

# L'INSTALLATION



Pour ouvrir une boulangerie, il ne suffit pas seulement de le vouloir. La loi du 5 juillet 1996 et le décret du 2 avril 1998 fixent les conditions de qualification requises pour exercer certaines activités professionnelles.



Depuis la loi du 25 mai 1998, pour ouvrir une boulangerie, il est obligatoire :

– d'être titulaire d'un CAP ou d'un titre de niveau égal ou supérieur. Si ce n'est pas le cas, il faut justifier d'une expérience professionnelle réelle de trois années sur le territoire de la Communauté Européenne.

– d'assurer, à partir de matières premières choisies, le pétrissage de la pâte, sa fermentation et sa mise en forme, ainsi que la cuisson du pain sur le lieu de vente au consommateur final ; aucun pain, à aucun stade de la production ou de la vente, ne peut être surgelé ou congelé. Dans le cas d'une vente itinérante, le pain doit être fabriqué en respectant les mêmes règles.

## POURQUOI S'INSTALLER ?

Avant de créer ou de reprendre une boulangerie, il convient de répondre précisément à plusieurs questions. La première d'entre elles est fondamentale pour le développement futur de la boulangerie : qu'est-ce que l'on veut faire et où souhaite-t-on aller ?

Devenir son propre patron, c'est la meilleure façon de valoriser sa formation. En devenant travailleur indépendant, le boulanger met en pratique ce qu'il a appris de la manière qu'il souhaite.

Si le boulanger n'est plus un débutant, d'autres motivations guident souvent son choix. L'objectif peut être d'agrandir son affaire. Dans le cas d'un artisan plus âgé, la reprise d'un fonds plus important le conduira à diminuer son rythme de travail en se faisant aider par un personnel compétent et plus nombreux.

Si l'aspect " technique " est essentiel, il faut également garder à l'esprit l'aspect " comptable "

d'une installation. Savoir gérer son affaire est aussi important que savoir faire son pain.

Enfin, pour démarrer, le repreneur doit " partir " prioritairement sur ce qu'il sait faire le mieux. Avec une formation de boulanger, il orientera ses recherches vers une entreprise dont la plus grande partie du chiffre d'affaires est réalisée par la vente de pain, sans toutefois négliger le domaine de la restauration rapide et de pâtisserie.

## LE CHOIX DU LIEU

Le choix du lieu est très important lorsqu'on veut s'installer. La zone de recherche est variable : région, département, commune. Cependant, il est conseillé d'élargir au maximum cette zone. Plus elle est grande, plus les chances de trouver une affaire correspondant à ce que l'on souhaite sont élevées.



## LE FONDS DE COMMERCE

Un fonds de commerce est un ensemble d'éléments corporels et incorporels constituant une entreprise. Un fonds peut être acheté par une personne physique, un boulanger, ou une société.

Les éléments corporels comprennent : le matériel de fabrication, les moyens de transport, le mobilier et l'agencement.

Les éléments incorporels intègrent : la clientèle, le droit au bail, le nom commercial et l'enseigne, et éventuellement les brevets et les licences.

Le stock de marchandises n'entre pas dans la valeur du fonds de commerce. Il fait l'objet d'une évaluation et d'un règlement séparé.

La taille de la boulangerie dépend principalement des capacités financières du repreneur. Elles sont constituées de son propre capital, d'aides fournies par des amis, de la famille ou d'autres partenaires, de capitaux empruntés et éventuellement de subventions qu'il a pu collecter (exemples : aides aux chômeurs qui souhaitent s'installer ou aides pour s'installer dans des zones rurales).

## ÊTRE INFORMÉ ET CONSEILLÉ

Pour un boulanger qui souhaite s'installer, il est plus que recommandé d'être informé et conseillé.

Les meuniers sont souvent bien placés pour savoir quels sont les fonds de commerce disponibles.

Les marchands de fonds et les notaires ont pour vocation de rapprocher acheteurs et vendeurs. Ils jouent également le rôle de conseil tout au long de la vente. Leur travail est rémunéré sous la forme d'une commission prélevée sur le montant total de la vente.

Les syndicats départementaux de la boulangerie ont une très bonne connaissance de leur secteur. Eux aussi peuvent rapprocher acheteurs et vendeurs, et conseillent efficacement dans le cadre d'une installation.

Les Chambres de Commerce et de Métiers donnent également des informations sur certains types de fonds mis en vente.

Enfin, les petites annonces de la presse professionnelle ou locale reflètent précisément l'état du marché, ainsi que les sites internet spécialisés.

## ACHETER OU ÊTRE EN GÉRANCE

Une fois la question du choix du fonds de commerce résolue, le boulanger doit réfléchir aux modalités de reprise : acheter ou " être en gérance " ?

### ACHETER UN FONDS DE COMMERCE

Cela ne signifie pas que l'on est propriétaire des murs. Cette solution est intéressante mais relativement rare, surtout s'il s'agit d'un jeune boulanger. L'achat des murs augmente significativement le montant de l'investissement de départ. S'il est seulement propriétaire du fonds, il paie un loyer pour les murs.

Précisons à cet égard que, pour donner son fonds de commerce en location gérance, le boulanger propriétaire du fonds de commerce doit s'assurer que son bail l'y autorise. Ainsi, si une clause du type : " ...d'occuper les lieux personnellement... " est exprimée dans le contrat de bail, il ne peut donner son fonds en gérance qu'avec l'accord du propriétaire des murs.



## LA LOCATION-GÉRANCE

Le propriétaire donne son fonds à louer moyennant le versement d'une redevance et d'une caution. Celle-ci est récupérée en fin de gérance par le locataire gérant, c'est-à-dire par le boulanger qui exploite le fonds à ses risques et périls.

Pour le propriétaire, cette formule représente un bon placement, souvent supérieur à un placement bancaire traditionnel.

Pour le locataire gérant, c'est un moyen de se constituer un apport en vue d'acheter plus tard son propre fonds.

## ÉVALUER UN FONDS DE COMMERCE

Avant d'acheter ou de louer un fonds, le boulanger doit entreprendre une véritable " radioscopie " de l'entreprise. Aidé de ses conseillers, il l'étudie dans les moindres détails. Il met en évidence les forces et les faiblesses pour établir un résultat prévisionnel qui conditionne sa décision finale. Trois éléments sont pris en compte.

### L'ANALYSE COMMERCIALE

Elle repose sur les paramètres qui composent l'environnement commercial du fonds.

Le boulanger commence par évaluer la qualité de son emplacement. Celle-ci dépend tout d'abord des concurrents. Il est impératif pour lui de connaître les prix, les produits et services qu'ils proposent, les jours et les horaires d'ouverture, les périodes de vacances. Il s'intéresse ensuite à la clientèle. Il détermine ses goûts, ses habitudes, son âge moyen, les principales catégories socio-professionnelles qui la composent. En ce sens, il peut être utile de passer quelques heures devant le magasin, à des jours différents, pour évaluer réellement la fréquentation.

Il envisage également l'évolution de son fonds de commerce. La quartier va-t-il ou non se développer ? De nouveaux aménagements, comme la construction d'un centre commercial, sont-ils envisagés ? La concurrence se renforcera-t-elle dans un proche avenir ? Plusieurs organismes, la mairie en premier lieu, lui donneront ces informations, à partir notamment du Plan Local d'Urbanisme (PLU). Concernant les produits, il fait le point sur ceux qui sont vendus, à quels prix, comment ils sont fabriqués. À partir de là, il peut envisager les produits nouveaux qu'il pourra commercialiser.

Enfin, il s'intéresse à la politique commerciale. Celle-ci dépend du personnel en place, et des actions promotionnelles et publicitaires réalisées.

Une fois ce travail accompli, il passe à la seconde étape.

### L'ANALYSE DE LA PRODUCTION

Celle-ci se fait en trois phases.

Dans un premier temps, le boulanger analyse les moyens de production. Il dresse un état complet du matériel en vérifiant plusieurs points : date d'acquisition, degré de vétusté, capacité, propriété ou location, contrats de maintenance, conformité aux normes d'hygiène et de sécurité.

Ce dernier point est particulièrement important. En effet, en cas de contrôle par l'administration après la vente, cette dernière peut imposer une mise en conformité des locaux et du matériel si nécessaire. Dans ce cas, les investissements de mise à niveau peuvent être importants. Il vérifie aussi tout ce qui concerne les sources d'énergie.

Ensuite, il " fait le tour du propriétaire ". Avec son conseiller juridique, le boulanger étudie le contrat de bail dans ses moindres détails. Il note l'état général des locaux, leur conception, la disposition et le bon état des matériels et les possibilités de

## LE CONTRAT DE BAIL

Il définit les " liens " qui unissent le boulanger à son propriétaire. Ce contrat comporte les clauses suivantes :

- la durée du bail (en général 9 ans) ;
- le prix du loyer pour les murs ;
- les activités autorisées (attention à certaines clauses qui peuvent interdire, par exemple, l'activité de pâtisserie ou de traiteur) ;
- la possibilité de faire des travaux ;
- la responsabilité de l'entretien et des réparations.

Concernant ce dernier point, les grosses réparations sont normalement à la charge du propriétaire. Le locataire doit assurer l'entretien courant.

## AIDES AUX ENTREPRISES

Alimenté par CMA France et la Direction générale des entreprises, ce service est une source centrale de diffusion d'information sur les aides aux entreprises, avec près de 2 000 dispositifs publics référencés.

Consulter le site : [www.aides-entreprises.fr](http://www.aides-entreprises.fr)

transformation. Il vérifie que les locaux sont conformes aux règles d'hygiène. Il s'intéresse ensuite à la façade et à l'intérieur de la boutique. La qualité de leur état conditionne en grande partie la bonne marche de la boulangerie. Si c'est le cas, il se réjouit de la présence d'un logement intégré au fonds de commerce. La surveillance des activités sera facilitée et les déplacements pour aller travailler supprimés.

## L'ANALYSE COMPTABLE

C'est souvent la partie la plus importante de l'évaluation d'un fonds. Elle est réalisée par un expert comptable. À partir des pièces comptables du dossier, il émet un avis sur " l'état de santé " et la rentabilité de la boulangerie.

À la lecture du bilan et du compte de résultat de l'entreprise des trois dernières années d'activité, l'expert examine les points suivants :

- il compare les résultats annuels entre eux ;
- il étudie le chiffre d'affaires par activité (boulangerie, viennoiserie, etc.) ;
- il étudie les charges, notamment la masse salariale et les achats ;
- il apprécie les moyens humains : compétences, départs en retraite à prévoir à court terme, etc. ;
- il estime la rentabilité exacte de la boulangerie.

Toutefois, aussi sérieuse soit l'analyse, les risques d'erreurs ne sont pas tous supprimés. Évaluer un fonds est un exercice très difficile. Sa valeur réelle dépend de nombreux facteurs qui ne sont pas tous quantifiables. Le " coup de foudre " d'un boulanger pour une affaire fait partie de ces paramètres que l'analyse la plus pointue ne pourra jamais cerner.

## LE PLAN DE FINANCEMENT

C'est un tableau qui prévoit les besoins et les ressources du financement. Le boulanger l'établit, en fonction de ses ressources et de ses attentes, pour déterminer les crédits nécessaires.

Modèle de plan de financement	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Besoins :</b> - Investissement Fonds de commerce Matériel éventuel Travaux éventuels Frais d'établissement <sup>(1)</sup> - Besoins en fonds de roulement - Remboursement d'emprunts			
<b>Total des besoins :</b>			
<b>Ressources :</b> - Apport de fonds propres - Autofinancement prévisionnel <sup>(2)</sup> - Aides et subventions - Emprunts à moyen terme - Emprunts à long terme			
<b>Total des ressources :</b>			
<b>Différence :</b> Ressources - Besoins :			
<b>Cumul sur les 3 ans :</b>			

(1) Les frais d'établissement comprennent la commission du marchand de fonds, les droits d'enregistrement, les frais de rédaction et de publicité d'actes, les loyers d'avance prévus dans le bail.

(2) Moyens financiers que l'entreprise dégage de son activité.

## LE PRIX I

Maintenant que le boulanger a choisi son fonds, les deux parties concernées, acheteur et vendeur, doivent se mettre d'accord sur le prix.

### COMMENT LE DÉTERMINER

Comme pour tout bien ou service, le prix d'un fonds repose sur le principe de l'offre et de la demande. Si l'offre est forte, c'est-à-dire si de nombreuses personnes souhaitent acheter le fonds, le prix a tendance à monter. À l'inverse, il baisse. Cependant, en règle générale, le prix d'un fonds est fixé en fonction du chiffre d'affaires, sans tenir compte des tournées, s'il y en a. De même, on peut exclure du calcul certaines livraisons à des collectivités dont la pérennité est incertaine. On applique un pourcentage pour le déterminer. Celui-ci est variable selon la situation de l'entreprise. À la

campagne, il est compris entre 60 et 90 %, à la ville entre 80 et 100 % du chiffre d'affaires. Cependant, pour certaines affaires vraiment exceptionnelles, ce pourcentage peut être supérieur. Il conviendra aussi d'évaluer le matériel en fonction de son état.

## LA NÉGOCIATION

Pour autant, un prix n'est jamais une valeur figée. Dans tous les cas, la négociation s'impose. Le boulanger ne se trouve alors plus sur un " terrain " technique. Il doit faire preuve de psychologie pour obtenir le plus bas prix possible.

Cette phase de négociation ne s'improvise pas. Il convient de la préparer, notamment en fixant les limites qu'on s'impose.

Une fois la négociation menée, et les modalités de paiement fixées, les deux parties concrétisent leur accord par la signature d'un compromis de vente.

## LA SIGNATURE DU COMPROMIS

Le compromis de vente est essentiel car il engage l'acheteur et le vendeur. Il comprend, au minimum, les informations suivantes :

- les caractéristiques détaillées du fonds ;
- le chiffre d'affaires et le bénéfice réalisés au cours des trois dernières années ;
- la désignation du bail (date, durée, nom et adresse du bailleur) ;
- une clause de non-concurrence pour le vendeur limitée dans l'espace et le temps ;
- la date d'acquisition réelle du fonds ;
- le prix ;
- les modalités de paiement ;
- les conditions suspensives comme, par exemple, le cas où le boulanger n'obtiendrait pas un prêt ou à un taux trop élevé.

## LE FINANCEMENT I

Avant la signature du compromis, le boulanger a pris soin d'assurer le financement de son achat.

Les premiers organismes pouvant financer l'achat d'un fonds sont, bien sûr, les banques. Pour accorder un prêt, elles exigent en général un apport personnel. Par ailleurs, elles étudient en détail le dossier présenté par le boulanger pour savoir si l'affaire est saine. Pour limiter leurs risques, elles prennent des garanties sur le fonds de commerce et le matériel.



En cas de difficulté majeure, elles peuvent imposer la vente de la boulangerie pour rembourser tout ou partie de l'emprunt contracté.

Enfin, les banques peuvent faire appel à des cautions. Celles-ci sont données par des proches ou par des organismes professionnels spécialisés, les sociétés de caution mutuelle professionnelles. Moyennant le versement d'une cotisation, ces sociétés se portent garantes du boulanger.

L'autre source de financement partiel est tout simplement... l'État (voir les aides aux entreprises page 250).

Hormis les banques, le boulanger peut faire appel au meunier mais, dans ce cas, il devient

## CODE NAF

Le code NAF (Nomenclature d'Activité Française) a remplacé le code APE (Activité Principale Exercée) depuis 1993. Il permet à l'administration de classer des activités. Voici les codes NAF de la profession :

- 10.71C - Boulangerie-pâtisserie artisanale ;
- 10.71B - Terminaux de cuisson ;
- 10.71A - Boulangerie et pâtisserie industrielle ;
- 10.71D - Pâtisserie artisanale.

dépendant de son fournisseur et n'a plus de marge de négociation du prix de la farine. Il peut aussi se tourner vers une société de crédit-bail pour compléter son financement. Pendant la durée du crédit-bail ou leasing, le boulanger est seulement locataire de son fonds. À l'issue du contrat, il en devient propriétaire. En général, le crédit-bail est un moyen de financement coûteux.


Enfin, le boulanger "fait l'inventaire" du personnel. Il étudie les qualifications, les compétences professionnelles, les salaires, l'ancienneté et... la motivation à travailler pour un nouveau patron. En cas de cession de fonds de commerce, la poursuite

des contrats de travail en cours est obligatoire. Le nouveau propriétaire peut toutefois procéder à des licenciements économiques.

À noter que les relations employeurs-employés sont détaillées dans la convention collective des entreprises de boulangerie artisanale code NAF 10.71C.

## LE STATUT I

Le choix du statut a une importance capitale. Il conditionne le mode de comptabilité de la boulangerie, et le régime fiscal et social. En fait, il conditionne le montant des impôts et des charges sociales à reverser.

 Pour faire son choix, le boulanger a intérêt à s'entourer de conseillers. Les experts-comptables, les notaires, les avocats, les Chambres de Commerce et d'Industrie, les Chambres des Métiers, les organismes professionnels sont à même de le conseiller.

## ENTREPRENDRE SEUL

Si le boulanger souhaite rester "seul maître à bord", il a deux possibilités.

Première solution : il crée une entreprise individuelle. Pas besoin de capital social, de statut, d'associé, une simple inscription au Centre des Formalités des Entreprises et au Répertoire des Métiers suffit. Le coût de création est faible. À noter qu'en cas d'échec, la responsabilité du boulanger est totale. Par ailleurs, il ne bénéficie ni du chômage ni d'indemnités en cas de maladie ou d'accident du travail.

Deuxième solution : l'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL). La responsabilité du boulanger est limitée à son apport en capital. Comme dans le cas précédent, il n'est pas salarié. Il paie ses impôts par rapport au montant des bénéfices de la boulangerie.

Il existe aussi la Société par Actions Simplifiées Unipersonnelle (SASU).

## ENTREPRENDRE À PLUSIEURS

Lorsqu'un boulanger souhaite créer une entreprise avec d'autres partenaires, il a le choix entre plusieurs statuts de société. La SARL (Société à Responsabilité Limitée) et la SNC (Société en Nom Collectif) sont les plus courantes mais il existe aussi les sociétés coopératives participatives ou d'intérêt collectif (SCOP et SCIC).

## ARTISAN OU MAÎTRE ARTISAN : À QUI AI-JE L'HONNEUR ?

Les titres n'existent pas seulement pour flatter l'orgueil. C'est une bonne façon de mettre en valeur son métier et son expérience.

Pour revendiquer le titre d'artisan, le boulanger est obligatoirement inscrit au **Régistre des Métiers**. Il possède soit un diplôme ou un titre homologué soit, à défaut de diplôme, il exerce depuis au moins dix ans.



Le maître artisan est titulaire du brevet de maîtrise. Après deux ans de pratique, il a demandé le titre de maître artisan, mentionné au Répertoire des Métiers.



Ce titre est décerné par une commission régionale des qualifications.

Ces deux statuts permettent de bénéficier d'une image positive vis-à-vis de ses clients.

## LE STATUT DU CONJOINT

Quand le conjoint du chef d'entreprise travaille activement et de façon régulière dans la boulangerie, il faut faire un choix entre 3 statuts.

Le chef d'entreprise doit déclarer ce choix au guichet unique des entreprises et le conjoint doit faire une attestation écrite sur l'honneur pour confirmer ce choix.

### LE CONJOINT ASSOCIÉ

C'est envisageable seulement si l'entreprise est exploitée sous forme de société, si le conjoint y détient des parts et s'il n'est pas rémunéré.

La protection sociale est identique à celle du conjoint.

Ce statut prend fin si le conjoint cède ses parts.

En cas de décès du gérant, l'associé reste dans l'entreprise tant qu'il détient ses parts.

### LE CONJOINT SALARIÉ

C'est la solution la plus simple mais la plus coûteuse pour l'entreprise.

Le conjoint doit avoir signé un contrat de travail et percevoir un salaire.

Il bénéficie d'une couverture sociale.

Ce statut prend fin en cas de rupture du contrat de travail.

### LE CONJOINT COLLABORATEUR

Il ne doit pas être rémunéré, ni associé si l'entreprise est une société.

Il peut cumuler ce statut avec une activité salariée par ailleurs.

Il bénéficie d'une protection sociale complète

Depuis 2022, ce statut prend fin automatiquement au bout de 5 ans.

Si aucune déclaration n'a été faite pour changer de statut, le conjoint passe automatiquement au statut de conjoint salarié.

Le statut cesse également automatiquement en cas de décès du chef d'entreprise, du changement de statut de l'entreprise et du divorce ou de la cessation du Pacs.



## LES FORMALITÉS

Une fois toutes ces questions réglées, il n'y a plus qu'à... assurer les différentes formalités administratives, et ce n'est pas une mince affaire. Heureusement, un organisme est là pour venir en aide au boulanger menacé d'être enseveli sous la paperasse. C'est le Centre de Formalités des Entreprises (CFE). Implanté généralement à la Chambre des Métiers, il fait le lien entre toutes les administrations.

## LES ASSURANCES

Cette fois-ci, tout est prêt ? Presque... Il ne manque plus que les assurances.

Être bien assuré, c'est d'abord estimer l'entreprise à sa juste valeur.

Les assurances sont contractées vis-à-vis des biens et des personnes.

L'assurance " pertes d'exploitation " permet d'être indemnisé en cas d'arrêt de la boulangerie suite à un sinistre, un accident ou une maladie.

L'assurance " sur la valeur vénale " intervient lorsqu'un sinistre entraîne la perte totale ou partielle du fonds.

Les bâtiments et le matériel peuvent être couverts par une assurance multirisque (incendie, explosion, dégât des eaux, vol, catastrophes naturelles...).

L'assurance " responsabilité civile " est souvent intégrée à l'assurance précédente. Elle prend en charge les dommages corporels et matériels causés à un tiers, notamment les clients, par le boulanger ou l'un de ses employés. L'assurance juridique permet de couvrir les frais de justice en cas de procès



Boulangerie Kayser à New York

## EXERCER SANS ÊTRE PATRON

Derrière le mot “ boulanger ” se cachent de multiples façons d'exercer un métier. Pour l'ouvrier qualifié, s'installer à son compte est ce qui vient le plus naturellement à l'esprit. Il peut également pratiquer son métier dans un autre contexte : hôtel, restaurant, etc.

S'il enrichit sa formation de base, il a la possibilité de prétendre à des postes de technico-commercial, de chef de fabrication, de chef de projet, de boulanger d'essai ou de démonstrateur. Il peut également chercher à être formateur.

Par ailleurs, les métiers de la boulangerie et de la pâtisserie offrent, par la voie de la qualification, des évolutions de carrière importantes. Les minoteries, les entreprises fabriquant du matériel ou des avant-produits, les entreprises commerciales diverses permettent de faire fructifier sa formation.

À noter qu'une formation peut être prise en charge au titre du plan de formation de l'entreprise mais aussi via le Compte Personnel de Formation (CPF).



Des sujets d'examen sont en ligne sur le site Devenir Boulanger.

## BOULANGER : un métier qui s'exporte

Pendant longtemps, travailler à l'étranger était réservé surtout aux ingénieurs, aux cadres ou aux techniciens confirmés. Aujourd'hui, les métiers

artisans ou de qualification équivalente aux CAP ou BAC sont également demandés. Ceci est d'autant plus vrai que ces métiers sont “ typiquement français ”. C'est le cas de la gastronomie et, donc, de la boulangerie-pâtisserie. De nombreuses écoles de boulangerie se sont ouvertes dans tous les pays du monde. La formation à la fabrication des viennoiseries et du pain français est très recherchée, ce qui crée des postes de formateurs. Les grandes chaînes d'hôtels aux nombreuses étoiles sont implantées partout dans le monde et recherchent des responsables qualifiés.

## OÙ ALLER ?

Les destinations les plus accessibles sont celles des pays de la Communauté Européenne. À l'intérieur, aucun obstacle empêche la circulation des hommes et des marchandises. Le demandeur d'emploi en France peut tenter sa chance dans les autres pays de la Communauté. S'il a perçu en France des indemnités pendant au moins quatre semaines, il touchera son allocation encore trois mois dans le pays européen de son choix. Passé ce délai, s'il souhaite conserver ses droits, retour à la case départ.

Cependant, pour ceux qui ont l'âme plus aventurière, certaines destinations offrent des perspectives intéressantes. À l'ouest, les États-Unis, le Canada et l'Amérique du sud sont des terres de conquête. À l'est, le Japon, la Chine, la Thaïlande, la Corée ou certains pays du Moyen-Orient accueillent les boulangers français les bras ouverts. Dans tous les cas, il est très important de préparer méticuleusement son départ.

## PRÉPARER SON DÉPART

Pour exercer à l'étranger, il ne suffit pas d'être un bon professionnel. Ceci implique de se couper de sa famille et de ses amis, au moins pendant un temps. Il faut donc être psychologiquement solide et peser très honnêtement le pour et le contre avant de partir. Pour se faire une première idée, il est conseillé de prendre plusieurs semaines de vacances dans le pays choisi. Ce premier contact sera l'occasion d'observer les mentalités et les habitudes.

Au retour, il sera plus facile de savoir si sa personnalité est compatible avec celle des futurs hôtes.

Partir à l'étranger, c'est également disposer d'un minimum d'argent (c'est bien), et éventuellement parler la langue ou au moins l'anglais (c'est encore mieux). C'est enfin consacrer beaucoup de temps pour trouver l'emploi qui pourra satisfaire au mieux les attentes.

## LE CONTRAT DE TRAVAIL

Une fois un emploi trouvé, se pose, comme toujours, la question du contrat de travail. Et, comme toujours, il convient de l'éplucher dans les moindres détails.

Première question à soulever : l'origine du contrat. Dépend-il du droit français ou des lois du pays d'accueil. En la matière, il n'y a pas de "vérité". En fonction des pays, les lois en vigueur sont plus ou moins avantageuses pour celui qui part. Cependant, de manière générale, la législation française couvre mieux les salariés que beaucoup d'autres législations. Autres questions parmi bien d'autres : la rémunération, la monnaie avec laquelle elle est établie, ainsi que les frais liés au voyage et à l'installation. En effet, selon le taux de change, il peut être plus ou moins avantageux d'être payé dans la monnaie du pays d'accueil. De même, le voyage, le déménagement et le logement peuvent être partiellement, voire totalement pris en charge. Autant d'avantages en nature qui améliorent considérablement "l'ordinaire".

## LA PROTECTION SOCIALE

Ce point capital concerne la sécurité sociale, les prestations familiales, la retraite et l'assurance chômage. Deux cas de figure sont possibles.

### **Le cas du travailleur détaché**

C'est un travailleur envoyé par son entreprise à l'étranger, pour une durée déterminée, éventuellement renouvelable. L'entreprise a son siège social en France. Pendant cette période, le travailleur conserve les

droits du régime français de sécurité sociale, excepté les prestations familiales, si sa famille l'accompagne à l'étranger. En cas de perte d'emploi, il bénéficie de l'assurance chômage. Les formalités à accomplir par l'employeur varient selon les pays.

### **Le cas du travailleur expatrié**

Au sens du code de la sécurité sociale, il a conclu directement un accord avec une entreprise implantée à l'étranger, a été recruté par une entreprise française pour travailler à l'étranger ou a choisi d'y rester, au-delà de la limite maximale autorisée dans le cadre d'un détachement.

Le travailleur expatrié dépend de la législation locale en matière de sécurité sociale. Comme celle-ci est la plupart du temps insuffisante, il a tout intérêt à souscrire une assurance locale.

En cas de perte d'emploi, il touche les allocations de chômage locales à condition qu'il reste pour les percevoir et qu'il cherche du travail dans le pays d'accueil.

Dans le cas d'un retour en France, deux solutions sont possibles. Les Assedic peuvent prendre en charge le travailleur expatrié à condition qu'il ait perçu à l'étranger des allocations de chômage pendant une certaine durée. Deuxième possibilité, il travaille pendant quelques temps en France pour acquérir des droits.

## LE CLUB TELI

*Le Club TELI est une association loi 1901 créée en 1992 qui vise à faciliter la mobilité internationale et qui comptabilise déjà plus de 78 000 membres dans le monde. Le Club propose des offres à pourvoir mais aussi un suivi personnalisé qui permet aux candidats d'avancer dans leur projet.*

*Le Club TELI c'est une base de données avec en permanence :*

- plus de 3 000 offres en ligne ;
- plus de 500 dossiers.

*De quoi envoyer sa candidature à environ 80 000 employeurs partout dans le monde.*

*<https://www.teli.asso.fr>*