité : le recrutement, la transmission d'entreprise, sujet sur lequel

Thierry Marx s'est attardé et a annoncé son intention de créer un UMIH Jeunes pour les accompagner dans cette démarche ; les plates-formes de réservations, la hausse des coûts de l'énergie et des produits alimentaires, la baisse du pouvoir d'achat et enfin la location de meublés touristique qui exerce une activité d'hébergement sans norme ni règle de sécurité et génèrent une concurrence déloyale. A ce sujet le maire de Colmar, Eric Straumann, a annoncé avoir pris une décision pour freiner l'essor de cette activité « *J'ai décidé de refuser toute nouvelle autorisation de création de meublés de tourisme. [...] Nous avons 2 400 meublés de tourisme à Colmar, j'ai dit Stop !* »



UMIH 84

Dans notre secteur, la porte est ouverte

Thierry Marx a profité de sa venue à l'AG de l'UMIH 84, présidée par **Patrice Mounier**, à Avignon, le 11 octobre, pour s'adresser aux élèves de l'école hôtelière : « *pour moi, l'avenir de notre profession est dans cette salle. Qu'attendez-vous de nous, comment pouvons-nous vous aider et vous mettre en avant. Nous avons chaque année plus de 200 000 postes à pouvoir. Nous sommes à la recherche de tous ceux qui pourront porter les valeurs de la gastronomie française. Si vous savez ce que vous voulez, si vous montrez ce que vous valez, très*



rapidement ces métiers vont vous apporter un épanouissement assez large. La porte est ouverte ».

Le président **Patrice Mounier** a fait un point sur les principaux dossiers de la profession. Le PGE qui a apporté une respiration lors de

la crise COVID mais aujourd'hui est un frein à l'investissement. La profession souhaite un étalement du remboursement sur 10 ans. L'augmentation des coûts de l'énergie et surtout la fin annoncée des mesures d'accompagnement. La hausse du coût du travail qui empêche une augmentation des

salaires et du pouvoir d'achat des salariés. Actuellement « *bon nombre d'en-treprise sont en difficulté et le nombre de cessation d'activité n'a jamais été aussi important* » s'alarment **Patrice Mounier** et **Nathalie Baudoin**, vice-présidente UMIH 84 et Trésorière générale de l'UMIH.

UMIH 42

Thierry Marx dans « le Chaudron »

L'AG de l'UMIH 42, s'est déroulée à la Brasserie du mythique stade Geoffroy-Guichard de Saint-Etienne, le 25 septembre. L'occasion pour le président de l'UMIH et **Alexandre Cipriani**, président de l'UMIH 42, d'aborder des sujets cruciaux pour l'avenir du secteur et en tout premier lieu la pénurie de main d'œuvre qui

handicape fortement le développement des entreprises. « *On doit penser le travail différemment, déverrouiller le coût du travail en France, et éventuellement repenser les conventions collectives obsolètes à l'heure du numérique* », a souligné **Thierry Marx**.



[Retour sommaire](#)

Christelle Cristofini : sourire et écoute au service de l'UMIH

Responsable commerciale d'UMIH Corse depuis 2020, Christelle Cristofini a fait mille et un métiers auparavant. Forte de ces expériences, elle met son savoir-faire et ses compétences au service de la défense des professionnels.

L'Essentiel Nous CHR D : Comment démarchez-vous les professionnels ?

Christelle Cristofini : Notre démarchage se fait par mailing, par courrier et sur le terrain. Ma zone de travail : toute la Corse.

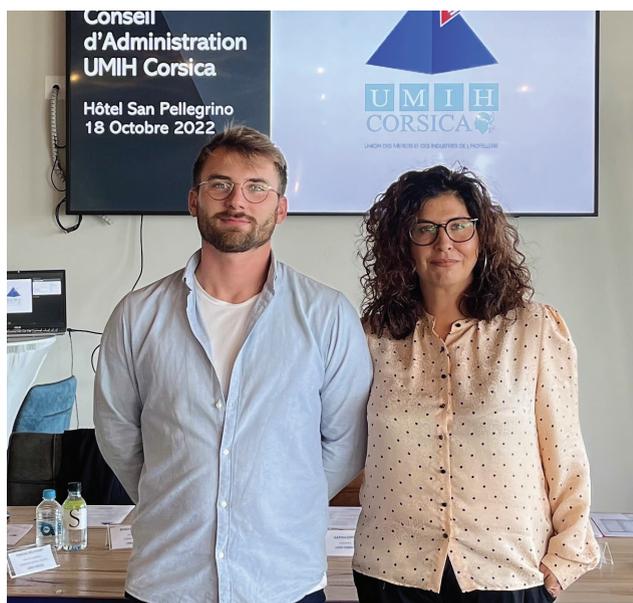
Sur le terrain, j'utilise un book présentant des exemples de circulaires, l'ensemble des partenaires nationaux, notamment la SACEM et de nos partenaires locaux (classement hôtelier, Corsica ferries, partenaires alimentaires, prestataires contre les punaises de lit, etc.) et les réductions obtenues en étant adhérent, les fiches d'affichages obligatoires, des modèles de planning, les aides locales. Après chaque entretien, je remets, une pochette avec une fiche explicative de l'UMIH, le bulletin d'adhésion et la liste des partenaires avec les coordonnées.

Est-ce difficile de convaincre un professionnel à adhérer ?

Le principe fondamental, c'est l'écoute. Ensuite, il faut valoriser nos points forts : informer, guider, défendre, accompagner, conseiller. Je mets en avant l'expertise de nos services juridiques, sociaux et fiscaux de l'UMIH nationale, je donne des exemples de résolutions concrètes de problème d'adhérent. Ils sont toujours d'accord pour reconnaître le travail réalisé, mais cela reste difficile de les faire adhérer.

Quels sont vos arguments-choc ?

D'abord et avant tout notre présence pour n'importe quels soucis dans leur établissement. J'utilise également le fait que nos administrateurs (les 24 membres du CA) siègent dans les institutions locales : notre présidente, Karina Golfi, est présidente de la commission du tourisme de la CCI de Corse,



Christelle Cristofini et Vincent Alessandri à l'écoute des professionnels de Corse

elle siège à l'Urssaf, à la CPME, Nous avons des administrateurs présents à la commission d'accessibilité, à la médecine du travail, dans les CFA, etc. et chaque membre représente une micro-région de Corse. Je mets également en avant nos contacts auprès de la préfecture, de Pôle emploi, la DREETS, etc., cela permet aux professionnels de se

« Ecouter et sourire dans n'importe quelle situation »

rendre compte du poids que représente localement l'UMIH et de son influence.

Les professionnels sont-ils sensibles à la notion de représentativité ?

Non, pas vraiment, malgré mon discours sur l'importance d'être représenté et représentatif localement et au niveau national, pour défendre notre

secteur notamment en matière de dialogue social.

Qu'est-ce qui vous plaît dans votre métier ?

J'adore mon métier parce que c'est un métier de contact. Nous apportons des solutions aux professionnels, nous les accompagnons dans leur activité, nous tissons des liens avec les adhérents ce qui permet de les fidéliser.

Quelles sont les principales difficultés rencontrées ?

Les professionnels n'ont que peu de temps à m'accorder. Les premiers contacts ne sont pas toujours faciles. Ils sont dans leur activité et doivent tout gérer. Les renouvellements d'adhésion sont particulièrement difficiles, je dois passer dans les établissements plusieurs fois pour récupérer les cotisations ce qui entraîne une perte de temps importante dans mon activité. De plus, en Corse nous avons la concurrence du GHR qui est représenté par une personnalité importante de notre région, ce qui complique mon travail et celui de l'UMIH.

Quels conseils pourriez-vous donner à vos collègues ?

Utiliser les circulaires au maximum et se montrer disponible en permanence. Pour conclure : toujours garder le sourire dans n'importe quelle situation !

[Retour sommaire](#)

ENSEMBLE ET SURTOUT AVEC VOUS!

Nos équipes restent pleinement mobilisées pour vous accompagner, échanger sur votre situation et vous conseiller dans la période actuelle.

- En mettant à votre disposition des formats adaptés à la **vente à emporter**
- En vous conseillant pour valoriser vos offres à emporter et le **click and collect**
- En vous accompagnant dans vos **démarches administratives et financières**
- En vous conseillant sur les **bonnes pratiques** à adopter
- En continuant à **vous livrer**



L'ACCÈS À L'APPLICATION

SET NEWS 7/7

VOUS EST OFFERT PENDANT
TOUTE CETTE PÉRIODE

Téléchargez l'application



FRANCEBOISSONS



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION

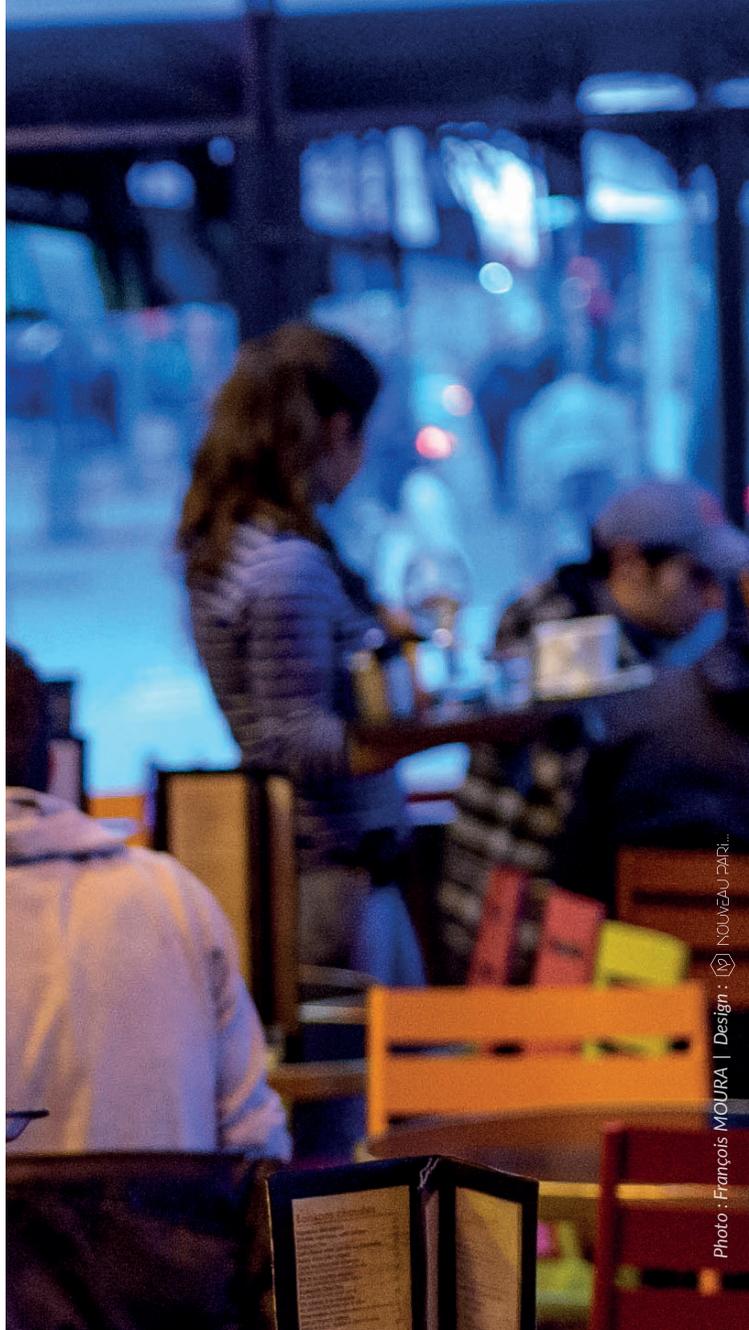


Photo : Francois MOURA | Design : NOUVEAU PATRI...



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

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

Les formalités à respecter pour la mise en vente de mon établissement hôtelier

par M^e Nicolas Oréal, notaire à Saint-Malo (35)

La réglementation et la jurisprudence imposent au vendeur une obligation de transparence vis-à-vis de l'acquéreur et l'oblige à être vigilant sur de nombreux points.

La loi de simplification de 2019 a supprimé nombre d'obligations de la part du vendeur. Néanmoins l'acquéreur du fonds doit être en mesure et en capacité de pouvoir apprécier ce qui lui est vendu.

Situation du cédant

Le cédant est une personne physique, en fonction de ces éléments sera déterminé si l'exploitant signe seul la cession ou si le conjoint doit également signer. Si le cédant est une personne morale (société), toute la veille juridique concernant l'entreprise doit être fournie : les statuts à jour, extrait K-Bis à jour.

Dans les deux cas la vérification de la santé de l'entreprise sera nécessaire. Selon le cas, le rédacteur de la cession aura besoin de l'accord du juge, du liquidateur ou du mandataire.

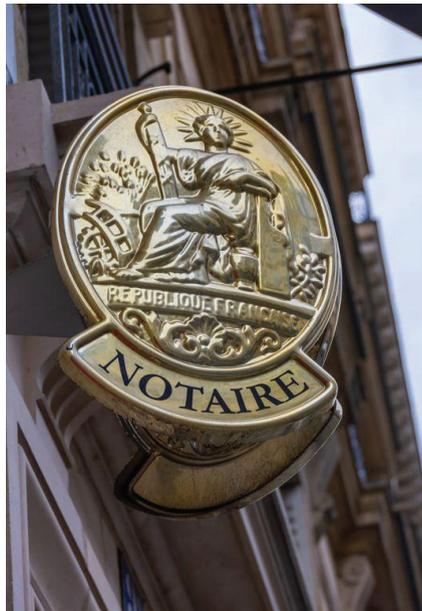
Désignation du fonds

Définir les contours de votre activité

La vente concerne tout ou partie de l'activité de la société ?

Lister les éléments incorporels inclus dans la cession :

- Droit au bail ou bail initial et ses annexes, avenants et renouvellement, les deux dernières quittances de loyer, les dernières correspondances avec le bailleur ayant pu modifier le bail.
- Le nom commercial, l'enseigne : véri-



fier les conditions de cession.

- Les marques, brevets, licences d'exploitation et débits de boissons, noms de domaine, droit au site ou à la page internet.
- Lignes téléphoniques, télécopie et abonnements d'usage.

Identifier les éléments corporels inclus dans la cession :

- matériel et outillage, mobilier, agencements et installations. Fournir les notices et documentations techniques relatives à l'utilisation et l'entretien.
- Véhicules automobiles ou autres engins motorisés : carte grise, certificat de non-gage, factures d'entretien, contrôles techniques.

Inventorier tous les éléments dépendants du fonds de commerce à

exclure de la vente.

Il faut pouvoir identifier ce que le vendeur peut vouloir garder : ordinateur, un véhicule, etc.

Faire un point sur vos stocks et marchandises afin d'en négocier la reprise avec un acquéreur

Origine de propriété

Différentes possibilités historiques

Déterminer les conditions d'acquisition du fonds sur au moins 10 ans, afin de connaître tous les nantissements ou tous les éléments qui auraient pu grever le fonds et vérifier si toutes les données de l'entreprise sont bien connues et à jour.

Libre disposition du fonds : elle peut être légale ou contractuelle. Dans le cas d'une donation, il arrive fréquemment qu'un pacte de préférence ait été mis en place.

Expropriation : dans le cas d'un plan local d'urbanisme (PLU) en centre ville ou dans le cas d'agrandissement et/ou modification de facteurs locaux de commercialité.

Etat des nantissements

Faire le point sur vos emprunts en cours et vérifier les conditions en cas de cession du fonds.

Il est nécessaire également de s'assurer que le montant restant dû aux établissements financiers, à l'administration fiscales ou à tout organisme vis-à-vis duquel vous auriez des dettes, soit en adéquation avec le prix de cession du fonds.

Autre type de contrat : il est important de vérifier la souscription d'un autre type de contrat pour lequel le fonds de commerce aurait été donné en garantie et quelles sont les obligations de remboursement.

[Retour sommaire](#)

Plus de 7600 fonds de restauration vendus en 2022

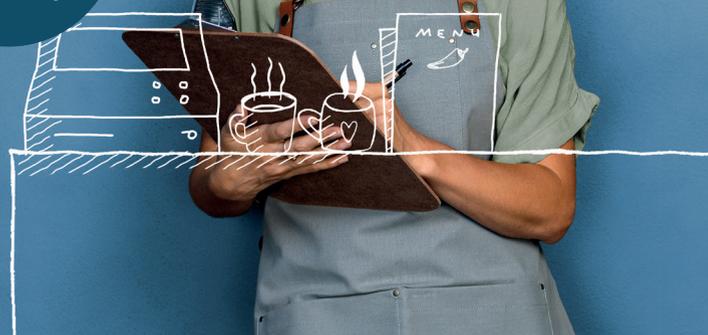
N°1

DE LA FORMATION
EN HÔTELLERIE
& RESTAURATION

26
CENTRES
EN REGION

30 000
STAGIAIRES
PAR AN

112
SITES
DE FORMATION



NOUS N'AVONS QU'UNE SEULE PASSION : FORMER LES PROFESSIONNELS DE L'HÔTELLERIE RESTAURATION

NOS FORMATIONS :

Permis d'exploitation
Hygiène alimentaire
Normes santé & Sécurité au travail
Management
Droit Social & Gestion
Techniques Professionnelles
Langues Étrangères
Internet, Réseaux Sociaux, Informatique
Bien-être au travail



FORMATIONS QUALIFIANTES EN ALTERNANCE :

Barman, Réceptionniste, Commis de cuisine, Serveur en restauration,
Employé d'étage ...

0806 700 701 Service & appel gratuits

RETROUVEZ LES PROGRAMMES
ET LES CALENDRIERS DE NOS
FORMATIONS SUR :
www.umihformation.fr



UMiH
FORMATION UMiH
CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE
Cafés - Hôtels - Restaurants - Discothèques

Locaux dans lequel le fonds est exploité

Ils correspondent à la propriété commerciale et c'est ce que vous vendez avec tous les éléments corporels et par conséquent il est important de regrouper tous les éléments concernant le bail.

Situation juridique du bail

Fournir le bail et tous les éléments s'y rapportant.

Le devoir de parfaite information envers le futur acquéreur vous oblige à une parfaite transparence.

Situation physique et technique du local

-Travaux : la situation physique du local doit être en tout point conforme à la désignation telle qu'elle figure dans le bail ou ses avenants.

Il est important de réunir tous les éléments concernant les travaux : permis de construire, déclaration d'achèvement des travaux, certificat de conformité, factures des travaux et garanties décennales, assurances dommage-ouvrage et les quittances de règlement, etc.

-Diagnostic Amiante et plomb : si votre bailleur ne veut ou ne peut vous



échéant réunissez les justificatifs des travaux réalisés à la suite des prescriptions.

Conditions d'exploitation

Les trois derniers bilans et les chiffres d'affaires mensuels réalisés entre la clôture du dernier exercice comptable et le mois précédant celui de la vente.

Clients et fournisseurs

Indiquez tout client récurrent ayant un impact significatif sur le chiffre d'affaires ou qui bénéficie d'un régime particulier avec ou sans contrat écrit. Il en est de même avec les fournisseurs prépondérants sans contrat écrit qui consentent des conditions particulières de paiement ou autres.

S'assurer du sort des prestations engagées avant la cession mais qui seront réalisées postérieurement (type acomptes, carte de fidélité, etc.)

Si, dans l'exercice de votre activité, vous faites appel à des sous-traitants (extras), il est important de faire ressortir ces éléments.

Salariés

Eléments à joindre avec l'aide de votre expert-comptable

Les contrats de travail et les avenants,

les derniers bulletins de salaire, registre d'entrée et de sortie du personnel, contrat de prévoyance et de retraite, mutuelle ; accord d'intéressement et de participation, Plan d'épargne entreprise et Plan d'épargne salariale.

Communiquer toutes informations importantes concernant les salariés

Depuis 2014, la loi Hamon oblige le vendeur à informer tous les salariés de sa démarche 2 mois avant la cession de l'entreprise, par oral ou écrit.

Memo sur les contrats à fournir

Contrats relatifs à l'exploitation ;
Contrats d'assurance ;
Contrats d'entretien et abonnements relatifs au local.

Autres points de vigilance

Si vous exploitez un autre fonds, il y a lieu de fournir une éventuelle clause de non-concurrence. De même si vous avez l'intention d'acquiescer un autre fonds de commerce ou devenir salarié.

L'anticipation par le cédant fait la force du dossier afin d'optimiser le prix de cession et la fiscalité.

N'hésitez pas à contacter votre UMIH départementale pour obtenir plus de renseignements et les coordonnées des notaires Notel de votre département.

www.notel.org



les fournir, il vous est conseillé de les faire réaliser dans le cadre éthique du contrat.

Hygiène et sécurité

Préparer la copie du dernier procès-verbal de la commission hygiène, services vétérinaire et/ou de sécurité. Le cas

[Retour sommaire](#)