

CEDAGE INFOS

N°72 JANVIER 2014

CAMPANISTE un nom des années 2000 pour un métier millénaire



■ métier-passion Campaniste	2	■ infos pratiques	12
■ social Actualisation sociale	4	■ arts et lettres Salle heraldique de la Diana Blason des villes : Montbrison	13
■ fiscal Actualisation fiscale	6	■ votre centre	16
■ gestion Devis vendeurs	8		
■ vie des entreprises N'oubliez pas le CICE	10		



cedage
LYON



Réglage du récepteur central (Saint-Jean de Dieu)

Campaniste : un nom des années 2000 pour un métier millénaire

Eric Desmarquest exerce un métier millénaire qui a la particularité de s'être trouvé un nom seulement depuis 2008 ! Pendant des siècles, les artisans en horlogerie monumentale ont exercé leur profession sans dénomination officielle. Au début des années 2000, ces spécialistes se sont choisis le nom de campaniste.



Mise à l'heure du chronocontacteur angélus

Etymologiquement « campanae » désigne la cloche en latin et campanile signifie clocher en italien. Ce serait saint Paulin qui aurait fait installer pour la première fois des cloches près des églises dans des campaniles au V^{ème} siècle en

Campanie (Italie), un exemple illustre : la tour penchée de Pise, campanile roman de la cathédrale de Pise.

Les campanistes se sont regroupés pour mettre des normes en place, réfléchir sur la réglementation de l'installation d'an-

tennes dans les clochers, gérer les problèmes liés aux pigeons... Après avoir soumis cette appellation aux pouvoirs publics, les campanistes ont réuni leurs expériences et créé un site internet. Comme environ 80 % de ces professionnels, Eric Desmarquest est adhérent au GIHEC (Groupement des Installateurs d'Horlogeries d'Edifices et d'Equipements Campanaires), une véritable corporation. Le campaniste intervient sur plusieurs domaines d'activités : réfection d'horloges monumentales (ou d'édifices), fabrication de matériaux pour les horloges (cadrans, aiguilles, moteurs), maintenance et installation des cloches (tintements et volées). 300 campanistes interviennent dans les clochers en France, de la TPE artisanale jusqu'à des entreprises de 200 personnes. Une seule femme campaniste (Ets Poitevin en Ardèche) exerce cette activité dure et pénible. Il n'existe pas d'écoles, pas de diplômes. C'est la transmission familiale principalement qui perpétue ce métier ancestral.



Un savoir-être autant qu'un savoir-faire pour une qualité de vie avec le temps comme partenaire



UNE TRADITION FAMILIALE

Eric Desmarquest perpétue donc la tradition familiale. Son grand-père, Stanislas, commercial en mobilier ecclésiastique s'installe à son compte dans les années 50. Il s'occupe d'abord du chauffage puis du mobilier des églises, les horloges et les cloches l'intéressent de plus en plus. Son père, Xavier, s'oriente complètement vers le métier de campaniste. Eric, lui, exerce divers métiers, il travaille même un temps chez France Telecom, tout en suivant la vie de l'entreprise de son père... Début 1994, celui-ci lui parle de son désir de prendre sa retraite et de transmettre son affaire. Eric va alors travailler 3 ans avec lui en tant que salarié et apprendre le métier complexe et fascinant de campaniste. C'est en 1997 qu'il reprend l'entreprise familiale.

Il exerce ce métier et la passion vient en travaillant ! Il découvre un métier rude

(travail à l'extérieur dans des clochers ventés...) Il se déplace dans la Région, dans un périmètre de 150 Km autour de Lyon. Il apprécie le contact avec les clients, principalement des collectivités locales, bien souvent fidèles, certains contrats datant des années 50. Un travail artisanal qu'il qualifie de solitaire, calme, posé, noble sans challenges ni vitesse. Il est hors du temps et de la folie de notre époque : « un savoir-être autant qu'un savoir-faire pour une qualité de vie avec le temps comme partenaire ». Comprendre les mécanismes, les automatismes pour les glas, carillons et tocsins, découvrir ce qui se passe, ouvrir et réparer. Un travail de réflexion, d'invention et d'innovation.

Il emploie 2 salariés à mi-temps : 1 campaniste, présent depuis 31 ans dans l'entreprise, et une secrétaire.

DES RÉFÉRENCES PRESTIGIEUSES

A Lyon, Eric Desmarquest intervient sur l'Horloge astronomique de Saint-Jean (remontage manuel des 5 poids, 420 tours de manivelle !). Au Temple du Change, son père pour l'an 2000 y a créé un calendrier perpétuel, le Cycloscope : Jour,



Mois et Année changent en même temps. Il entretient donc ce mécanisme. Il est intervenu sur les 14 horloges lors du chantier dans l'ancien Palais de Justice « les 24 colonnes ».

En Ardèche, il maintient en bon état le bourdon de la Basilique de la Louvesc (qui pèse 6 tonnes).

Sans compter quelques appels particuliers ou originaux comme un propriétaire de château pour réhabiliter ses horloges ou une compagnie de théâtre pour authentifier ses décors. Son travail connaît un surcroît d'activité lors du passage à l'heure d'été et d'hiver. Il peut se trouver en face de matériels très anciens et de marques de plusieurs générations. Des technologies datant du XV^e siècle (Horloge de St Jean) jusqu'aux horloges à écrans tactiles (Horloge de Besse-en-Oisans) font la variété de son métier. Ses interventions pour maintenance varient de 1H30 à 4H, une fois par an, sur environ 250 installations. Sa spécificité : il propose aux maires de démonter les vieux mécanismes abandonnés dans les clochers. Après nettoyage et polissage en atelier, il remonte et installe ces mécanismes dans un lieu de la commune accessible à tous pour faire connaître et transmettre ce patrimoine au plus grand nombre. Il travaille avec la DRAC (Direction Régionale des Affaires Culturelles) et la STAP (service Territorial de l'Architecture et du Patrimoine) sur des bâtiments ou cloches classés.

UN LABEL D'EXCELLENCE

En 2012, il obtient le label EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant). Actuellement moins de 10 campanistes sont labellisés en France. Seules les entreprises capables d'entretenir le patrimoine français et de s'adapter aux nouvelles technologies peuvent obtenir cette distinction.

Ce label apporte à Eric Desmarquest notoriété et reconnaissance professionnelle.

Eric Desmarquest envisage de recruter un apprenti dans les 3 prochaines années. Le recrutement est difficile, 1 candidature spontanée par an. Souvent, les jeunes confondent avec le métier d'horloger-bijoutier mais ignorent totalement le métier noble et rare du campaniste. Un nouveau challenge pour Eric Desmarquest : transmettre sa passion et perpétuer son savoir-faire.

Corinne MANGEL
Adhérente CEDAGE Lyon



Actualisation sociale



COTISATIONS PATRONALES SUR LES CDD À COMPTER DU 1^{er} JUILLET 2013

Dans le cadre de la loi de sécurisation de l'emploi, des majorations de la cotisation patronale d'assurance chômage pour les CDD « classique » de courte durée, ont été décidées.

Cette augmentation de cotisations sur les CDD se fera en fonction de leur durée et de leur motif.

Le taux initial était de 4 %. Ainsi la cotisation patronale passe à :

- 7 % pour les contrats d'une durée inférieure à 1 mois ;
- 5,5 % pour les contrats d'une durée supérieure à 1 mois et inférieure ou égale à 3 mois ;
- 4,5 % pour les contrats d'une durée inférieure ou égale à 3 mois dans les secteurs d'activité où il est d'usage constant de ne pas recourir à un CDI.

La cotisation salariale reste au taux de 2,40 %.

En pratique, compte tenu des exclusions, les taux majorés concernent essentiellement les CDD d'usage et les CDD pour surcroît d'activité.

Ainsi la cotisation patronale reste à 4 % :

- Si le salarié est embauché en CDI à l'issue de son CDD.
- Pour tous les contrats de travail temporaire.
- Pour les CDD de remplacement quels qu'ils soient.
- Pour les CDD saisonniers.

EXONÉRATION DE LA PART PATRONALE DE LA CONTRIBUTION À L'ASSURANCE CHÔMAGE POUR L'EMBAUCHE EN CDI DE SALARIÉS DE MOINS DE 26 ANS

L'employeur est exonéré de la contribution chômage en cas d'embauche en CDI d'un jeune de moins de 26 ans et ce pendant une durée de 4 mois.

La condition d'âge s'apprécie à la date du 1^{er} jour d'exécution du contrat de travail.

COTISATIONS SOCIALES AU 1^{er} JANVIER 2014

La réforme des retraites prévoit une hausse des cotisations en 2014. Une augmentation de 0,3 points entre en vigueur le 1^{er} janvier partagée entre salariés et employeurs.

Ainsi pour un actif gagnant 1 800 € brut, cela se traduira par une baisse de salaire net de 2,70 € par mois.

Pour les entreprises, cette hausse sera compensée par une réduction des cotisations d'allocations familiales (taux passant de 5,40 % à 5,25 % à compter du 1^{er} janvier 2014) et ceci afin de ne pas alourdir le coût du travail.

Les taux de cotisations des retraites complémentaires vont, elles aussi augmenter de 0,13 points au 1^{er} janvier 2014. La répartition sera de 0,052 points pour la part salariale et de 0,078 points pour la part patronale.

COTISATIONS DES TRAVAILLEURS INDEPENDANTS AU 1^{er} JANVIER 2014

DÉPLAFONNEMENT PARTIEL DE LA COTISATION D'ASSURANCE VIEILLESSE DE BASE DES ARTISANS ET COMMERCANTS

La cotisation d'assurance vieillesse de base des artisans et commerçants est actuellement calculée sur une assiette limitée au plafond annuel de la Sécurité sociale (Pass), soit 37 548 € en 2014. RAPPEL : le taux de cette cotisation, fixé à 16,85 % en 2013, sera porté à 16,95 % au 1^{er} janvier 2014.

À compter du 1^{er} janvier 2014, les artisans et commerçants verseraient, en plus de cette cotisation plafonnée, une nouvelle cotisation d'assurance vieillesse de base « déplafonnée », c'est-à-dire assise sur la totalité de leur rémunération. Le taux de cette cotisation devrait être fixé, par décret, à 0,3 % pour 2014. Il s'appliquerait sur la part de la rémunération dépassant le montant du Pass.

EN PRATIQUE : selon l'étude d'impact du PLFSS, cette nouvelle cotisation déplafonnée devrait s'appliquer à 24 % des artisans et à 22 % des commerçants.

GÉNÉRALISATION DE LA RÉGULARISATION ANTICIPÉE DES COTISATIONS

La procédure de régularisation anticipée des cotisations versées par les travailleurs indépendants au Régime social des indépendants (RSI) est actuellement applicable uniquement à leur demande.

Le PLFSS prévoit une application automatique de ce dispositif pour les cotisations dues à compter du 1^{er} janvier 2015. Cette régularisation interviendrait ainsi dès que le revenu d'activité de la dernière année est définitivement connu.

DÉMATÉRIALISATION DES DÉCLARATIONS ET DU PAIEMENT DES COTISATIONS

Le PLFSS met en place la dématérialisation des déclarations et des paiements des cotisations des travailleurs indépendants. Ainsi, au-delà d'un certain seuil de cotisations fixé par décret, les travailleurs indépendants devraient, sous peine de majoration, déclarer et effectuer le paiement de leurs cotisations par voie électronique.

EN PRATIQUE : selon le gouvernement, ce seuil pourrait être fixé dans un premier temps à un montant de cotisations de 6 000 €, puis progressivement abaissé.

FISCALISATION DES COTISATIONS PATRONALES DES FRAIS DE SANTÉ

Le régime fiscal des cotisations prévoyance et frais de santé est modifié par le projet de loi de finance pour 2014. Le texte applicable à compter de l'imposition des revenus de 2013 met fin à la deductibilité du revenu imposable de la participation de l'employeur aux contrats collectifs complémentaire santé.

La cotisation due chaque mois à la mutuelle d'entreprise par les salariés est prise en charge en partie par leur employeur. Cette fraction représente dans la plupart des cas entre 50 et 60 % du montant à payer.

La réintégration dans le salaire imposable de 2013 de la part des cotisations « Mutuelle » prises en charge par l'employeur, va aboutir à une augmentation d'impôt en 2014 pour tous les salariés concernés.

La hausse sera d'autant plus importante que la cotisation payée est élevée et que le foyer fiscal est imposable dans les tranches hautes du barème de l'impôt.

EXEMPLE : sur la base d'une cotisation mensuelle de 100 € prise en charge à

50 % par l'employeur, la somme à réintégrer dans le salaire imposable sera de 600 € par an.

Un salarié dont le taux marginal d'imposition est de 14 % verra donc ses impôts augmenter de 84 € par an, s'il est imposable à 30 % la hausse sera de 180 € et s'il est imposable à 41 % elle sera de 246 €.

MUTUELLE D'ENTREPRISE : BIENTÔT UNE OBLIGATION

Au 1^{er} janvier 2016, toutes les entreprises devront proposer une mutuelle d'entreprise à leurs salariés. C'est une des principales mesures de la loi de sécurisation de l'emploi de 2013.

Ainsi tous les salariés pourront bénéficier d'une couverture complémentaire obligatoire en partie payée par leur employeur. La mutuelle complémentaire obligatoire devra couvrir les frais maladie, maternité ou les frais entraînés par un accident. Son financement sera réparti entre l'employeur et le salarié.

A - DÉLAI DE MISE EN PLACE

La mise en place de la mutuelle obligatoire dans l'entreprise se déroulera en plusieurs temps pour que tous les salariés bénéficient d'une mutuelle complémentaire obligatoire au 1^{er} janvier 2016.

- Au 1^{er} juin 2013 : ouverture des négociations entre partenaires sociaux dans les branches professionnelles.
- Au 1^{er} juillet 2014, en cas d'échec de la 1^{ère} négociation, ouverture des négociations auprès des entreprises.

B - NÉGOCIATION - PARTENAIRES
(voir tableau en bas de page)

C - QUELLE COUVERTURE ?

La convention collective obligatoire négociée dans le cadre de la loi sur la sécurisation de l'emploi, comprend un forfait de soins minimum :

- 100 % du forfait journalier en cas d'hospitalisation ;
- 125 % de la base de remboursement des prothèses dentaires ;
- Un forfait optique de 100 € par an.

D - CHAMP D'APPLICATION

Théoriquement tous les salariés doivent adhérer à la mutuelle obligatoire mise en place dans l'entreprise. Néanmoins, certains salariés pourront en être dispensés et la liste fera l'objet d'un décret.

ONT ACTUELLEMENT LA POSSIBILITÉ DE NE PAS SOUSCRIRE AU CONTRAT : les salariés présents lors de la mise en œuvre du régime qui bénéficient déjà d'un autre régime complémentaire obligatoire par le biais de leur conjoint et assimilé. Il faut néanmoins fournir une attestation annuelle d'affiliation auprès de la mutuelle de son conjoint.

De nouveaux éléments seront précisés dans les mois à venir. Ce sujet fera l'objet d'un nouvel article dans CEDAGE INFOS au cours de l'année 2014.

Denis GRAND
Expert-Comptable
CEDAGE Forez Velay



Qui négocie la mise en place de la mutuelle obligatoire ?	A partir de quand ?
Entreprise relevant d'une convention collective ou accord professionnel étendu (Hôtels cafés restaurants, boulangerie, pâtisserie, coiffure...)	Les partenaires sociaux Du 1 ^{er} juin 2013 au 1 ^{er} juillet 2014
Entreprises non couvertes par une couverture collective minimale et ayant un délégué syndical	L'employeur. La négociation se déroulera dans le cadre de la négociation annuelle obligatoire A partir du 1 ^{er} juillet 2014 pour mise en place au 1 ^{er} janvier 2016
Entreprise autres ne disposant pas encore d'une mutuelle collective obligatoire	Mise en place par décision unilatérale de l'employeur

Actualisation fiscale



TÉLÉPROCÉDURES OBLIGATOIRES

A compter du 1^{er} octobre 2013, les entreprises non soumises à l'impôt sur les sociétés et dont le chiffre d'affaires de l'avant dernier exercice clos était supérieur à 80 000 € HT, doivent obligatoirement télétransmettre leurs déclarations et paiements en matière de TVA et CFE (Cotisation foncière des entreprises) et de résultat.

Jusqu'à cette date, seules les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés ainsi que celles relevant du régime de l'impôt sur le revenu dont le chiffre d'affaires était supérieur à 230 000 € HT étaient soumises à cette obligation.

RÉDUCTION D'IMPÔT SUR LE REVENU POUR L'EMPLOI D'UNE SALARIÉE À DOMICILE

Le plafond du montant des dépenses prises en compte pour le calcul de l'aide fiscale pour l'emploi d'un salarié à domicile a été relevé à compter du 1^{er} juillet 2013 à :

- 3 000 € pour l'assistance informatique et Internet à domicile,

L'administration admet que ces nouveaux plafonds s'appliquent aux dépenses payées dès le 1^{er} janvier 2013.

TVA : DE NOUVEAUX TAUX À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2014

A - DÉTAIL DES NOUVEAUX TAUX

■ DE 19,60 % À 20 %

Il s'agit du taux de droit commun qui s'applique à toutes les opérations pour lesquelles il n'est pas prévu de taux spécifiques.

■ DE 7 % À 10 %

Le taux intermédiaire subit la plus forte hausse avec une augmentation de 3 points. Il concerne notamment certains services d'aide à la personne, certains travaux de rénovation dans le bâtiment, les ventes de produits alimentaires à emporter ou en vue d'une consommation immédiate.

■ À 5,5 % : TAUX MAINTENU À 5,5 %

Le taux réduit de 5,5 % initialement prévu pour passer à 5 % va finalement rester au même taux qu'en 2013.

Il s'applique principalement aux produits et services dits de « première nécessité »

- 5 000 € pour les interventions de petits travaux de jardinage des particuliers.

Exemples sur les modalités d'entrée en vigueur des taux de 5,5 %, 10 % et de 20 %

SITUATION	TAUX APPLICABLE
Prestation de service réalisée et payée en 2013	Taux de 2013 (fait générateur en 2013)
Prestation de service réalisée en 2014 et payée en 2014	Taux de 2014 (fait générateur en 2014)
Prestation de service réalisée en 2013 et payée en 2014	Taux de 2013 (fait générateur en 2013)
Prestation réalisée en 2013,acompte sur 2013 et paiement du solde en 2014	Taux de 2013 (fait générateur en 2013)
Prestation de service réalisée en 2013 et facture faite sur 2014	Taux de 2013 (fait générateur en 2013)
Devis sur 2013,acomptes d'au moins 30% sur 2013 et achèvement des travaux avant le 1 ^{er} mars 2014	Taux de 2013 pour l'ensemble de la prestation
Prestation achevée, paiement du solde après le 1 ^{er} mars 2014, ou acompte en 2013 < 30% de la facture totale	Acompte : taux de 2013 Paiement du solde : taux de 2014
Avoir établi sur 2013, pour une prestation en 2013	Taux de 2013
Avoir établi sur 2014, pour une prestation en 2013	Taux de 2013
Avoir établi sur 2014, pour une prestation en 2014	Taux de 2014

(eau, produits alimentaires, abonnement gaz, électricité, produits et services destinés aux personnes âgées...).

De plus, les travaux de rénovation énergétique vont bénéficier du taux réduit à 5,5 %. Les travaux annexes liés aux travaux principaux pourraient également bénéficier de ce taux. Le champ précis des travaux éligibles reste à définir.

B - MISE EN ŒUVRE

L'application des nouveaux taux (10 % et 20 %) se fera sur les opérations pour lesquelles le fait générateur interviendra à compter du 1^{er} janvier 2014 :

- POUR LES VENTES DE BIENS : la TVA est exigible au moment de la livraison du bien. L'application des anciens et nouveaux taux ne pose pas de problème.
- POUR LES PRESTATIONS DE SERVICES : le fait générateur intervient au moment de l'exécution de la prestation ou de l'achèvement des travaux. La loi prévoit que la hausse du taux de TVA s'appliquera aux opérations dont le fait générateur interviendra à compter du 1^{er} janvier 2014 (ou au 1^{er} mars 2014 dans certaines conditions) et qu'elle ne s'appliquera pas aux versements antérieurs à cette date.
- INSTAURATION D'UN MÉCANISME D'AUTO LIQUIDATION DANS LE SECTEUR DU BÂTIMENT. Pour les contrats de sous-traitance conclus à compter

du 1^{er} janvier 2014, la TVA serait acquittée par le preneur assujetti de services se rapportant à des travaux de construction y compris ceux de réparation, de nettoyage, d'entretien, de transformation et de démolition effectués en relation avec un bien immobilier par une entreprise sous-traitante.

TVA SUR LES VÉHICULES DE TRANSPORT DE PERSONNES

L'administration a apporté des précisions relatives aux règles d'exclusion du droit de la TVA portant sur des véhicules de transport de personnes.

A - VÉHICULES UTILITAIRES

Peut être déduite la TVA portant sur des véhicules utilitaires tels que les camionnettes ou les fourgons conçus pour le transport de marchandises y compris lorsqu'ils sont équipés d'une cabine approfondie comprenant le cas échéant une banquette.

B - VÉHICULES DITS « DÉRIVÉS VP »

Peut être déduite la TVA portant sur des véhicules dits « dérivés VP » qui ne comportent que deux places, commercialisés sous les appellations « Société », « Af-faire », « Entreprise ».

C - VÉHICULES « 4X4 PICK-UP »

Est déductible, la TVA portant sur des véhicules de type « 4X4 pick-up » pour-

vus d'une simple cabine, c'est-à-dire ne comportant que deux sièges ou une banquette ou comprenant une simple cabine approfondie dans laquelle sont placés outre les sièges ou la banquette avant, des strapontins destinés à faire l'objet d'un usage occasionnel.

PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

Des nouvelles règles d'imposition des plus-values immobilières privées s'appliquent à compter du 1^{er} septembre 2013. Pour l'ensemble des biens immobiliers autres que les terrains à bâtir, les taux et la cadence de l'abattement pour durée de détention sont modifiés et sont désormais différenciés pour la détermination de l'assiette imposable :

- A l'impôt sur le revenu : les nouveaux taux permettent une exonération plus importante dès la 6ème année et une exonération totale au bout de 22 ans (au lieu de 30).
- Aux prélèvements sociaux : les taux applicables permettent une exonération moins importante chaque année et l'exonération totale reste comme auparavant acquise au bout de 30 ans.
- De plus, à compter de 2013, la part imposable de ces plus-values, quand elle sera supérieure à 50.000 euros supportera une surtaxe de 2 à 6 %.
- Un abattement exceptionnel de 25 % est applicable sur les plus values immobilières réalisées jusqu'au 31.08.2014.

Pour plus de précisions, cf. Article « Choix du Régime fiscal d'une SCI (IR ou IS) » du CEDAGE INFOS N°71 du mois d'octobre 2013.

Denis GRAND
Expert-Comptable
CEDAGE Forez-Velay



Devis vendeurs : mettre toutes les chances de votre côté



Temps perdu, énergie gaspillée, mauvaise image répandue sont la conséquence de devis trop souvent négligés.

Faire moins de devis pour les faire mieux et mesurer l'évolution favorable de la performance commerciale avec le ratio « chiffre d'affaires commandé »/ temps commercial en heures. Votre image en termes de professionnalisme sera ainsi valorisée.

Un prospect vous a sollicité pour réaliser son projet. C'est déjà une grande chance en temps de crise: vous bénéficiez a priori de sa confiance. Profitez-en pour capitaliser cet avantage. Identifiez ses besoins avec exactitude. Faites ensuite une offre commerciale personnalisée qui mettra en valeur toutes les composantes de votre prestation et l'informera de manière transparente sur votre façon d'exercer votre métier: vous consoliderez ainsi une image de professionnel.

Le devis est souvent l'aboutissement de toute une démarche commerciale préalable: publicité, prospection, notoriété, salons, consultation de votre site internet, demande de prestations de la part d'un prospect, accueil d'un client potentiel, etc. Cela représente du temps et des coûts.

La phase d'accueil est fondamentale. Un devis irréprochable ne permettra jamais de rattraper l'effet désastreux d'une phase d'accueil ratée.

Le respect de certaines règles évidentes est impératif lors de cette prise de contact très commerciale: conditions matérielles de l'accueil, convivialité, sourire, aptitude à se mettre à la portée de son

client, en cas de rendez-vous, respect scrupuleux de l'heure du rendez-vous, tenue vestimentaire, etc. L'image véhiculée lors de ce premier contact sera principalement celle retenue par votre prospect : elle doit être très professionnelle et inspirer une parfaite confiance.

Cette démarche d'accueil incontournable pour réussir doit impérativement vous permettre d'identifier de façon précise les besoins du client, ses attentes, ses désirs, ses contraintes techniques et budgétaires, ainsi que les délais souhaités. N'hésitez pas à reformuler vos questions si les réponses sont imprécises ainsi que les attentes du client pour vérifier que vous les avez bien comprises.

Si vous ne comprenez pas quelles sont les

réelles attentes du client, dites-le lui et essayez d'éclaircir ce point fondamental. Vous l'aiderez ainsi par votre capacité d'écoute à déterminer et formuler son besoin avec précision. A défaut, vous aurez certainement intérêt à décliner sa demande de services forcément difficile à satisfaire.

De même, si vous identifiez rapidement que votre entreprise n'est pas à même de répondre aux attentes sur le plan technique, qualitatif, budgétaire, délai, etc. dites-le clairement en précisant toutefois votre domaine de compétence ou votre délai d'intervention, vos méthodes.

Votre image, votre notoriété, votre professionnalisme y gagneront avec un retour différé possible et un gain de temps pour vous-même et votre prospect.

Si votre entreprise peut parfaitement répondre aux attentes du prospect faites-le savoir clairement, indiquez votre délai de réponse (le plus court possible) et passez à la phase suivante qui sera celle de l'étude et du devis.

QUELLES SONT LES ATTENTES DE VOTRE CLIENT POTENTIEL AU NIVEAU DE VOTRE DEVIS ?

Avant de vous confier le travail, votre prospect a besoin d'être en parfaite confiance en vérifiant les points suivants :

- votre capacité à traduire de manière fidèle et précise la nature de ses attentes exprimées pendant la phase de contact.
- Votre capacité à proposer des solutions pratiques et adaptées aux attentes identifiées. Pour être plus performant, proposez plusieurs solutions détaillées au plan technique et budgétaire. C'est le client qui devra choisir en fonction de ses attentes et du niveau de risque qu'il souhaite prendre.
- La confirmation de votre professionnalisme révélée lors de l'entretien préalable.
- L'aptitude à répondre rapidement et en tout cas à respecter le délai indiqué pour l'établissement du devis lors du contact précédent.

Le prix est important mais pas forcément la donnée essentielle dans la mesure où votre client le percevra comme étant le juste prix.

Votre devis est une proposition commerciale, ce n'est pas une simple grille tarifaire. Votre client n'attend pas seulement un prix.

Votre courrier doit débuter par une formule chaleureuse en remerciant votre interlocuteur de la confiance qu'il vous a témoignée ou de l'accueil qu'il vous a réservé.

Il doit ensuite rappeler brièvement l'attente de votre prospect.

Il doit également lister les éventuelles précisions indispensables (les aspects techniques, les différences techniques entre les solutions proposées, les avantages des solutions proposées notamment par rapport aux offres habituelles de la concurrence, les délais d'intervention, etc.).

Le cas échéant, il doit aussi indiquer les limites de la proposition en précisant ce qu'elle ne comprend pas.

Il doit introduire les différents points de votre proposition.

Celle-ci doit faire apparaître le coût précis et détaillé des prestations et, expliquer la nature de vos interventions, de vos travaux et la manière dont vous intervenerez (procédés utilisés, etc.)

Votre destinataire appréciera cette recherche de transparence permettant une mise en confiance et une justification pertinente des prix proposés. Elle vous permettra également de défendre vos marges en laissant la possibilité d'adapter l'offre au budget de votre client par la suppression choisie de certaines prestations.

Une présentation à la hauteur de votre professionnalisme et respectueuse de votre client qui est toujours exigeant.

Quelle que soit votre offre, vivez avec votre époque pour être crédible. Votre devis, que ce soit pour la partie courrier commercial ou la partie proposition financière doit être d'une présentation irréprochable. Préparation sur micro ordinateur, édition de qualité avec une mise en page agréable sur papier à en-tête de votre entreprise, présentation claire et devis mettant en valeur les points essentiels. Envoi dans une enveloppe imprimée à votre nom et à votre logo. Attention, le client retiendra toujours la moindre fausse note et au moment du devis, cela peut être préjudiciable.

Une étude et un chiffrage effectués rapidement et en tout cas respectant le délai indiqué lors du contact commercial.

Cela rassure votre prospect car vous respectez vos engagements.

L'utilisation de progiciels adaptés, fiables

et simples d'utilisation correspond à une démarche optimisée (délai de réponse réduit à partir d'une base de données, traitement de texte, fiabilité, productivité permettant au technicien de préparer ses devis sans personnel administratif dans bien des cas).

Que penser de l'impact des devis envoyés plusieurs mois après la phase de contact préalable qui a eu lieu rapidement surtout lorsque le client est pressé ? Même avec les prix les plus bas vous n'aurez aucune chance. Votre prospect se sera déjà engagé avec un professionnel plus diligent. Il retiendra que vous n'êtes pas sérieux. Vous aurez gaspillé beaucoup de temps et votre crédit confiance, votre notoriété. Si vous répondez seulement par principe sans vouloir donner suite réellement à la demande de travaux, mieux vaut répondre tout de suite lors du contact préalable que vous êtes dans l'impossibilité d'effectuer les travaux dans les délais (ou autre raison) plutôt que d'envoyer un devis en retard.

RASSUREZ VOTRE PROSPECT

Votre client a certainement contacté 3 ou 4 autres professionnels. C'est à celui qui lui inspirera le plus grand sentiment de sécurité et de compétence pour un juste prix, qu'il accordera sa confiance pour passer sa commande.

Donnez des signes forts de qualité et de professionnalisme :

- en étant précis dans vos informations,
- bannissez le jargon technique qui est celui de votre métier et non celui de votre client,
- en justifiant clairement vos tarifs,
- en argumentant avec la notion de solution gagnante pour votre client.

Si vous avez passé un temps significatif sur l'affaire, si vous souhaitez vraiment

concrétiser ou si l'affaire paraît difficile :

■ N'envoyez pas votre devis par la poste ou par mail. Vous ne savez pas comment il sera lu. Si, seul le total au bas de la page est examiné, vous aurez gaspillé un temps précieux en contact commercial, étude, chiffrage.

■ Remettez donc votre devis au cours d'un rendez-vous. Prévoyez une lecture commune qui sera l'occasion de commenter votre document et de répondre clairement à toutes les zones d'ombre. Capitalisez ainsi votre chance de rassurer en affichant votre professionnalisme et en mettant en avant les réels avantages concurrentiels de votre proposition pour votre client. Vérifiez en direct face à votre client que votre proposition correspond bien à son attente. Profitez-en pour conclure en éliminant tous les points qui empêchent la prise de décision car celle-ci repoussée vous sera moins favorable. Si rien ne s'oppose à la décision, pour une question d'efficacité commerciale, amenez votre client à signer ou en tout cas à s'engager sur un délai de retour du devis signé.

■ En cas de prise de décision différée, n'hésitez pas à relancer votre prospect pour connaître celle-ci : si elle est positive tant mieux. Si elle est négative demandez-lui les raisons de son refus. Vous devez pouvoir en comprendre la raison et en tirer les conséquences pour le futur.

Vendez bien vos devis. En période de crise il faut faire la différence.

Guy DURAND
Expert-Comptable
CEDAGE Forez-Velay



VOS DEVIS SERVENT AUSSI À VOUS PROTÉGER EN CONFIRMANT VOS CONDITIONS D'INTERVENTION, DE FACTURATION, DE RÈGLEMENT DÉJÀ PRÉCISÉS LORS DE L'ENTRETIEN PRÉALABLE

QUELQUES MENTIONS UTILES LE CAS ÉCHÉANT

Durée de validité de votre devis – clause de révision de prix

Exemplaire client et exemplaire à retourner avec la mention bon pour accord + signature + chèqueacompte 30 %

Modalités de réception des travaux

Conditions de règlement

Attestation TVA taux réduit à retourner datée signée avec le devis

Taux de TVA définitif appliquée selon le taux de TVA en vigueur à la date des travaux

N'oubliez pas le CICE

(Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi)

Il a été instauré par la 3^{ème} loi de finances rectificative pour 2012 (loi du 29 décembre 2012) et est applicable depuis le 1^{er} janvier 2013.

Il est destiné à bénéficier à toutes les entreprises employant des salariés dont la rémunération n'excède pas 2,5 fois le SMIC.

LES OBJECTIFS DU CICE

- Améliorer la compétitivité des entreprises en diminuant le coût du travail.
- Permettre aux entreprises de réaliser des efforts en matière d'investissement, de recherche, d'innovation, de formation, de recrutement, de prospection de nouveaux marchés et de reconstitution de leur fonds de roulement.

CHAMP D'APPLICATION DU CICE

QUELLES SONT LES ENTREPRISES CONCERNÉES ?

Ce sont les entreprises employant des salariés dont la rémunération n'excède pas 2,5 fois le SMIC.

Peu importe leur forme juridique (entreprises individuelles, sociétés soumises à l'impôt sur le revenu, sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés).

Peu importe leur activité.

Elles doivent être imposées selon un régime réel d'imposition (réel normal ou simplifié) de plein droit ou sur option.

QUELS SONT LES SALARIÉS CONCERNÉS ?

Ce sont les salariés au sens large, quel que soit le régime de Sécurité sociale auquel ils sont affiliés.

Sont donc concernés :

- Les salariés « classiques » (à temps plein ou à temps partiel),
- Les salariés « en alternance » (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation...),

- Les salariés ayant un contrat de travail ouvrant droit à une aide de l'Etat (contrat initiative emploi, contrat de génération...),
- Le conjoint salarié du chef d'entreprise.

En revanche, ne sont pas concernés par le CICE :

- Les dirigeants (gérant de SARL, président, directeur général de SA...) (car ils ne sont pas salariés au sens du droit du travail),
- Les stagiaires.

MODALITÉS DE CALCUL DU CICE

Le CICE est assis sur les rémunérations versées par les entreprises à leurs salariés au cours de l'année civile et ne dépassant pas 2,5 fois le SMIC.

Pour l'année 2013, le CICE est égal à 4 % de ces rémunérations.

Pour l'année 2014, le taux passe à 6 %.

ASSIETTE DU CICE

On retient les rémunérations brutes des salariés versées au cours de l'année civile.

Pour être prises en compte dans l'assiette du CICE, ces rémunérations ne doivent pas excéder 2,5 fois le SMIC, calculé sur la durée légale du travail qui est augmentée le cas échéant des heures complémentaires ou supplémentaires effectuées.

Dès lors que la rémunération annuelle d'un salarié dépasse ce plafond, elle est exclue de la base de calcul pour son montant total.

Pour l'année 2013, la rémunération brute annuelle d'un salarié à temps plein (n'ayant pas fait d'heures supplémentaires au cours de l'année civile) ne doit pas dépasser :

$2,5 \times 9,43 \text{ €} \times 151,67 \text{ heures} \times 12 \text{ mois}$, c'est-à-dire 42 907 €.

En cas de travail à temps partiel, le plafond est proratisé en fonction du nombre



d'heures inscrites dans le contrat de travail. En cas d'entrée ou de sortie d'un salarié en cours d'année, le plafond est proratisé en fonction du temps de présence.

En cas d'absence d'un salarié au cours d'un mois :

- le plafond n'est pas modifié, si la rémunération est maintenue par l'employeur pendant l'absence,
- le plafond est proratisé si la rémunération est partiellement maintenue pendant l'absence (prise en compte du % de maintien de la rémunération).

Salaire du conjoint du chef d'entreprise :

- il est pris en compte comme celui d'un salarié classique si l'entreprise est adhérente d'un centre de gestion agréé,
- il n'est pris en compte que dans la limite annuelle de 13 800 € (pour un temps plein) si l'entreprise n'est pas adhérente d'un centre de gestion agréé.

CAS PRATIQUE

Soit une entreprise ayant un effectif de quatre salariés sur l'année civile 2013 :

- Salarié n° 1 :

Temps plein sur toute l'année

Rémunération brute annuelle : 44 000 €

Plafond d'éligibilité : $2,5 \times 9,43 \text{ €} \times 151,67 \text{ heures} \times 12 \text{ mois} = 42\,907 \text{ €}$

Sa rémunération annuelle est supérieure au plafond : elle n'ouvre pas droit au CICE.

- Salarié n° 2 :

Temps plein sur toute l'année + 20 heures supplémentaires sur l'année

Rémunération brute annuelle : 30 000 €

Plafond d'éligibilité : $2,5 \times 9,43 \text{ €} \times ((151,67 \text{ heures} \times 12 \text{ mois}) + 20 \text{ heures}) = 43\,379 \text{ €}$

Sa rémunération annuelle est inférieure au plafond : elle ouvre droit au CICE.

- Salarié n° 3 (embauché le 01/02/2013) :

Temps plein du 01/02/2013 au 31/12/2013

Rémunération brute du 01/02/2013 au 31/12/2013 : 25 000 €

Plafond d'éligibilité : $2,5 \times 9,43 \text{ €} \times 151,67 \text{ heures} \times 11 \text{ mois} = 39\,332 \text{ €}$

Sa rémunération annuelle est inférieure au plafond : elle ouvre droit au CICE.

- Salarié n° 4 :

Temps partiel sur toute l'année (20 heures par semaine) :

Rémunération brute annuelle : 20 000 €

Plafond d'éligibilité : $2,5 \times 9,43 \text{ €} \times 151,67 \text{ heures} \times 20 \text{ heures} / 35 \text{ heures} \times 12 \text{ mois} = 24\,519 \text{ €}$

Sa rémunération annuelle est inférieure au plafond : elle ouvre droit au CICE.

- Pour cette entreprise, le montant du CICE 2013 est de :

$$(30\,000 \text{ €} + 25\,000 \text{ €} + 20\,000 \text{ €}) \times 4 \% = 3\,000 \text{ €}$$

UTILISATION DU CICE

IMPUTATION DU CICE

Le CICE est imputable sur l'impôt (IR ou IS) dû au titre de l'année au cours de laquelle les rémunérations ont été versées. S'il est supérieur au montant de l'impôt dû, l'excédent est remboursé immédiatement (régime applicable aux PME).

CAS PARTICULIER : entreprise dont l'exercice ne coïncide pas avec l'année civile
Exemple : clôture au 30/06/N+1

Société soumise à l'IS : le CICE de l'année civile N est imputable sur l'IS de l'exercice clos le 30/06/N+1 (imputation sur le relevé de solde d'IS).

Entreprise individuelle : le CICE de l'année civile N est imputable sur l'impôt sur le revenu N réclamé par l'administration fiscale en N+1. On ne tient pas compte de la date de clôture de l'exercice comptable.

OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

DÉCLARATION URSSAF

L'entreprise qui entend bénéficier du CICE doit déclarer à l'URSSAF le montant cumulé de la masse salariale éligible au CICE (depuis le 1^{er} janvier de l'année) et l'effectif salarié correspondant.

Les informations doivent être portées sur les bordereaux mensuels ou trimestriels de cotisations.

ATTENTION : la mention de ces informations sur les bordereaux d'URSSAF est une des conditions à respecter pour bénéficier du CICE.

La dernière déclaration, relative au mois de décembre ou au dernier trimestre, indique le montant définitif pour l'année de l'assiette du CICE.

DÉCLARATION FISCALE SPÉCIALE

Le montant du CICE (masse salariale éligible x taux) est déterminé sur une déclaration spéciale 2079-CICE-SD.

- Société soumises à l'IS : la déclaration est déposée dans les mêmes délais que le bordereau de liquidation d'IS.
- Entreprise individuelle : le montant du CICE est reporté sur la déclaration personnelle de revenus de l'exploitant (déclaration 2042 C PRO). Ce dernier peut être, sous certaines conditions,

dispensé de déposer la déclaration spéciale 2079-CICE-SD.

Le montant du CICE est par ailleurs mentionné sur la liasse fiscale de l'entreprise (société ou entreprise individuelle).

SUIVI COMPTABLE

Société soumise à l'IS : le CICE est comptabilisé en moins des charges de personnel (compte 649 : Produit d'impôt CICE). Un produit à recevoir au titre du CICE est comptabilisé au même rythme que l'engagement des charges de personnel correspondantes. Il n'est pas imposable.

Entreprise individuelle : aucune écriture à passer dans la comptabilité de l'entreprise. Le CICE est imputé directement sur l'impôt sur le revenu de l'exploitant.

PRÉFINANCEMENT DU CICE

L'entreprise peut bénéficier d'un apport immédiat de trésorerie si elle cède sa créance CICE (définitive ou prévisionnelle) à sa banque. Elle pourra ainsi obtenir un prêt bancaire et donc de la trésorerie sans attendre le remboursement du CICE par l'administration fiscale ou son imputation sur l'impôt sur le revenu du chef d'entreprise.

Pour de plus amples informations, le dirigeant pourra contacter son banquier ou consulter le site de BPIFRANCE (cice.bpifrance.fr).

(BPIFRANCE est un établissement public dont la mission est de soutenir la croissance des PME. C'est un partenaire des établissements financiers. Jusqu'en juillet 2013, cet organisme était connu sous le nom d'OSEO).

CONCLUSION

Le CICE est un nouveau dispositif en faveur des entreprises employant des salariés.

On verra au cours de l'année 2014 si l'objectif prévu par le législateur (amélioration de la compétitivité des entreprises) est atteint.

Le dispositif sera peut-être aménagé en 2014 en fonction des résultats de la 1^{ère} année d'application (2013).

Nicole PARADIS
Expert-Comptable - CEDAGE Lyon



Important : Mise à jour des terminaux cartes bancaires (T.P.E.)



Au cours de l'année 2013, les banques ont commencé à émettre de nouvelles cartes bancaires encore plus sécurisées, pour les porteurs (CDA).

Une mise à jour appelée « bulletin 13 » devra être effectuée sur l'ensemble des terminaux avant le 30/06/2014. A partir de cette date, lors d'un paiement avec ces nouvelles cartes si le terminal n'est pas équipé du logiciel « bulletin 13 », le paiement sera systématiquement refusé.

Des campagnes de téléchargement à distance ont déjà été déclenchées par les banques sur les terminaux les plus récents. En principe, tous les terminaux fabriqués après 2006 sont compatibles. Les autres peuvent être amenés à être remplacés. Contactez votre banque en cas de doute. Profitez-en pour éventuellement faire le point, voire renégocier les tarifs de location de votre TPE si vous le louez par le biais de votre banque.

NOUVELLES ÉVOLUTIONS DE L'APPLICATION CBEMV BULLETIN 13

- Prise en compte des cartes CDA (Combined Data Authentication). Ces cartes offrent un niveau de résistance à la fraude plus élevé que les cartes DDA (Dynamic Data Authentication) actuellement en circulation.
- Nouveau masquage du PAN (Primary Account Number) sur le ticket client, seuls les 4 derniers caractères du numéro porteur sont désormais édités en clair.
- Evolution de la table des BIN jusqu'à 1024 plages (contre les 256 actuelles) qui permet d'avoir une acceptation plus fine des cartes. Pour mémoire le BIN (Bank Identification Number), composé des 6 premiers caractères du PAN, caractérise l'émetteur de la carte.
- Protection de certaines fonctions par passage de la carte commerçant (en particulier, appel phonie et forçage).
- Passage du montant en caractère gras sur les tickets.

Corinne MANGEL
Adhérente CEDAGE Lyon



TABLEAU DE BORD

■ SMIC horaire au 1^{er} octobre 2013 : 9,43 € brut de l'heure (1 430,25 € brut pour 151,67 heures par mois)

■ Minimum Garanti au 1^{er} octobre 2013 : 3,49 €

■ Plafond de la Sécurité sociale :

- Pour 2013 : 3 086 € par mois soit 37 032 € par an
- Pour 2014 : 3 129 € par mois soit 37 548 € par an

■ Indice INSEE des prix à la consommation :

127,26 pour octobre 2013 en baisse de 0,1 % par rapport au mois précédent.
Sur un an les prix ont augmenté de 0,6 % (0,5 % hors tabac).

■ Indice des loyers commerciaux :

2^{ème} trimestre 2013 : 108.50 (+ 0,79 % par rapport au 2^{ème} trimestre 2012)

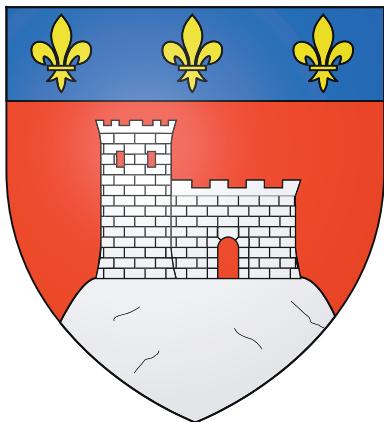
■ Indice du coût de la construction :

2^{ème} trimestre 2013 : 1 637 (- 1,74 % par rapport au 2^{ème} trimestre 2012)

INFOZ INFOZ INFOZ

Blasons des villes : MONTBRISON

Pour clôturer le cheminement de la découverte des écus de quelques villes locales, entrepris par Daniel Crozier dans les précédents numéros, arrivons jusqu'à Montbrison, sous-préfecture du département de la Loire.



En science héraldique, la description de l'écu se définit ainsi :

- De gueules est la couleur rouge.
- A dextre indique la gauche (senestre la droite).
- D'or est le jaune.
- Maçonné correspond au trait détaillant la pierre.
- De sable indique la couleur noire.
- Au chef désigne la partie horizontale qui occupe la partie supérieure de l'écu.
- D'azur est la couleur bleue.

Le rouge et l'or sont les couleurs foréziennes (ancienne province de France couvrant la partie centrale du département de la Loire et une partie du Haute-Loire et du Puy-de-Dôme). Le château, place forte des comtes du Forez, est celui de la ville, capitale du Comté. Il se trouvait autrefois sur la butte du calvaire, dominant la cité. Le chef d'azur à trois fleurs de lys d'or aurait été concédé par François 1^{er}, roi de France, au cours de sa venue au XVI^{ème} siècle, lorsque la ville le reçut superbelement lors de l'annexion du Forez au Royaume de France.

Le lys, emblème de la monarchie, est un privilège rare accordé, par faveur royale, aux seules villes qui se sont distinguées. Les couleurs sont représentées avec le code de hachures du père Pietra Santa.

Pour une même ville, il peut exister plusieurs variantes d'armoiries. Pour la ville de Montbrison, plusieurs versions sont connues : « de gueules à la tour couverte, senestrée d'un avant-mur crénelé d'or, sur un mont de même, au chef cousu de France » dans cette version, un mont a été ajouté.

DEVISE DE LA VILLE DE MONTBRISON

« *ad expiandum hostile scelus* » : pour expier le crime des ennemis.

Dans la nuit du 14 juillet 1562, le baron des Adrets, chef des protestants, s'empare de la ville. Il fait précipiter du haut d'une tour, une partie de la garnison de la ville ainsi que plusieurs gentilshommes qui s'étaient réfugiés dans le château. Viols, pillage des maisons et des églises durent plusieurs jours. Ainsi cette devise rappelle-t-elle les massacres du cruel baron !

Nathalie TOULY
Adhérente CEDAGE Forez-Velay



L'HÉRALDIQUE

L'héraldique ou science des armoiries, est née au XII^{ème} siècle, notamment dans la nécessité pour les chevaliers (ou hérauts, ce qui donne le nom à l'héraldique) d'être reconnaissables lors des batailles.

Elle s'est développée dans toute l'Europe comme un système cohérent d'identification, non seulement des personnes, mais aussi des lignées et des collectivités humaines (villes, régions, pays, corporations de métiers).

Ce qui en fait un système emblématique unique en un temps où la reconnaissance et l'identification passaient rarement par l'écrit.

En héraldique les couleurs sont réparties en trois groupes :

- les métaux : or (jaune) et argent (blanc),
- les émaux : azur (bleu), gueules (rouge), sable (noir), sinople (vert),

- les fourrures : hermine et vair (composition réunissant un émail et un métal).

La règle principale du blason (description des armoiries en termes héraldique) concerne les couleurs. Elle interdit de superposer « émail sur émail » couleurs profondes et « métal sur métal » couleurs claires.

Le forme la plus simple sur laquelle sont apposés les symboles est l'écu, à l'origine bouclier de bois, de cuir ou de fer qui protégeait le guerrier et permettait de l'identifier sur les champs de bataille.

L'Héraldique est la science du blason, c'est-à-dire l'étude des armoiries.

Le blason est l'ensemble des armoiries qui composent un écu, le blasonnement en est sa description.

L'écu est le corps de tout blason, ordinairement en forme de bouclier.

Salle héroïque de la Diana

Au XIII^{ème} siècle, âge d'or du comté du Forez (ancienne province de France couvrant la partie centrale du département de la Loire et une partie de la Haute-Loire et du Puy-de-Dôme) Montbrison en est la capitale.

Ce statut permet à la ville de s'enrichir d'un monument exceptionnel, la salle héroïque de la Diana. Elle est située à proximité de l'église collégiale Notre-Dame d'Espérance, sans doute présent de mariage offert par Jehan I^{er}, le plus fastueux des comtes du Forez, à sa noble épouse, Alix de Viennois, fille du Dauphin, qui lui apporte en dot des territoires riverains du Rhône, les cantons de Bourg-Argental et de Pélussin.

UNIVERSITÉ
DE
LA
SANTÉ



Toute la beauté de cette salle réside dans sa voûte, divisée en longs ais (longues pièces de bois, poutres), formant quarante-huit bandes parallèles sur chacune desquelles est peint un écusson, répété trente-six fois.

Ce qui donne un total impressionnant de 1728 blasons.

Ces blasons peints seraient, entre autres, ceux des invités venus à ces noces somptueuses célébrées en 1296 : armoiries des familles féodales ou vassales du comté du Forez, ainsi que les écussons des rois de France, de Philippe IV le Bel, suzerain du Forez, de Jeanne de Navarre, son épouse.

Une frise curieuse court sur tout le périmètre de la voûte, ornée de 242 écussons entrelacés d'animaux fantastiques. Durant des siècles, cette salle connaît des destins variés !

Pendant plus de deux cents ans et jusqu'en 1531, elle est le lieu de réunion des états de la Noblesse du Forez.

Puis, à partir de cette date, et suivant les mouvances politiques de l'époque, le comté devient une possession directe du roi de France. François 1^{er} y est reçu en 1536, accompagné de la Reine et du Dauphin. Enchanté de l'accueil que lui fait le chapitre de la Collégiale, le souverain donne cette salle aux chanoines pour la tenue de leurs séances. De cette époque date son nom « Salle de Doyenneté » ou « Décania », nom qui ne tarda pas à s'altérer pour devenir Diana.

La peste et la guerre de Cent Ans n'empêchent pas les festivités, puisque la salle de la Diana voit, en février 1588, la représentation de « La Pastorelle », écrite par le chanoine Loys Papon, sorte de comédie-ballet qui, au dire des érudits, est le point de départ de l'opéra. C'était, en effet, la première fois que la musique, la danse, le chant, la déclamation coopéraient pour produire un genre jusque-là inconnu.

L'histoire de ce cloître bascule en 1789. Les chanoines sont spoliés de leurs biens et le bâtiment de la Diana est acquis, aux enchères, par un aubergiste de la ville. L'édifice est entièrement dévasté, transformé en écurie ou dépôt de marchandises au rez-de-chaussée, tandis qu'est construit, à hauteur des frises, un plancher grossier qui sert de grange à foin !

Mais paradoxalement, c'est sans doute cette transformation qui, au fil des décennies, a préservé le plafond armorié des intempéries et de la ruine.



Duc de Persigny

Passant de mains en mains, l'édifice attire l'attention de plusieurs érudits locaux qui, en 1860, informent le duc de Persigny, alors ministre de Napoléon III et forézien d'origine, du triste sort de ces murs. (Duc de Persigny, également porteur de l'important projet du creusage du canal du Forez. Cedage infos n° 58).

Sous son instigation, la ville acquiert le bâtiment, en 1862, pour 6 000 franc-or. D'importantes subventions sont alors votées en vue d'abriter « la société historique de la Diana » fondée par le duc la même année, enrichie par la suite du musée d'archéologie forézienne.

Le bâtiment de simple pisé de terre est entièrement restauré de 1863 à 1865. De cette époque datent les deux fa-

cades est et ouest, traitées en pierres, de style néo-gothique, la cheminée intérieure et les vitrines de la bibliothèque qui vont abriter tous les livres, ouvrages ou documents parus sur l'histoire de la province du Forez et en constituer la mémoire, selon la volonté de son fondateur.

Souhait hautement exhaussé puisque cette société est toujours florissante 150 ans après et s'emploie, avec la même force et la même passion, à conserver et enrichir l'histoire forézienne.

LA DIANA, SOCIÉTÉ HISTORIQUE ET ARCHÉOLOGIQUE DU FOREZ

Très présente depuis sa fondation en 1862, la société compte aujourd'hui plus de neuf cents membres, montbrionnais, foréziens, habitants d'autres régions et universitaires.

Elle se conforme dans son rôle : être la mémoire du Forez, écrire et conserver. Sa bibliothèque renferme plus de 60 000 ouvrages et abrite deux millions de pièces d'archives.

Un bulletin trimestriel publie des communications depuis plus d'un siècle alors qu'une salle de lecture pour public accueille les chercheurs et les étudiants dans leur travail.

Les enfants des écoles et des collèges sont conviés aux ateliers du patrimoine : heraldique, calligraphique... Parallèlement, la Diana a pu mener, au fil des décennies, une œuvre de sauvegarde et de protection des monuments anciens du Forez.

Le plus beau fleuron du patrimoine de la Diana est le château de la Bâtie d'Urfé, acquis au bord de la ruine en 1912 et restauré depuis, grâce à une convention avec le Conseil général de la Loire.

Il faut y ajouter les travaux de restauration et de chantier d'été de Couzan, forteresse féodale, la restauration de la chapelle de Baffie à Saint-Germain-Laval, la sauvegarde de la commanderie à Montbrison...

L'objectif social de l'association est toujours de permettre, aux amateurs ou aux universitaires, de pouvoir publier leurs travaux concernant le Forez.

Photos société historique
et archéologique du Forez
www.ladiana.com



Nathalie TOULY
Adhérente CEDAGE Forez-Velay



"L'espoir est comme le ciel des nuits : il n'est pas coin si sombre où l'œil qui s'obstine ne finisse par découvrir une étoile" Octave Feuillet

Que nous réserve 2014, tant personnellement que dans nos entreprises ? Ma nature foncièrement optimiste me pousse à penser que nous aurons toujours au moins une belle étoile à découvrir au fil des mois... Et certainement une autre, puis une autre, et qui sait une myriade d'étoiles...

En ce qui concerne le Cedage Lyon, administrateurs et personnel, nous allons tous au cours de cette nouvelle année continuer à vous accompagner dans les missions fondatrices du Centre que sont la prévention fiscale, l'aide à la gestion et la prévention des difficultés économiques. En 2014, l'accent sera mis sur l'information, la formation et le développement du Club des Entrepreneurs au travers de MyCedageLyon.fr. Echanger, nous informer, partager nos expériences, nos idées, et surtout entrer en contact pour faire que cette nouvelle année soit pour nous tous un peu plus éclairée et lumineuse malgré la tempête et le ciel bien sombre de notre monde actuel.

Bonne et Heureuse Année 2014 pleine d'étoiles à vous et aux vôtres !

CORINNE MANGEL - Cedage infos

MYCEDAGELYON.FR AU SERVICE DU CLUB DES ENTREPRENEURS

LE CEDAGE LYON OUVRE SON ESPACE COLLABORATIF WWW.MYCEDAGELYON.FR À TOUS SES ADHÉRENTS

Le site www.mycedagelyon.fr, mis à votre disposition et exclusivement réservé aux membres du Cédage Lyon, est entièrement gratuit.

Il vous permet de trouver de l'information, d'accéder au réseau des entreprises du Cédage Lyon, de vous faire connaître et d'échanger entre vous. Vous pouvez ainsi solliciter le réseau potentiel de 7 500 membres.

CONNECTEZ-VOUS DÈS À PRÉSENT SUR WWW.MYCEDAGELYON.FR pour ouvrir votre compte sur l'espace collaboratif ou adressez-nous un mail à cedagelyon@cedagelyon.fr et nous vous informerons de l'ouverture de votre compte par retour.

Bienvenue dans le réseau des entrepreneurs du Cédage Lyon !



CLUB DES ENTREPRENEURS - POINTS INFO

LE NOUVEAU PROGRAMME POUR DÉBUT 2014

THÈMES	DATES	LIEUX
Les nouveaux taux de TVA applicable en 2014	9 Janvier 2014 à 19h30	Cedage - Lyon 3ème
Quelle épargne en temps de crise ?	4 février 2014 à 19h30	Craponne (69)
Améliorez votre visibilité grâce aux réseaux sociaux professionnels	13 février 2014 à 19h30	Neuville-sur-Saône (69)
Protégez votre dos	25 février 2014 à 19h30	Cedage - Lyon 3ème
	8 avril 2014 à 19h30	La Tour du Pin (38)
Le stress, c'est la vie !	20 mars 2014 à 19h30	Neuville-sur-Saône (69)
	15 avril 2014 à 19h30	Sérézin du Rhône (69)
Accessibilité aux handicapés de votre local professionnel : une obligation pour 2015	27 mars 2014 à 19h30	Fleurieux sur l'Arbresle (69)

Nous vous rappelons que ces réunions sont gratuites et ouvertes à tous les adhérents et cabinets correspondants du Cédage Lyon.

Si vous êtes intéressés par ces soirées d'information délocalisées proposées dans le cadre du Club des Entrepreneurs, vous pouvez contacter le Cédage Lyon au 04 72 11 37 60, quel que soit votre secteur géographique. Nous serons heureux de vous accueillir sous réserve des places disponibles.