

DÉCRYPTAGE

+0,9%

C'est la progression d'activité attendue dans le secteur du bâtiment en 2016.

Source : Fédération française du bâtiment (FFB)

» Selon la FFB, le bâtiment amorcera une reprise en 2016, avec une hausse de l'activité prévue de l'ordre de +0,9 % en volume. C'est le logement neuf qui enregistrera la hausse la plus marquée (+5,5 %), à la faveur de la nette augmentation des mises en chantier : près de 380 000 logements seront lancés cette année, soit 35 000 unités de plus qu'en 2015. Dans l'ancien, la hausse devrait se limiter à 0,4 % en volume. Il faudra attendre 2017 pour que le secteur retrouve plus de vigueur.

Financer l'embauche d'un **apprenti**



Votre activité se développe ? Peut-être est-ce le moment de former un apprenti pour vous épauler. Les aides de l'État et des régions permettent de financer en grande partie cette embauche.

» **E**mbaucher un apprenti demande de l'engagement et de la disponibilité. C'est aussi le meilleur moyen de former un jeune à ses méthodes de travail et de s'assurer qu'il possède les qualités requises pour intégrer ensuite l'entreprise. « Si l'on envisage de développer son activité et que l'on a un peu de visibilité, il existe un véritable intérêt à former un apprenti », témoigne Philippe Perfetti, de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA). Les chiffres le confirment : à l'issue de leur formation, environ 80% des jeunes en apprentissage sont embauchés dans l'entreprise qui les a formés. Signe que le modèle fonctionne.

Ce choix a cependant un coût, même s'il est sensiblement moindre que celui d'un recrutement classique. Un apprenti est en effet rémunéré entre 25 et 80 % du smic selon son âge et son niveau de qualification. Le professionnel qui le recrute a donc tout avantage à recourir aux dispositifs d'aide octroyés par l'État et les régions. « Ils permettent de financer l'embauche d'un apprenti de manière significative, explique Philippe Perfetti, et la plupart d'entre eux sont réservés aux TPE, ce qui génère un effet de levier supplémentaire pour les professionnels. »

Une opportunité pour ces TPE car en 2015, l'État a mis en place une nouvelle aide pour celles qui recrutent un apprenti mineur. Son montant est incitatif : 4 400 €, versés au titre de la première année du contrat. Avantage supplémentaire :

cette subvention est cumulable avec les autres dispositifs en place : la prime régionale à l'apprentissage (1 000 €), l'aide au recrutement d'un apprenti (1 000 €), le crédit d'impôt apprentissage (1 600 €). De plus, les TPE qui recrutent un apprenti bénéficient également d'une exonération de charges sociales sur l'ensemble des cotisations salariales et patronales de l'apprenti, à l'exception du risque accident du travail/maladie professionnelle.

Faire le bon choix

Par exemple, pour un jeune de moins de 18 ans, recruté en contrat d'apprentissage avec un diplôme de niveau 4 (bac pro), incluant l'aide premier apprenti (pas d'autre apprenti dans l'entreprise), le coût salarial la première année s'élève à 4 527 €. Le total annuel des aides financières s'élève, lui, à 8 000 €, ce qui revient à un bénéfice pour l'employeur de 3 473 € (simulation sur le site www.alternance.emploi.gouv.fr, accès Simulateur sur la page d'accueil).

Pour trouver l'apprenti qui conviendra aux besoins de votre entreprise, prenez contact avec les centres d'apprentissage et avec votre chambre des métiers. « Chacune d'elles propose un accompagnement au recrutement », précise Philippe Perfetti. Enfin, il faut porter son choix sur un candidat motivé : un jeune qui a choisi d'embrasser son futur métier par choix, en connaissance de cause, et non par défaut. ■



© DR

avec **Raphaëlle Comby**

DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT ENTREPRENEURS
ET PATRIMOINE AU CRÉDIT AGRICOLE CENTRE-EST

À l'écoute des **franchisés**

Allier l'indépendance et la sécurité, tel est l'atout majeur de la franchise. En région Centre-Est, la Caisse régionale de Crédit Agricole propose aux professionnels qui ont fait ce choix un service sur mesure pour leurs besoins de financement.

» Le modèle économique de la franchise a le vent en poupe. En douze ans, le nombre d'unités en franchise a doublé en France, pour atteindre environ 70 000 points de vente en 2015, selon la Fédération française de la franchise. La région lyonnaise reflète bien ce dynamisme. « Notre région attire de nombreux projets dans les villes des trois départements que nous couvrons et des têtes de réseaux de franchise de notoriété nationale sont également installées sur notre territoire », observe Raphaëlle Comby, directrice du développement Entrepreneurs et Patrimoine au Crédit Agricole Centre-Est.

Tout en plus grand

Souvent, un professionnel choisit de rejoindre un réseau de franchise lorsqu'il a un projet de taille plus importante que

la moyenne. « Tout va ensemble, explique Raphaëlle Comby. Comparé à un projet porté par un indépendant, les surfaces de vente des franchisés sont supérieures, les équipes plus conséquentes et les perspectives de chiffre d'affaires plus élevées. » Les besoins de financement sont proportionnels, notamment parce que le cahier des charges des franchiseurs est exigeant. Dans le commerce, le choix d'un emplacement numéro 1 est de rigueur. Ce qui se traduit par des pas-de-porte et des loyers élevés. Les dépenses liées à l'aménagement des points de vente sont conséquentes. Et le renouvellement des "concepts" impose de financer la remise à niveau des locaux tous les trois à quatre ans. En contrepartie, la recette fonctionne bien : « Le taux de pérennité à cinq ans dépasse 85 % dans la franchise, contre 50 % pour le commerce traditionnel », pointe Raphaëlle Comby.

Des réponses adaptées

Afin de répondre au mieux aux besoins de cette frange de clientèle, la Caisse régionale Centre-Est a fait le choix de former certains chargés Professionnels de ses agences aux spécificités de la franchise. Ils disposent aussi d'une solide connaissance du contexte local et de ses acteurs. « Cela ouvre des portes, notamment pour les candidats à la reprise », note Raphaëlle Comby.

Ces conseillers disposent d'une gamme d'offres et de services adaptés aux besoins des franchisés. Non seulement en matière de financement, mais aussi de monétique, de suivi des flux, d'assurance, d'épargne salariale... « La meilleure manière pour nous de leur apporter un service sur mesure est de considérer les professionnels en franchise comme un segment de clientèle à part entière et de leur faire bénéficier de la proximité de nos expertises et de la connaissance terrain de notre réseau mutualiste. », conclut Raphaëlle Comby. ■

Plus d'info : téléchargez l'enquête annuelle de la franchise (2015) sur la page d'accueil du site www.franchise-fff.com

FOCUS

UN PRÊT POUR SE LANCER

La franchise nécessite de gros investissements initiaux. Les Caisses régionales du Crédit Agricole proposent ainsi un prêt au démarrage, assorti d'un taux d'intérêt très attractif. Ce financement, dénommé Prêt Lanceur Pro permet d'emprunter sans garantie jusqu'à 20 000 € sur une durée de 24 à 84 mois, à un taux d'intérêt de 1 % en Centre-Est (taux d'intérêt annuel fixe, hors assurance). Il a vocation à financer l'investissement immobilier, l'achat du fonds de commerce ou de parts, les travaux, les équipements... Pour des besoins financiers plus importants, ce prêt peut être associé à un financement bancaire complémentaire, amortissable ou en crédit-bail.

Plus d'info sur www.ca-centrest.fr/professionnels, rubrique Financement, puis Financez votre création/reprise d'entreprise.

» Encore plus d'infos sur
www.credit-agricole.fr/professionnel



LE GROUPE MÉDIA SOCIAL
DES MOMENTS CLÉS DE LA VIE

Éditeur: Uni-éditions, 22, rue Letellier, 75739 Paris
Cedex 15 • Directrice de la publication: Véronique
Faujour • Comité éditorial: Marie-Noëlle Goulaouic
• Rédaction: Thibault Bertrand • Crédits photos:
iStockphoto • Dépôt légal: mars 2016

Retrouvez-nous sur :

www.credit-agricole.fr