

Elections confédérales | UMIH 2022

« Penser l'avenir sans oublier les problèmes du jour ...
... Pour un engagement responsable »



Bernard MARTY

Président

UMIH 13 – UMIH PACA CORSE



Sabine FERRAND

Présidente

UMIH 41 – UMIH CENTRE VAL DE LOIRE



Pourquoi ? Fédérer, Agir, Défendre, Accompagner

Pour qui ? L'ensemble des professionnels de notre secteur, auprès de la diversité de nos territoires métropolitains et Outre-Mer

Comment ? en concertation avec les territoires et en impliquant la souveraineté de nos UMIH Régionales

La pandémie qui s'est abattue sur la planète, à l'évidence, a rebattu les cartes, a impacté nos activités et laissera des traces indélébiles pendant plusieurs années.

« Il y a pour nous un avant, mais surtout un après COVID sur lequel nous devons interagir »

Changements sociétaux : mode de consommation, de mentalité, perte de la « Valeur travail », la motivation et la disparition de nos collaborateurs mais également de nos chefs d'entreprises.

Incidences économiques : la dépréciation des fonds de commerces fragilisant les transmissions et mettant en péril bon nombre d'entreprises, un PGE accepté au forceps s'additionnant aux endettements structurels, des normes et une uberisation à outrance, des préjugés qui nuisent à notre image sans compter les dégâts climatiques engendrés par certains départements de Métropole et d'Outre-Mer ...

Et aujourd'hui, nous devons supporter la baisse du pouvoir d'achat de nos clients, l'explosion des couts de l'énergie et des matières premières, le tout, autour d'un calendrier social à venir non moins anxiogène...

STOP, arrêtons là l'hémorragie !

Construisons collectivement pour agir dès aujourd'hui ...

... et préparons le terreau pour l'avenir !

Alors pourquoi nous sommes candidats ?

Pour affronter les problèmes, pour préparer l'avenir de nos entreprises quelles qu'elles soient, sans oublier les difficultés du moment, pour trouver des solutions **ENSEMBLE, car c'est avec vous**, avec vos connaissances de nos métiers, de vos territoires, de vos adhérents que nous appréhenderons mieux nos problématiques et seront mieux équipés pour répondre aux attentes des adhérents de l'UMIH et ainsi accompagner nos ressortissants dans cette mutation économique énergétique sociale.

Pour que l'UMIH devienne **LA Structure Syndicale Patronale des CHRD** incontournable
Pour mieux fédérer, être force de propositions et plus audibles par les pouvoirs publics.

Parce que nous sommes des professionnels actifs, en activité et RESPONSABLES.

Nous sommes des entrepreneurs au service des entreprises & des chefs d'entreprises.

Pour qui ?

Nos adhérents, nos professionnels qui nous soutiennent par leurs adhésions, pour l'UMIH.

Nos combats, au-delà de tous les dossiers en cours et à venir :

Notre communication : De la visibilité, de la visibilité et de la visibilité.

L'Etat se doit d'être à nos côtés : Pour accompagner nos actions sur les territoires, nous informer en amont des décisions prises Être dans l'action et non dans la réaction.

Être à l'initiative de propositions et mettre en place une politique « structurée » de lobbying « offensif ».

« CONSTRUISONS ENSEMBLE NOTRE UMIH DE DEMAIN »

I - L'UMIH en interne : aujourd'hui et demain

- Election d'un 2ème Vice-Président pour élargir la représentativité des Branches Cafés/ Hotels Indépendants et Chaines/Restaurants/Traiteurs / Métiers de la Nuit, tout en conservant la légitimité et les compétences des branches dument constituées.
- Un représentant régional dans chaque branche. Les régions doivent être souveraine des décisions en prenant part au directoire : « Informer, remonter, préparer & décider » doit être l'ADN de nos régions, ne jamais s'éloigner de la base ni du terrain.
- Rigueur et pertinence des commissions avec des objectifs et restitutions.
- Transparence détaillée des comptes de l'UMIH.
- Renforcement des services ou le besoin s'en fait sentir pour être le plus réactif possible.

Nous profitons de ce programme pour faire connaître tout notre attachement à nos collaborateurs, nationaux et départementaux dont nous avons tendance à trop souvent oublier le travail énorme qu'ils fournissent, et nous les en félicitons tous collectivement et individuellement.

- **Dialogue social :**

- Groupe de négociateurs, choisis en Directoire, sur proposition de l'assemblée (en fonction des compétences affichées)
- Compte rendu OBLIGATOIRE aux départements après chaque session de négociation.
- Les négociateurs ne peuvent être que les « porte-parole » de l'UMIH et de ses constituantes

- **Relations UMIH Nationale /UMIH Régionales/ UMIH Départementales :**

- Responsabilité commune à tous de faire véhiculer l'information à tous les niveaux et dans tous les sens et développer les liens encore plus étroitement afin d'éviter l'info en silo.
- Référencer tous les outils, les process, les effectifs, bonnes pratiques etc, ... proposés dans chaque département et en faire communication aux autres. Mutualisation des moyens.
- Accompagner la diffusion d'innovations, la réalisation d'Appels à projets afin que l'ensemble des départements puissent en faire la demande pour mailler les territoires de façon homogène.

- **Progression d'adhérents :**

- Commerciaux : nous avons sur les bouches du Rhône et d'autres départements des commerciaux qui vont dans les entreprises présenter nos services et nos actions et font adhérer (dans la mesure du possible) les établissements peut-être envisager une mutualisation de cette personne en région afin d'étoffer le nombre d'adhérents par département.
- Tendre à une harmonisation des cotisations
- Adhésions en ligne
- Encourager les départements à passer aux prélèvements des cotisations, plus facile en termes de gestion et complètement indolore pour l'adhérent.

- **Nos relations à l'extérieur et partenariats :**

- Valoriser notre marque « UMIH »
- Partenaires financiers pour soulager les départements. Référencer des partenaires (fournisseurs, prestataires de services, ETC...) et conventionner, un « accompagnement » financier pour les départements.

- Développer de « nouveaux avantages » exclusivement réservés aux adhérents.
- Mettre en place des Centrales d'achats gratuitement, par département, permettant de faire bénéficier aux adhérents UMIH à des RFA sur différents achats réalisés quotidiennement, mais également des tarifs négociés et bloqués ... et ainsi permettre aux départements de devenir apporteurs d'affaires et d'être rémunérés : exemple : le Loir et Cher & la CADHI.
- Nombre de départements offrent un service + à leurs adhérents, nous devons nous en inspirer.

- **Encourager le développement de nos relations avec les régions, départements, métropoles :**

- S'appuyer sur l'expérience de certains d'entre nous pour obtenir des aides ou subventions pour la valorisation des métiers, pour l'embauche d'un chargé de mission. Ex : PACA région sud finance 70% du salaire d'un collaborateur pour promouvoir les mesures régionales ou comme en Loir-et-Cher où la préfecture via des fonds de revitalisations, prend en charge la totalité du salaire et frais d'une chargée de mission pour le développement du CODEVE A Table Pour l'Emploi ... Voilà des initiatives à centraliser et relayer auprès de nos départements.

- **Les Médias / Communication :**

- Un référent média dans chaque département, porte d'entrée de la presse locale, des représentants locaux de l'UMIH maîtrisant le discours à tenir, les éléments de langage ; identifiés : par thèmes, par activités ... Pour éviter les « Micros Trottoirs » et diluer les messages souhaités par le national Nécessité d'une ligne de conduite médiatique.
- Revoir et moderniser nos moyens de communication
- Développement du numérique
- Valorisation de l'image de nos métiers

- **International :**

- Présence physique à Bruxelles

- **Interpro :**

- Bel et bien travailler avec l'interpro, qui nous permet de peser, dans des problématiques transversales à d'autres secteurs d'activités, néanmoins en rediscutant le montant de la participation financière sachant que certains départements cotisent déjà au niveau territorial.

« Rapprochement des structures syndicales patronales »

Une évidence !

II / Les « PRINCIPAUX » dossiers, sachant qu'ils seront traités, dans le détail et de façon exhaustive par les Présidents de branche sous la Présidence du Confédéral, en lien avec les Régions.

- **PGE** sans rappeler l'ambiguïté de cette aide : la nécessité d'un allongement automatique de la période de remboursements pour toutes les entreprises en faisant la demande afin de sécuriser leur trésorerie face à cette crise énergétique et ainsi éviter la dégradation des cotations bancaires
- **Energie, Matières premières** encadrer le cout de l'énergie en faisant valoir les effets de nos fermetures successives qui ont fragilisés les trésoreries à défaut proposer la diminution du taux de TVA au moins le temps de la crise énergétique ... Les propositions actuelles du gouvernement ne sont pas satisfaisantes, et restent des usines à gaz ... Nous voulons du pragmatisme
- **Encadrements des Loyers**, travailler sur un rafraichissement des baux commerciaux et la responsabilité des bailleurs face au décret tertiaire
- **Chauffages, climatisation, terrasses** (faciliter la lecture des subventions possibles)
- **Saisonniers / logements / mobilités** : en incitant notamment les professionnels à investir pour loger décemment le personnel par des avantages fiscaux non négligeable, de même pour les communes ou intercommunalité qui feraient l'effort d'investir en ce sens...
- **Le poids des normes dictées par l'Etat**, toujours plus contraignantes qui pèse sur nos entreprises et qui pénalise tant la rentabilité que la transmission des entreprises.
- **Les enjeux du traitement des déchets** qui aujourd'hui sont des plus prégnants, tant par l'état que par les intercommunalités qui peu à peu suppriment ce service que nous payons déjà au prix fort.
- **Accompagner les entreprises dans leur transition éco énergétique** avec des solutions simples à mettre en œuvre.
- **Travailler sur ces nouveaux métiers émergents** dans nos différentes activités afin que chacun d'eux soit régi par un cadre juridique pour une plus large équité normative, légale et fiscale.
- **Mieux former pour mieux transmettre** : l'apprentissage une voix d'excellence où nous devons essayer de faciliter son accès administratif ... le parcours du combattant entre CERFA, Convention et saisie sur la plateforme AKTO, qui décourage les pros

- **Les vieux Loups de mer que sont les Tickets resto et les chèques vacances** qui envahissent nos établissements
- **L'augmentation de la restauration rapide** : type snacking, boulangerie qui grapille des parts de marché en vente à emporter en proposant néanmoins des plats chauds à manger sur place avec table ... ou servant de l'alcool sans licence.
- **Contrats Courts type extra, ou contrats saisonniers**, indispensables pour nos restaurateurs saisonniers ou traiteurs (dont nous évoquerons le développement de la branche) et leurs survies.
- **AirBnB** : continuer le travail entamé afin de faire évoluer et approfondir la réglementation du changement d'usage qui ne concerne que les communes de plus de 200 000 habitants et qui n'est pas adaptée notamment à la ruralité. Limiter le nombre de nuitées, déclaration en ERP (sécurité nationale en raison de l'absence de normes)
- **Transition écologique** : aide à la transformation pour les hôtels les plus anciens
- **OTA** : une obligation de dialogue de partenariat
- **Cartographier et répertorier les licences**, faire évoluer la réglementation
- **Classifier, régir dans un cadre juridique les BAM, RAM ou des karaokés dansant ...** bien souvent soumis à aucune disposition de type P ou avec des heures de fermetures empiétant sur les établissements de nuit.

- **Recrutement et formation :**

Alors oui nous pouvons trouver et faire venir des collaborateurs de l'étranger, mais avec le nombre de chômeurs actuellement, n'avons-nous pas une opération en « local » à mener ?

C'est principalement un travail sur l'attractivité des métiers sur nos territoires en direction des jeunes et auprès des demandeurs d'emplois ou de personnes en reconversion, ces actions sont à mener principalement localement, avec L'état, la région et les UMIH départementales et régionales via des CODEVE (comité de développement de l'emploi) qui peuvent également être soutenus par l'OPCO sur différentes thématiques RH : travail sur un livret d'accueil salariés, un livret d'accueil apprenti, développement de la marque employeur de nos entreprises... et la mise en place d'outils interactifs pour promouvoir les métiers de l'Hôtellerie Restauration.

Des initiatives sur plusieurs départements ont lieu, il s'agit aujourd'hui d'en informer les départements afin de s'inspirer de ces dispositifs.

« N'avons-nous pas un problème d'image, d'identité ? »

Nous voudrions proposer ici une image utilisée par J.B. LEMOYNE Secrétaire d'Etat au Tourisme qui disait que nos métiers étaient, non pas un ascenseur social, mais un « escalier social ».

En effet, dans l'ascenseur, il suffit d'appuyer sur le bouton de l'étage désiré pour y accéder. Par l'escalier, il faut faire l'effort.

Et c'est cet effort, cette notion de travail, de réussite par le travail que nous devons remettre au goût du jour. Et l'Etat doit, a l'obligation d'être à nos côtés.

Offrir la possibilité et la facilité d'embauche « à la volée », en particulier pour les contrats courts type extra, saisonnier, jobs d'été

Et notre combat, au-delà de l'aspect médiatique, de communication auprès du grand public, de nos établissements scolaires, etc ... sera aussi et surtout à mener contre, ou avec l'Etat en l'amenant à revoir la fiscalité de nos entreprises et le cout du travail (heures supplémentaires non fiscalisées et non surchargées, annualisation, flexibilité)

« Envoyons du Rêve, mais un Rêve accessible »

Concernant la formation de nouveaux salariés dans nos métiers, de nombreux dispositifs de formation sont à disposition entre les formations des CFA, mais également via les POEI ou POEC (pour des formations courtes d'environ 400H) et qui sont entièrement pris en charge.

L'éducation nationale, là aussi notre implication nationale et locale doit être plus pressante. Revoyons les programmes, et changeons les discours tenus par les professeurs en leurs faisant connaître le monde l'entreprise ...

« Pour la Formation : « UMIH FORMATION » : notre partenaire indiscutable »

Pensons à favoriser, dans la mesure du possible, la e-formation pour nos employés.

- La ruralité :

La ruralité est agitée par les pouvoirs publics depuis quelques années, mais les retours sont peu satisfaisants. Une commission économique dans le cadre des Nouvelles Ruralités a vu le jour, des propositions ont été portées par l'UMIH, mais aujourd'hui nous avons réellement besoin d'avancées significatives afin de faire évoluer le monde économique de nos territoires ruraux qui voient mourir son dernier commerce bien souvent le café restaurant, perte de lien social, et d'attractivité de ces villages ... il est stratégique pour nos entreprises que nous retournions au combat pour défendre la création d'un 6ème ERP aux normes allégées, la mise en place d'une ZRR sur du long terme etc, et l'accompagnement des ces repreneurs ou créateurs d'entreprises.... Sans oublier le dossier des pré-enseignes.

- Régime de mutuelle de la branche :

Réfléchir, proposer et acter un nouveau système de prévoyance santé, adéquat et équitable tant pour les salariés que pour les entreprises.

C'est un beau voyage de 4 ans qui s'annonce ...
... Ce voyage nous souhaitons tenir la barre du bateau UMIH, en porter haut les couleurs,
donner le cap après que nous en ayons débattu, et que tous ensemble, nous ramions
dans le même sens et au même rythme.
L'individuel doit passer après le collectif dans l'intérêt général de l'UMIH,
des entreprises, des patrons et des familles que nous représentons.

Merci

