LUNDI 15 OCTOBRE 2018

Le Parisien.fr

# ÉCO

NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT
COMMISSION PARITAIRE N° 0120 C 85979

GRANDE DISTRIBUTION P.12

## Des postes à saisir dans tous les rayons

LP/ARNAUD JOURNOIS

PALMARÈS P.5

## Ces start-up qui donnent envie

SERVICE P.13 À 15

## 3 pages d'offres d'emploi

LP/OLIVIER ARANDEL

JEAN-PAUL AGON

# FACE AUX ENTREPRENEURS « L'Oréal, l'entreprise DE MA VIE »

**Parcours personnel, marketing, numérique et recrutement… Homme d'un seul groupe, le patron de L'Oréal, géant mondial des cosmétiques, a répondu aux questions de notre panel.**

**PAGES 2 à 4**

ET SI TROUVER LES CANDIDATS QUE VOUS RECHERCHEZ ÉTAIT POSSIBLE, LÀ, TOUT DE SUITE ? Rendez-vous page 5 ›

APEC

NOUS RENCONTRER, C'EST AVANCER.

FACE AUX ENTREPRENEURS

# JEAN-PAUL AGON, PDG DU GROUPE L'ORÉAL

# « On répond moins à un besoin qu'à un rêve »

**Sandrine Dahan**
46 ANS, GÉRANTE DE SKINHAPTICS À PARIS (XIIIe)

Biochimiste de formation, elle dirige depuis 2011 Skinhaptics, entreprise de cosmétiques naturels et sans allergène, qu'elle a créée pour répondre aux besoins des futures mamans et de leurs enfants. Fabriqués en France, ses produits sont utilisés pour se laver ou hydrater la peau et vendus en instituts de beauté, spas et pharmacies jusqu'au Japon. La société forme également les professionnels de la petite enfance aux massages des bébés.

**Mehdy Hamila**
36 ANS, FONDATEUR DE L'INSTITUT FOR MEN À SERRIS (SEINE-ET-MARNE)

Passé par Dessange, ce coiffeur-barbier emploie 18 salariés, entre les communes de Serris et Chessy, dans deux salons dédiés aux hommes et un espace mixte, « idéal pour venir en couple », explique-t-il. Créée en 2010, l'entreprise met en scène, sur les réseaux sociaux, les prouesses de ses coiffeurs, barbiers et visagistes, qu'elle peine à recruter et à garder. Parmi ses offres en ligne : le forfait marié et des chèques-cadeau.

## QUATRE ENTREPRENEURS

*Le PDG de L'Oréal nous a reçus, pendant la Fashion Week, au siège de son groupe.*

**ENTRETIEN COORDONNÉ PAR** DELPHINE DENUIT ET CYRIL PETER
**PHOTOS :** OLIVIER ARANDEL

L'Oréal est tout sauf une grosse machine », rectifie d'emblée Jean-Paul Agon. Le PDG du géant des cosmétiques (26 Mds€ de chiffre d'affaires en 2017) préfère comparer ses 44 marques (Garnier, Kérastase, Lancôme…) et ses 82 600 salariés déployés dans 150 pays à « une flottille de bateaux » capables de fonctionner en mode start-up.

Il ne faudrait donc pas se fier au large bâtiment de dix étages qui sert de siège au groupe à Clichy (Hauts-de-Seine), à deux pas du périphérique… C'est ici que le dirigeant de 62 ans reçoit en toute décontraction – mais dans un costume bleu impeccable – les quatre chefs d'entreprise, Sandrine, Ayumi, Enoch et Mehdy, venus l'interroger. « Avez-vous visité le jardin ? », demande-t-il en leur serrant la main.

Avenant, le patron du CAC 40 met immédiatement à l'aise ses interlocuteurs, multipliant les traits d'humour tout au long de l'échange, quitte à en faire parfois un peu trop. Le choix des égéries ? « Je vais vous décevoir… Beaucoup de gens pensent que je m'en occupe. Malheureusement, ce n'est pas mon job ! C'est le patron de chaque marque qui choisit son ambassadrice », assure-t-il, avant de prodiguer ses conseils pour attirer et garder les talents. Une problématique qu'il connaît bien : de nombreux collaborateurs partent et se vendent ailleurs grâce à « la carte de visite L'Oréal ».

### 40 ANS DANS LE GROUPE

Aux commandes du groupe depuis 2011, Jean-Paul Agon prend plaisir à détailler son parcours « maison », son ascension étage après étage ces quarante dernières années au rythme de ses nominations. De la Grèce, où il passait le balai dans son petit bureau de responsable des articles grand public, aux Etats-Unis, en tant que directeur général.

Pur produit L'Oréal, Jean-Paul Agon ? Entre deux rires sonores, ce père de trois enfants entrepreneurs avoue avoir succombé au charme du fleuron de l'industrie française qui lui permet encore de sillonner le monde. Son rêve d'enfant.

LE PARCOURS

## « Je voulais faire le tour du monde au sein d'une entreprise française »

**ENOCH EFFAH**
**Vous dirigez le leader mondial des cosmétiques. Comment devient-on champion dans sa catégorie ?**
La première condition, c'est de bien s'orienter. J'ai eu la chance, à 20 ans, de choisir mon métier, le marketing des produits de beauté. Le marketing est un talent que j'avais. J'ai fait en fonction de mes aptitudes. Ensuite, la beauté, c'est l'art suprême du marketing car il est intellectuel, visuel, créatif… Rien à voir avec de la lessive. Enfin, mon rêve d'enfant était de faire le tour du monde et je voulais le faire au sein d'une entreprise française.

**MEHDY HAMILA**
**Pourquoi avoir effectué toute votre carrière chez L'Oréal ?**
Pourquoi rester avec sa femme toute sa vie *(rires)* ? A peine diplômé, j'ai eu la chance de trouver l'entreprise de ma vie. Je suis tombé amoureux de L'Oréal. J'ai tout de suite senti qu'elle était faite pour moi et moi pour elle. La suite a été une aventure facile mais j'ai quand même dû me bagarrer…
**Comment cela ?**
En Allemagne, je suis arrivé au moment de la crise post-réunification. J'ai été nommé patron de l'Asie trois mois avant la crise économique de 1997, puis patron des Etats-Unis une semaine avant le 11 septembre 2001 et patron international, ici, avant la crise économique de 2008. J'ai eu ma dose de défis.

**ENOCH EFFAH**
**Au quotidien, dans votre travail, avez-vous des rituels ?**
Mon seul rituel, c'est la liberté à travers le voyage. Le domaine de la beauté est très culturel, lié aux traditions, à la psychologie. Pour faire les produits les plus appropriés et qui font le plus rêver, il faut comprendre les différentes cultures. Je voyage seize semaines par an.

**SANDRINE DAHAN**
**Quelle expérience à l'étranger vous a marqué ?**
Chacune a été formidable. J'ai eu la chance de partir en Grèce à 24 ans. J'étais chef de produits Narta, Mennen et on m'a proposé de devenir directeur général de la filiale grecque, toute petite, en très mauvais état. Une dizaine de candidats avaient refusé, craignant une mission suicide… En sortant de mon rendez-vous avec le directeur des ressources humaines, j'étais en extase, j'ai filé à la Fnac m'acheter un Berlitz pour apprendre le grec.
**Pourquoi avoir accepté ?**
Je m'en fichais, car j'étais jeune. Comme vous dans les start-up, j'ai appris sur le tas : ressources humaines, comptabilité, commercial… Je nettoyais même les sols et distribuais des échantillons à la gare le week-end !
**Et la Chine ?**
J'ai eu la chance de créer la filiale chinoise en 1997. On était dix personnes dans un appartement. Aujourd'hui, on est numéro un là-bas avec 3 Mds€ de chiffre d'affaires, 7 000 collaborateurs, des laboratoires, des usines de production.

## Ayumi Moore Aoki

43 ANS, FONDATRICE DE SOCIAL BRAIN, À PARIS (IXe) ET MONTPELLIER (HÉRAULT)

D'origine brésilienne et japonaise, cette mère de quatre enfants crée son agence de communication spécialisée sur les réseaux sociaux en 2014.
Fin 2017, elle fonde « Women in Tech », une organisation européenne à but non lucratif pour promouvoir la mixité dans le domaine technologique, un secteur toujours dominé par les hommes. Avec humour, elle aime rappeler que c'est une comtesse britannique qui a inventé le code en 1843 !

## Enoch Effah

35 ANS, FONDATEUR DE NOKEFA, À RUEIL-MALMAISON (HAUTS-DE-SEINE)

Triple champion du monde de boxe française, le colosse d'origine ghanéenne (1,93 cm, 105 kg) a rebondi en ouvrant deux centres de remise en forme, à Chatou (Yvelines) puis à Rennes (Ille-et-Vilaine). En parallèle, « l'entrepreneur social », comme il se présente, intervient autour de la performance sportive pour « amener les collaborateurs des entreprises à se révéler ». Axa, General Electric ou McDonald's ont déjà bénéficié de ses conseils.

**BIO EXPRESS**

- **1956** Naissance à Boulogne-Billancourt (Hauts-de-Seine)
- **1978** Diplômé d'HEC, il fait ses premiers pas chez L'Oréal
- **1997** Prend la tête de la zone Asie
- **2006** Devient directeur général du groupe
- **2011** Nommé PDG, il succède à Lindsay Owen-Jones

LE RECRUTEMENT

# « En France, on embauche chaque année 900 personnes en CDI »

**MEHDY HAMILA**
**Si un chômeur traverse la rue et frappe à votre porte, que lui répondez-vous ?**
Beaucoup préfèrent plutôt nous écrire… Parmi le 1,6 million de candidatures spontanées que nous recevons chaque année, on compte bien sûr des chômeurs. Ce qui compte chez nous, c'est moins le diplôme que la motivation du candidat.

**ENOCH EFFAH**
**Comment recrutez-vous ?**
Le recrutement, c'est un art, la chose la plus difficile en entreprise. Il faut deviner les talents de sa future recrue, imaginer comment elle sera dans la société. Or, justement, lors d'un recrutement, on connaît très peu la personne que l'on reçoit. Chez L'Oréal, l'exercice est très délégué. Les critères de base sont la motivation, l'esprit entrepreneurial, le sens de la responsabilité, l'état d'esprit collectif et l'ambition.
**Comment les fidélisez-vous ?**
Chez L'Oréal comme dans les start-up, la vie professionnelle est une aventure avec beaucoup d'inconnues. Malheureusement, on ne garde pas tous les talents et c'est normal. Certains se rendent compte que ce n'est pas pour eux ou rebondissent ailleurs en utilisant la carte de visite L'Oréal… Moi, par exemple, je pensais rester deux, trois ans avant de monter ma boîte comme je l'avais fait à HEC. Mais à chaque fois je me prenais au jeu. Pas pour gagner des mille et des cents ou par appétit de pouvoir, mais parce que j'étais passionné par ce que je faisais. Et en tant que patron, je n'oublie pas que je suis à la fois PDG et capitaine d'une équipe.

**MEHDY HAMILA**
**Combien de personnes recrutez-vous chaque année et dans quels métiers ?**
Environ 13 600 en CDI, dont 900 en France. Les métiers dans lesquels on embauche le plus sont la vente et la distribution, les opérations et l'industrie, le marketing et le digital.

**SANDRINE DAHAN**
**Votre filiale Garnier a été condamnée en 2007 pour discrimination raciale à l'embauche. Vous en avez tiré les leçons. Qu'en est-il aujourd'hui ?**
En France, la discrimination positive est interdite. Notre politique est donc d'inclusion et de diversité. C'est important de pouvoir s'appuyer sur des équipes diversifiées. L'Oréal s'est classé en 2016 parmi les vingt premières entreprises mondiales en termes de diversité et d'inclusion (*NDLR : selon l'indice diversité et inclusion de Thomson Reuters*). Cette année-là, nous comptions 162 nationalités différentes dans nos effectifs. Nous construisons une entreprise citoyenne du monde. Quant à l'égalité homme-femme, nous avons été reconnus l'an dernier comme numéro un mondial parmi 3 000 sociétés.

**AYUMI MOORE AOKI**
**Est-ce plus simple d'embaucher des femmes dans la beauté ?**
Oui. Dans certains pays, on a même du mal à attirer des hommes. Ils pensent à tort que c'est un métier de femme. Au sein de notre conseil d'administration, le taux de féminisation est de 46 %.
**L'Oréal renvoie l'image d'un mastodonte centralisé… Est-ce le cas ?**
Pas du tout, L'Oréal n'est pas une grosse machine. Nous sommes au contraire très décentralisés, comme une flottille de bateaux plutôt qu'un gros paquebot. On a donc une très large flotte de petits, moyens et gros bateaux dont chaque responsable est le capitaine, en charge de sa marque, de son business. La stratégie d'universalisation que j'ai mise en place a impliqué une profonde transformation de l'organisation de l'entreprise, pour une plus grande proximité avec les consommateurs.

## Son hommage à la famille Bettencourt

**« LILIANE ET ANDRÉ** Bettencourt ont accompagné les PDG de L'Oréal avec fidélité. Madame Bettencourt a été une merveilleuse ambassadrice, une grande dame de la beauté, passionnée. J'allais la voir régulièrement pour lui montrer les nouveaux produits, la tenir informée. Aujourd'hui, la famille Bettencourt-Meyers est toujours actionnaire principal de L'Oréal. Elle s'est même renforcée au sein du capital (*NDLR : 33 %*). Françoise Bettencourt-Meyers est très attachée à L'Oréal et totalement investie avec son mari, Jean-Pierre Meyers, et ses enfants. Jean-Victor siège au conseil d'administration. Ils ont à cœur de nous accompagner. Françoise Bettencourt-Meyers fait preuve d'une disponibilité sans faille, participe à toutes les réunions stratégiques et aux manifestations de L'Oréal. »

LE MARKETING

# « Notre défilé sur les Champs-Elysées a été vu 1,8 milliard de fois sur Internet»

**AYUMI MOORE AOKI**
**Comment voyez-vous la beauté dans dix ans ?**
J'ai toujours senti les changements importants, les transformations en matière de développement durable, de transformation digitale… J'essaie d'être sensible à ce qui change. En ce moment, le digital est une révolution totale et par ailleurs les consommateurs aspirent à des produits plus naturels, plus sains, plus purs.

**SANDRINE DAHAN**
**Quelle va être la place de l'intelligence artificielle ? Est-ce une nouvelle tendance ?**
Elle aura forcément une place mais il ne s'agit pas d'une tendance, plutôt d'une évolution évidente de la technologie. En termes de tendances, je note plus l'essor de la personnalisation et cette capacité à transformer les produits en services…

> **« IL S'AGIT DE LANCER DES PRODUITS AUXQUELS MÊME LES CONSOMMATEURS N'AURAIENT PAS PENSÉ »**

Le marketing de la beauté répond moins à un besoin qu'à un rêve et c'est tout son intérêt. Il s'agit de lancer des produits auxquels même les consommateurs n'auraient pas pensé. Mais ce n'est pas facile. On n'a jamais créé de produits à succès pendant une réunion entre collaborateurs ou avec des consommateurs… La conception d'un produit provient d'une réflexion, de discussions entre plusieurs personnes du marketing, de la recherche et ensuite d'une démarche créative et innovatrice.

**AYUMI MOORE AOKI**
**Quel réseau social a votre préférence pour communiquer ?**
Chaque réseau social a sa raison d'être. Nous sommes très bons partenaires d'Instagram, de Facebook, de Twitter mais pas pour les mêmes produits. Nous sommes très présents sur les réseaux sociaux. Fin septembre, notre défilé hors les murs a réuni en bord de Seine à Paris, en face du musée d'Orsay, nos égéries L'Oréal et des marques de couture partenaires. Cet événement annuel est une formidable occasion d'être visible à l'international. Rendez-vous compte, notre précédent défilé, l'an dernier sur les Champs-Elysées, a été vu 1,8 milliard de fois sur Internet à travers le monde. C'est sûr que notre métier a complètement changé depuis l'arrivée des réseaux sociaux, on ne fait plus le marketing de manière traditionnelle comme avant à la télévision ou dans la presse. C'est une nouvelle façon de travailler très excitante.

**« On n'a jamais créé de produits à succès pendant une réunion entre collaborateurs », estime le PDG de L'Oréal.**

LE DÉVELOPPEMENT DU GROUPE

# « Le secteur de la beauté croît de 4 à 5 % par an »

**SANDRINE DAHAN**
**Quel rôle joue le « made in France » chez L'Oréal ?**
On ne produit pas tout localement. Notre catalogue est regroupé en quatre divisions avec les marques professionnelles, les produits grand public, les marques de luxe (Saint-Laurent, Lancôme, Armani…) et les marques de cosmétique active (Vichy, La Roche-Posay, CeraVe…). Nous fabriquons et vendons dans chaque pays la plupart de nos produits de grande distribution. Ils représentent 90 % de nos volumes mais n'ont évidemment pas le même poids en valeur. Nos marques de luxe et de cosmétique active, à base d'eau thermale, sont fabriquées ici. Donc le « made in France » joue un rôle important chez nous tout comme la « French quality ». L'Oréal Paris est la première marque de beauté des Américaines, des Chinoises et des Russes.
**En Chine, vous produisez donc local ?**
La quasi-totalité de nos produits sont formulés en Chine par nos laboratoires et commercialisés sur place pour garantir une parfaite adéquation avec les besoins de nos clients et la culture chinoise. Ce concept, que j'appelle l'universalisation, nous permet de globaliser nos marques mais aussi d'adapter nos produits selon les consommateurs.

« L'Oréal Paris est la première marque de beauté des Américaines, des Chinoises et des Russes », souligne Jean-Paul Agon.

**MEHDY HAMILA**
**Lesquels de vos produits ont la cote et quels sont ceux qui l'ont moins ?**
Il y a des cycles. En 2008, le soin du cheveu était en croissance, suivi du maquillage. Aujourd'hui, c'est le soin de la peau qui explose. On connaît le même phénomène en termes de circuits : après le segment grand public, c'est au tour du luxe de connaître un boom grâce aux clients chinois, très friands de nos produits. Ce qui compte pour nous, c'est que le secteur de la beauté croit régulièrement de 4 % à 5 % par an et que cette hausse s'équilibre entre marchés et circuits. La grande force de L'Oréal, c'est d'être présent partout. Cela permet une progression régulière et forte.

> **« C'EST AU TOUR DU LUXE DE CONNAÎTRE UN BOOM GRÂCE AUX CLIENTS CHINOIS »**

**SANDRINE DAHAN**
**Quelle est la part des produits bio chez vous et quel objectif visez-vous ?**
Notre offre bio va représenter 2 % à 3 % de notre chiffre d'affaires. Cela reste peu mais nous y croyons sans nous fixer pour autant d'objectif de croissance. L'important est d'être flexible, de s'adapter à la demande. Il est très difficile de prévoir une tendance car notre métier repose sur les envies des gens. Il consiste à saisir ce qui commence et à accompagner les désirs des consommateurs. Contrairement à ce qu'on croit, nous ne créons pas les tendances.

**MEHDY HAMILA**
**Qu'en est-il des produits de beauté pour hommes ?**
Le marché du cheveu et du poil, en particulier de la barbe, est en pleine croissance. C'est une tendance spontanée que personne n'a vu venir. Elle se développe mais impossible de dire quelle sera sa taille. Les Asiatiques – Coréens, Chinois, Japonais, Indiens – utilisent beaucoup de soins de la peau et de plus en plus… Comme ils sont très nombreux, on a de quoi faire pour les dix, voire les vingt prochaines années. En Chine, on est déjà numéro un avec la marque Men Expert, en Inde avec Garnier Men. Et dans ces deux pays, on dépasse les 20 % de croissance par an !
**Et en France ?**
Comme en Europe, il reste plat. En 1990, notre marque Biotherm a été la première à s'y lancer en France. Plus tard, nous avons lancé Men Expert et l'an dernier House 99, en partenariat avec le footballeur David Beckham. On essaye de développer ce segment mais ce n'est pas facile.

A la fin de l'échange, Jean-Paul Agon a enfilé les gants de la marque Nokefa, lancée par Enoch Effah (au centre), triple champion du monde de boxe reconverti entrepreneur.

## CE QU'ILS EN ONT RETENU

**SANDRINE DAHAN**
« Qui veut rejoindre L'Oréal doit avoir un esprit entrepreneurial pour être créatif. »

**AYUMI MOORE AOKI**
« Jean-Paul Agon n'est pas du tout blasé car il se nourrit de ses voyages, de la diversité. Il est curieux comme un enfant qui a les yeux grands ouverts. »

**MEDHY HAMILA**
« Selon lui, chez les hommes, en France, le marché du poil est en expansion, plus que celui de la peau. Moi je trouve qu'il se développe. J'y crois plus que lui. »

**ENOCH EFFAH**
« Partout où il est passé, de la Grèce aux Etats-Unis, il a fait de chaque crise une opportunité pour grandir. Je trouve ça top ! »

## agenda

**Jeudi La fête des entreprises** Lancée en 2003, la fête des entreprises « J'aime ma boîte » fédère salariés et dirigeants de tous secteurs « autour de ce qu'ils partagent ensemble, pas moins de 253 jours de l'année, en vivant une journée pas comme les autres », annonce l'organisatrice Sophie de Menton. Au programme : un RDV bien-être au travail avec stretching et yoga place Saint-Sulpice à Paris (VIe), concours de photo interentreprises, mise à disposition d'une boîte à idée pour rendre sa société plus écolo…

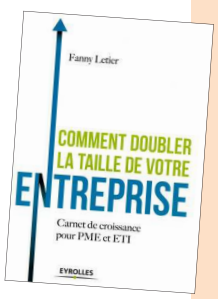
*Jeudi 18 octobre dans toute la France. Renseignements : jaimemaboite.com.*

**De jeudi à samedi Le salon des transports innovants** C'est la vitrine des dernières innovations dans les transports. Dédié aux nouvelles mobilités, de la trottinette électrique à la voiture autonome, le salon international Autonomy réunit entreprises du secteur, investisseurs et décideurs politiques. Au menu : conférences sur l'autopartage et l'analyse des données, sessions de pitch… La journée de samedi permettra au grand public de tester des produits.

*Jeudi 18 et vendredi 19 octobre pour les professionnels (payant). Samedi 20 octobre pour le grand public (gratuit). Adresse : Grande halle de la Villette, 211, avenue Jean-Jaurès à Paris (XIXe). Inscription obligatoire sur www.autonomy.paris.*

**Le livre Comment transformer sa PME en ETI** La France a un trésor caché : ses 5 800 entreprises de taille intermédiaire (ETI). Entre 2009 et 2015, elles ont créé 337 500 emplois alors que dans le même temps, les grands groupes en détruisaient 80 000, selon Fanny Letier, haut fonctionnaire devenue entrepreneuse et auteur de ce « carnet de croissance » à destination des PME. Grâce à une multitude d'exemples et d'astuces, le dirigeant est coaché étape par étape tout au long de sa lecture.

*Comment doubler la taille de votre entreprise, Fanny Letier, Editions Eyrolles, 304 p., 22 €.*



# Start-up : le palmarès de LinkedIn

**EXCLUSIF** *Le classement des jeunes pousses françaises les plus attractives, établi par le réseau social professionnel, fait la part belle aux entreprises de la finance.*

**PAR** CYRIL PETER

La fintech en force ! Le service de gestion de fiches de paye Payfit (1er) et la néobanque Qonto (3e) dominent le classement des 25 start-up françaises les plus attractives, réalisé par LinkedIn et que nous dévoilons. Le premier, qui prévoit de tripler ses effectifs en deux ans, reçoit chaque mois en moyenne 400 candidatures et recrute une quinzaine de personnes via son compte recruteur LinkedIn. Chez Qonto, qui a consulté en dix mois 2 379 profils pour 20 embauches, cet outil est perçu comme « très utile » pour dénicher data scientists, commerciaux et experts du marketing digital.

D'autres sociétés qui révolutionnent la finance et notre quotidien sont bien positionnées, à l'image de l'application de paiement mobile Lydia (16e) et du site de prêt entre particuliers et entreprises Lendix (17e). « Ce sont les leaders de demain avec les entreprises de l'intelligence artificielle et de la voiture autonome », analyse Sandrine Chauvin, la rédactrice en chef de LinkedIn qui a piloté le projet.

**DIMENSION INTERNATIONALE**

D'où vient ce pouvoir d'attraction ? « Après les vagues foodtech et autopartage, c'est au tour de la fintech de décoller en France depuis 18 mois. Le domaine est très complexe en termes de réglementation et de technicité, donc on recrute beaucoup », note Alexandre Prot, le cofondateur de Qonto. La dimension internationale de ces entreprises nées en France explique ce succès. Lancé en 2016, Qonto cherche actuellement des « country managers » pour s'occuper du développement en Allemagne, en Espagne et en Italie. Créée en 2016, Payfit est passée de 10 salariés en 2017 à 140 aujourd'hui, avec une présence en Allemagne et en Espagne, et prévoit de débarquer dans trois autres pays d'ici 2020.

« On répond à un besoin des TPE-PME à qui on simplifie la vie. Notre solution automatisée permet de diviser par trois le temps sur les fiches de paye », explique son cofondateur Firmin Zocchetto.

**RECRUTEUR DÉBORDÉ !**

Si ces deux start-up parisiennes ont des facilités à embaucher des développeurs Web ou des spécialistes de la lutte contre la fraude, c'est qu'elles s'en donnent les moyens. En témoigne la récente levée de fonds de 20 M€ de Qonto qui lui permet de « s'aligner sur les salaires des entreprises du CAC 40 », affirme son directeur général. Résultat, ces jeunes entreprises « réussissent à attirer des talents des grands groupes », observe Sandrine Chauvin. « Avant, on était dans notre garage à bidouiller avec des profils tech. Aujourd'hui on embauche des banquiers, des profils expérimentés dans la finance », confirme Alexandre Prot, en quête d'un nouveau chasseur de têtes. Son rôle ? Epauler le « talent acquisition specialist » de Qonto, un poil débordé. « Pour recruter plus vite, il faut recruter un recruteur », conclut-il en souriant.

## LinkedIn — La fintech en tête

| | |
|---|---|
| 1. PayFit | 13. Netatmo |
| 2. Snips | 14. Bird Office |
| 3. Qonto | 15. Shippeo |
| 4. Everoad | 16. Lydia |
| 5. Blade Shadow | 17. Lendix |
| 6. Wemanity Group | 18. Octoly |
| 7. Navya Group | 19. EASYRECRUE |
| 8. Aircall | 20. Thiga |
| 9. Tiller Systems | 21. UX-Republic |
| 10. Back Market | 22. Dreem |
| 11. Malt | 23. Abbeal |
| 12. LumApps | 24. AptiSkills |
| | 25. EasyMile |

## Les critères

**LES SOCIÉTÉS PRÉSENTES DANS CE CLASSEMENT** ont leur siège social en France, existent depuis moins de sept ans et comptent au moins 50 salariés. Elles sont clientes de LinkedIn à l'année pour un abonnement évoluant selon le service (3 000 € pour Payfit, 10 000 € pour Qonto…). Les critères du palmarès sont la croissance de leurs effectifs, les interactions sur le réseau social avec d'autres profils (les utilisateurs commentent une vidéo partagée, envoient un message…), l'intérêt manifesté par les internautes pour leurs offres d'emploi et l'attraction sur des talents venant de grands groupes, entre juillet 2017 et juin 2018.

Le Parisien ÉCO

« LE PARISIEN LIBÉRÉ », 10 BOULEVARD DE GRENELLE, CS 10817, 75738 PARIS CEDEX 15 TÉL. : 01.87.39.70.00.
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS SIMPLIFIÉE
**PIERRE LOUETTE,** PRÉSIDENT ET DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
**SOPHIE GOURMELEN,** DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE
**PRINCIPAL ASSOCIÉ :** UFIPAR (LVMH)
**STÉPHANE ALBOUY,** DIRECTEUR DES RÉDACTIONS DU « PARISIEN » ET D'« AUJOURD'HUI EN FRANCE »
COMMISSION PARITAIRE N° 0120 C 85979

**RÉDACTION EN CHEF DES SUPPLÉMENTS :** JEAN-LOUIS PICOT
**RÉDACTION :** DELPHINE DENUIT ET CYRIL PETER
EN COLLABORATION AVEC FORUM NEWS
**EDITING :** OLIVIER BOSSUT

**FABRICATION :** AMANDINE CHARBONNEL

**PUBLICITE RH & EMPLOI**
**DIRECTEUR DE LA PUBLICITÉ :** MURIEL PETIT, 01.87.39.82.82, MPETIT@TEAMEDIA.FR

**ABONNEMENT LE PARISIEN :** 0.811.875.656 (COÛT D'UN APPEL LOCAL)

ET SI TROUVER LES CANDIDATS QUE VOUS RECHERCHEZ ÉTAIT POSSIBLE, LÀ, TOUT DE SUITE ?

DÉCOUVREZ LE SERVICE SOURCING+

TPE/PME,
Confiez la recherche et la présélection de cadres à nos experts. Votre conseiller Apec analyse avec vous le poste à pourvoir, optimise votre offre d'emploi, recherche et trie les profils les plus pertinents.
Vous vous concentrez ainsi sur la sélection finale et vous gagnez en temps et en efficacité.

Service gratuit, inclus dans votre cotisation Apec.

PLUS D'INFORMATIONS SUR APEC.FR OU AU 0 809 361 414*

*Service gratuit + prix d'un appel local

Apec

NOUS RENCONTRER, C'EST AVANCER.

# Le monde associatif face à ses défis

**VIRAGE** *La treizième édition du Forum national des associations & fondations ouvre ses portes ce mercredi à Paris.*

**PAR** DELPHINE DENUIT

Le Forum national des associations & fondations réunit ce mercredi les responsables et dirigeants pour une journée d'information au Palais des Congrès, à Paris (XVIIe). Pour cette 13e édition, 4 700 visiteurs sont attendus autour de 70 partenaires et exposants. Au menu des débats : la professionnalisation du secteur et les autres grands défis qui l'attendent.

**LE RENOUVELLEMENT DE GOUVERNANCE**

Président, directeur, trésorier… Souvent vieillissants, les responsables d'associations peinent à trouver des successeurs. « C'est un enjeu important qui lie l'avenir d'une association, souligne Cécile Bazin, directrice de Recherches & Solidarités, à l'origine de l'étude *« La France associative en mouvement »*. Il faut donner de son temps et de son énergie mais aussi engager sa responsabilité… Ce dernier critère fait de plus en plus peur avec la judiciarisation de la société. Accroître progressivement les compétences des bénévoles réguliers peut être une solution », souligne l'experte. Le mécénat de compétences peut aussi faciliter le recrutement en fidélisant des actifs *(lire l'entretien ci-dessous)*.

**LE FINANCEMENT**

Dons des particuliers, mécénat d'entreprise, appels à projets de fondations… Il est essentiel de diversifier ses sources de financement. La bonne nouvelle, c'est « que le mécénat n'est plus exclusivement réservé aux grandes entreprises, de plus en plus de PME s'y mettent », se réjouit Cécile Bazin. La mauvaise vient de Bercy. La transformation de l'Impôt de solidarité sur la fortune (ISF) en Impôt sur la fortune immobilière (IFI) va réduire les rangs des assujettis et risque fort de diminuer le nombre des donateurs, attirés jusque-là par la défiscalisation. Selon la Fondation Caritas, le recul du montant des dons atteindrait 50 % à 70 % !

**LE RECRUTEMENT**

Les plus de 70 000 associations qui se créent chaque année jouent des coudes pour attirer leurs bénévoles. Si les plus de 50 ans s'investissent moins qu'avant – « de plus en plus sollicités par leur famille », selon Cécile Bazin –, les jeunes s'y lancent plus facilement (21 % des moins de 35 ans contre 16 % en 2010). « Ils ont une grande soif d'action et envie d'acquérir des compétences mais sont moins réguliers », remarque la spécialiste.

**LA DIGITALISATION**

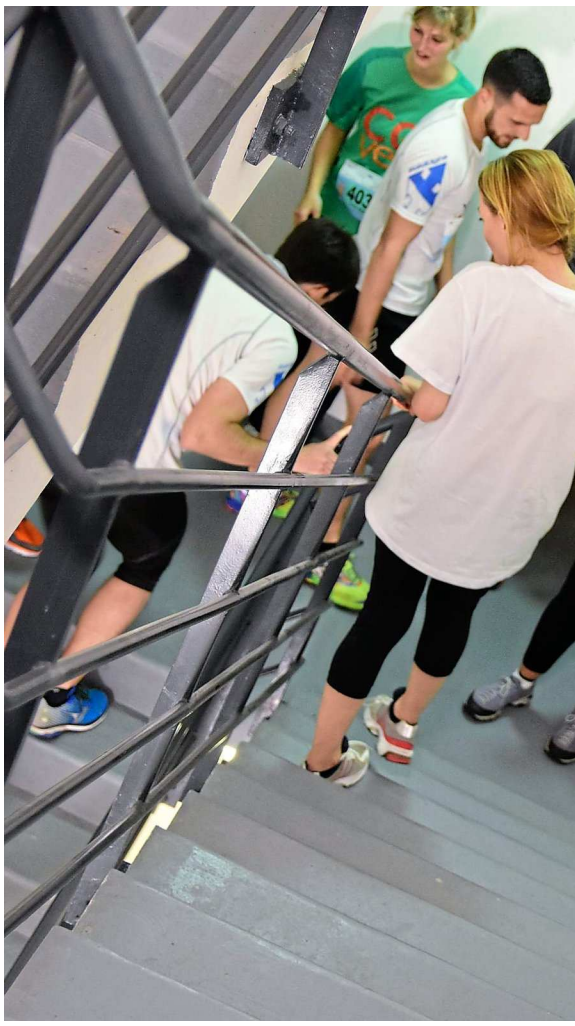
En 2016, 73 % des associations disposaient d'un site Internet. Pour aider celles qui peinent à franchir le pas, des sites comme SolidaTech (développé par Emmaüs) permettent de se former et s'équiper à moindre coût. De son côté, AssoConnect, un logiciel de gestion en ligne dédié aux associations, simplifie les tâches administratives, la comptabilité, les adhésions et dons… Enfin, une nouvelle plate-forme collaborative, OpenAsso, répond sous 24 heures à toutes les questions.

*Forum national des associations & fondations : mercredi, de 8 h 30 à 18 h 30, sur inscription (195 € par personne, pour les membres d'association et de fondation). www.forumdesassociations.com*

## LES CLÉS

- **1,3 MILLION** d'associations en France.
- **65 000** d'entre elles (5 %) sont en grande difficulté en 2018.
- **87 %** ne fonctionnent qu'avec des bénévoles.
- **13 MILLIONS** de bénévoles.
- **1,8 MILLION** de salariés (29% en CDI) employés dans 163 400 associations.
- **39,7 MDS€** de salaires versés en 2017.
- **80 000** jeunes volontaires en service civique.

*Source : La France associative en mouvement, septembre 2018.*



PLAY INTERNATIONAL

## « Créer une société de l'engagement »

**Sophie Rouxel,** *commissaire général*

**PROPOS RECUEILLIS PAR** D.D.

DR

**Quel est l'objectif de ce salon ?**

Le Forum national des associations & fondations permet à toutes les instances représentatives du monde associatif d'échanger et de partager leurs préoccupations. Celles-ci sont le plus souvent liées à l'engagement, à l'innovation sociale, aux soucis de financement et de recrutement, au management des salariés et bénévoles… C'est l'occasion de faire le point sur les enjeux et les évolutions du monde associatif et d'apporter des solutions concrètes.

**Comment se porte le monde associatif ?**

C'est un acteur économique insoupçonné puisque, avec 1,3 million d'associations, il est l'un des premiers employeurs du secteur privé. Malheureusement, il peine à s'imposer comme un acteur de référence. Certaines personnes préfèrent soutenir des initiatives individuelles, issues de réseaux sociaux, plutôt que l'action d'associations traditionnelles. C'est dommage mais c'est au monde associatif de s'organiser pour parler d'une seule et puissante voix.

**Comment mieux impliquer les entreprises mécènes ?**

Le mécénat de compétences *(NDLR : le savoir-faire d'un salarié est mis à disposition d'une association par son employeur)* est une réponse à la quête de sens de nombreux collaborateurs. Il est stratégique pour une entreprise d'intégrer cette démarche et de proposer à ses salariés d'y prendre part. En plus, l'engagement des actifs pourrait offrir une solution aux problèmes de renouvellement des instances dirigeantes de nombreuses associations.

**Comment rajeunir le vivier des bénévoles ?**

Les jeunes ont soif d'actions concrètes, ponctuelles et collectives, offrant des résultats rapides… Or, beaucoup d'associations recherchent au contraire des bénévoles qui s'inscrivent dans la durée avec régularité. Le secteur associatif doit s'adapter à ces nouveaux profils. Il faut soutenir toutes les bonnes volontés si l'on veut créer une véritable « société de l'engagement ».

# « On a levé 1 M€ en investissant 0 € »

La course « Vertigo » dans la tour de 22 étages de la Maison de la radio à Paris (XVIe) est organisée par Play International. L'argent récolté finance des projets éducatifs.

**« ON A PUBLIÉ SUR NOTRE SITE INTERNET DES VIDÉOS POUR QUE PROFS ET ÉDUCATEURS APPRENNENT À DISTANCE LA MÉTHODE »**

PAR CYRIL PETER

**« QUAND ON A PEU DE MOYENS,** il faut être créatif. » David Blough, directeur de Play International, ONG parisienne spécialisée dans l'éducation à travers le sport, n'a pas attendu la tendance à la baisse des dons des particuliers, liée notamment à la réforme de l'impôt sur la fortune (ISF), pour réagir.

Son financement provient à 80 % d'organismes publics (ministères, Unicef…) et de fondations (Société générale, Nike…), mais l'association a aussi misé, dès 2013, sur l'événementiel. Le but : séduire des entreprises pratiquant le team building et le grand public. Ses deux courses à pied « Vertigo » sont organisées, une fois par an, dans les escaliers de la Maison de la radio à Paris (XVIe) et dans une tour à La Défense (Hauts-de-Seine).

## SENSIBILISER LES ENFANTS AU VIVRE-ENSEMBLE

« On a voulu surfer sur le développement du running, explique Antoine Briard, responsable de la communication. Cela permet de gagner en visibilité. Et puis venir dans le premier quartier d'affaires européen, c'est idéal pour collecter de l'argent. » Bilan ? « On a levé 1 M€ en investissant 0 € », se félicite David Blough, rappelant que la participation est gratuite pour les particuliers : « Il faut juste qu'ils récoltent 48 € minimum auprès de leurs proches via une plate-forme en ligne. »

C'est justement au numérique que l'association de 45 salariés, âgés en moyenne de 30 ans, doit sa croissance. A l'origine : le succès de son programme éducatif pour sensibiliser les enfants au vivre-ensemble… « Face à la forte demande des professeurs des écoles et des éducateurs dans les quartiers prioritaires, on a fait un choix stratégique, se souvient le dirigeant franco-américain. Au lieu d'embaucher 80 formateurs, on a publié sur notre site Internet des vidéos pour qu'ils apprennent la méthode à distance. Cette logique d'efficacité est permanente. »

Dans cette ONG agréée par l'Education nationale, pratiquement tout se réalise en ligne. Ses « kits », contenant guide, ballons, plots et chasubles se commandent sur son site et la majorité de ses 4 000 enseignants et animateurs de centre aéré ont été formés en e-learning. Une communauté que l'association fédère sur les réseaux sociaux…

## FAIRE REMONTER DES IDÉES

« L'un des objectifs est de faire remonter des idées pour créer de nouveaux programmes, plus innovants », assure-t-il. « Sur Twitter, on recrute des professeurs en recherche d'innovation », ajoute son responsable de la communication, fier d'attirer des profils « variés », d'une école de commerce ou d'un institut d'études politiques.

L'ONG réalise enfin « des économies d'échelle », dixit son boss, sur les fonctions supports : ressources humaines, comptabilité… Comment ? En profitant, pour 4 600 € par an (offre sur-mesure), des services du Groupe SOS, qui accompagne une myriade d'associations de tous secteurs.

Play International, dont le gala annuel pour mobiliser institutionnels et mécènes se tiendra le 21 novembre à Paris, a vu son budget passer de 800 000 € en 2013 à 2,7 M€ en 2017.

À la MAIF, nous nous engageons et accompagnons au quotidien les associations. Aujourd'hui avec notre partenaire ulule, nous soutenons la réalisation de vos projets grâce au financement participatif.

**Plus d'informations sur maif.fr/crowdfunding**

MAIF - Société d'assurance mutuelle à cotisations variables - CS 90000 - 79038 Niort cedex 9.
Entreprise régie par le code des assurances.
ULULE, société par actions simplifiée au capital social de 253 061 €, immatriculée au RCS de PARIS sous le numéro 794 710 830, dont le siège social est fixé au 8, rue Saint Fiacre, 75002 Paris, France.

MAIF ASSOCIATIONS & COLLECTIVITÉS

assureur militant

## LE CHIFFRE

# 44 %

Travail du soir, nocturne, le samedi ou le dimanche… En 2017 en France, 44 % des salariés (10,4 millions de personnes) ont été, au cours d'un mois, soumis à au moins un de ces horaires de travail « atypiques », selon la Dares. Travailler le samedi est le plus fréquent (35 % des salariés).

## Tableau de bord

### LES CHIFFRES DE LA CONSOMMATION (par rapport au mois précédent)

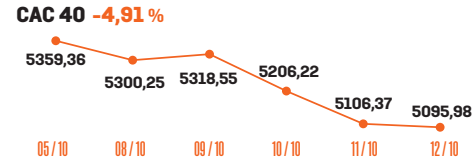
| | |
|---|---|
| **Consommation des ménages** (09/2018) | ↗ + 0,8 % |
| **Inflation** (09/2018) | ↘ – 0,2 % |
| **Energie** | ↗ + 0,9 % |
| **Alimentation** | ↗ + 0,6 % |
| **Produits manufacturés** | ↗ + 1,3 % |
| **Services** | ↘ – 1,5 % |
| **Indice des loyers** (T2) En variation annuelle | 127,77 + 1,25 % |

En septembre 2018, l'indice des prix à la consommation se replie de 0,2 % sur un mois. Ce repli résulte de celui des prix des services (–1,5 % après +0,3 %). En revanche, les tarifs des produits manufacturés accélèrent (+1,3 % après +1,1 %) et ceux de l'alimentation sont également plus dynamiques que le mois précédent (+0,6 % après +0,3%). Enfin, les prix de l'énergie augmentent de 0,9 % sur le mois après une stabilité en août.

### ÉPARGNER

| Livrets A / Bleu (net) | PEL (brut) | Euro / Dollar |
|---|---|---|
| 0,75 % | 1 % | 1,1564 $ (cours le 12/10) |

**CAC 40** -4,91 %




### LE MARCHÉ DU TRAVAIL

| Salaire minimum de croissance (Smic) Depuis le 01/01/18 | brut | net |
|---|---|---|
| Horaire | 9,88 € | 7,72 € |
| Mensuel (35 h / semaine) | 1 498,47 € | 1 170,69 € |

| Chômage (08/2018, sans les DOM-TOM) | |
|---|---|
| Demandeurs d'emploi (cat. A, B, C) | 5 660 600 |
| Variation sur le mois précédent | 0,3 % |
| % de la population active (T2) | 9,1 % |

*Sources : Pôle emploi, INSEE*

### EMPRUNTER

| Taux fixe pour emprunt immobilier Durée | 15 ans | 20 ans |
|---|---|---|
| Taux moyen | 1,35 % | 1,60 % |
| Taux minimum | 0,95 % | 1,12 % |

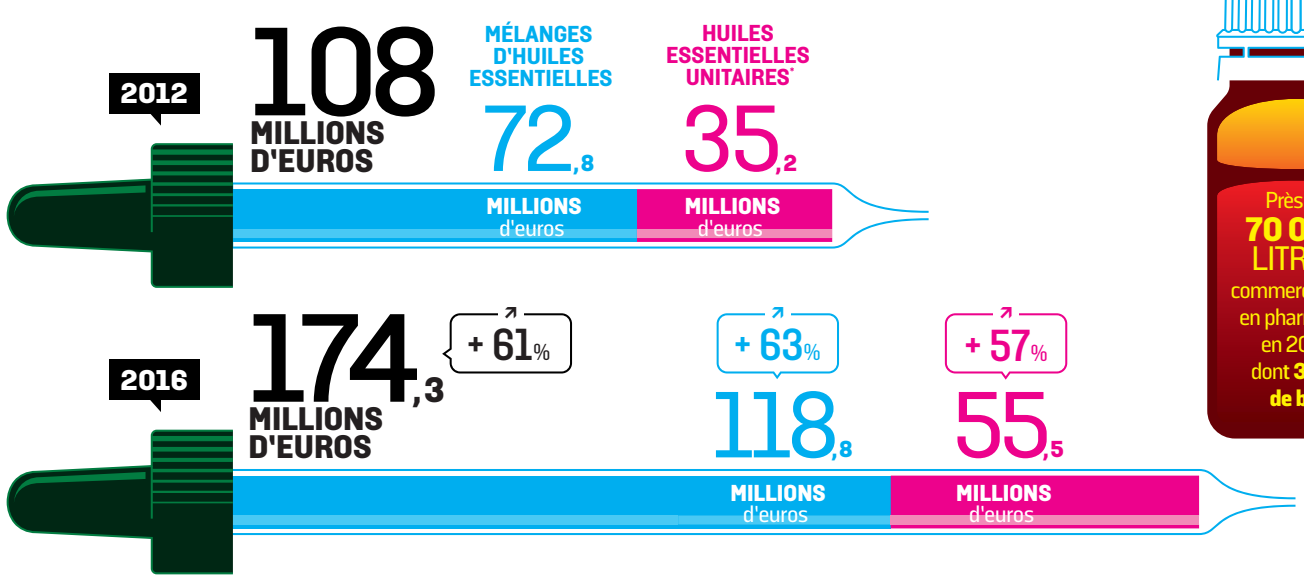
**Taux minimum des crédits à la consommation sur un an** 0,90 %

*Sources : Baromètre Empruntis.com, taux moyens hors assurance.*

# Huiles essentielles : un marché en pleine croissance

*En France, les ventes d'huiles essentielles en pharmacie représentaient 174 M€ en 2016. Elles ont fait un bond de 61 % par rapport à 2012.*

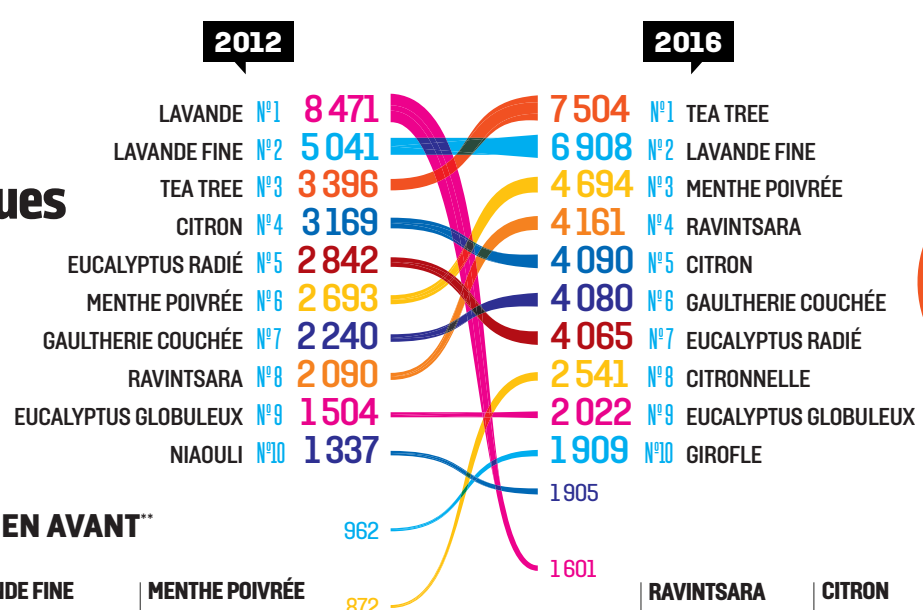
## Évolution des ventes dans les officines



Près de **70 000 LITRES** commercialisés en pharmacie en 2016 dont **38 % de bio**

## Les 10 huiles essentielles les plus vendues en France

**Évolution des volumes** en litres des 10 principales huiles essentielles vendues en pharmacie




Le tea tree, est l'huile essentielle la plus vendue en France en 2016. Ses ventes ont plus que doublé en quatre ans

### PROPRIÉTÉS MISES EN AVANT**

**TEA TREE**
Antibactérien
Antifongique
Anti-inflammatoire

**LAVANDE FINE**
Antispasmodique
Cicatrisante
Anti-inflammatoire

**MENTHE POIVRÉE**
Tonique
Anti-nausée
Antalgique

**RAVINTSARA**
Antivirale
Expectorante
Antibactérienne

**CITRON**
Immunité naturelle
Assainissant
Antiseptique

* FLACONS CONTENANT UNE SEULE HUILE ESSENTIELLE ** LES HUILES ESSENTIELLES NE SONT PAS DENUÉES D'EFFETS SECONDAIRES. LIRE LES PRÉCAUTIONS D'EMPLOI AVANT USAGE. SOURCE : OPENHEALTH / FRANCEAGRIMER 2018, DGCCRF, AROMAZONE - INFOGRAPHIE : ask media

## dico de l'éco

EN PARTENARIAT AVEC lafinancepourtous

### GAFA

**LA DÉFINITION**

Le terme GAFA est un acronyme désignant les principales entreprises du monde de l'Internet : Google, Amazon, Facebook, Apple. On parle parfois de GAFAM, en y ajoutant Microsoft.
Plus largement, ce terme fait référence à la puissance des grandes sociétés américaines de l'informatique et à la domination de la Silicon Valley. Ainsi, Apple, Alphabet (maison mère de Google) et Amazon figurent actuellement parmi les entreprises dont les capitalisations boursières sont les plus élevées au monde.
Le poids des GAFA est régulièrement pointé du doigt. En effet, en collectant un grand nombre de données sur les utilisateurs d'Internet, ces entreprises connaissent en détail le mode de vie et de pensée de leurs clients, ce qui pose des questions éthiques, notamment en termes de respect des libertés individuelles. Cependant, si ces quatre entreprises partagent la particularité de s'être rapidement imposées comme des poids lourds de l'Internet, il existe de grosses différences de stratégies et de modèles d'affaires, par exemple entre Facebook (un réseau social) et Amazon (vente en ligne).

**L'ACTU**

La question de la taxation des GAFA, qui utilisent massivement les paradis fiscaux, se pose de façon récurrente. L'Union Européenne cherche une solution commune pour prélever un impôt sur ces entreprises.

**LA PHRASE**

« C'est une grande victoire et une évolution considérable dans le rapport qu'on a aux Gafa. »
Sylvie Guillaume, vice-présidente (PS) du Parlement européen, à la suite du vote en faveur de la réforme du droit d'auteur

**EN SAVOIR PLUS**

Renseignements sur *www.glossaire-international.com*

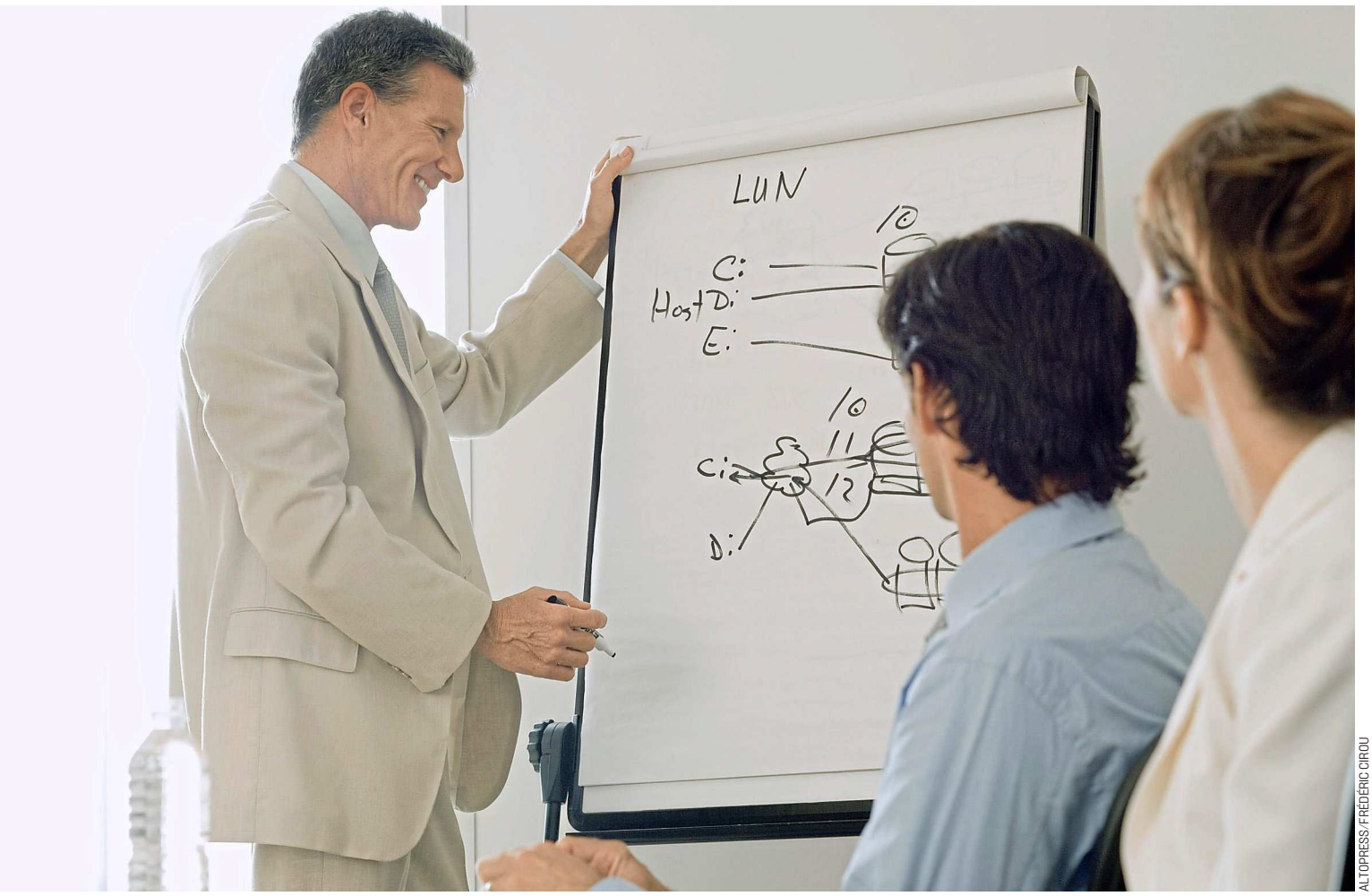
# Maîtrisez les nouvelles règles de la formation professionnelle

**PRATIQUE** *Cet été, de nouvelles mesures ont été instaurées et modifient la donne dans les entreprises. Voici quelques conséquences que les salariés et leurs employeurs doivent connaître.*

**PAR** JULIEN BISSON

Déjà réformée en 2014, la formation a fait l'objet de nouvelles dispositions dans la loi « Pour la liberté de choisir son avenir professionnel », votée cet été. Même si certains décrets d'application ne sont attendus que courant 2019, celle-ci change déjà la donne.

Pour tirer profit de ces nouvelles règles, il va falloir se pencher en détail sur les nouveaux textes, qui complètent un dispositif déjà lourd et pas facile à appliquer pour les plus petites entreprises. Justement, selon Arnaud Portanelli, administrateur de la Fédération française de la formation professionnelle et cofondateur de Lingueo, « les TPE et PME sont les grandes gagnantes de cette nouvelle loi ». En effet, « l'ambition du gouvernement au travers de cette réforme est de toucher le public le moins bien formé, à savoir les salariés des entreprises de moins de 50 salariés et les demandeurs d'emploi », souligne-t-il. Décodage des principales mesures.




ALTOPRESS/FRÉDÉRIC CIROU

L'éventail des stages qui peuvent désormais être financés au titre de la formation professionnelle a été élargi.

### DAVANTAGE D'ARGENT POUR LES PETITES ENTREPRISES

Les cotisations versées par les employeurs seront collectées à terme (au plus tard au 1er janvier 2021) par l'Urssaf uniquement, et non plus par les OPCA (organismes paritaires). L'Urssaf aura pour rôle de centraliser tous les fonds de la formation, y compris venant des grandes entreprises, pour les redistribuer plus largement vers les TPE- PME. « La mutualisation se fera uniquement au profit des entreprises de moins de 50 salariés. Les autres ne percevront plus rien au titre du plan de formation », souligne Arnaud Portanelli.

### DAVANTAGE DE LIBERTÉ DE CHOIX DANS LA FORMATION

La réforme de 2014, soucieuse d'éviter que la formation ne serve à financer des stages « bidons », avait fixé une liste précise et restrictive des actions susceptibles de constituer de la formation continue. Trop compliqué à mettre en œuvre. Désormais, toutes les « actions concourant au développement des compétences sont éligibles au titre de la formation professionnelle, à condition de déboucher sur une certification ». Ce champ est donc beaucoup plus vaste, autant en termes de contenus (langues, informatique, sécurité…) que de modalités pédagogiques. Fini l'obligation d'avoir des stagiaires réunis dans une salle avec un formateur. Désormais, la formation à distance (qui était admise mais peu financée) et la formation « en situation de travail » – c'est-à-dire sur le terrain – font leur entrée dans la cour des grands. De quoi innover largement et, surtout, construire des plans qui correspondront précisément aux besoins des entreprises. Les principaux interlocuteurs des employeurs seront désormais les OPCO (Opérateurs de compétences), qui vont remplacer les OPCA. Ce sont eux qui attribueront les fonds disponibles en fonction des besoins.

### L'OBLIGATION DE FORMER TOUS LES 6 ANS DEMEURE

Tous les employeurs conservent l'obligation de former leurs salariés tous les 6 ans au minimum, faute de quoi ils seront passibles d'une sanction dissuasive, à savoir payer la valeur de 100 heures de formation par salarié non formé.

**12 Mds€**

**DÉPENSE DE FORMATION DES ENTREPRISES DE 10 SALARIÉS OU PLUS EN 2014 SELON LES DERNIERS CHIFFRES DE LA DARES**

### LE CPF : SUR LE TEMPS DE TRAVAIL OU PAS ?

L'un des grands changements de la réforme de 2014 était l'instauration du Compte personnel de formation, sorte de « cagnotte formation » individualisée, que le salarié pouvait transférer d'une entreprise à l'autre tout au long de sa vie professionnelle.

Son fonctionnement a été nettement simplifié cet été : il est désormais exprimé en euros et non plus en heures de formation, ce qui le rend plus lisible et facile à utiliser pour les salariés.

Ceux-ci pourront désormais choisir d'utiliser librement leur CPF, sans devoir passer par des intermédiaires (employeurs, organismes paritaires…) Pour les employeurs, une question cruciale demeure toutefois : la formation financée par le CPF à l'initiative du salarié peut-elle se faire sur le temps de travail ? Oui, avec l'accord de l'employeur - dans ce cas, cet « accompagnement » de l'entreprise auprès du salarié sera « décompté » des obligations légales. Dans le cas où la formation est effectuée en dehors du temps de travail, les obligations de l'employeur demeurent.

## LES CLÉS

**PART DES SALARIÉS ACCÉDANT À LA FORMATION**
France : 50 %.
Danemark et Pays-Bas : 60 %.
Suède et Suisse : 70 %.

**PART DES SALARIÉS NON DIPLÔMÉS ACCÉDANT À LA FORMATION**
France : 30 %.
Suède : 50 %.

**PART DES SALARIÉS FRANÇAIS AYANT CHOISI EUX-MÊMES DE SUIVRE UNE FORMATION**
6 % des ouvriers.
12 % des employés.
28 % des cadres.

*Sources : Insee, Eurostat, DARES.*

## Mutualiser pour réduire les coûts

**SI LES GRANDES** entreprises peuvent aisément négocier les prix avec les organismes de formation grâce à leur « force de frappe », il n'en est pas de même pour les petites, qui n'ont d'autre choix que de payer les stages au prix fort. Sauf à passer par des sociétés spécialisées dans l'externalisation de la formation, qui négocient avec certains organismes des prix de groupe, accessibles au TPE. « Notre catalogue donne accès à 160 organismes de formation, avec des coûts jusqu'à 25 % inférieurs aux prix catalogue », explique par exemple Jérôme Lesage, PDG de Place de la Formation, qui propose également la gestion des relations avec tous les acteurs de la formation. J.B.

# Pour entreprendre en solo, il faut…

**GUIDE** *Les « solo-preneurs », ces « entrepreneurs d'eux-mêmes », parfois perdus dans un maquis de nouveaux statuts, doivent apprendre à se gérer, à se présenter et à faire bien plus que leur métier de base.*

**PAR** JULIEN BISSON

Monter sa boîte ? De plus en plus de Français sautent le pas. En douze mois, de mars 2017 à mars 2018, la création d'entreprises a progressé de près de 10 % dans notre pays.

Les micro-entrepreneurs représentent un peu plus de 4 créateurs sur 10. Quant aux autres, ils démarrent tous, ou presque, sans salarié ! Consultants, indépendants, free-lance… Voici quelques clés pour réussir et ne pas souffrir de la solitude « pro ».

### ▶▶ APPRENDRE À GÉRER SON TEMPS

Deux dangers guettent les « solos » mal organisés : la procrastination – remettre au lendemain ce qu'on peut faire le jour même – qui ne mène à rien, et le surmenage pour ceux qui ne savent pas souffler. Il est essentiel de « construire sa propre régularité », explique Heloïse Tillinac, docteur en sciences politiques et consultante en communication*.

Vous aimez aller courir le matin ? Organisez-vous pour démarrer la journée à 10 heures. Vous adorez le ciné de 18 heures ? Pas de problème, mais dans ce cas, il faut se mettre à la tâche dès 9 heures… A chacun son rythme et ses activités, l'essentiel est de mettre en place une routine de base.

### ▶▶ SAVOIR DE QUOI DEMAIN SERA FAIT

Tous les soirs, consacrez un quart d'heure à anticiper la journée du lendemain : planifier les principales tâches, vérifier les horaires et lieux des rendez-vous. Cela permet de démarrer du bon pied, sans perdre de temps à la mise en route.

### ▶▶ S'OCCUPER DE SES « MÉTIERS CACHÉS »

Quand on travaille en solo, on exerce bien sûr son « cœur de métier », mais on fait aussi de la communication, de la comptabilité, un peu de finance… On est un peu informaticien et de temps à autre directeur stratégique ! Autant de « métiers cachés » sur lesquels il convient de se pencher. Par exemple, une fois par mois, il faut faire le point sur votre métier de « comptable » ou « d'informaticien ». Avez-vous besoin de vous former ? D'être accompagné ? D'y passer moins de temps ? Un peu de réflexion permet d'y voir plus clair.

### ▶▶ S'ENTOURER D'ALLIÉS

Quand on travaille à la maison, l'entourage a vite fait de penser que l'on ne travaille pas vraiment. Le solo entrepreneur doit se trouver des alliés qui vont pouvoir le soutenir, le conseiller, donner parfois leur avis. Cela peut être des amis (à condition qu'ils comprennent ce que vous faites), des membres d'un réseau professionnel, des ex-collègues… À chacun d'identifier avec qui il se sent en confiance.

ALTOPRESS/ÉRIC AUDRAS

**Au-delà de son cœur de métier, l'entrepreneur doit aussi prendre le temps de se pencher sur ses activités connexes : comptable, juriste, informaticien…**

### ▶▶ SORTIR DE L'ISOLEMENT

Si certains apprécient la solitude, d'autres deviennent vite neurasthéniques. La multiplication des lieux de coworking avec des formules souples (une à deux journées par semaine, par exemple) est une solution. On peut aussi aller travailler dans un café sympa, chez un ami, dans une bibliothèque…

### ▶▶ CONSTRUIRE SON IDENTITÉ PROFESSIONNELLE

Et tu fais quoi dans la vie ? A cette banale question, au lieu de répondre « euhhhh… » sans trop savoir quoi dire, il faut se construire une véritable identité professionnelle. Savoir se présenter en trois phrases et dérouler son activité donne une vraie crédibilité et confiance en soi.

### ▶▶ PENSER À LA SUITE

On ne sera peut-être pas solo-entrepreneur toute sa vie… Donc attention à ce que l'on raconte autour de soi. Veillez à entretenir votre e-réputation en prenant garde à vos publications sur les réseaux sociaux.

** Auteur du Guide du solo-preneur, Gualino Editeur, juin 2018, 16 €.*

**CONSEIL D'EXPERT**

# Créer ou reprendre une société ?

*Animé par un désir entrepreneurial, faut-il opter pour la reprise d'une entreprise ou créer la sienne ? Patrick Maurice, expert-comptable en ligne chez Dougs, répond.*

DR

**Patrick Maurice.**

**PROPOS RECUEILLIS PAR** RÉGIS DELANOË

**Dans votre activité, comment se répartissent créateurs d'entreprise et repreneurs ?**

**PATRICK MAURICE.** Les créateurs constituent 60 à 70 % de nos clients entrepreneurs, contre 30 à 40 % de repreneurs. Dans le détail, l'âge et l'expérience sont des critères différenciants : les 40 ans et plus ont tendance à mettre à profit capital et réseau pour se lancer dans la reprise, là où les plus jeunes sont plus intéressés par la création.

**Quels sont les principaux avantages d'une création ?**

À moins de lourds investissements de départ, il y a peu de risques financiers à tenter l'aventure, quitte à devoir la stopper prématurément. L'échec n'a pas de grosses conséquences. De plus, la création convient aux projets s'inscrivant dans des secteurs novateurs. C'est le cas notamment dans le domaine du numérique ou des nouvelles technologies car le marché est encore naissant. Enfin, la création permet de donner une orientation très personnelle à son projet. Par exemple dans le cadre d'une ouverture de commerce, vous choisissez vous-même la décoration et l'offre de produits ou de services, sans avoir à vous inscrire dans les pas d'un modèle déjà existant.

**Et les inconvénients ?**

Un créateur a moins de repères qu'un repreneur : son champ de développement est inexploré et cela peut faire peur. Il faut se constituer une clientèle et imposer son concept, une activité chronophage nécessitant une grande polyvalence.

**Quid de la reprise d'entreprise ?**

Elle offre un indéniable gain de temps et apparaît comme plus sécurisante : vous pouvez vous appuyer sur une clientèle et un business plan déjà en place ainsi que des résultats financiers passés qui peuvent permettre de se projeter plus facilement vers l'avenir. Mais la principale limite d'une reprise est son coût : elle induit un achat et donc un remboursement quasi inévitable de dettes à prendre en compte. De ce fait, un repreneur fait face à davantage d'enjeux économiques.

**Existe-t-il des aides spécifiques ?**

Le dispositif d'Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (ACCRE) est, comme son nom l'indique, adapté aux deux cas. Il permet de réduire les charges sociales pendant les douze premiers mois d'activité. Plus généralement, le repreneur a l'avantage d'être soutenu par les banques. Le créateur, lui, peut plus facilement bénéficier d'aides particulières en fonction de sa région de résidence.

> **« LA REPRISE OFFRE UN INDÉNIABLE GAIN DE TEMPS ET APPARAÎT COMME PLUS SÉCURISANTE »**

(COMMUNIQUÉ)

## ZOOM SUR
# LE PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE

Le prélèvement à la source, inscrit dans la loi de finances pour 2017, doit entrer en vigueur au 1er janvier 2019. Nous vous présentons ici les changements que cela apportera à la fiscalité du don.

## ANNÉE 2017/2018

**Nov 2017**

J'ai fait un **don de 100 euros** à une association d'intérêt général.

**Avr - Juin 2018**

J'ai fait ma **déclaration de revenus 2017**. J'ai mentionné le don de 100 euros fait en novembre 2017.

**Juil - Sept 2018**

**Réception de l'avis d'imposition pour les revenus de 2017.**

La réduction d'impôt pour le don de 100 euros fait en novembre 2017 est de **100 x 66 % = 66 euros**. Cette réduction vient diminuer le montant de mon impôt.

## ANNÉE 2018/2019

**Nov 2018**

J'ai fait un **don de 100 euros** à une association d'intérêt général.

**1er Janv 2019**

**Le prélèvement à la source entre en vigueur.**

**15 Janv 2019**

J'obtiens le **versement anticipé de 60 %** du montant de la réduction d'impôt dont j'ai bénéficié en 2018 au titre du don fait en novembre 2017, soit 60 % x 66 euros = 39, 60 euros.

**Avr - Juin 2019**

Je fais ma **déclaration de revenus 2018**. Je mentionne le don de 100 euros fait en novembre 2018.

**Juil 2019**

Réception de l'avis d'imposition pour les revenus de 2018.
**Le solde de l'acompte est calculé par l'administration fiscale.**

Le calcul du solde de l'acompte est effectué de la façon suivante : réduction d'impôt pour le don de 100 euros fait en novembre 2018 - acompte versé le 15 janvier 2019.
**(100 x 66 % = 66 euros) - (66 x 60 % = 39, 60 euros) = 26, 40 euros.**

Si la totalité de mon impôt sur les revenus 2018 est annulé*, l'administration fiscale me verse le solde de l'acompte de 26, 40 euros.

Si j'ai un reliquat d'impôt dû sur les revenus de 2018 (j'ai perçu des revenus exceptionnels en 2018) le solde de l'acompte viendra diminuer mon montant d'imposition

(*) Pour rappel : Il n'y aura pas de double prélèvement en 2019 sur les salaires, les retraites, les revenus de remplacement, les revenus des indépendants et les revenus fonciers récurrents. L'impôt normalement dû au titre des revenus non exceptionnels perçus en 2018 sera annulé par l'application d'un crédit d'impôt spécifique calculé automatiquement par l'administration fiscale sur la base de la déclaration des revenus 2018 déposée au printemps 2019. L'excédent est restituable, y compris si cet excédent est une réduction d'impôt pour don à titre exceptionnel pour l'imposition 2018.

France générosités

# La grande distribution embauche

**COMMERCE** *Le monde de demain sera peut-être sans caissière, mais les grandes surfaces alimentaires recrutent encore. Soit parce que les enseignes se diversifient, soit parce que le turnover crée des besoins.*

**PAR** LUCILE CHEVALIER

Les chiffres sont éloquents : 9 000 recrutements en 2018 pour le groupe Auchan, 37 000, dont 8 225 CDI, pour Carrefour, entre 3 000 et 3 500 chez Lidl… En 2019, l'emploi dans la grande distribution devrait rester bien orienté. Malgré l'annonce par Carrefour, en avril, de la fermeture des magasins Dia ou les inquiétudes des syndicats de Casino sur une éventuelle cession de 20 hypermarchés Géant.

Sacha Kalusevic, directeur de la division distribution et commerce au sein du cabinet de recrutement Page Group, avance une explication : « Le turnover, qui atteint 15 à 20 % des salariés. Sachant que le secteur emploie plus de 600 000 personnes, on peut en déduire qu'environ 100 000 salariés quittent chaque année leur employeur. Même si tous les postes ne sont pas remplacés, cela crée un appel d'air qui fait du secteur un des recruteurs les plus importants en France. »

Globalement, pour l'ensemble du secteur, les créations de postes sont moins importantes que les remplacements, même si les indépendants, comme Leclerc ou Intermarché, et certains discounters comme Lidl ouvrent de nouveaux magasins, et que d'autres enseignes s'agrandissent avec des drive.

### DU CAISSIER AU FROMAGER

Les embauches concernent massivement les métiers d'employés libre-service (caisse et mise en rayon des produits) et de préparateurs de commandes drive. Ces derniers parcourent les allées du magasin ou de l'entrepôt, remplissent leurs caddies d'articles achetés sur Internet et les chargent dans la voiture du client. Chez Lidl, ces deux postes comptent pour 90 % des embauches. Pour décrocher ces emplois, souvent à temps partiel*, le diplôme importe peu (à l'exception du certificat d'aptitude à la conduite des engins de sécurité pour les employés du drive). C'est la motivation du candidat qui compte.

Pour les chefs de rayon, autre métier porteur, le diplôme est en revanche un sésame : au minimum un BTS commerce et vente, une licence professionnelle voire un master. Le manager ou chef de rayon a la responsabilité d'une partie du magasin. A la tête d'une équipe, il gère les stocks et doit attirer les clients dans ses allées et les faire acheter. Il faut un socle de compétences solide en gestion, en vente et en management. Chez Auchan, les managers de rayon comptent pour 60 % des embauches sur les postes de cadres.

Mais les profils rois, activement recherchés, sont les titulaires d'un CAP boucherie, boulangerie, poissonnerie, crémerie-fromagerie. Selon une étude d'Interbev, l'association nationale du bétail et des viandes, il manquerait 2 500 bouchers dans la grande distribution. Monoprix, pour pallier la pénurie de candidats sur ces métiers de bouche, a noué en 2013 un partenariat avec le Centre européen des professions culinaires (Ceproc) et accueille chaque année 120 jeunes pour les former.

** Selon la Dares (ministère du Travail), près de trois salariés du secteur sur dix sont à temps partiel. Ce régime s'applique surtout aux moins qualifiés.*

LP/PHILIPPE LAVIEILLE

**Les titulaires d'un CAP boucherie présentent un des profils les plus recherchés par les enseignes d'hyper et supermarchés.**

**600 000**
**SALARIÉS TRAVAILLENT DANS LE SECTEUR**

## L'AVIS DE

DR

**Cyril Capel**
DIRIGEANT DE CCLD RECRUTEMENT

## « Un boucher peut devenir directeur »

**DANS LA GRANDE DISTRIBUTION, QUELLE PROGRESSION EST PROPOSÉE À UN TITULAIRE DE CAP ?**

En une petite dizaine d'années, un boucher peut devenir directeur d'un supermarché. C'est un parcours classique qui se joue en deux étapes. La première : devenir chef de rayon. Sont promus à ce poste les bouchers de 5 ans d'ancienneté en moyenne. Ils ont une bonne gestion du produit, savent travailler en équipe et sont mobiles. Le boucher devient rarement chef du rayon où il travaille. Il est muté dans un magasin où l'opportunité se présente. Seconde étape : être nommé directeur d'un supermarché. Comptez 3 ans au minimum. Au cours de cette période, le chef de rayon fait progresser le chiffre d'affaires et diminuer les pertes. Il démontre qu'il est un bon manager. Il sait organiser le travail de son équipe ; pour mesurer cette capacité, le directeur de magasin divise le chiffre d'affaires du rayon par le nombre de salariés y travaillant. Il fait évoluer des membres de son équipe vers des postes de responsables. Dans les hypermarchés, le parcours est plus long (une quinzaine d'années) mais suit la même logique.

**QUE PEUVENT ATTENDRE DES DIPLÔMÉS D'ÉCOLES DE COMMERCE OU DE MASTERS UNIVERSITAIRES DE COMMERCE ?**

Dans les supermarchés, ces jeunes débutent comme directeurs stagiaires. Pendant 6 mois, ils apprennent le métier avant de devenir eux-mêmes directeurs d'un magasin. Dans un hypermarché, le parcours est le même que pour les bac + 2/3 : chef de rayon (épicerie ou bazar), puis chef d'un rayon frais (crémerie), ensuite chef du département frais et enfin directeur. Mais le diplômé d'un master franchira plus vite les étapes que les bac + 2/3, qui y parviennent en une douzaine d'années.

**L'ESSOR DU E-COMMERCE ET DE LA DIGITALISATION A-T-IL BOULEVERSÉ LES PARCOURS ?**

Les directeurs régionaux ont tous débuté en magasin et sont passés par les rayons frais. Ce sont les deux passages obligés et cela ne change pas. En revanche, le digital crée de nouvelles opportunités. Par exemple, un chef du rayon liquides participant à la création d'une application conseillant le client sur le choix du vin pourra ensuite la répliquer dans d'autres magasins, voire intégrer une des équipes s'occupant des projets digitaux au siège.

## Le grand écart des salaires

**COMME LE SOULIGNE** le cabinet Willis Towers Watson, dans la distribution les salaires sont « historiquement moins élevés que dans les autres secteurs ». Le smic est donc de rigueur pour les postes les moins qualifiés. Deux métiers devraient toutefois profiter d'augmentations en 2019. Le chef de rayon boucherie avec 5 ans d'expérience gagne, selon le cabinet Hays, entre 40 000 et 45 000 € euros brut par an. L'étal est stratégique, c'est là que les marges sont les plus importantes ou les pertes les plus grandes s'il est mal géré. Le directeur marketing digital est également concerné. Pour attirer les talents, les grands distributeurs s'alignent peu à peu sur les salaires pratiqués dans d'autres secteurs comme l'industrie. Avec 5 ans d'expérience, il gagne autour de 65 000 € brut par an, selon le cabinet Robert Walters.

**Plus D'INFOS**

**À LIRE** ● **« Encaisser ! Enquête en immersion dans la grande distribution »,** de Marlène Benquet, Editions La Découverte, collection « Cahiers libres », 2013, 348 p. **« Distribution : Inventer le commerce de demain »,** de Cédric Ducrocq, Editions Pearson France, 2014, 216 p.

SPP santé
31 janv. | 1e fev. 2019
Palais des Congrès Bordeaux
Le 1er Salon Conférences-Formations dédié à la Prévention Santé
Réservé aux professionnels
www.sppsante.com
+33 (0)5 56 11 77 08

Amphitech

recrute CDI Paris-Lyon

# Chef d'équipe

monteur câbleur électricien H/F
expérimenté milieux tertiaires et industriels

Pose de chemin de câbles, goulotte et raccordement d'armoires électriques aux équipements. Installer et effectuer le câblage de câbles puissance et commande. Effectuer la mise sous tension d'une installation électrique. Réaliser des contrôles, essais et tests de fonctionnement. Savoir localiser et diagnostiquer une panne de niveau électrique.

De formation BAC PRO en électricité-maintenance de systèmes automatisés.

*Désireux de vous investir dans une entreprise reconnue sur son marché, vous pouvez nous faire parvenir votre candidature en adressant votre CV à l'adresse suivante :*

**AMPHITECH**

1, rue Robert & Sonia Delaunay 75011 PARIS
Ou par mail : recrutement-installation@amphitech.fr

# MARY COHR

**Nous recrutons un responsable commercial (H/F)**
**sur le secteur Paris Est et les départements 77, 93 et 94.**

Vous serez chargé d'implanter un réseau d'instituts de beauté de référence et de conduire le développement de nos instituts partenaires.

Technico-commercial exclusif en CDI :
Fixe + Commissions + Primes
+ Voiture de fonction + Frais de vie.
Domicilié dans le département.

**Envoyer CV + lettre de motivation à :**
**Sophie Rolet : srolet@marycohr.com**

IKEA

**Distribution Services IKEA France, Châtres (77)**

# CARISTE - PRÉPARATEUR DE COMMANDES (F/H) - CDI

Au sein de DISTRIBUTION SERVICES IKEA EUROPE du SUD, nous contribuons à notre croissance avec pour objectif la «satisfaction de nos clients». Grâce à une organisation flexible et efficace, nous livrons les magasins français et assurons la livraison directe aux clients.

**Le poste :**
La préparation de commandes est notre cœur de métier. Cette activité représente 95 % de tes missions.
En tant que Cariste-Préparateur de commandes, tu conduis différents types d'équipement pour effectuer les mouvements de palettes nécessaires et manutentionner les colis pour préparer les commandes en fonction des exigences qualité, sécurité et selon les délais impartis.
Tu maintiens les surfaces de travail propres et tries les déchets liés à ton activité. Tu contrôles les préparations suivant un planning établi par les responsables en respectant la procédure en vigueur.
Tu rapportes les anomalies à ton responsable ou les corrige lorsque c'est possible.

**Le profil :**
Tu es motivé(e) pour être formé(e) à l'ensemble des autorisations de conduite.
Tu souhaites travailler dans un environnement de travail où les valeurs humaines sont très fortes, ainsi que le sens de satisfaction cient (efficacité, qualité, sécurité).

**Rejoins-nous ! Envoie ton cv par mail : stephanie.gitton@ikea.com**

Chennevières sur Marne

## La Mairie de Chennevières sur Marne recherche (h/f)

### ////// PLOMBIER

- Maintien en état de fonctionnement
- Effectuer de dépannage de dépannage et d'évolution des réseaux sanitaire
- Assurer des visites régulières de surveillance
- Effectuer les opérations de maintenance préventives et correctives
- Participe aux montages d'installations lors d'évènements
- Manutention en partenariat avec les autres corps d'état
- Savoir utiliser des EPI et des matériels (échafaudages, échelles, nacelles...)
- Savoir évaluer les risques professionnels

**Diplômes exigé :**
**CAP-BEP Installateur sanitaire**
**Connaissance en électricité appréciée**
**Permis B exigé**
**Permis PL souhaité**

### ////// ELECTRICIEN

- Maintien en état de fonctionnement
- Effectue des travaux de dépannage et d'évolution des réseaux de distribution d'énergie électrique
- Participer aux visites réglementaires de surveillance et de sécurité
- Vérifier les éclairages de sécurité
- Renforcer et entretenir ses connaissances de l'évolution des normes et techniques
- Participe aux montages d'installations lors d'évènements
- Manutention en partenariat avec les autres corps d'état
- Savoir utiliser des EPI et des matériels (échafaudages, échelles, nacelles...)
- Savoir évaluer les risques professionnels

**Diplôme exigé :**
**CAP-BEP Electricien**
**Permis B exigé**
**Permis PL souhaité**

### ////// MENUISIER

- Maintien en état de fonctionnement
- Effectue des travaux de dépannage et d'évolution des menuiseries
- Assurer des visites régulières de surveillance
- Effectuer les opérations de maintenance préventives et correctives
- Participe aux montages d'installations lors d'évènements
- Manutention en partenariat avec les autres corps d'état
- Savoir utiliser des EPI et des matériels (échafaudages, échelles,nacelles...)
- Savoir évaluer les risques professionnels

**Diplôme exigé :**
**CAP-BEP Menuiserie**
**Permis B exigé**
**Permis PL souhaité**

**Adresser CV et lettre de motivation à l'attention de Monsieur le Maire**
**Monsieur le Maire - Hôtel de Ville 14, avenue du Maréchal Leclerc 94430 Chennevières sur Marne**

EPLS

**PME spécialisée en travaux d'électricité courants forts et faibles en tertiaire et industrielle (100 collaborateurs, CA : 20 M€), située à Montreuil (93), EPLS met depuis plus de 30 ans tout son savoir-faire au service des entreprises parmi les plus renommées (bureaux, centres commerciaux, groupes scolaires, constructions neuves et réhabilitation...). Nous recrutons en CDI pour renforcer nos équipes :**

## 2 dessinateurs-projeteurs électricité confirmés h/f

**avec bonne maîtrise AUTOCAD/CANECO**

Rattaché au responsable du bureau d'études, vous prenez en charge les études complètes d'exécution d'un projet, la réalisation de plans et schémas électriques et l'appui technique lors de la mise en fabrication des installations électriques des différentes opérations.

Titulaire d'un BTS électrotechnique (ou bac + 2 en équivalence), vous maîtrisez les logiciels AUTOCAD et CANECO (et idéalement REVIT pour lequel nous pouvons vous former en interne). Vous justifiez d'une expérience de 5 ans minimum, acquise dans le secteur du bâtiment, qui vous a permis d'acquérir une bonne connaissance des installations électriques. Rigueur et aptitude à se conformer aux normes et à suivre les processus méthodologiques sont les qualités indispensables à la fonction.

Rémunération : de 36 000 à 50 000 € selon profil et expérience.

Merci de postuler par téléphone de 8h à 12h au 01 48 70 42 42 ou par e-mail : drh@epls.fr ou par courrier à EPLS, service RH, 218 rue de Rosny, 93106 Montreuil Cedex.

VAT - weareretogether.fr

Nous recrutons pour renforcer nos équipes des h/f :

ARBRES & PAYSAGES

- **Arboristes grimpeurs spécialisés taille douce**
- **Chefs d'équipe entretien et création**
- **Ouvriers d'entretien**

*Débutant accepté*

*Envoyez vos CV et LM à l'adresse*
**contact@arbres-et-paysages.fr**
**www.arbres-et-paysages.fr**

ISOVital®
Radio Pharma Logistics

*Entreprise nationale recherche h/f*

# TRANSPORTEURS LOCAUX sur Paris, Ile de France

Transporteurs indépendants, Utilitaires VL

Pour transports urgents et programmés

Contactez Laure
du lundi au vendredi 06 62 54 63 64

# OFFRES D'EMPLOI DIVERS

## FRANCE RENOVATION
**Groupe IDF**

c'est 15 ans d'expérience et un excellent savoir-faire, spécialisé dans la rénovation de l'habitat : fenêtres, volets, stores, portes et mises aux normes d'électricité.

Recherche (h/f)

## COMMERCIAL

En rejoignant France Rénovation, vous intégrerez une véritable équipe commerciale reconnue pour son dynamisme, son entraide et sa qualité professionnelle.

**Missions :** Rattaché au Responsable commercial, vous utilisez notre base de données pour proposer aux clients particuliers nos produits sur mesure et entretiendrez la fidélité des clients acquis.
Lors de votre formation basée sur nos produits et notre méthode de vente, vous serez suivi par un responsable commercial chargé de vous accompagner jusqu'à votre totale autonomie. Notre devoir est votre réussite. Désireux de vous inscrire dans une relation professionnelle à long terme ayant pour objectif de développer notre clientèle, vous adhérez à nos convictions et à nos valeurs : Respect des clients et des collaborateurs, entraide, challenge, volonté, fierté de la qualité de nos produits et services. Votre mission, Réussir !

**Profil - Expérience :** Votre CV n'est peut être pas le reflet de vos ambitions, ce qui nous intéresse n'est pas qui vous étiez mais celui que vous serez en rejoignant France Renovation.
- Débutant(e) accepté
- Dynamique, persévérant, doté(e) d'une aisance relationnelle, votre implication et votre capacité à convaincre feront la différence.
- Expérience commerciale serait un plus

Type d'emploi : CDI, temps plein
Rémunération : à l'issue de la formation, rémunération mensuelle minimum garantie + commissions importantes + primes de résultat mensuel. Divers avantages.

Adressez votre candidature par mail :
**contact@francerenovation-idf.com**
**Téléphonez au 01 85 74 69 69**

## PROXIMY recrute
Nous recherchons h/f

## LIVREURS de JOURNAUX

**Semaine et Dimanche** - Statut salarié **CDD - CDI**
**Rémunération : aux environs de 700 € brut/mois pour 2 h 45 de travail par jour (6/7 jours)**
**Permis B et voiture obligatoire**
- Vous êtes disponible quelques heures avant 7 h 30 du matin
- Vous possédez un véhicule personnel et êtes un conducteur attentionné.
- Vous êtes ponctuel, rigoureux et matinal.

**Contactez-nous entre 8 heures et 10 h 30 aux numéros suivants selon votre lieu d'habitation :**

**Paris**
Sect. de Bercy - **01 44 68 64 97**
**Yvelines**
Sect. Les Mureaux - **01 34 74 29 37**
**Essonne**
Secteur de Tigery (Contrat week-end)
**01 64 97 63 39**
**Hauts de Seine**
Secteur de Nanterre - **01 41 37 08 21**
**Seine St Denis**
Sect. Le Blanc Mesnil - **01 48 79 84 41**
Sect. St Ouen - **01 40 10 43 72**
**Val de Marne**
Sect. Bonneuil sur Marne - **01 49 80 09 74**
Sect. Fontenay sous Bois - **01 48 86 39 93**
**Val d'Oise**
Sect. Sarcelles - **01 39 90 56 79**
Sect. d'Osny - **01 30 38 47 74**

PROXIMY

Vous pouvez également postuler sur notre section carrière :
**www.proximy-recrute.fr**

## Le Parisien

Devenez commercial terrain HF
**Poste en CDI** - statut salarié dès le 1er jour

**Le Parisien** recrute des Commerciaux pour sa filiale **Team Diffusion**

- **Aucun** diplôme requis
- **Formation** à nos techniques de ventes
- Rémunération moyenne : **2 500 €**/mois

TEAM DIFFUSION
Rejoignez-nous en postulant sur
**www.teamdiffusion-recrute.fr**

Pour plus d'informations, contactez le
**01 58 61 01 45** entre **10h** et **12h**.

## OFFRES

### Commerciaux ventes marketing distribution.

### Commerce

Vincennes (94) rech. h/f
BOUCHER QUALIFIÉ
TÉL : 06.27.12.37.92

Boucherie à Versailles rech. h/f en CDI
BOUCHER Dispo de suite. 5 ans d'exp. mini
**06 76 68 97 55**

Boucherie Paris 16ème
Cherche bouchers qualifiés (H/F)
Tel : 06 11 37 60 57

### Bâtiment / Travaux publics

### Bâtiment/T.P.

**EURO BTP**
Travail Temporaire
**MENUISIERS AGENCEMENT H/F**
ATELIER ET POSE
chantiers sur Paris/RP
Embauche immédiate.
Demander David au
**01 58 18 66 14**
david@batiproett.fr
13 rue de la Boétie
Paris 8è

E.C.C. recherche ENTREPRISE DE COUVERTURE et ENTREPRISE DE CORDISTES pour travaux de corvées et petit chantier.
Merci de contacter M. Nalenne au
**06.61.69.18.00**

**Communiquez vos prochaines sessions**
dans notre rubrique **FORMATION**

VOS ANNONCES PAR TÉLÉPHONE
01 87 39 82 85
OU SUR
LEPARISIEN.FR
RUBRIQUE ANNONCES

### Plomberie couverture

**Ets CLAUDE MERCIER**
Paris 20è rech. h/f
**PLOMBIER DEPANNEUR**
Expérience et Permis VL
**01 47 97 90 74**
ets.mercier.haudrechy@orange.fr

### Industrie technique production

### Industrie

Sté BERGHEAUD SAS
à Issoire (63)
recrute en CDI H/F
**TOURNEUR CN**
**FRAISEUR CN**
débutant ou confirmé
Travail en poste 2x8h - 13ème mois.
www.bergheaud.fr
**04 73 89 42 54**

### Techniciens

DESBROSSE BRIZAY

Sté spécialisée dans les traitements anti-parasitaires et la maintenance immobilière recrute h/f en CDD et / ou CDI
pour Paris IDF
**APPLICATEURS HYGIÉNISTES**
Débutants acceptés
Salaire motivant + primes.
Permis B éxigé.
Env. CV + candidature à:
Sté DESBROSSE BRIZAY
16 - 18 rue de la Folie Méricourt
75011 PARIS
accueil@desbrosse-brizay.fr

### Transport Logistique Automobile

### Chauffeur livreur

PME AGRO ALIMENTAIRE
Gennevilliers (92) rech. h/f
1 CHAUFFEUR-LIVREUR
Permis B. Exp. souhaitée
depot@gdanet.fr

Nous rappelons à nos lecteurs que
**tous ces postes sont accessibles sans discrimination de sexe ou d'âge.**

## STORES SEAS / FENÊTRES PSP

Entreprise de bâtiment, acteur sur le marché des stores, fermetures et fenêtres **recherche (h/f)**

## TECHNICO-COMMERCIAL

Rattaché(e) à la Direction commerciale, pôle « Particuliers » vos principales responsabilités sont de développer et d'entretenir un portefeuille de clients particuliers, de participer à l'image de marque de la société et de mettre en application la politique commerciale.

**Vos principales missions sont les suivantes :**
**Le suivi client :** Visites commerciales, diffusion de l'information concernant les produits, les nouveautés techniques, les promotions, promouvoir les atouts et points forts de l'entreprise, ...
**Le suivi des chantiers :** - Prises de cotes, conseils techniques sur la meilleure solution, établissement des devis, commande fournisseurs, suivi du devis, clôture du chantier.
**Profil:** Bac + 2 avec expérience positive de 5 années .
Vous disposez d'excellentes aptitudes commerciales, d'un très bon relationnel, de dynamisme et de réactivité. Vous êtes autonome et disponible (Travail du mardi au samedi). Permis B obligatoire.

Zone géographique : Hauts de Seine (92)
Type de contrat : CDI (contrat à durée indéterminée)
Rémunération annuelle : Fixe + commissions + véhicule

Contact : **recrutement@storeseas.com**

Nous recrutons pour renforcer nos équipes des h/f :

ARBRES & PAYSAGES

- **Gestionnaire de paie-ADP**
- **Comptable**

*Envoyez vos CV et LM à l'adresse*
**contact@arbres-et-paysages.fr**
**www.arbres-et-paysages.fr**

**Retrouvez** les annonces du Parisien sur

keljob

*Vos annonces par tél. 01 87 39 84 00*
*e-mail : paemploi@teamedia.fr*

Hors-série N°5

Le Parisien

N° 5

Histoires de Paris

EXPO UNIVERSELLE 1900

Paris comme vous ne l'avez jamais vu !

MÉTRO, AUTOS, BUS

La révolution

THÉÂTRES, CAFÉS, CABARETS..

La folie des plaisirs

# Le Paris de la Belle Époque

## 100 lieux du Paris 1900 sur les pas de Loràn Deutsch

En partenariat avec RADIO CLASSIQUE

## Une immersion passionnante dans le Paris de la Belle Époque

Inauguration de la Tour Eiffel, naissance de l'Art Nouveau, Exposition universelle 1900... Découvrez Paris en plein essor économique, social et artistique. Suivez Loràn Deutsch à travers 5 balades dans les rues de la capitale sur les lieux emblématiques de la Belle Époque : le Maxim's, le Moulin de la Galette, la passerelle Debilly, l'hôtel Lutetia...

5,90€

108 pages
En vente actuellement
chez votre marchand de journaux
Et sur leparisien.fr/hors-serie

Le Parisien
TOUT VOUS CONCERNE

PETITES
ENTREPRISES

# LES TPE ET PME À L'HONNEUR CE MOIS-CI

## ÉCONOMISEZ JUSQU'À 300 €

SUR UNE SÉLECTION DE PC PRO

LE MOIS DES TPE ET PME

VOTRE VOSTRO À 3 ANS DE GARANTIE PROSUPPORT POUR LE PRIX DE 2 ANS

**Precision 7530**

Prix de départ : 1 461 € | Remise : 250 €
Prix final :
**1 211 €** Hors TVA et livraison

Processeur Intel® Core™ i5 8300H quatre coeurs 2,30 GHz, Windows 10 Professionnel, 8 Go de mémoire SDRAM (1 module DIMM) DDR4 non ECC à 2 666 MHz, Disque dur SATA 2,5" 7 mm de 500 Go (7 200 tr/min), Turbo 4,00 GHz, 8 Mo 45 W

Code de commande : xctop7530emea

**Vostro 7580**

Prix de départ : 929,20 € | Remise : 150 €
Prix final :
Hors TVA et livraison **780 €**

Processeur Intel® Core™ i7-8750H de 8e génération, Windows 10 Professionnel, 8 Go, 1 x 8 Go, DDR4 à 2 666 MHz, disque SSD de 128 Go + disque dur de 1 To à 5 400 tr/min

Code de commande : n301vn7580emea01_1901

## PROFITEZ D'UNE REMISE SUPPLÉMENTAIRE DE 100 € SUR LE PC VOSTRO 7580 DISPONIBLE SEULEMENT EN APPELANT LE NUMÉRO GRATUIT 0801 800 001.*

CONTACTEZ UN CONSEILLER DELL DÈS AUJOURD'HUI AU
**0801 800 001* OU RDV SUR NOTRE SITE DELL.FR/MOISDESPME**

© 2018 Dell Inc. ou ses filiales. Tous droits réservés. Dell, EMC et d'autres marques sont des marques de Dell Inc. ou de ses filiales. Dell S.A, Capital 1 782 769 € Siège Social 1 rond-point Benjamin Franklin 34000 Montpellier. France. N° 351 528 229 RCS Montpellier –APE 4651Z. Prix et spécifications techniques corrects à la date de parution. Prix et spécifications techniques modifiables sans avis préalable. Photos non contractuelles. Dell n'est pas responsable des erreurs de typographie ou de photographie. Les offres promotionnelles sont limitées à 5 systèmes maximum par client. Les offres et les prix indiqués en ligne sont uniquement valables pour les achats effectués à la boutique en ligne Dell. Pour plus de renseignements, merci de bien vouloir contacter notre équipe commerciale. Les Conditions Générales de Vente et de Services de Dell s'appliquent. Vous pouvez les consulter à l'adresse www.dell.fr. Cette offre expire le 02/11/2018.
*De 9h à 18h du lundi au vendredi (Numéro gratuit). Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, le logo Intel, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, le logo Intel Inside, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi, Xeon Inside et Intel Optane sont des marques commerciales d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

intel CORE i7 8th Gen