

GÉRER *pour* GAGNER

artisanat - commerce - services

COMPRENDRE SA COMPTABILITÉ

Pour bien gérer

■ ANALYSER p.17

Réévaluation libre du bilan :
pourquoi et comment ?

■ INFORMER p.18

Devenir transporteur
de marchandises

■ DÉCRYPTER p.20

Location de meubles et
cotisations sociales

LA COMPTABILITÉ AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

Nous vivons aujourd'hui dans une société en perpétuelle évolution, dans un monde en mutation qui doit faire face, depuis plus d'un an, à une crise sanitaire et économique.

Différents outils permettent de suivre des indicateurs financiers pour **apporter de la visibilité sur la situation de votre entreprise et d'en adapter sa stratégie globale** avec réactivité et agilité face à l'évolution du contexte.

Découvrez dans ce nouveau numéro comment mieux comprendre votre comptabilité et ainsi optimiser vos résultats et votre performance.

Notre Réseau d'AGC Cerfrance est à vos côtés pour vous conseiller et vous accompagner dans le pilotage de votre organisation.



Hervé Demalle,
Président
du Conseil National
du Réseau Cerfrance

GÉRER pour GAGNER

artisanat - commerces - service

Éditeur	Conseil National du Réseau Cerfrance - Association loi 1901 Siège social : 18 rue de l'Armorique - 75015 Paris - Tél. 01 56 54 28 28 N° CPPAP - 0424 G 88872 - Tiré à 50 427 exemplaires - ISSN 1293-6383 Ce numéro comporte 24 pages.
Parution trimestrielle	Mai - juin - juillet 2021 Prix du n° : 2,50 € TTC - Dépôt légal à parution
Abonnement annuel	4 numéros : 10 € TTC Service abonnement : tél. 01 56 54 28 28 ou www.cerfrance.fr
Directeur de la publication	Hervé Demalle
Directrice de la rédaction	Stéphanie Bohn
Rédactrice en chef	Elsa Philippe
Comité de rédaction composé de collaborateurs du Réseau Cerfrance	Anne Bras (Finistère), Mylène Chamant (Moselle), Christophe Delestre (Seine Normandie), Christelle Dupin Rappart (Méditerranée), Emmanuel Grange (Isère), Sandrine Jean (Haute-Loire), Noëlle Lecuyer (Yonne), Thierry Lemaître (Champagne Nord Est-Ile de France), Jacques Mathé (Poitou-Charentes), Emmanuelle Parou (Centre-Limousin), Elsa Philippe (Paris), Serge Thomas (des Savoie)
Conception / réalisation	Pixinoé - Place Albert Einstein - CP 86 - CS 72001 - 56038 Vannes Cedex
Photographies	Conseil National Cerfrance, Adobe Stock, Alfred Cromback, Marthe Lemelle
Impression	Médiasphère - 10 bis rue de la Lande - 44115 Haute-Goulaine

Le Réseau Cerfrance s'engage en faveur de la protection de l'environnement. Ce journal est imprimé sur du papier issu de forêts gérées durablement. L'impression est assurée par une imprimerie labellisée Imprim'vert, attestant de bonnes pratiques dans la récupération et le traitement des déchets dangereux.



sommaire n°58

Mai - juin - juillet 2021

S'INFORMER 3
L'actualité en bref

DOSSIER *Comprendre sa comptabilité*
La comptabilité, un outil au cœur des décisions du chef d'entreprise



REPORTAGE 4

Transports Mondamert : quand une gestion maîtrisée est gage de réussite !

Maîtrisez vos données comptables 8

Pour ne pas piloter à vue

Comprendre ses comptes 9

Mode d'emploi

Donnez du sens à vos chiffres ! 11

Décryptage des indicateurs clés

Affectation des résultats 13

Du formalisme juridique au choix de gestion

Cotisations sociales 14

Comprendre le bordereau

Fiscalité d'entreprise 15

Ce qu'il faut savoir !

ANALYSER 17
Réévaluation libre du bilan
Pourquoi et comment ?

INFORMER 18
Devenir transporteur de marchandises
Tour d'horizon des conditions à remplir

DÉCRYPTER 20
Location de meubles et cotisations sociales
Changement de règles

COMPRENDRE 21
Travail en présentiel
Les règles en période Covid-19

ÉVALUER 22
Chiffres clés

RÉUSSIR 24
Le fabuleux destin d'Amélie Ricard
Maison 1909, l'unique atelier français de rideaux en perles de buis

Retrouvez nos vidéos et tous nos conseils sur www.facebook.com/cerfrance

LANCEMENT DU BULLETIN OFFICIEL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (BOSS)

Mis en ligne en mars 2021, le Boss est l'équivalent du BOFIP (Bulletin Officiel des Finances Publiques) en matière de cotisations de Sécurité sociale. Enrichi au fil du temps, il regroupera, à terme, toute la doctrine de l'administration dans ce domaine. Il est opposable, depuis le 1^{er} avril 2021, ce qui permet une meilleure sécurité juridique aux cotisants.

<https://boss.gouv.fr/portail/accueil.html>



HCR ET SALLES DE SPORT : REPORT DES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES ET DE PAIEMENT DE LA CONTRIBUTION À L'AUDIOVISUEL PUBLIC

La **déclaration et le paiement de la Contribution à l'Audiovisuel Public (CAP)** au titre du mois d'avril sont reportés de trois mois pour les entreprises du secteur HCR (hôtellerie, cafés et restaurants) et les salles de sport.

Pour bénéficier de cette mesure, l'entreprise doit :

- si elle relève du régime réel normal : déclarer et payer la CAP avec la déclaration mensuelle ou trimestrielle à déposer en juillet 2021,
- si elle relève du régime simplifié d'imposition : déclarer et payer la CAP à l'appui d'une déclaration annuelle complémentaire mentionnant uniquement la CAP en juillet 2021.

Les entreprises relevant du secteur des hôtels de tourisme et assimilés dont la période d'activité annuelle n'a pas excédé neuf mois en 2020 peuvent appliquer, directement lors du calcul de la CAP due, la minoration de 25 % prévue en cas d'activité partielle.

Les auberges collectives, résidences de tourisme, villages résidentiels de tourisme, meublés de tourisme et chambres d'hôtes, villages de vacances, refuges de montagne, habitations légères, résidences mobiles de loisirs et terrains aménagés (campings, parcs résidentiels de loisirs) peuvent également bénéficier de ce dispositif de minoration.



LES TRAVAILLEURS SAISONNIERS RÉCURRENTS ÉLIGIBLES À L'ACTIVITÉ PARTIELLE JUSQU'À FIN JUIN 2021

Le Ministère du Travail a annoncé, dans un communiqué de presse du 13 avril 2021, que l'activité partielle sera **ouverte aux travailleurs saisonniers récurrents** dans l'ensemble du pays **jusqu'au mois de juin 2021 inclus**. **Cela ne concerne donc pas tous les saisonniers...**

Le recours à l'activité partielle sera autorisé pour les travailleurs saisonniers disposant :

- soit d'un **contrat de travail renouvelé** au titre de l'obligation de renouvellement prévue par une convention collective et/ou par une clause de leur contrat de travail (précisons qu'en présence d'une telle clause, l'employeur devra justifier d'au moins un recrutement du même saisonnier qu'en 2020) ;
- soit d'un **renouvellement tacite** d'un contrat saisonnier pour la même période, matérialisé par l'existence d'au moins deux contrats successifs, sans que le contrat de travail ou la convention collective ne l'ait prévu explicitement.

LA COMPTABILITÉ, UN OUTIL AU CŒUR DES DÉCISIONS DU CHEF D'ENTREPRISE

La comptabilité est à l'entreprise ce que la fiche de paie est au salarié. Un outil indispensable, mais que la plupart du temps, on se contente de classer après avoir regardé le chiffre porté au bas de la page. Rares sont les chefs d'entreprise qui s'en servent comme d'un outil d'analyse, faute de posséder la grille de lecture de ces documents. Il faut bien en convenir, ils utilisent un jargon, une technicité pas toujours très accessibles. Formation et vulgarisation sont nécessaires pour une meilleure compréhension du fonctionnement économique, fiscal ou social de l'entreprise.

Pour le dirigeant les enjeux sont multiples.

En premier lieu, identifier "où passe l'argent de l'entreprise" pour appuyer ses décisions de développement, d'investissement, d'embauche mais aussi pour percevoir les faiblesses de sa gestion et mettre en œuvre les correctifs indispensables.

En second lieu, maîtriser les mécanismes comptables pour se donner les moyens de comprendre et d'anticiper les sommes à payer au titre des prélèvements obligatoires : imposition, cotisations sociales du travailleur indépendant...

Ainsi au travers de ce dossier, nous vous proposons de revenir sur quelques-uns des fondamentaux de la gestion d'entreprise. Bonne lecture.

Serge Thomas, conseiller d'entreprise



REPORTAGE

Transports Mondamert : quand une gestion maîtrisée est gage de réussite !



Maîtriser les bases de la gestion et de la comptabilité a été un avantage pour Aurélien Esteves quand il a repris les rênes de l'entreprise Transports Mondamert, tenue à l'origine par son oncle. Trouver sa propre organisation, se fixer des objectifs réalistes, suivre ses indicateurs de gestion et, à partir de là, prendre des décisions de dirigeant : tout cela garantit la bonne conduite de son entreprise.

Emmanuelle Parou, conseillère en accompagnement managérial



Aurélien et Carole partagent le goût du challenge et pilotent l'entreprise ensemble depuis 15 ans.

De la petite reine aux poids lourds

C'est au contact de son oncle, alors aux commandes des Transports Mondamert, qu'Aurélien Esteves découvre le secteur du transport routier. En 1999, le jeune homme obtient **un baccalauréat en Comptabilité et Gestion** et mène en parallèle, une carrière de coureur cycliste élite. Après trois ans de compétition, il lâche le guidon de sa petite reine pour rejoindre les Transports Mondamert. Le cyclisme devient alors un loisir, toujours d'actualité ! Du deux au quatre roues, il n'y a qu'un pas pour Aurélien et beaucoup de points communs : *"J'aime la route et la liberté"* nous livre-t-il.

En 2006, son oncle lui laisse les clés de l'entreprise après trois ans de tuilage. Le cycliste prend ainsi le pilotage de la société, épaulé par Carole, sa conjointe, responsable administrative dont les compétences et le goût du challenge font d'elle un précieux bras droit. *"Tout*

passe par elle, de la préparation des tournées à la gestion du bureau" explique le chef d'entreprise. **L'organisation s'est construite à deux, pas à pas.** Et Aurélien apprécie cette complémentarité : *"Pour les investissements par exemple, Carole est plutôt fonceuse et moi plutôt prudent..."*

Un développement réussi

La transmission est finalisée en 2014 avec le rachat total des parts de son oncle. En quinze ans, l'entreprise s'est développée progressivement. Les transports Mondamert disposent de plusieurs ensembles routiers (6 porteurs bennes et 5 tracteurs auxquels peuvent être attelées des semi-remorques TP, porte engins, bâchée). Elle compte huit salariés avec **un rythme de croisière de 1,2 million d'euros de chiffre d'affaires**. Ses clients sont à 80 % des entreprises du BTP, de grands groupes et des artisans sur un territoire très localisé dans le Loir-et-Cher. L'entreprise est spécialisée

dans le transport d'engins de travaux et de matériaux en vrac pour les chantiers. Dernièrement, elle s'est diversifiée avec le transport en semi-remorque bâchée, pour les déchets, des fûts métalliques vides par exemple.

Un gérant aux commandes de la gestion

Malgré son goût pour la route et la mécanique, Aurélien Esteves a toujours gardé **un intérêt pour la gestion d'entreprise**. Son bac lui a donné des repères pour comprendre les bases de la comptabilité. Pour prendre la gérance, il a obtenu une attestation de capacité du secteur du transport, obligatoire dans le métier (*voir article p.18-19*). Par ce biais, il a appris à **calculer ses prix de revient**. Il ne lâche plus cet indicateur et le calcule annuellement pour chaque type de transport. De son côté, Carole assure aujourd'hui **toute la saisie comptable jusqu'à l'élaboration des comptes de résultat et du bilan**. Les tableaux de ►



Selma Demirci, leur comptable, accompagne les décisions d'investissement, par exemple pour renouveler le matériel. Un appui utile quand un seul pneu coûte environ 600 € !



bord sont réalisés par ses soins. Elle veille donc et alerte le gérant si besoin. Deux fois par mois, Aurélien suit les **tableaux de trésorerie** et l'évolution du chiffre d'affaires. Chaque année, ensemble, ils fixent **un seuil d'investissement** et le vérifient mensuellement. Il explique : "rester dans l'objectif fixé me permet de dormir paisiblement".

fares. Les tableaux de bord sont réalisés par Carole qui veille sur les indicateurs et alerte le gérant si besoin. La comptable revient **chaque semestre** pour mettre à jour l'outil informatique comptable, garder contact et répondre aux questions de la responsable administrative.

Une fois par an, un rendez-vous est fixé pour préparer la clôture annuelle. la présentation des comptes annuels est assurée par la conseillère de gestion. "À cette occasion, nous échangeons ensemble sur l'endettement de l'entreprise, la comptable me transmet les tableaux d'amortissements et la situation des emprunts", précise Aurélien. Ces précieux documents sont affichés et suivis pour le pilotage. À partir de ces éléments, Aurélien et Carole se fixent un seuil d'investissement, seuil qui sera vérifié mensuellement. "Rester dans l'objectif fixé me permet de dormir paisiblement."

Le chef d'entreprise parle de Cerfrance comme d'un **partenaire**. "Nos interlocuteurs connaissent bien l'environnement d'une TPE comme la nôtre. J'apprécie le

Le choix d'un suivi régulier

Les échanges avec leur comptable, Selma Demirci, ont permis d'améliorer leur organisation administrative. L'experte est au quotidien toujours disponible. Elle a apporté des conseils pratiques à Carole et favorisé sa montée en compétences, afin qu'elle assure en toute autonomie l'élaboration de la TVA. Et dans la durée, les liens se sont renforcés. Ainsi, **chaque mois, la comptable vient vérifier la TVA et faire un point d'étape**. Les relances pour les factures impayées ont été ainsi facilitées. Selma privilégie la communication sur place pour ces rencontres.

Deux fois par mois, le gérant suit les tableaux de trésorerie et le chiffre d'affaires.



Chaque mois, un point d'étape est fait avec leur comptable.



SARL LES TRANSPORTS MONDAMERT

Les Rougemonts
41230 Saint-Sulpice-de-Pommeray

Création
2006

Gérant
Aurélien Esteves

Effectif
1 gérant
1 responsable administrative
7 salariés

Activités
Transport et vente de matériaux en vrac, transport en porte engin, location avec chauffeurs de camions bennes et pelle TP



carte d'identité



L'atelier permet aux chauffeurs d'assurer l'entretien courant des camions sur place.

RETROUVEZ CE REPORTAGE
DANS L'ÉMISSION
"PAROLES D'ENTREPRISE"
SUR LA CHAÎNE TÉLÉ : DEMAIN !

À partir du lundi 24 mai 2021
à 13h45 puis M. 20h15 - Me. 17h35
J. 18h55 - S. 13h15 - D. 20h20

Rediffusion semaine suivante
L. 18h20 - Me. 21h15 - J. 14h55 - S. 13h40

canal 31 TNT Île-de-France
ADSL
canal 94 Numéricable - canal 236 Free
canal 219 Orange - canal 457 SFR
canal 302 Bbox

Internet
www.demain.fr - www.cerfrance.fr



lien qui s'est construit avec notre comp- table, son écoute et sa réactivité. Le respect et la considération sont essentiels pour être en confiance. C'est comme cela que nous pouvons être en phase".

Une organisation basée sur la confiance

Selon les saisons, Aurélien passe jusqu'à 90 % de son temps au volant d'un camion. C'est pour lui le meilleur moyen de rencontrer les clients. "Le démarrage, ça n'est pas pour moi. Alors je fais tout pour répondre aux attentes de mes clients et ma satisfaction se trouve dans le fait qu'ils me rappellent". Et cela fait quinze ans que sa stratégie fonctionne ! **La fidélité** est de mise également avec le personnel. Le chef d'entreprise a su développer **un management basé sur la confiance**. "J'ai une équipe sérieuse et fiable" assure-t-il. Aurélien préfère montrer l'exemple que faire des grands discours. La fidélité de ses clients et de son équipe sont deux atouts indéniables dans ce secteur où les affaires se font "au jour le jour". "Un stress pas facile à gérer dans la durée", nous confie-t-il.

Une nouvelle étape : se libérer du temps

Après quinze années d'activité, l'entreprise est à un nouveau seuil organisationnel. Tout repose sur Carole quand le pilote est au volant d'un camion. "Je dois m'habituer à me libérer du temps pour être plus au bureau, partager la charge administrative. Quand j'arrive à y être, ça change tout !". Aurélien en a conscience et le souhaite. Son objectif : que ses déplacements deviennent exceptionnels. Pour se faire, il a embauché un chauffeur en intérim qui le remplacera petit à petit. Si la passion pour le pilotage d'entreprise demeure, la fatigue se ressent parfois. Le gérant souhaite **se dégager plus de temps pour souffler**. "L'objectif pour Carole et moi est de terminer un peu plus tôt au moins un soir par semaine. Je me suis libéré le samedi matin aussi. Avant, je revenais parfois boucler un dossier. Aujourd'hui, je ne le fais plus et tout se passe aussi bien...".

Cap sur l'avenir

À 42 ans, l'entrepreneur pense déjà à sa succession. "Je suis un coureur de fond plutôt qu'un sprinteur", aime à dire l'ancien compétiteur "heureux d'être toujours là au bout de quinze années de pilotage". "Rendre l'entreprise transmissible" est son cap. C'est ce qui s'appelle avoir une longueur d'avance et c'est peu dire. ■





MAÎTRISEZ VOS DONNÉES COMPTABLES

POUR NE PAS PILOTER À VUE

Vous êtes chef d'entreprise et pour piloter au mieux votre activité, fiez-vous à la boussole que sont vos données comptables. Quelques bonnes raisons pour se motiver à tout comprendre.

Sandrine Jean,
CONSEILLÈRE DE GESTION

❶ Suivre et analyser votre activité

Votre **compte de résultat** est le reflet de l'année écoulée. Très souvent présenté en parallèle avec les chiffres des années précédentes, il vous permet de piloter votre activité dans le temps. Vous suivez généralement l'évolution de vos recettes en temps réel mais pour des dépenses, c'est plus difficile. La lecture de votre compte de résultat vous aide à mesurer la progression des différents postes de charges. Son analyse plus approfondie peut vous permettre **d'identifier des marges de progrès pour améliorer la rentabilité de votre entreprise.**

❷ Comprendre votre fiscalité

La fiscalité de votre entreprise dépend directement de votre résultat comptable. Il est important pour vous de comprendre comment se calcule votre résultat fiscal et sur quelle assiette vont se calculer vos cotisations sociales et impôts. **Vous serez ainsi mieux préparé et pourrez anticiper ces dépenses.** Par ailleurs, vous pourrez mesurer comment vos décisions de gestion vont influencer votre résultat fiscal. En effet, vos choix de durées d'amortissement ont un impact direct sur la fiscalité à court et à moyen terme. Selon la durée que vous définirez, la charge annuelle sera plus ou moins élevée. **Parmi les indicateurs à suivre, l'évolution de vos amortissements sur les années à venir et la prise en compte de vos projets d'investissements** vous permettront d'anticiper l'évolution probable de votre fiscalité.

❸ Vous donner les moyens de prendre des décisions éclairées et de faire les bons choix pour l'avenir

L'analyse de vos équilibres budgétaires annuels et de votre bilan sont des étapes essentielles pour vous permettre de prendre des décisions, notamment en matière d'investissement.

- L'analyse de **votre budget de trésorerie vous indique la capacité d'autofinancement annuelle** dont vous disposez. Mettre cet indicateur en parallèle avec l'évolution de vos annuités sur les années à venir vous permet de définir le volume d'emprunt nouveau que vous pourriez assumer sans évolution de l'activité.
- **L'analyse de votre bilan vous permettra, entre autres, de connaître la solidité de votre trésorerie et de faire les bons choix en matière de financement.** L'entreprise dispose-t-elle d'un trésor de guerre pour faire face aux imprévus ou faut-il sécuriser la trésorerie en évitant absolument l'autofinancement ?

❹ Être crédible face à vos partenaires

En tant que chef d'entreprise, vous n'êtes pas sans savoir qu'il faut parfois négocier, défendre ses projets pour se donner toutes les chances de les voir aboutir. **La maîtrise de vos indicateurs de gestion est un réel atout pour anticiper l'avenir,** argumenter auprès de votre banquier et faire pencher la balance en votre faveur. ■

COMPRENDRE SES COMPTES

MODE D'EMPLOI



Bilan et compte de résultat : des termes dont vous entendez parler chaque année au moment de la présentation de vos comptes. Loin d'être de rébarbatifs tableaux de chiffres, ils permettent d'exploiter vos comptes et prendre des décisions de gestion pour votre entreprise. Mais les comprenez-vous bien ?

Emmanuel Grange,
CONSEILLER D'ENTREPRISE



LE COMPTE DE RÉSULTAT LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Qu'est-ce que c'est ?

C'est l'histoire de ce qui s'est passé au cours de l'exercice. Le compte de résultat permet de passer du chiffre d'affaires au résultat, bénéfice ou déficit.

Il s'agit d'une grande soustraction : de produits on déduit des charges, groupées par familles, pour en dégager un résultat. Les Soldes Intermédiaires de Gestion sont une présentation du Compte de Résultat comportant des sous-totaux : marge brute, valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation, etc... qui constituent autant d'indicateurs permettant d'analyser les comptes.

À quoi ça sert ?

Il mesure un volume d'activité et la rentabilité de l'entreprise, c'est-à-dire son aptitude à gagner de l'argent. Une analyse plus fine de son détail ouvre de nombreuses réflexions sur la gestion de votre entreprise :

- Valorisation du temps de travail,
- Marge sur les fournitures ou marchandises revendues,
- Adéquation main d'œuvre / volume d'activité,
- Coût et utilité des équipements,
- Etc.

LE BILAN

Qu'est-ce que c'est ?

C'est une image de la situation et du patrimoine de l'entreprise au jour de la date de clôture des comptes. Il est composé de :

- **L'actif** : ce que possède l'entreprise (constructions, matériels, équipements, biens de production, stocks, créances, argent disponible, etc.).

- **Le passif** : ce par quoi les actifs ont été financés (vos fonds propres, les emprunts bancaires, les avances des associés, les dettes fournisseurs, les dettes fiscales et sociales, etc...).

Pour faire simple, le bilan c'est : "à ce jour, qu'est ce qu'on possède, combien on doit et à qui ?".

À quoi ça sert ? Comment l'exploiter ?

L'analyse de votre bilan va livrer de précieux indices sur la santé de votre entreprise qui orienteront les décisions que vous prendrez :

- nature et importance de votre endettement,
- marge de sécurité dont vous disposez en cas de coup dur,
- état de votre solvabilité...

Autant d'aspects bien concrets qui vous aideront à déterminer des priorités.

Une batterie de ratios ressort également d'un bilan : délai de règlement des clients ou fournisseurs, délai de rotation des stocks, part des dettes financières dans les dettes totales, etc... Mais leur interprétation est délicate : ils sont calculés avec les chiffres au jour de l'établissement du bilan et non en moyenne sur l'année. Ce qui est vrai à un instant donné ne l'étant pas forcément toute l'année, il faut alors les nuancer.

DES DÉCALAGES PAS TOUJOURS FACILES À SUIVRE...

Vous aurez peut-être la surprise de constater que bénéfice et solde du compte bancaire sont différents.

En effet, le compte de résultat vise à restituer la richesse que vous avez potentiellement créée entre l'ouverture et la clôture de votre exercice. Dans cette optique, on rattache à l'exercice tous les produits et charges qui se rapportent à votre activité au cours de cette période, qu'ils soient payés ou non. ▶

En outre, le bilan affiche des sommes qui vous sont dues et que vous devez, mais sans précision des délais...

Quelques exemples pour bien comprendre :

● **Chiffre d'affaires ou production ?**

Le chiffre d'affaires est l'addition des ventes, c'est-à-dire des factures émises. Pour autant, vous avez pu facturer un chantier commencé sur l'exercice précédent, et à l'inverse ne pas facturer un chantier que vous venez de commencer mais qui ne sera fini que sur l'exercice suivant : c'est un chantier **en cours**. Il y a donc un décalage entre le travail accompli et les facturations.

Le compte de résultat vise à mesurer le travail produit dans l'exercice, sans se contenter des seules facturations. Il sera basé sur la **production** et pas seulement le chiffre d'affaires.

Exemple : vous avez facturé 100 000 € de prestations dans l'année, dont 5 000 € de chantier qui était déjà commencé à

hauteur de 2 000 €, et avez réalisé pour 4 000 € de travaux sur un chantier plus important mais non fini à la clôture.

La production sera : le chiffre d'affaires (100 000 €) + les travaux en cours à la clôture (4 000 €) - les travaux en cours au début de l'exercice (5 000 € - 2 000 € = 3 000 €), soit 101 000 €. Votre bénéfice sera donc basé sur 101 000 € de production et non sur 100 000 € de chiffre d'affaires.

● **Produit ou recette ?**

Finir un chantier de 10 000 € et émettre la facture va générer 10 000 € de produits qui entreront dans le bénéfice de l'année. Mais si, à la clôture des comptes, seul un acompte de 3 000 € a été encaissé, il manquera 7 000 € entre la trésorerie effectivement disponible et le bénéfice comptable.

● **Achat ou charge ?**

Un plombier qui achète et paye une chaudière 4 000 € HT juste avant la clôture de ses comptes, en vue de l'installer

chez un client quelques semaines plus tard, aura bien déboursé 4 800 € TTC (4 000 € HT + 20 % de TVA) de trésorerie, mais ne pourra rien déduire de son bénéfice dans la mesure où cette chaudière est un stock pas encore revendu au jour de la clôture des comptes. En revanche, une charge de 4 000 € HT sera bien déductible sur l'exercice suivant, quand la chaudière aura été installée et le chantier facturé.

● **Dans le compte de résultat, certains éléments sont calculés.**

Par exemple les amortissements qui correspondent à la dépréciation annuelle des biens de production : une machine achetée 10 000 € et amortie sur 5 ans génère une charge d'amortissement de 10 000 € / 5 ans = 2 000 € / an. Si elle a été financée par un emprunt de 10 000 € à 1,3 % remboursable sur 4 ans, ses remboursements seront de 2 581 €/an. D'où un écart entre la somme que vous paierez (2 581 €) et les charges qui se déduiront de votre bénéfice (2 000 € d'amortissement et 130 € d'intérêts la 1^{re} année, soit 2 130 €).

● **Quand vais-je encaisser mes créances et payer mes dettes ?**

Certaines peuvent être à dates convenues avec le client ou le fournisseur, mais d'autres vont être conditionnées par des délais déclaratifs ou réglementaires (TVA, impôt sur les sociétés, charges sociales, etc.). Dès lors, il est important de se demander quand ces sommes seront effectivement encaissées ou décaissées, une lecture trop rapide pouvant masquer des difficultés ponctuelles.

● **Des dettes à relativiser**

Un acompte reçu d'un client est une dette : vous avez reçu de l'argent, en contrepartie vous devez effectuer la prestation ou livrer la marchandise. Et tant que ce n'est pas fait, cela reste une dette envers ce client. Pour autant, il faut la relativiser : quel est le risque que l'affaire n'aboutisse pas et qu'il faille rembourser cet acompte ? ■





DONNEZ DU SENS À VOS CHIFFRES !

DÉCRYPTAGE DES INDICATEURS CLÉS

Bilan, compte de résultat, soldes intermédiaires de gestion... Autant de documents indispensables à l'analyse de l'entreprise, mais pas toujours faciles à déchiffrer. Pour vous aider, voici une grille de lecture "calée" au plus près de vos interrogations.

Serge Thomas,
CONSEILLER D'ENTREPRISE

L'objectif de l'analyse économique consiste à se donner **une représentation claire** du fonctionnement de l'entreprise, à identifier ses forces et faiblesses. C'est une étape essentielle de diagnostic, indispensable avant la mise en place d'un plan d'action pour améliorer les performances de l'entreprise. De ce point de vue, la structuration des documents comptables ne facilite pas la lecture. Le simple fait d'éclater la présentation des comptes, avec d'un côté le compte de résultat et, de l'autre, le bilan, peut être un frein. À cela s'ajoute le fait que ces documents répondent à des logiques différentes. Le compte de résultat est construit sur des notions qui sont calculées, comme les produits et les charges, alors que le bilan raisonne en termes de stocks d'immobilisation, de dettes... Dans ces conditions, il apparaît difficile pour un non-initié de comprendre comment on passe du chiffre d'affaires au solde bancaire ou comment se construit la rentabilité de l'activité.

La mise en place d'un **tableau de flux** permet de développer une vision synthétique du fonctionnement de l'entreprise en mettant bout à bout les deux composantes de sa performance, à savoir sa capacité à être rentable et la gestion de trésorerie. Le tableau de flux financiers doit répondre à la question essentielle que se pose un chef d'entreprise : est-ce que ma rentabilité est suffisante pour garantir la solvabilité de l'entreprise ?



Mesurer la rentabilité

La première étape de l'analyse consiste à **vérifier la capacité de l'entreprise à couvrir ses dépenses courantes**. Cette démarche repose sur trois indicateurs :

- 1 Le **chiffre d'affaires**, qui est forcément le point de départ de l'analyse. Aucune entreprise n'existe sans chiffre d'affaires, d'où l'importance d'apprécier son évolution et sa structure : nombre de clients, nature des prestations vendues, prix de vente, panier moyen ou facture moyenne... Toutefois, cet indicateur n'a de sens que s'il est mis en relation avec la marge et l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE).
- 2 La **marge**, qui traduit les conditions de mise en œuvre des prestations de service ou de vente de marchandises. Analyser la marge, c'est notamment s'interroger sur la valorisation des heures de travail, sur l'application du coefficient de marge, sur les pertes de matières premières ou la politique d'achat de l'entreprise. Comparer le taux de marge avec la moyenne professionnelle situera l'entreprise par rapport à son secteur d'activité, de même que le ratio marge/masse salariale permettra de mesurer l'efficacité du travail réalisé. Et pour être plus pertinent, cet indicateur sera combiné avec l'EBE.
- 3 L'**EBE** quant à lui, correspond à la différence entre la marge et les charges courantes (assurances, loyers...). Un EBE négatif signifie que le volume d'activité ou la marge ne permettent pas de couvrir les charges du quotidien. ▶



TABLEAU DE FLUX FINANCIERS

Produits de l'exercice	La rentabilité
- Achats consommés	
= Marge de production	
- Charges courantes	La rentabilité
- Rémunérations	
= Excédent Brut d'Exploitation	
- Annuités d'emprunt	L'autonomie économique
- Impôt sur les Sociétés	
= Auto-financement net	
- Investissements	L'autonomie économique
+ Ressources investissements (emprunts, subventions)	
= Auto-financement utilisé	
= Variation de trésorerie	La solvabilité immédiate
+/- Variation de stocks	
+/- Variation de créances	
+/- Variation de dettes	La solvabilité immédiate
= Variation du besoin en fonds de roulement	
= Excédent ou insuffisance de trésorerie annuelle	
+ Solde bancaire début d'exercice	La solvabilité immédiate
= Solde bancaire fin d'exercice	
Réalisable & disponible	La solvabilité à court terme
Créances	
Disponibilités	
- Dettes d'exploitation	La solvabilité à court terme
Comptes courants associés	
Dettes fournisseurs	
Dettes fiscales & sociales	La solvabilité à court terme
= Trésorerie nette	

Un taux de marge élevé ou conforme à la moyenne professionnelle n'est pas garant d'une structure financière saine et équilibrée. Un taux de marge de 70 % peut être insuffisant si le volume de chiffre d'affaires ne permet pas de faire face à l'ensemble des charges courantes. Dans la plupart des entreprises artisanales et commerciales, les charges sont assez réduites donc peu compressibles. Développer ou améliorer la rentabilité passe nécessairement par **l'augmentation de la marge et/ou du volume d'activité**.

Analyser votre politique d'investissement

Deuxième étape, **veiller à ce que la rentabilité soit suffisante pour assurer son autonomie économique**. Autrement dit, le fonctionnement courant de l'entreprise doit dégager suffisamment d'Excédent Brut d'Exploitation pour :

- rémunérer le travail du dirigeant ;
- rembourser les emprunts souscrits ;
- auto-financer tout ou partie des investissements.

En la matière, une **bonne gestion des investissements** peut améliorer ce critère d'autonomie. Les investissements doivent être utiles, rentables et judicieusement financés. Un recours massif à l'auto-financement pourrait s'avérer préjudiciable s'il devait se traduire par une consommation excessive de trésorerie. À l'inverse, le recours à l'emprunt doit être raisonné en fonction de la capacité de remboursement de l'entreprise.

Comprendre vos habitudes de gestion

Une bonne rentabilité ne suffit pas nécessairement à assurer la solvabilité, encore faut-il que l'argent soit dans les caisses de l'entreprise. L'analyse ne peut pas faire abstraction des modalités de gestion du **besoin en fonds de roulement**.

Il n'est pas rare de voir des entreprises rentables, avec une politique d'investissement maîtrisée, enchaîner les découverts bancaires. La solution passe souvent par **une remise en cause des pratiques de gestion** : demander un acompte à la signature du devis, réaliser des factures régulièrement, gérer les relances, effectuer un véritable suivi des stocks... autant d'habitudes qui peuvent être difficiles à modifier.

Mesurer la marge de sécurité de votre entreprise

Cela peut paraître étrange mais afficher un solde bancaire positif ne signifie pas que l'entreprise dispose d'une vraie trésorerie. De ce point de vue, la notion de **solvabilité à court terme** apportera une précieuse indication sur la réalité de sa situation.

En effet, si les sommes réalisables et disponibles (voir tableaux ci-contre) sont inférieures aux dettes d'exploitation, cela signifie que l'entreprise paye ses fournisseurs à 30 jours sur le mode de la carte bleue à débit différé. Ce cas de figure se retrouve, par exemple en période de pandémie, chez un commerçant qui dégage une faible rentabilité mais dispose d'une trésorerie positive compte tenu du fait qu'il encaisse immédiatement. Si l'activité venait à ralentir, comme par exemple pendant le confinement, la trésorerie risquerait de passer rapidement du vert au rouge. À l'inverse, une trésorerie nette positive indique que l'entreprise dispose d'un "matelas" lui permettant de faire face à d'éventuels soubresauts de l'activité. Le ratio trésorerie nette/charges fixes permettra de mesurer combien de mois de charges fixes peuvent être couverts par la trésorerie nette en cas de perte d'activité. ■



AFFECTATION DES RÉSULTATS

DU FORMALISME JURIDIQUE AU CHOIX DE GESTION

Chaque année, les associés d'une société se voient dans l'obligation de délibérer sur l'affectation de ses résultats. Cette décision dépasse le simple respect de la loi. C'est avant tout un acte de gestion qui doit être bien réfléchi tant les implications économiques, fiscales ou sociales sont nombreuses pour les associés et pour la société !



Serge Thomas, CONSEILLER D'ENTREPRISE

Du bénéfice constaté au bénéfice distribuable

Ce n'est pas parce qu'un bénéfice est constaté comptablement qu'il sera juridiquement distribuable. La règle de droit prévoit quelques restrictions. Par exemple pour une SARL, la distribution des dividendes ne pourra pas être envisagée tant que la réserve légale, qui correspond à 10 % du capital social, n'est pas dotée. Autre limite : l'apurement des pertes antérieures constatées en compte de report à nouveau négatif ; aucune distribution de bénéfice n'est envisageable tant que ces pertes ne seront pas compensées par de nouveaux bénéfices.

Du bénéfice distribuable au bénéfice mobilisable

Ce n'est pas parce qu'un bénéfice est juridiquement distribuable qu'il est économiquement mobilisable.

Préalablement à toute distribution, les associés doivent s'interroger sur les besoins économiques et financiers de la société. Est-ce qu'elle dispose de la trésorerie nécessaire au financement de son besoin en fonds de roulement, à la prise en charge de ses investissements ou tout simplement pour faire face à un coup dur (arrêt de travail d'un associé, perte de clientèle...) ? Si ce n'est pas le cas, la mise en réserve de tout ou partie des résultats sera à envisager.

L'arbitrage entre réserve et distribution permettra de consolider la structure financière de la société, mais aussi de limiter les effets secondaires d'une distribution "systématique", voire non réfléchie.



Les effets de la distribution de dividendes non mobilisables

Par exemple, une SAS réalise un résultat de 30 000 €. Compte tenu de sa croissance, son besoin en fonds de roulement augmentera sur l'exercice suivant de 20 000 €. Supposons maintenant que les associés décident de distribuer la totalité du bénéfice (ce qui est juridiquement leur droit), deux scénarii sont alors envisageables :

- Dans le premier, les associés prennent leur "dû" **au risque de priver la société des ressources nécessaires** au financement de son besoin en fonds de roulement.
- Dans le second, les associés, prudents, prélèvent 10 000 € **pour ne pas pénaliser la société**. Les 20 000 € restant seront inscrits au crédit de leur compte courant et utilisés pour financer la croissance. Conséquence : les associés seront imposés (impôt sur le revenu et prélèvements sociaux) sur la base des 30 000 € distribués et non pas sur les 10 000 € prélevés. Dans ce cas, ne vaut-il pas mieux inscrire le résultat en réserve pour préserver la société et imposer les associés sur leur

revenu réel, tout en sachant que la réserve pourra être distribuée plus tard, quand la société en aura les moyens ? Enfin, il ne faut pas perdre de vue que le compte courant d'associé est **exigible à tout moment**. Si un associé exige le remboursement de son compte courant à un moment où la société a besoin de trésorerie, les conséquences peuvent être délicates à gérer tant sur le plan économique qu'humain ! ■

NOTRE CONSEIL

L'affectation du résultat ne concerne pas seulement les sociétés. Bien que les entreprises individuelles ne soient pas encadrées juridiquement, il n'en demeure pas moins qu'elles sont confrontées aux mêmes problématiques de gestion et d'arbitrage, entre besoin de financement de l'activité et versement d'un "complément de rémunération" au dirigeant. La grille de réflexion est similaire.



COTISATIONS SOCIALES

AU SECOURS, JE NE COMPRENDS PAS MON BORDEREAU !

Difficile pour un travailleur indépendant de comprendre son bordereau de cotisations sociales. La tâche est d'autant plus ardue que le montant inscrit en comptabilité ne correspond pas aux sommes appelées par la Sécurité Sociale des Indépendants. Tentative de décryptage !



Serge Thomas, CONSEILLER D'ENTREPRISE

■ **Les cotisations déduites de mon bénéfice ne correspondent pas aux sommes payées à la Sécurité Sociale des Indépendants (SSI). Qui se trompe : la Sécu ou mon comptable ?**

Les deux montants sont exacts, mais renvoient à des logiques différentes. Commençons par la comptabilité. La somme inscrite en comptabilité correspond à une charge, c'est-à-dire aux cotisations dues sur la base du bénéfice de l'exercice que l'on est en train de clôturer. Pour la Sécurité Sociale des Indépendants l'approche est différente. Cet organisme ne dispose pas en "temps réel" de votre revenu. Un indépendant qui clôture ses comptes au mois de décembre 2020 déclare son bénéfice en mai 2021. Conséquence : la SSI n'est pas en mesure de calculer les cotisations 2020 avant l'année 2021. Ce dé-

calage, entre constatation comptable du bénéfice et prise en compte par la SSI, explique que les montants décaissés ne correspondent pas aux montants comptabilisés.

■ **À quoi correspondent les appels de cotisations de la Sécurité Sociale des Indépendants ?**

Les cotisations de l'année en cours sont déterminées à partir des revenus des exercices précédents puis régularisées sur les exercices suivants. Le bordereau de cotisation des travailleurs indépendants combine à la fois des cotisations provisionnelles et des cotisations de régularisation.

Tentons de mieux comprendre avec un exemple. Les cotisations du premier semestre 2021 sont calculées à titre provisionnel sur la base du dernier revenu

connu, à savoir le revenu 2019 (le revenu de l'année 2020 n'est pas connu au moment de l'appel de cotisations émis début 2021).

Dans un second temps (second semestre 2021), les cotisations provisionnelles 2021 sont ajustées à la hausse ou à la baisse en fonction du revenu (déjà connu) de l'année 2020. S'ajoute également la régularisation des cotisations appelées en 2020 qui étaient elles même calculées sur le revenu 2019. Qui oserait dire que cette mécanique est simple à comprendre ?

■ Lorsque le revenu diminue, est-on obligé d'attendre près d'un an pour être remboursé d'un trop payé par la Sécurité Sociale des Indépendants ?

Face à des revenus d'activité fluctuants vous avez la possibilité de "moduler" le revenu pris en compte pour le calcul des cotisations en transmettant à la SSI un revenu estimé. Cette modulation est simple à mettre en œuvre (Mon compte sur le site de la Sécurité Sociale des Indépendants) et permet entre autre de ne pas faire "d'avance de trésorerie" sur une trop longue période, notamment lorsque les revenus sont orientés à la baisse.

■ Je n'ai pas de revenu et pourtant je paye des cotisations ?

Effectivement, dans la mesure où vous êtes travailleur indépendant l'absence de revenu se traduira par le paiement de cotisations sociales minimales. Ces cotisations permettent une protection sociale. Leur montant représente près de 1 200 € par an. En contrepartie, elles valident notamment 3 trimestres de retraite et assurent un montant d'indemnités journalières de 22,54 € par jour en cas d'arrêt de travail. ■

FISCALITÉ D'ENTREPRISE

CE QU'IL FAUT SAVOIR !

Tout chef d'entreprise est appelé régulièrement à prendre des décisions sur le plan fiscal. Bien comprendre la fiscalité permet aux dirigeants d'éviter quelques écueils et d'être en mesure de réagir au moment opportun.

Mylène Chamant, JURISTE



L'IMPOSITION DES BÉNÉFICES

Toute entreprise est imposée sur ses bénéfices. Les modalités de cette imposition dépendent du statut juridique de la structure. Elle est ainsi soumise soit à l'Impôt sur le Revenu (IR), soit à l'Impôt sur les Sociétés (IS).

● Les entreprises individuelles quelles que soient leurs activités, artisanales, commerciales ou même libérales, ainsi que les Entreprises Unipersonnelles à Responsabilité Limitée (EURL), sont soumises de plein droit à **l'Impôt sur le Revenu (IR)**. Pour déterminer la base d'imposition, les charges réelles de l'entreprise sont déduites du chiffre d'affaires. Puis, le bénéfice déterminé est imposé directement au nom de l'entrepreneur, ou des associés, au barème de l'IR. Ce barème est progressif, avec **cinq tranches** qui vont de 0 à 45 %.

● Les Sociétés À Responsabilité Limitée et les Sociétés par Actions Simplifiée Unipersonnelle ou non sont, quant à elles, assujetties de plein droit à **l'Impôt sur les Sociétés (IS)**. L'assiette d'imposition est déterminée après déduction des charges réelles de la structure. La société est alors redevable de l'impôt, sous conditions, au taux réduit de 15 % sur la fraction des bénéfices inférieurs à 38 120 € et/ou au taux normal de 26,5 %*.

Il existe un certain nombre d'exceptions qui permettent de renoncer à ce régime de droit. La société opte alors pour l'impôt sur le revenu (IR).

Le choix entre ces deux impôts dépend notamment des perspectives de développement et des performances de chaque structure. ▶

*La loi de Finances pour 2021 poursuit la baisse amorcée en 2019 du taux de l'Impôt sur les Sociétés (IS) pour toutes les entreprises, avec des trajectoires de baisse différenciées selon leur chiffre d'affaires. En 2021, le taux normal de l'IS est passé à 26,5 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 250 M€.



Les quatre taux de TVA

- **Le taux normal (20 %)** s'applique sur la majorité des biens et des prestations de services.
- **Le taux intermédiaire (10 %)** s'applique notamment aux prestations de services d'aide à la personne, aux prestations d'hébergements, aux travaux et réparations de logements ayant plus de 2 ans...
- **Le taux réduit (5,5 %)** s'applique par exemple aux produits alimentaires de première nécessité, eau, boissons sans alcool, aux équipements pour personnes handicapées, aux travaux d'amélioration énergétique des logements de plus de 2 ans, à la vente de livres.
- **Le taux super réduit de 2,1 %** concerne les médicaments remboursés, les publications de presse, la billetterie des spectacles vivants et places de cinéma.

NOTRE CONSEIL

Afin d'éviter certaines complications, il peut être judicieux d'établir un **calendrier annuel des échéances fiscales**, permettant également d'anticiper une éventuelle tension de trésorerie !

LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)

Il s'agit d'un impôt indirect appliqué sur la consommation de l'ensemble des biens et des services achetés, utilisés ou consommés en France. Ce sont les entreprises qui collectent cet impôt pour le compte de l'État : elles la facturent à leurs clients et la reversent ensuite à l'Etat, après déduction de la TVA dont elles se sont elles-mêmes acquittées lors d'achats ou d'investissements. Il existe **quatre taux de TVA applicables en fonction des biens ou services concernés** (voir encadré). Le régime d'imposition de la TVA est déterminé selon l'activité et le chiffre d'affaires de l'entreprise :

- **Le régime de franchise en base** : l'entreprise n'est pas redevable de la TVA. Elle facture ses clients sans TVA et n'a aucune TVA à reverser à l'État. En contrepartie, elle ne peut pas déduire la TVA payée sur ses achats. Ce régime est accessible aux entreprises dont le chiffre d'affaires n'excède pas 85 800 € pour les activités d'achat-revente et 34 400 € pour les activités de prestation de services.
- **Le régime réel simplifié** : il concerne les entreprises réalisant entre 85 800 € et 818 000 € de chiffre d'affaires hors taxe pour les activités d'achat-revente ou entre 34 400 € et 247 000 € pour les activités de prestation de service (ou sur option pour les entreprises réalisant des chiffres d'affaires inférieurs). Les entreprises s'acquittent alors d'acomptes trimestriels, puis d'une régularisation annuelle.
- **Le régime réel normal** : il s'applique aux entreprises réalisant plus de 247 000 € de chiffre d'affaires pour les

activités de prestation de services ou 818 000 € pour les activités d'achat-revente (ou sur option pour les entreprises réalisant des chiffres d'affaires inférieurs). Les entreprises souscrivent alors une déclaration mensuelle de TVA.

LA CONTRIBUTION ÉCONOMIQUE TERRITORIALE (CET)

Il s'agit d'un impôt local, constitué de deux composantes :

- **La Cotisation Foncière des Entreprises (CFE)**. S'appliquant à l'ensemble des entités, cette cotisation est assise sur la valeur locative des biens immobiliers, propriété ou non de l'entreprise.
- **La Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE)**. Celle-ci est assise sur la valeur ajoutée produite par les structures, de toute forme, qui possèdent un chiffre d'affaires hors taxe égal ou supérieur à 500 000 €.

Les taux d'imposition au titre de la CET sont définis par les collectivités locales.

LES AUTRES IMPÔTS ET TAXES

Chaque entreprise peut être assujettie à d'autres obligations fiscales en fonction de sa situation, de son activité : taxe sur les véhicules de société, taxe sur les salaires...

Chaque impôt engendre le respect d'**obligations déclaratives** distinctes. En cas de retards, d'absences, d'erreurs ou d'omissions dans les déclarations, l'administration fiscale applique des **pénalités et des sanctions**. ■

RÉÉVALUATION LIBRE DU BILAN

POURQUOI ET COMMENT ?

Vous avez besoin de renforcer les capitaux propres de votre entreprise en période de crise sanitaire. Pourquoi ne pas envisager la réévaluation libre du bilan ? On vous explique !

Noëlle Lecuyer,
RESPONSABLE JURIDIQUE

NOTRE CONSEIL

Ayez recours à un professionnel pour l'estimation des biens ! Il ne s'agit pas de reconstituer artificiellement les capitaux propres des entreprises, une vigilance accrue des organismes financiers pourrait les amener à refuser des financements demandés sur ces seules bases.

① Un dispositif déjà existant...

Avant de décrypter les nouveautés, rappelons que la réévaluation du bilan est un dispositif déjà existant, qui porte obligatoirement sur l'ensemble des actifs corporels et financiers que possède l'entreprise. Il lui permet d'inscrire à son bilan leur valeur réelle de marché. L'écart constaté entre la valeur actuelle de l'immobilisation et sa valeur telle qu'elle figure au bilan sera directement inscrit dans les capitaux propres et aura donc pour effet d'augmenter l'actif net de l'entreprise.

Du point de vue de la fiscalité, cet écart de réévaluation constitue un profit exceptionnel **imposable immédiatement**. Toutefois en présence de déficits reportables, le produit exceptionnel sera réduit.

Par ailleurs, pratiquer une réévaluation des immobilisations en actualisant leur valeur à la hausse conduit, en contrepartie, à pratiquer des amortissements plus importants sur les années suivantes et, par voie de conséquence, à **réduire le bénéfice imposable**.

L'impact de la taxation immédiate du profit, lié à la revalorisation des actifs de l'entreprise, peut être dissuasif dans

la mesure où il intervient sur **un seul et même exercice**. L'entreprise ne dispose pas forcément de la trésorerie suffisante pour lui permettre de payer l'impôt correspondant.

② ... actualisé au regard de la pandémie

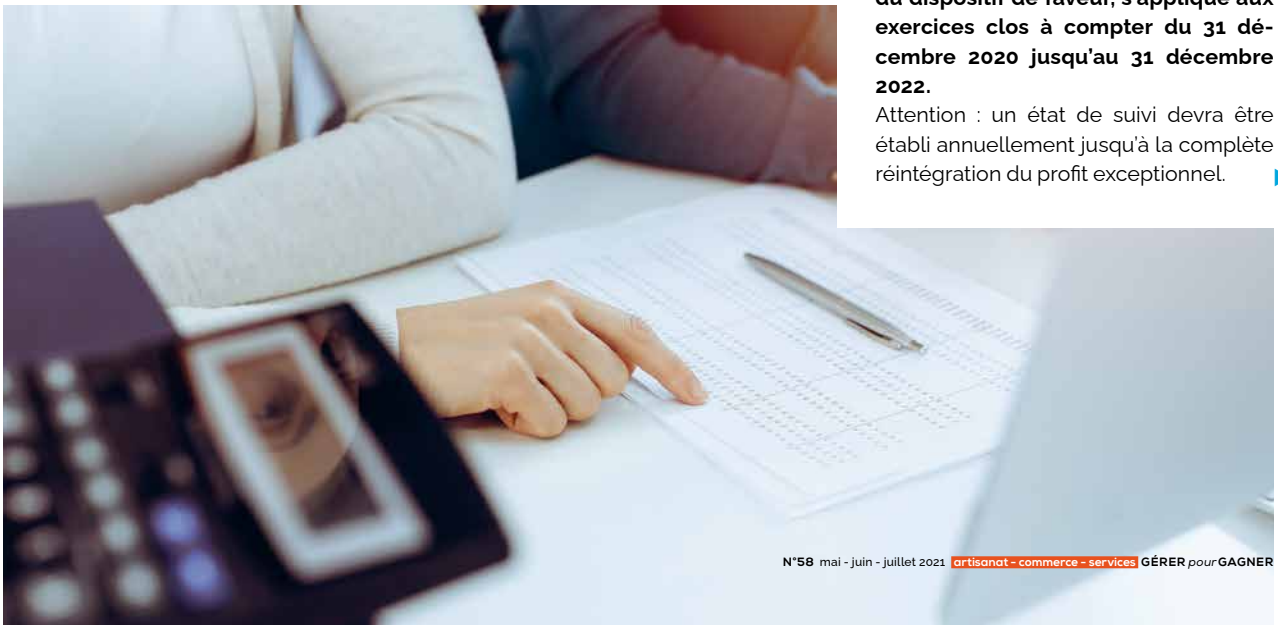
La loi de Finances pour 2021 est venue **assouplir ce régime** dans un contexte de crise sanitaire : pour une période limitée dans le temps, et sur option, les entreprises qui procéderont à une réévaluation d'ensemble de leurs immobilisations corporelles et financières pourront **différer l'imposition de la plus-value constatée**.

Les immobilisations non-amortissables pourront donc bénéficier d'un régime de **sursis d'imposition** des écarts d'évaluation jusqu'à leur cession ultérieure. Concernant les immobilisations amortissables, l'entreprise devra **réintégrer l'écart de réévaluation** dans ses bénéfices imposables par parts égales, sur une durée qui varie selon la nature des immobilisations :

- 15 ans pour les constructions, plantations..
- 5 ans pour les autres immobilisations (véhicules, machines, équipements).

L'option de réévaluation, sous couvert du dispositif de faveur, s'applique aux exercices clos à compter du 31 décembre 2020 jusqu'au 31 décembre 2022.

Attention : un état de suivi devra être établi annuellement jusqu'à la complète réintégration du profit exceptionnel. ▶



Que se passe-t-il si l'entreprise cède l'immobilisation amortissable avant la fin de la période de réintégration ?

Dans ce cas, la fraction non encore réintégrée à la date de la cession deviendra immédiatement imposable.

La loi de Finances précise également que les amortissements, provisions et plus-values ultérieures relatives aux immobilisations amortissables, seront calculés d'après leur valeur issue de la réévaluation.

Exemple

Monsieur Lavaleur a une entreprise de prestations de services. Son dernier résultat déficitaire a entraîné une perte de plus de la moitié du capital de sa SARL.

Avec son comptable, il est décidé de réaliser une opération de réévaluation libre de son bilan au 31 mars 2021.

Cela concerne notamment un matériel acheté 8 000 €, qui figure au bilan en valeur nette comptable pour 2 000 € alors qu'il est estimé 4 000 €.

La revalorisation de ce bien pour 4 000 €, qui seront inscrits à l'actif du bilan, conduit à constater un écart de réévaluation de 2 000 €.

Du fait de l'application du nouveau dispositif, cet écart n'est pas imposable au niveau du résultat 31/03/2021 mais il sera étalé sur 5 ans de 2021 à 2025 soit $2\,000\text{ €} / 5 = 400\text{ €}$ sur chaque exercice pendant 5 ans.

En contrepartie, le bien sera réamorti

sur sa durée d'utilisation estimée à 5 ans sur la base de 4 000 €.

Si Monsieur Lavaleur cédait ce bien au 1^{er} avril 2024 au prix de 6 000 €, l'entreprise aurait déjà réintégré 1 200 € (= $3 \times 400\text{ €}$) au titre de l'écart de réévaluation.

Entre le 1^{er} avril 2021 et la date de cession en avril 2024, Monsieur Lavaleur a également constaté 2 400 € d'amortissement.

Au titre de la cession, la plus-value sera égale à 4 400 €, soit 6 000 € (prix de cession) - 1 600 € (valeur nette comptable après amortissement sur la base des 4 000 €).

Le solde de l'écart de réévaluation non encore réintégré (2 000 € - 1 200 € = 800 €) sera immédiatement imposé.

DEVENIR TRANSPORTEUR DE MARCHANDISES

TOUR D'HORIZON DES CONDITIONS À REMPLIR

L'activité de transport routier de marchandises est soumise à des obligations réglementaires bien précises et spécifiques.

Exigences d'établissement, conditions financières et d'honorabilité professionnelles, ou encore désignation d'un gestionnaire de transport : autant de réglementations qu'il faut bien avoir en tête avant de se lancer !

Noëlle Lecuyer,
RESPONSABLE JURIDIQUE

Les conditions d'accès à la profession de transporteur routier de marchandises sont strictes, mais diffèrent légèrement entre les deux types d'activités suivantes, en ce qui concerne les conditions financières, les diplômes et l'équivalence professionnelle :

- **le transport routier poids lourd** (véhicule supérieur à 3,5 tonnes),
- **le transport routier véhicule léger** (inférieur à 3,5 tonnes).

Tout d'abord, l'entreprise de transport devra répondre à **des exigences d'établissement**. Son siège social sera obligatoirement basé en France. Il lui faudra également diriger de manière effective et en permanence, les activités relatives aux véhicules, aux moyens d'équipements administratifs nécessaires et d'installations techniques appropriées situés dans la région où l'entreprise est

établie ou dans une région limitrophe. Enfin, elle devra disposer d'un ou plusieurs véhicules motorisés.

Par ailleurs, elle sera soumise à **des conditions financières**. Elle devra disposer de capitaux propres d'un montant au moins égal à 9 000 € (ou 1 800 € si entreprise de transport léger), pour le premier véhicule, puis de 5 000 € supplémentaires (ou 900 € si entreprise de transport léger) pour chaque véhicule suivant.

En présence de déficits récurrents, la situation financière de l'entreprise peut se dégrader, entraînant la perte de son "droit de rouler". Une des solutions permettant à l'entreprise de reconstituer ses capitaux propres consiste à pratiquer une **réévaluation libre de son bilan** (voir article page 17).



L'entreprise devra **nommer un gestionnaire de transport**, personne physique, qui peut être le gérant de l'entreprise, un associé, un salarié ou bien un tiers. Cette personne dirige effectivement et en permanence les activités de transport et a le pouvoir d'engager l'entreprise.

L'entreprise devra également satisfaire **des conditions d'honorabilité professionnelle**. À savoir, le dirigeant ou le gestionnaire de transport ne devront pas avoir fait l'objet d'interdiction d'exercer une profession commerciale ou industrielle, ou encore avoir fait l'objet de plusieurs condamnations pour certaines infractions, comme la surcharge des véhicules ou l'obligation de dénonciation des infractions routières.

Dans tous les cas, le gestionnaire doit **détenir la capacité professionnelle de transport qui peut s'acquérir de trois façons différentes** :

- 1 par **l'obtention d'un examen écrit** reposant sur différentes matières relatives au droit, aux normes techniques et à la sécurité routière ;
- 2 par **équivalence de diplômes** pour le transport poids lourd, une liste de différents diplômes permettant d'exercer l'activité a été fixée par une décision ministérielle. Pour le transport léger, un baccalauréat professionnel "Exploitation de transports" ou "Transport" est nécessaire ;
- 3 par **reconnaissance de l'expérience professionnelle** pour le transport poids lourd, l'expérience de gestion d'une entreprise de transport de marchandises durant dix ans précédant le 4 décembre 2009, dans un ou plusieurs états de l'Union européenne, est exigée. Pour le transport léger, il faut avoir géré une entreprise de transport de marchandises pendant deux ans, durant les dix dernières années.

Comme d'autres secteurs, **celui de la logistique et des transports est bousculé par les nouvelles technologies**. Les plates-formes de vente à distance et les sites de vente entre particuliers font **explorer le besoin de livraison** des colis, dans lequel s'engouffre nombre de petits livreurs.

Attention cependant à rester dans la légalité...

La **rémunération du gestionnaire de transport** va dépendre de son statut :

- S'il est salarié ou assimilé salarié, il devra avoir le statut cadre et c'est la **Convention Collective Nationale des transports** qui s'appliquera. Dans ce cas, une rémunération minimale correspondante à son statut de cadre devra lui être octroyée.
- En revanche, si le gestionnaire de transport est un **travailleur non salarié (TNS)**, aucune rémunération minimale ne lui sera applicable. C'est notamment le cas lorsque l'activité est exercée par le biais d'une SARL et que le gérant majoritaire est désigné gestionnaire de transport.

Si toutes ces conditions d'accès sont respectées, alors une **attestation de conformité temporaire** sera délivrée à l'entreprise pour lui permettre de s'inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS). Une fois cette inscription réalisée auprès du RCS et l'extrait Kbis fourni à la DREAL (Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement), l'entreprise sera inscrite au registre électronique des transporteurs publics routiers de marchandises et des loueurs de véhicules industriels avec conducteur.

Cette inscription entraînera la délivrance :

- d'une **autorisation d'exercer** la profession de transporteur public routier de marchandises ;
- d'une **licence communautaire** s'il s'agit de véhicules **de plus de 3,5 tonnes** ;
- et/ou d'une **licence intérieure** s'il s'agit de véhicules **de moins de 3,5 tonnes** ;
- de **copies conformes de la licence** à conserver impérativement à bord des véhicules déclarés lors de l'inscription. ■

LOCATION DE MEUBLÉS ET COTISATIONS SOCIALES

LES RÈGLES CHANGENT !

Sans faire de bruit, la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2021 élargit le spectre des propriétaires concernés par le paiement de cotisations sociales. Zoom sur un changement qui n'est pas sans conséquences.

Serge Thomas,
CONSEILLER D'ENTREPRISE

PRÉCISION

Quelle est la différence entre PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX et COTISATIONS SOCIALES ?

Contrairement aux prélèvements sociaux, les cotisations permettent de bénéficier d'une couverture sociale au titre de la maladie, la retraite, l'arrêt de travail ou encore du décès. Cette différence peut être importante si l'exploitant(e) ne dispose pas d'une couverture sociale personnelle.

Pendant longtemps, la location de meublés est restée hors du champ des cotisations sociales, les revenus étaient alors soumis à l'impôt et aux prélèvements sociaux. En 2017, une première brèche est apparue. Depuis cette date, les loueurs de meublés de courte durée sont redevables de cotisations sociales, dès lors que **leurs recettes excèdent 23 000 € par an**. En dessous de ce seuil, l'activité reste soumise aux prélèvements sociaux.

Un pas de plus vers la généralisation des cotisations pour les meublés

En 2021, la brèche s'élargit : les cotisations sociales ne se limitent plus aux seules locations saisonnières. Sont désormais assujetties à cotisations les locations meublées qui totalisent **plus de 23 000 € de recettes** et remplissent l'une des deux conditions suivantes :

- les locaux sont loués à une clientèle qui effectue un séjour de courte durée à la semaine, à la journée ou au mois, **ou**
- les recettes de ces loyers sont supérieures aux autres revenus professionnels du foyer.

Conclusion : les cotisations sociales ne sont plus réservées aux seuls meublés de tourisme, elles peuvent désormais concerner les locations de meublés de longue durée.

Quelles conséquences pour les propriétaires

Pour les propriétaires concernés, le changement peut être important. Pour bien comprendre, prenons l'exemple d'un exploitant de meublés qui perçoit 30 000 € de loyers déclarés en ré-

gime micro-entreprise. Jusqu'à présent, les loyers supportaient, en plus de l'impôt sur le revenu, des prélèvements sociaux (calculés sur la base de 17,2 % de 50 % des loyers) pour un montant de **2 580 €**. En 2021, ce propriétaire devra s'acquitter de cotisations sociales sur la base de 22 % des loyers perçus, soit pour un même chiffre d'affaires un montant de **6 600 €**.

Adapter le régime fiscal du bénéfice réel pour limiter la charge ?

Adapter le régime fiscal du bénéfice réel peut être une façon de limiter les effets du changement de réglementation. Dans ce scénario, les cotisations sociales ne seront pas calculées sur le chiffre d'affaires mais **sur le bénéfice comptable**. Ce choix peut permettre d'atténuer l'impact des cotisations sociales (si le bénéfice est inférieur à 50 % des loyers) mais ne les fera pas disparaître. Lorsque des pertes sont constatées, le propriétaire **reste redevable** de cotisations minimales de l'ordre de 1 200 €.

Un effet à plus long terme

On le voit au travers de cet exemple, la prise en compte des nouvelles règles d'affiliation des locations meublées est **un enjeu pour les propriétaires qui réalisent plus de 23 000 € de recettes**. Cet enjeu est d'autant plus fort qu'il ne se limite pas au montant annuel des cotisations mais concerne aussi les éventuelles plus-values constatées, par exemple lors de la vente de l'immeuble, qui seront totalement ou partiellement soumises à cotisations sociales. ■



TRAVAIL EN PRÉSENTIEL

LES RÈGLES EN PÉRIODE COVID-19

En matière de santé et de sécurité au travail, l'employeur est tenu de prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale de ses salariés. Dans le contexte de crise de la Covid-19, les entreprises doivent s'approprier des protocoles sanitaires précis et les ajouter aux mesures déjà effectives au sein de leur organisation. Mode d'emploi.

Christelle Dupin-Rappart, RESPONSABLE JURIDIQUE

Le Code du travail préconise aux employeurs la mise en place d'une organisation et de moyens adaptés pour protéger la santé et la sécurité de leurs salariés sur leur lieu de travail. Des actions de prévention des risques professionnels, d'information et de formation, doivent être organisées au sein des entreprises et les dirigeants doivent veiller à "l'adaptation de ces mesures pour tenir compte du changement des circonstances et tendre à l'amélioration des situations existantes". Dans le cadre de la crise sanitaire, il s'agit de mettre en œuvre les dispositifs nécessaires sur les lieux de travail, afin de respecter les protocoles recommandés par le Gouvernement, notamment le respect des gestes barrières et de la distanciation sociale.

Cette obligation s'articule autour de plusieurs axes :

- Adapter la formation à la situation de l'entreprise et à la nature des postes occupés.
- Aménager l'organisation du temps de travail : limiter le nombre de personnes simultanément sur le lieu de travail ou dans un même local en adaptant les horaires de prise et fin de service, en mettant en congés payés ou RTT.
- Informer régulièrement, et de façon actualisée, sur la prévention des risques de contamination : plan de circulation, jauge dans les bureaux, port du masque obligatoire dans les lieux clos, procédures de nettoyage et de désinfection régulière des objets et points de contacts qu'ils sont amenés à toucher sur les postes de travail ou lieux de rencontre.

- Nommer un "réfèrent Covid-19" afin de s'assurer de la mise en œuvre des mesures décidées. Dans les TPE, ce rôle incombera au dirigeant.
- Inviter à télécharger "Tousanticovid" et insister sur l'intérêt de son activation pendant les horaires de travail.
- Privilégier le dialogue social pour faire connaître les mesures de prévention mises en place.

Lorsque des **personnes vulnérables** viennent travailler en présentiel, l'employeur se doit de mettre en œuvre des mesures de protection renforcées. Si cela n'est pas possible, il placera son salarié en activité partielle sur la base d'un certificat médical.

Par ailleurs, si l'entreprise **accueille des clients**, il conviendra que ces derniers soient informés des règles sanitaires applicables au sein de l'entreprise, grâce à un affichage sur place ou à une information transmise en amont.

Gestion des salariés symptomatiques et des "cas contacts"

Selon la gravité des symptômes, l'employeur invitera le salarié malade à rentrer chez lui ou contactera le SAMU. Le salarié bénéficiera d'un arrêt de travail indemnisé et devra effectuer un test PCR. Si le test s'avère positif, le réfèrent Covid-19 de l'entreprise facilitera l'identification des salariés et en informera les autorités en charge du "contact tracing". Le salarié en présentiel pouvant exposer ses collègues au coronavirus a l'obligation en cas de contamination (ou de suspicion de contamination) d'en informer son employeur. Afin de faciliter le

QU'EST-CE QU'UNE "PERSONNE CONTACT À RISQUE" ?

La personne contact à risque est une personne qui, en l'absence de mesures de protection efficaces pendant toute la durée du contact :

- a partagé le même lieu de vie que le cas confirmé ou probable ;
- a eu un contact direct avec un cas, en face à face, à moins d'1 mètre, quelle que soit la durée. En revanche, des personnes croisées dans l'espace public de manière fugace ne sont pas considérées comme des personnes contacts à risque ;
- a prodigué ou reçu des actes d'hygiène ou de soins ;
- a partagé un espace confiné* pendant au moins 15 minutes consécutives ou cumulées sur 24 h avec un cas, ou est resté en face à face avec un cas durant plusieurs épisodes de toux ou d'éternuement ;
- est élève ou enseignant de la même classe scolaire.

*Un espace confiné est un espace qui ne permet pas de respecter le critère de distanciation sociale, soit une distance minimale de 2 mètres autour d'une personne.

"Tester, Alerter, Protéger", l'assurance maladie renforce l'accompagnement des assurés en proposant, depuis janvier 2021, des indemnités sans délai de carence.

Au regard de ces différents éléments, l'employeur rédigera des notes de service. Ces consignes seront affichées ou intégrées dans le règlement intérieur s'il existe.

Enfin, il conviendra de mettre à jour le Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (voir article dans le journal GPG n°55). ■

SMIC HORAIRE BRUT ET MINIMUM GARANTI

	Depuis le 01/01/2021
Smic horaire	10,25 €
Smic mensuel base 35 h	1 554,58 €
Minimum garanti	3,65 €



CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

en % du Smic	Au moins Bac Pro ⁽¹⁾	Autre
< 21 ans	65 %	55 %
21 - 25 ans	80 %	70 %
26 ans et +	Smic ou 85 % du mini. conventionnel ⁽²⁾	

(1) Titulaire d'un Bac Pro ou diplôme professionnel de même niveau
 (2) Retenir le montant le plus élevé

RÉMUNÉRATION DES LIVRETS D'ÉPARGNE

Taux appl. au 01/02/21	Plafond maximal	Taux
Livret A	22 950 €	0,50 % par an
LDDS	12 000 €	0,50 % par an
PEL	61 200 €	1 % par an**
CEL	15 300 €	0,25 % par an*
LEP	7 700 €	1 % par an
Livret Jeune	1 600 €	0,75 % par an min.

* Hors prime d'État **Ouvert à compter du 01/08/2016

INDICE DE RÉFÉRENCE DES LOYERS

	Indice	Variation annuelle n-1
2° trim. 2020	130,57	+ 0,66 %
3° trim. 2020	130,59	+ 0,46 %
4° trim. 2020	130,52	+ 0,20 %
1 ^{er} trim. 2021	130,69	+ 0,09 %



SMIC APPRENTIS

	en % du Smic	1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année
Contrats conclus avant 2019	< 18 ans	25 %	37 %	53 %
	18 - 20 ans	41 %	49 %	65 %
	21 ans et +	53 %	61 %	78 %
Contrats conclus à partir de 2019	< 18 ans	27 %	39 %	55 %
	18 - 20 ans	43 %	51 %	67 %
	21 - 25 ans	53 %	61 %	78 %
	26 ans et +	100* %, quelle que soit l'année		

*Pourcentage du minimum conventionnel si plus élevé

PLAFOND SÉCURITÉ SOCIALE

Année	Mois	Heure si < 5 h
41 136 €	3 428 €	26 €

TAUX DE CROISSANCE (PIB)

T1 2020	T2 2020	T3 2020	T4 2020	2020 (acquis)
- 5,9 %	- 13,5 %	- 18,5 %	- 1,4 %	- 8,2 %

Source : Insee

COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS

Date de clôture de l'exercice comptable	Taux maximum des intérêts déductibles
30/09/2020	1,20 %
31/10/2020	1,19 %
30/11/2020	1,19 %
31/12/2020	1,18 %
31/01/2021	1,17 %
28/02/2021	1,17 %

Source : Chiffres et taux F. Lefebvre

CONSOMMATION DES MÉNAGES

	T1 2020	T2 2020	T3 2020	T4 2020	2020 (acquis)
Consom. des ménages	- 5,6	- 11,5	18,1	- 5,4	- 7
Alimentaire	2,9	- 0,4	- 3,3	1,1	1,1
Biens fabriqués	- 15,3	- 11	38,7	- 8,4	- 8,4
Énergie	- 4,2	- 11,5	15,9	- 4	- 7,5

Source : Insee - Évolutions en pourcentage

PRODUCTION

	T1 2020	T2 2020	T3 2020	T4 2020	2020 (acquis)
Production branche	- 5,5	- 13,9	17,9	- 0,7	- 8,4
Construction	- 13,1	- 19,6	35,9	- 2,4	- 13,7
Services marchands	- 5,1	- 12,7	15,6	- 1,9	- 7,9
Services non marchands	- 3,2	- 10,8	17,3	- 0,5	- 3,1

Source : Insee - Conjoncture française - Variation T/T-1 en pourcentage



Source : Analyses et Perspectives
ACS 2020 / 2021

MAÇONNERIE

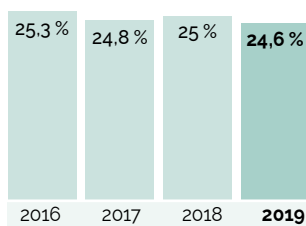
Références Nationales

Échantillon constant	2018	2019
CA HT	319 038 €	341 887 €
Nombre UMO	3,55	3,58
CA/UMO	89 870 €	95 499 €
Marge/UMO	56 020 €	59 211 €
EBE	44 243 €	50 093 €
Résultat courant	34 843 €	40 044 €
Taux de marge globale	62,3 %	61,9 %

CA = Chiffre d'affaires - UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein
EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires

Échantillon non constant



ÉVÉNEMENT CLÉ

La 1^{re} mise à jour du Document Technique Unifié (DTU) depuis 12 ans intègre des règles sur de nouveaux matériaux et de conformité.

Analyse

► La marge appliquée dans le secteur a connu une progression notable, ce qui lui permet d'obtenir un EBE et un résultat plus flatteurs alors que le chiffre d'affaires évolue peu. Si le nombre d'UMO reste stable, le ratio "masse salariale/CA HT" montre que la profession connaît toujours des tensions sur le marché de l'emploi. Pour certaines entreprises, le recours à la prime Macron a participé à cette augmentation.

Perspectives

► Bien que toujours dominées par le matériau PVC (60 % des 10 millions de fenêtres posées chaque année en France), les ouvertures en aluminium et en matériaux mixtes sont en forte progression au détriment du bois depuis plusieurs années. Le métier continue son évolution vers une prédominance de la pose au détriment de la fabrication qui est aujourd'hui très majoritairement sous-traitée, permettant aux menuisiers de proposer des produits de plus en plus techniques : volets roulants et désormais fenêtres "connectées" ou "intelligentes" qui commencent à arriver sur le marché.

agenda

DÉCLARATIONS À FAIRE DANS LES PROCHAINS MOIS

Date selon départements :

- Déclaration de revenus
- 19 mai** : Honoraires DAS2
Dépôt 2072 pour SCI non soumis à l'IS
Déclaration de résultats
Soldes IS et CVAE
- 7 juin** : Déclaration sociale des indépendants (DSI)
- 15 juin** : Acomptes IS et CFE
1^{er} acompte CVAE

Analyse

► À main-d'œuvre quasi-équivalente, le chiffre d'affaires progresse de 7,2 %, ce qui traduit une amélioration de l'efficacité rapportée à l'UMO. La perte de marge constatée les années antérieures, en raison notamment de la hausse du coût des matériaux, se confirme. L'accroissement du volume d'activité a permis d'absorber et de compenser ce phénomène, d'où l'augmentation de l'EBE et du résultat courant.

Perspectives

► La crise sanitaire a impacté fortement les mises en chantier en 2020 mais le plus inquiétant pour l'avenir est la baisse des autorisations (permis de construire). Cette baisse va se répercuter sur l'activité des maçons. Ceux avec un carnet de commandes bien rempli seront moins impactés que les entrepreneurs qui fonctionnaient déjà en flux tendu avant l'arrivée de la Covid-19. L'orientation du métier (rénovation, maçonnerie d'art, etc.) peut permettre de pallier cette baisse forcée de la demande, en attendant un rebond porté éventuellement par des choix politiques.

MENUISERIE

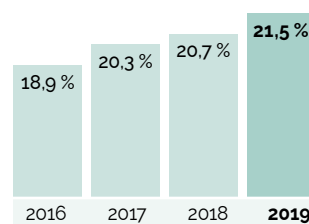
Références Nationales

Échantillon constant	2018	2019
CA HT	319 265 €	324 397 €
Nombre UMO	2,99	3,01
CA/UMO	106 778 €	107 773 €
Marge/UMO	57 557 €	59 087 €
EBE	41 395 €	44 307 €
Résultat courant	34 437 €	37 400 €
Taux de marge globale	54 %	54,8 %

CA = Chiffre d'affaires - UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein
EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires

Échantillon non constant

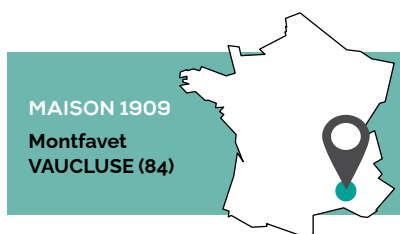


ÉVÉNEMENT CLÉ

L'aide MaPrimeRénov' est faible et ne semble plus être un élément moteur pour un renouvellement.



©Pascal Montary



MAISON 1909
Montfavet
VAUCLUSE (84)

LE FABULEUX DESTIN D'AMÉLIE RICARD

MAISON 1909, L'UNIQUE ATELIER FRANÇAIS DE RIDEAUX EN PERLES DE BUIS



©Laure Néron Devoureaux

Installée à Montfavet, près d'Avignon, l'entreprise familiale renforce son savoir-faire et se développe depuis quatre générations. C'est l'arrière-grand-père, Émile Reboul, qui se lance dans l'aventure en 1909. Depuis 2013, Amélie Ricard perpétue cette histoire familiale et, perle après perle, donne naissance à des rideaux entièrement réalisés à la main. Forte de cet héritage, elle a su l'ouvrir à de nouveaux marchés et de nouvelles pistes de développement.

Régine Maxence,
ASSISTANTE DE DIRECTION

La perle de buis, un artisanat d'art

Tout part d'un principe de base : la perle et son crochet. Cependant le maniement des crochets et les finitions nécessitent un geste parfait que seules des années de pratique permettent de maîtriser. Ensuite, tout est permis et cet art offre une palette de réalisations sans limite. Grâce aux différentes formes de perles de buis (olive, olivette, ronde et mimosa), aux multiples couleurs, les rideaux trouvent un rythme, dévoilent des motifs et des dessins.

De l'utile au beau

À l'origine dédiés aux habitations de Provence pour se protéger du soleil et des insectes, les rideaux de perles de buis trouvaient également leur utilité dans les magasins : ils servaient alors de sonnette grâce aux cliquetis des perles. Aujourd'hui, Amélie revisite la tradition et impose le rideau comme un élément phare du **décor contemporain**. Il s'invite sur les meubles, autour des escaliers, tapisse les murs, se pose en tableau décoratif ou se transforme en paravent. Les particuliers, qui restent encore la clientèle la plus importante, apprécient ses produits certes esthétiques, mais aussi utiles et d'une grande pérennité.

Depuis 2019, des professionnels de la décoration d'intérieur font appel à Amélie pour **des projets d'envergure dans des hôtels, des restaurants, ou des lieux atypiques autant en France qu'à l'International**. Une de ses dernières créations a été commandée pour un complexe hôtelier haut de gamme à



©Laure Néron Devoureaux

Dubai avec un décor de 24 m linéaire en intérieur et 12 en extérieur, sur 3,60 m de haut.

Vision et horizon

Faire connaître et valoriser son héritage est primordial pour Amélie, qui forme et transmet son expérience à son équipe de 2 et bientôt 3 salariés. Elle a également engagé une démarche de **protection des méthodes de fabrication** auprès de l'INPI.

Avec **25 % de croissance ces 2 dernières années** et plus d'1 000 000 de perles crochetées par an, son activité a connu un essor particulier en 2020 avec le confinement pendant lequel les Français ont multiplié les travaux de rénovation et de décoration.

Son souhait pour l'avenir est de **développer le marché des professionnels de la décoration**, qui représente aujourd'hui 20 % de sa clientèle. Son artisanat s'exporte bien et inspire les architectes partout dans le monde. Grâce à l'alliance d'un savoir-faire traditionnel et d'une créativité dans l'air du temps, les créations uniques d'Amélie ont dépassé les rideaux d'Émile. La Maison 1909 a l'avenir devant elle.

www.maison1909.com



©Didier Gernignand