

Gagner la guerre

Cette 3^e newsletter spéciale Covid-19 clôt un triptyque entamé en mai et poursuivi en juin. Elle dresse un premier bilan de la crise, en tire quelques leçons et enseignements, mais surtout elle continue à explorer des pistes d'amélioration. Elle s'appuie en particulier sur les webinaires proposés par la CCI durant cette période. Ces séminaires en ligne ont été riches en idées, en suggestions et en informations pratiques. Révélatrice des forces et faiblesses de chaque entreprise, voire de chaque individu, la crise est sans doute un moment privilégié pour les questionnements et les remises en cause. Puissent les entreprises qui ont survécu à cette expérience inédite en sortir renforcées...

sommaire

- 3 Entreprises**
 - Distrame
 - Groupe Soufflet
- 4 Finance**

Revoir son modèle économique et remettre à plat sa stratégie
- 5 Ressources humaines**

Replacer l'humain au centre du jeu
- 7 Organisation**

Le plan de continuité d'activité
- 8-9 En mouvement**
 - L'UTT soutient les entreprises
 - La CCI vend des masques... aux particuliers
 - De nouvelles aides
 - Le bilan des aides dans l'Aube
 - Produire et consommer local
 - La CCI remercie ses partenaires



« Les CCI réhabilitées »

3 questions à Sylvain Convers, président de la CCI Troyes et Aube

Quels premiers enseignements tirez-vous de la crise ?

Je retiendrai tout d'abord l'agilité et la capacité de réaction des entreprises auboises, qui ont su très rapidement s'adapter aux circonstances. Je pense en particulier aux bonneteries qui se sont lancées dans la confection de masques, 10 des 29 fabricants référencés par la direction générale de l'Armement dans le Grand Est étant auboises. Il y a aussi toutes celles qui ont conçu et produit des matériels de protection, à l'image de Larbaletier, à Fontaine-les-Grès, qui a très vite réagi en mettant au point une arche de désinfection des chariots de supermarché. C'est la preuve que l'urgence permet d'imaginer plus vite, même s'il n'est pas nécessaire de maintenir une entreprise en permanence sous pression.

Que vous inspire l'émergence du télétravail ?

Le télétravail n'est pas à mes yeux une fin en soi. Il a montré certaines limites liées notamment à la qualité des connexions en visioconférence, et ce de manière parfois anxiogène à cause des coupures. Il rend aussi l'attention plus difficile dans la durée et brouille les limites entre vie personnelle et vie professionnelle. Mais il peut représenter un gain de temps appréciable, en réduisant les déplacements et en faisant commencer les réunions à l'heure ! Je pense qu'il faudra à l'avenir faire un dosage intelligent entre présentiel et distanciel, car on ne pourra pas transformer notre façon de travailler en laissant tout le monde chez soi. La CCI, par exemple, continuera à proposer en parallèle réunions physiques et webinaires.

Précisément, quel bilan faites-vous de l'action de la CCI ?

Concernant notre CCI, je communiquerai un bilan détaillé en septembre lors de la présentation de la note de conjoncture économique. Au niveau national, je pense que les chambres consulaires et les corps intermédiaires ont fait prendre conscience de l'importance de leurs actions, et en conséquence retrouvé un certain crédit auprès des pouvoirs publics, jusqu'au plus haut niveau de l'Etat. Les CCI ont redoré leur blason en montrant leur aptitude à se mobiliser et à mobiliser autour d'elles. Je puis donc assurer nos lecteurs qu'ils retrouveront à la rentrée une CCI dynamique et ambitieuse ! Elle aidera les entreprises de notre territoire à se réinventer. Je ne saurais terminer mon propos sans inviter celles-ci à utiliser les aides de l'Etat pour embaucher des apprentis. Nos jeunes, leurs parents, les établissements d'enseignement et les entreprises ont besoin de cette formidable filière de formation. N'oublions pas que nos apprentis d'aujourd'hui sont nos collaborateurs de demain.

CCI Mag, le magazine de la chambre de commerce et d'industrie

1, boulevard Charles-Baltet - CS 60706
10001 Troyes Cedex - Tél. 03 25 43 70 10
Fax 03 25 43 70 43 - www.troyes.cci.fr

Directeur de publication : Jean-Philippe Cavalier
Directrice de rédaction : Valérie Ramecourt-Adam
Rédaction : Frédéric Marais
(Agence Info) - Tél. : 06 09 38 22 28
Crédits photos : Frédéric Marais, Adobe Stock, DR
Conception et réalisation : Champagne Création
à Reims - Tél. : 03 26 88 43 14
Publicité : Valérie Ramecourt-Adam,
CCI Troyes et Aube - Tél. : 03 25 43 70 10
2^e trimestre 2020
Périodicité : trimestriel. N° d'ISSN : 2553-0321
Tous droits de reproduction réservés.

TOUJOURS AUX CÔTÉS DES ENTREPRENEURS



À tous nos clients, commerçants, TPE, PME qui subissent les conséquences de cette crise sans précédent :
vous pouvez compter sur notre soutien.

En tant que banque créée par et pour les entrepreneurs, nos conseillers sont mobilisés partout en région pour vous accompagner avec des dispositifs exceptionnels comme notamment **le Prêt Garanti par l'État⁽¹⁾** ou **le report de vos échéances de prêts professionnels⁽²⁾**.

Retrouvez l'ensemble de nos mesures sur **bpalc.fr** ou **contactez votre conseiller.**

BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE



(1) Sous réserve des conditions d'éligibilité et de l'étude de votre dossier. (2) Après étude de votre dossier.

Infrarouge et ultraviolet vs virus avec Distrame

Distrame conservera un souvenir pour le moins contrasté de la crise sanitaire. D'un côté, le drame, avec la disparition de son fondateur et P-DG, Michel Vignal, emporté en avril par le Covid-19, obligeant sa fille Laure à mettre entre parenthèses sa carrière médicale pour reprendre les rênes de l'entreprise familiale. De l'autre, une nouvelle opportunité d'affaires saisie par la PME savinienne pour élargir son offre, avec la mise sur le marché d'une gamme d'appareils destinés précisément à lutter contre la maladie. Fabricant et distributeur de matériels de mesures électriques, électroniques et physiques pour l'industrie, Distrame commercialise depuis peu une vingtaine d'instruments permettant soit de détecter les personnes qui ont de la fièvre, soit d'assainir l'air ambiant ou de désinfecter les surfaces susceptibles d'avoir été contaminées par le virus. Dans la première catégorie, on trouve des thermomètres, des portiques, des terminaux et des caméras fixes ou portables à reconnaissance faciale, fonctionnant aux infrarouges. La seconde catégorie englobe les appareils permettant d'éradiquer le virus grâce à une exposition de quelques secondes aux rayons ultraviolets (UV) : purificateurs d'air, désinfecteurs de surface portables ou mobiles. « *Il s'agit de matériels professionnels* »,

insiste Guillaume Pescheux, technico-commercial en Champagne-Ardenne, ce qui justifie leur prix élevé. Pour amortir l'investissement, Distrame propose un système de location-vente sur trois ans. Ces appareils peuvent équiper aussi bien un bureau qu'une usine, un hôtel-restaurant qu'un loueur de véhicules, un accueil qu'une salle de réunion. Pouvant servir dans d'autres circonstances (la grippe par exemple), la gamme est présentée dans le showroom de la société sur le Parc du Grand Troyes.

www.distrame.fr



Soufflet : le télétravail pour plus de 2 000 collaborateurs

Le groupe agroalimentaire nogentais n'a pas été pris au dépourvu par la crise. Notamment sur le front du télétravail, puisqu'il avait mis en place une charte spécifique il y a un peu plus d'un an pour permettre aux collaborateurs de travailler à domicile deux jours par semaine. Il faut même remonter à la crise du H1N1 en 2009 pour voir l'entreprise auboise anticiper le télétravail de masse en investissant dans du matériel et des réseaux. Le Covid-19 a bien sûr amplifié le phénomène : plus de 2 000 personnes ont basculé dans le télétravail dès le 18 mars, un peu partout dans le monde et pour chaque métier offrant cette possibilité, formations à l'appui.



Jean-Michel Soufflet, président du directoire du Groupe Soufflet.

Ce qui s'est traduit chaque jour par 1 400/1 600 connexions simultanées, 60 000 tchats (contre 25 000 en temps normal) et 600 visioconférences. Le service informatique a renforcé les liaisons inter sites à l'étranger et procédé à une extension des abonnements 4G.

Au sortir du confinement, quel est le bilan ? Parmi les points positifs : une plus grande ponctualité aux réunions, une participation plus forte des intervenants, un renforcement des solidarités entre collègues, métiers et services, l'implication des salariés, la "conversion" de certains managers réticents à cette forme d'organisation du travail et la continuité du service. Parmi les points négatifs : le manque de liens sociaux et de relations humaines, malgré le maintien d'un contact quotidien et la mise en place de plusieurs outils de communication (lettres internes, intranet dédié, modules d'e-learning, "cafés Skype") pour éviter un sentiment d'isolement. Le Groupe Soufflet en conclut que « *travailler à 100 % de son temps en télétravail n'est pas envisageable ni souhaitable* », même s'il va en poursuivre le déploiement en s'inspirant de cette expérience inédite.

www.soufflet.com



Remettre à plat sa stratégie, revoir son modèle économique

La crise sanitaire peut être le bon moment pour se pencher sur l'aspect financier, organisationnel et stratégique de l'entreprise. Quitte pour le dirigeant à sortir de sa zone de confort et rogner sur ses prérogatives.

Revoir ses fondamentaux, partager le pouvoir : et si le moment était venu pour les chefs d'entreprise de remettre en question certains de leurs acquis et de leurs convictions ? De toute façon, la crise a déjà fait une partie du travail en déstabilisant les sociétés dans leur structure même. Ne faut-il pas aller plus loin en revoyant sa stratégie, son organisation, sa gouvernance et son financement ?

Pas assez de marge et de liquidités

La crise actuelle a mis en lumière le manque de liquidités des entreprises : plus des deux tiers des PME n'ont pas de quoi tenir un trimestre. Elles n'ont pas assez de trésorerie pour payer leurs fournisseurs ou leurs prestataires, ni pour financer leurs opérations. Cette crise de liquidité se transformera en crise de solvabilité cet été et à la rentrée.

Pourquoi cet état de fait ? Parce que trop focalisées sur leur chiffre d'affaires, les entreprises ont sacrifié leur marge nette. Or l'activité devrait générer un excédent brut d'exploitation supérieur à 10 % pour leur permettre d'investir, de renforcer leurs capitaux propres et de rémunérer leurs intérêts d'emprunt.

Le bon produit au bon prix

Il est donc temps pour elles de se pencher sur leur compétitivité et leur rentabilité, en gardant toujours à l'esprit cette question : ai-je le bon produit au bon prix pour le bon client ? Il faut penser aussi à toutes les économies faisables en traquant les coûts cachés et les mauvaises dépenses, celles qui consistent à surpayer des prestations pauvres en contenu. Ne pas hésiter à imposer une certaine frugalité à ses fournisseurs. Il y a des gains latents par rapport aux coûts fixes. Repenser sa structure de coûts et son modèle économique par rapport à ces coûts, adapter l'entreprise aux conditions du marché devient impératif. Sans oublier d'évaluer la liquidité de ses actifs, véritable fonds de commerce de l'entreprise : permettent-ils de s'endetter ?

Toutes les sources de liquidité sont bonnes à prendre : la renégociation des dettes d'exploitation ;

l'affacturage, l'escompte des créances clients, les lignes de crédit supplémentaires temporaires ; la restructuration de la dette...

Ouverture de capital, rigueur de gestion

Et puisque la finance deviendra un facteur de plus en plus prépondérant dans la gestion d'une entreprise, pourquoi ne pas ouvrir son capital à un autre investisseur, même minoritaire, pour se développer ou tout simplement continuer à vivre ? Alors bien sûr, le risque pour le dirigeant sera d'être remis en cause, challengé. Mais il ne peut plus aujourd'hui décider de tout, tout seul, sinon, à vouloir être partout, il finira par n'être nulle part. A lui de s'entourer d'hommes clés. De mettre en place une organisation flexible, d'ajuster son modèle économique plus souvent que par le passé, pour être prêt à affronter d'autres tempêtes et à plier sans rompre.

Le pilotage financier devra être à la fois simplifié et renforcé. Un reporting mensuel suffira s'il comporte des indicateurs clés comme le point mort (le seuil de rentabilité), le niveau de BFR, la génération de trésorerie (gestion du cash à la semaine, besoin de trésorerie hebdomadaire). Cette rigueur de gestion flattera le banquier. Les gagnants de la prochaine crise seront ceux qui auront su anticiper.



Un webinaire

Ce texte est une synthèse d'un webinaire proposé par la CCI au mois de mai : **“Comment appréhender son marché post-Covid-19 ?”**, animé par Richard Villeneuve, du Cabinet Activium Finance.

Pour voir ou revoir ce webinaire : <https://www.youtube.com/user/CCITroyes>

Replacer l'humain au centre du jeu pour vendre et recruter

Vos clients et vos collaborateurs sont les biens les plus précieux de l'entreprise. La crise est venue rappeler cette vérité première, avec même un surcroît d'exigence en termes d'attention portée aux autres.

La crise sanitaire signe-t-elle le retour à un patronat social teinté d'humanisme ? Le contexte semble paradoxal. D'un côté, le recours massif au télétravail brandit la menace d'un productivisme accru, d'une forme de déshumanisation, d'une déconnexion sociale, d'une perte de sens et d'un affaiblissement du droit du travail. Pour ne rien arranger, l'urgence de la situation invite les entreprises à avoir une vision de plus en plus à court terme, où l'économique et le financier prennent le pas sur l'opérationnel et l'humain. Avec son corolaire : un management "prêt-à-porter" et un recrutement basé sur les compétences techniques plutôt que sur les valeurs humaines.

Mais d'un autre côté, les nouvelles générations, qu'on les appelle X, Y ou Z, entretiennent une relation à l'emploi et à l'entreprise à l'exact opposé de cette vision. Pour elles, la qualité de vie au travail est un critère déterminant pour les inciter à rejoindre l'entreprise ou à y rester. De toute manière, il n'est plus question pour ces jeunes générations de rester quarante ans dans la même boîte. Elles recherchent un équilibre de vie, où la vie professionnelle s'organise autour de la vie personnelle, et non l'inverse. Elles ont moins le sens de la hiérarchie et sont réfractaires au management pyramidal.

L'importance des soft skills

Les entreprises ne peuvent pas ignorer ce nouveau paradigme, et doivent adapter leur façon de recruter en conséquence, quitte à rechercher des profils différents. Pour attirer et fidéliser de nouveaux collaborateurs, il faut donner du sens au travail et une vision à long terme. Convaincre de la raison d'être de l'entreprise et de ses valeurs. Mettre en avant sa politique RSE et sa politique RH avec des perspectives de formation et de développement des

compétences. Le candidat lui-même doit être jugé sur sa personnalité, sur ses aptitudes comportementales. C'est ce que l'on appelle les soft skills, une forme de savoir-être. Il faut lui vendre un projet, une mission, plutôt qu'un poste ou une fonction, la forme de contrat (CDD ou CDI) devenant presque secondaire.

Un coach affectif

Le manager doit lui aussi se mettre au diapason de ces générations pas toujours à cheval sur les horaires et la durée du travail, volontiers portées à la critique et à la contradiction, parfois individualistes, viscéralement non attachées à l'entreprise et qui ont désacralisé le management. Un bon manager sera un facilitateur, un animateur, un pédagogue attaché au relationnel, un coach dans l'affect plutôt qu'un donneur d'ordres enfermé dans le contrôle, le pilotage de la performance et une logique productiviste. Il devra se faire à l'idée qu'un bon collaborateur n'est pas forcément un collaborateur débordé. Il devra aussi savoir identifier et exploiter les compétences cachées de ses ouailles.

Coconstruire l'offre commerciale

Ce qui vient d'être dit peut être transposé au commerce. Le client doit revenir au centre des préoccupations du commerçant. Ce dernier se posera sans cesse la question : « Que puis-je offrir au client, quels services supplémentaires ? » C'est peut-être coconstruire avec lui cette offre. Ou lui éviter de se déplacer : vente en ligne, livraison à domicile, etc. Ces services n'auront pas nécessairement une visée mercantile axée sur les produits. Le commerçant pourra communiquer sur ses valeurs, son utilité sociétale, sur le sens qu'il donne à son activité. Autant de notions qui devront aussi imprégner les vendeurs pour qu'ils puissent à leur tour les transmettre à la clientèle.

Deux webinaires

Ce texte est une synthèse de deux webinaires proposés par la CCI au mois de juin :

- **"Recruter et fidéliser ses collaborateurs dans le monde d'après-Covid"**, avec Renaud Rossignol, de Mind Heart.
- **"Déconfinement : réussir sa reprise d'activité commerciale"**, avec Michel Petit, d'AB Marketing.

Pour voir ou revoir ces webinaires : <https://www.youtube.com/user/CCITroyes>

CYLLENE

UN SEUL INTERLOCUTEUR POUR TOUS VOS BESOINS

Cyllene Troyes (anciennement Alpix) conçoit, développe, déploie et maintient des solutions collaboratives, des solutions de gestion, des applications Webs ou mobiles, et des infrastructures réseaux et télécoms.

QUELS SONT LES MÉTIERS DE CYLLENE TROYES ?



INGÉNIERIE, RÉSEAUX ET TÉLÉCOMS

Serveurs, PC, sécurité, réseaux, wifi, téléphonie, cloud, infogérance et télécom



SOLUTIONS DE GESTION

Logiciels de gestion pour les entreprises : comptabilité, paie, gestion commerciale, CRM, ERP



SOLUTIONS DIGITALES

Développement web / mobile, Solutions collaboratives, LAD / RAD, Web marketing



CYLLENE ACADEMY

Plus de 150 formations différentes pour les entreprises, les salariés et les demandeurs d'emplois

LE GROUPE CYLLENE, OPÉRATEUR DE TRANSFORMATION DIGITALE

Cyllene s'illustre dans le domaine du numérique et de la gestion des données. A travers une palette d'offres inédites, Cyllene couvre le spectre complet du besoin client en termes de conseil, de définition d'architecture, d'hébergement, de cybersécurité, de déploiement de technologies applicatives et web, de data Intelligence, et de services managés.

Avec l'intégration d'Alpix, Cyllene regroupe désormais 400 collaborateurs et accompagne quotidiennement ses Clients dans leur transformation digitale avec un soucis du détail permanent et une exigence continue pour tendre vers l'excellence.



Anticiper et gérer la crise pour mieux affronter la reprise

Gouverner, c'est prévoir. Convaincu de cet adage, le chef d'entreprise a tout intérêt, et même le devoir, de se préparer au pire. La rédaction de certains documents, tel un plan de continuité d'activité, l'y aidera.

Le plan de continuité d'activité (PCA) permet à une entreprise confrontée à une crise majeure d'assurer sa pérennité : dans le cas d'une pandémie comme actuellement, mais aussi d'une grève longue, d'un incendie, d'une panne informatique ou d'une atteinte grave à son image de marque par exemple.

L'objectif est de maintenir l'activité essentielle de l'entreprise, de la mettre en sécurité, de protéger ses salariés et de rassurer ses partenaires. Le PCA a pour effet de limiter l'impact de la rupture d'équilibre ou de l'effondrement consécutif à la crise. Et ce quel que soit le cas de figure : cessation totale d'activité (comme dans le cas d'une fermeture administrative), cessation partielle d'activité, activité normale ou même suractivité.

Tout planifier

Un PCA bien maîtrisé se déroule en huit étapes :

1. Désignation d'un responsable pour préparer, mettre en place et piloter le PCA, et de quelques personnes clés.
2. Mise en place d'une cellule de crise, prise d'information auprès des sources officielles (gouvernementales notamment), communication régulière en interne, en particulier auprès du CSE, qui doit être consulté.
3. Mise en place d'une organisation et de moyens adaptés à la mise en sécurité des biens et des personnes (physiquement et mentalement).
4. Identification des activités essentielles à la production, recensement des fournisseurs et des prestataires indispensables à la poursuite de l'activité, communication avec les clients.
5. Identification des ressources humaines et matérielles indispensables à la poursuite d'activité (main-d'œuvre, informatique, téléphonie, maintenance, livraisons, etc.).
6. Choix d'un mode d'organisation pour chaque activité essentielle : présence obligatoire sur site ou télétravail.
7. Examen des contrats de l'entreprise avec ses clients, ses fournisseurs, sa banque, son assureur, son

baillieur : clauses contractuelles, pénalités encourues si le contrat n'est pas honoré, couverture, conditions générales de vente, moyens de paiement alternatifs...

8. Préparation de la sortie de crise et de la reprise d'activité : qui la prépare, dans quelles conditions, selon quel délai, avec quelles pistes d'amélioration le cas échéant ? Etablissement d'un prévisionnel RH pour gérer les retours au travail.

Bien sûr, une grande partie du PCA peut et doit être préparé en amont, prêt à l'emploi si l'on peut dire : liste des salariés, des clients et des fournisseurs, clauses contractuelles, mise à jour de divers documents tels que le document unique d'évaluation des risques professionnels (DUERP), les plans de prévention, les protocoles de sécurité, etc. A noter qu'il n'existe pas de conditions de forme pour la rédaction du DUERP : il peut être consigné sur un tableau Excel ou sur une page de paperboard par exemple.

Risque civil et pénal

On rappellera aussi que l'employeur est soumis à une obligation de moyens pour protéger la santé et la sécurité de ses employés. Sa responsabilité peut être engagée au civil s'il a commis une faute inexcusable ayant entraîné l'infection d'un salarié (dans le cas d'une épidémie) et sa prise en charge au titre d'un accident du travail par la Sécurité sociale. Et c'est à l'employeur de prouver qu'il a pris toutes les mesures de prévention nécessaires : gestes barrières, règles de distanciation... Le respect de ses obligations n'est pas présumé, il doit être démontré.

En revanche, au pénal, c'est au demandeur (le salarié) de prouver la négligence de l'employeur. Le délit est caractérisé en cas de mise en danger délibérée de la vie d'autrui notamment.

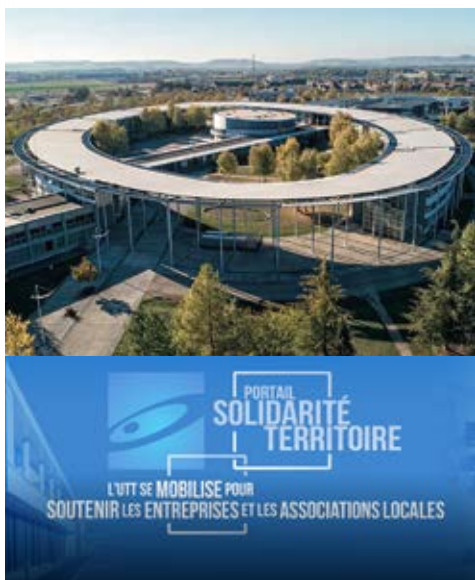
Il est conseillé au dirigeant de vérifier son contrat d'assurance à ce sujet, et en particulier son niveau de garantie, qui ne doit pas être inférieur à 2 millions d'euros.

Trois webinaires

Ce texte est une synthèse de trois webinaires proposés par la CCI au mois de juin :

- **"Plan de continuité d'activité"**, avec Alain Arcicasa, de Bras droit des Dirigeants, et Sandrine Plançon, de L'Atelier des Consultants.
- **"Responsabilité personnelle du dirigeant : ce que vous devez savoir"**, avec Frédéric Laurent, d'AXA Assurance.
- **"L'après-confinement des entreprises : bilan d'étape Covid-19 un mois après ?"**, avec Alain Arcicasa, de Bras Droit des Dirigeants, et Sandrine Plançon, de L'Atelier des Consultants.

Pour voir ou revoir ces webinaires : <https://www.youtube.com/user/CCITroyes>



L'UTT soutient les entreprises

L'UTT (Université de technologie de Troyes) a lancé un programme d'accompagnement des TPE et PME auboises afin de les aider à surmonter la crise, à redémarrer leur activité et à adapter leur organisation au nouveau contexte.

Ce soutien peut prendre plusieurs formes :

- Mise à disposition d'experts sur les mutations d'activité, les transitions numériques et environnementales, la robotisation, l'optimisation de l'outil de production, etc.
- Stages de 6 mois en entreprise effectués par les élèves ingénieurs en 4^e ou 5^e année d'études. Ces missions peuvent débuter dès le mois de juillet.
- Missions de conseil, de conception et de développement (prototypage et innovation) confiées à des étudiants entrepreneurs.
- Renfort ponctuel d'étudiants recrutés en job d'été ou stage ouvrier.

Un portail a été créé spécialement à cette fin : [cliquer sur le lien](#) pour y accéder.

La CCI vend des masques... aux particuliers

La CCI dispose d'un stock important de masques chirurgicaux jetables destiné initialement aux entreprises auboises. Les particuliers peuvent désormais s'en procurer eux aussi, dans des conditions identiques à celles offertes aux sociétés.

Les masques sont vendus par sachets de 50 unités, à prix coûtant, c'est-à-dire 0,59 € HT l'unité, auquel il faut ajouter 5,5 % de TVA. Ils sont disponibles sous 24 à 48 h après la commande. Le paiement s'effectue lors du retrait de la commande.

Les modalités de retrait sont précisées par courriel à réception de la commande.

Pour commander, [cliquer ici](#).



De nouvelles aides



Les aides financières directes

L'aide au recrutement d'un apprenti

Elle est portée à 8 000 € la première année pour un majeur et à 5 000 € pour un mineur embauché entre le 1^{er} juillet 2020 et le 28 février 2021. Cette aide vaut pour toutes les entreprises, jusqu'au niveau licence.

Le fonds de solidarité

Pour les entreprises de 20 salariés maximum relevant des secteurs de l'hôtellerie-café-restauration, du tourisme, de la culture, du sport et de l'événementiel,

l'aide de 1 500 € (1^{er} volet) est maintenue jusqu'à la fin de l'année.

L'aide complémentaire de la région (2nd volet) est quant à elle portée à 10 000 € maximum. Pour les entreprises relevant d'autres secteurs et dont l'effectif ne dépasse pas 10 salariés, la date limite de demande du 1^{er} volet est repoussée au 31 juillet 2020 (une demande peut encore être faite pour les mois de mars, d'avril et de mai), et celle du 2nd volet (limité à 5 000 €) est repoussée au 15 août 2020.

Les mesures sociales

L'activité partielle

L'indemnité reste prise en charge à 100 % jusqu'en septembre pour les entreprises relevant des secteurs de l'hôtellerie-café-restauration, du tourisme, de la culture, du sport et de l'événementiel (pour les autres : 85 %).

"Objectif reprise"

Ce dispositif initié par l'Anact (l'Agence nationale pour l'amélioration des conditions de travail) propose aux entreprises de moins de 250 salariés des conseils en matière d'organisation du travail, de ressources humaines et de prévention.

Ce dispositif s'appuie sur un questionnaire d'évaluation, des webconférences, des échanges interentreprises et un accompagnement par des experts.

Pour accéder au service, [cliquer sur le lien](#).

L'aide technique et psychologique

Apportée aux chefs d'entreprise en difficulté par le Rotary en appelant l'équipe de SOS entreprises au 06 08 53 31 01 ou en écrivant à sosentreprises.aube@gmail.com

L'exonération de cotisations patronales

Elle bénéficie aux entreprises relevant des secteurs de l'hôtellerie-café-restauration, du tourisme, de la culture, du sport et de l'événementiel au titre des périodes d'emploi de février à mai.



La CCI remercie ses partenaires

La CCI tient à remercier l'ensemble des partenaires du monde économique local ayant participé aux différentes sessions de la cellule de crise qui s'est réunie à son initiative dès le 16 mars sous forme de visioconférence :

- L'Etat, l'administration et les services publics : préfecture, sous-préfectures, Direccte, Ddfip, Banque de France, Bpifrance, Urssaf...
- Les collectivités locales et leurs agences : Région Grand Est, TCM, Business Sud Champagne, CDT...
- Les chambres consulaires : chambre de métiers et de l'artisanat, chambre d'agriculture...
- Les organisations patronales et les chambres professionnelles : Capeb, comité local des banques, CPME, Fédération du commerce et de la distribution, Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurance, FFB, FNTR, FTP, Les entreprises du voyage, Medef, Ordre des experts-comptables, UIMM, UIT, Umih, Upren...
- Les associations, entreprises et universités : Acerba, association des commerçants de Barberey, association du Pied de la Tour, Club i3a/Aria Grand Est, EPF, Gisma, Groupe Soufflet, Michelin, Technopole de l'Aube, UTT, Vitrines de Troyes, Wepa, Y Schools...

À ce jour, la cellule de crise s'est réunie une quinzaine de fois, au rythme d'une par semaine dans un premier temps, puis d'une toutes les deux semaines.



Le bilan des aides dans l'Aube

On le sait, les pouvoirs publics ont apporté un soutien massif, notamment sous forme financière, aux entreprises frappées par la crise liée au coronavirus. Les sommes allouées dans l'Aube à fin juin donnent un aperçu de cet effort sans précédent.

Au titre de l'activité partielle, **34,6 millions d'euros** ont été versés à 4 237 entreprises pour financer 22,6 millions d'heures. Le nombre de salariés concernés s'élève à 45 818. On notera qu'un peu plus de 85 % des demandes ont été satisfaites.

Au titre du prêt garanti par l'Etat (PGE), **227 millions d'euros** de prêts ont été préaccordés à 1 940 entreprises. En pourcentages dans le total des montants préaccordés, les bénéficiaires ont été à 50 % des PME, à 47 % des TPE, et à 2 % des grande entreprises et des ETI. En nombre, les TPE représentent 89 % des bénéficiaires. En moyenne, les TPE ont bénéficié de 76 000 euros, les PME de 1,3 million d'euros.

Au titre du fonds de solidarité (volets 1 et 2), 5 279 entreprises ont reçu près de **14,9 millions d'euros**, soit un montant moyen de 2 822 euros par bénéficiaire (données au 23 juin). Les secteurs les plus concernés ont été, par ordre décroissant, le commerce et la réparation automobile, suivis de l'hébergement et de la restauration, puis de la construction.



Produire et consommer local

Les circuits courts sont à la mode. Forte de ce constat, la Région Grand Est a lancé Loc'Halles Grand Est, un site et une application mobile conçus pour faciliter la mise en relation entre l'offre et la demande de produits agricoles locaux. Plusieurs centaines de professionnels se sont d'ores et déjà fait référencer. Les recherches peuvent être affinées grâce à différents filtres : type de produit, production issue de l'agriculture biologique, qualité ou origine reconnue (AOC/AOP, IGP, Label rouge, STG). Loc'Halles Grand Est permet aussi aux professionnels, qu'ils soient producteurs, transformateurs ou acheteurs, d'augmenter leur visibilité, de développer leurs contacts commerciaux et d'accéder aux informations des autres professionnels (géolocalisation, circuits de commercialisation, conditions de livraison, etc.). Cerise sur le gâteau, ce service est entièrement gratuit. Pour y accéder, cliquer sur le lien.





La lettre jour


Édition économique, sociale, juridique, hebdomadaire
habilitée à recevoir les annonces judiciaires et légales


L'Est éclair

Chaque jeudi

Votre rendez-vous
économique, social et juridique

**Pour vous abonner,
c'est très simple !**

 Téléphone service clients
03 66 890 406
(prix d'un appel local)
de 8 h à 18 h du lundi au vendredi
et de 8 h à 12 h le samedi

 Par internet :
abonnement@lest-eclair.fr

Bulletin d'abonnement

Nom : Prénom :

Société :

Adresse :

Code postal : Ville :

E-mail :

Je souhaite m'abonner 1 an pour 57 €

Je souhaite recevoir la newsletter de la lettre du 7^e jour

Bulletin à retourner à l'ordre de SAS L'Est éclair à l'adresse :
SAS L'Est-éclair - Service clients - CS 10549 - 59023 Lille cedex



**Vous êtes chefs d'entreprise,
déposez vos offres d'apprentissage et de stages sur
www.apprentissage-grandest.fr**



Contact CCI Troyes et Aube : Lydia Bonnet • Tél : 03 25 43 70 22 • l.bonnet@troyes.cci.fr