

## Sommaire

interactif 

- Bilan de la saison P.2**
- Contrôle des prix P.2**
- Publi-communicé Action**
- Logement P.4**
- Un toit, un emploi P.5**
- Représentativité P.5**
- Transition numérique P.6**
- Gestion des biodéchets P.6**
- Publi-communicé Mews P.7**
- Worldskills P.8**
- Jeunes Talents P.8**
- Saffhon P.10**
- UMIH 51, UMIH 87, UMIH 38 P.12**
- Portrait : Alexis Duvernoy P.13**

## Carnet

Yvonne Bécam, épouse d'Hervé Bécam, ancien vice-président

Nicolas Vion, président de l'UMIH Guadeloupe

## Agenda

Octobre 2023 webinaire « la SCI de l'hôtelier » par Me Pépin (partenariat Notel)

24 octobre : CA de l'UMIH

27 au 30 novembre : Congrès de l'UMIH à Angers

n° 9 - septembre 2023

## Le mot du président

Chers collègues,

Tout d'abord, je ne peux débiter mon propos sans évoquer le drame survenu dans un établissement bordelais où 25 personnes ont été contaminées par la toxique botulique et l'une d'entre elle est décédée. Mes pensées vont bien évidemment aux victimes et à leurs familles.

Mais ce drame nous oblige à nous interroger sur nous-mêmes en tant que restaurateurs. Notre profession est une des plus ouvertes. Aucun diplôme n'est requis pour ouvrir un établissement de restauration. Et par conséquent nombre de non-professionnels s'improvisent cuisinier. Ce métier requiert bien sûr de la passion mais surtout des compétences-métier, des savoir-faire en matière d'hygiène alimentaire. Les clients nous font confiance quand ils poussent la porte de nos restaurants, nous ne devons pas les trahir. C'est pourquoi l'UMIH rappelle que la formation en hygiène est obligatoire pour l'ouverture



Thierry Marx

d'un établissement de restauration commerciale.

La mission de l'UMIH est de représenter, de défendre les pro-

fessionnels face aux pouvoirs publics, bien sûr, mais également de leur apporter des solutions concrètes aux problématiques rencontrées.

Ainsi, l'UMIH a signé deux partenariats qui vont dans ce sens. Le premier, avec Action Logement, propose des solutions aux problèmes de logement de nos jeunes salariés et de nos apprentis. Le second, avec France numérique, permet à des petites entreprises d'envisager un plan de développement numérique.

C'est notre rôle -et nous continuerons dans cette voie- de vous accompagner dans votre vie quotidienne de chef d'entreprise.

Thierry Marx,  
Président confédéral

## Bilan touristique estival : positif mais contrasté

**La ministre du Tourisme, Olivia Grégoire, a présenté le 28 août un bilan positif de la saison estivale. Pour autant, tous les secteurs ne sont pas logés à la même enseigne.**

88 % des Français sont partis en vacances ou en week-end de plus de deux nuitées malgré le contexte inflationniste qui les a obligés à des arbitrages, en particulier sur les sorties au restaurant.

Les clientèles internationales sont de retour (+29 % vs 2022), notamment les Américains (+22 %), les Asiatiques (+119 %) dont +140 % pour les Japonais. L'arrière-saison s'annonce très positive avec des premiers chiffres encourageants : +4 % de réservations dans l'hôtellerie classique, +26 % pour l'hôtellerie de plein-air et +20 % pour la location de meublés touristiques.

En 2023, le total des arrivées devraient s'établir entre 78 et 82 millions, dont 70 % de clientèle européenne et les recettes entre 64 et 67 milliards.

### De profondes mutations

Globalement, les Français partent moins longtemps l'été (2 semaines au lieu de 3), mais plus souvent au cours de l'année, décident tardivement de



Olivia Grégoire, ministre du Tourisme aux côtés de François de Canson président d'ADN Tourisme, Caroline Le Boucher, directrice générale d'Atout France.

leur destination. Ainsi, cette année, des destinations habituellement phares ont vu leur fréquentation diminuée au profit de régions qui développent un « autre » tourisme. La montagne a ainsi connu une montée en puissance : +13,6 % de fréquentation dans les Alpes du Nord, +7 % dans les Pyrénées. Le tourisme à la campagne se développe également

(notons la progression de 5 % de la Bourgogne Franche-Comté).

### Poids de l'inflation

Selon l'Observatoire MKG, le pouvoir d'achat des Français en recul, les fortes chaleurs, les craintes du surtourisme ou les reports vers d'autres types d'hébergement ont contribué au recul du taux d'occupation dans l'hôtellerie (-2,2

vs 2022). Alors que les locations meublées continuent de progresser. En restauration, "La clientèle française plus sensible aux tarifs réduit sa consommation au restaurant. Le restaurant devient exceptionnel", constate Eric Abihssira, vice-président de l'UMIH.

Le secteur reste inquiet de l'évolution du contexte économique.

## Contrôles renforcés sur les prix !

**Lors de la conférence de presse, la ministre des PME et du Tourisme a quelque peu refroidi l'ambiance quand elle a annoncé la multiplication des contrôles sur les prix dans les CHR.**

« Les augmentations des coûts de main-d'œuvre, de l'énergie, des matières premières expliquent ce phénomène, mais attention de ne pas aller trop loin dans un contexte inflationniste qui entrave le pouvoir d'achat des Français » a-t-elle déclaré.

Face à la hausse des coûts et au remboursement des PGE, les chefs d'entreprise n'ont pas eu d'autre choix que d'augmenter les prix. Cette augmentation, dans la majorité des cas, s'est effectuée de manière raison-



nable. Les clients subissant, eux-mêmes de plein fouet les effets de l'inflation en sont le meilleur juge.

### Focus sur les locations de meublés

Par ailleurs, la ministre a également annoncé la mise en place prochaine (avant la fin de l'année) d'un observatoire des prix des locations meublées sur les plateformes dédiées. Une information notifiée sur les plateformes par une pastille « prix raisonnable » ou « prix non-raisonnable » devrait rendre l'offre plus transparente pour le client.

[Retour sommaire](#)



# Votre fournisseur d'électricité et de gaz naturel

Bénéficiez d'une remise  
spéciale adhérent UMIH  
sur votre MWh de gaz ou  
d'électricité consommés



**TotalEnergies**

**L'énergie est notre avenir, économisons-la !**

Plus d'informations sur [totalenergies.fr/professionnels](https://totalenergies.fr/professionnels). TotalEnergies Electricité et Gaz France, SA au capital de 5 164 558,70 euros - Siège social : 2bis rue Louis Armand - Paris 15 - 442 395 448 RCS

# Démarrer dans la vie active

**Jeune de moins de 30 ans, vous avez besoin de vous loger ? Action Logement, acteur majeur du logement en France, vous propose une offre locative diversifiée et des aides spécifiques pour vous accompagner dans votre parcours emploi-logement.**

## La recherche d'un logement adapté

Différentes solutions existent pour répondre à tous les besoins :

- Les logements sociaux aux loyers modérés, accessibles sous conditions de revenus, depuis la plateforme [al-in.fr](http://al-in.fr)

- Les logements intermédiaires et pri-vés, à retrouver notamment sur [actionlogement.fr/logement-intermediaire-jeunes](http://actionlogement.fr/logement-intermediaire-jeunes) et sur la plateforme [in'li](http://in'li)

- Les logements temporaires, au sein de résidences étudiantes, jeunes travailleurs, résidences sociales... Souvent meublés et équipés, ces logements, mobilisables en quelques semaines, sont adaptés aux situations de mobilité.

## Faites votre demande sur : [actionlogement.fr/demande-logement-temporaire](http://actionlogement.fr/demande-logement-temporaire)

L'accès aux offres de logement, aux services d'accompagnement locatif, à la plateforme AL'in et l'attribution des logements par les bailleurs sont strictement gratuits. Ils ne peuvent en aucun cas faire l'objet d'une quelconque facturation ou rétribution. *Par ailleurs, Action Logement n'établit et n'adresse aucun bon de visite aux candidats. Si de l'argent vous est demandé, il s'agit d'une fraude que*



Faire le lien  
entre le logement  
et l'emploi depuis  
**30 ans**

**ActionLogement**   
RECONNU D'UTILITÉ SOCIALE

*vous pouvez dénoncer à l'adresse [fraude.als@actionlogement.fr](mailto:fraude.als@actionlogement.fr)*

## Votre garant 100 % gratuit : Visale

Avec la garantie Visale, Action Logement facilite votre accès à tout logement dans le parc privé. Visale se porte garant pour vous afin d'appuyer votre dossier de candidature et rassurer votre futur propriétaire. Plus fiable que la caution parentale, Visale est une solution gratuite pour vous et votre propriétaire et accessible à tous les jeunes de 30 ans au plus sans conditions, aux salariés nouvellement embauchés, en mobilité professionnelle ou percevant des revenus jusqu'à 1 500 € nets par mois, ou encore aux locataires signant un bail mobilité.

## Une solution simple, 100 % gratuite et accessible en quelques clics : rendez-vous sur [visale.fr](http://visale.fr)

## L'avance de votre dépôt de garantie : l'AVANCE LOCA-PASS®

Pour vous aider à faire face à vos frais d'installation, Action Logement vous propose un prêt sans frais ni intérêt pour financer tout ou partie du dépôt de

garantie demandé par le propriétaire au moment de votre emménagement. Votre demande peut être réalisée jusqu'à 2 mois après votre entrée dans les lieux puis vous remboursez ensuite par petites mensualités.

## Vérifiez votre éligibilité et effectuez votre demande en ligne sur :

[locapass.actionlogement.fr](http://locapass.actionlogement.fr)

*Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.*

## Une subvention pour réduire votre loyer : l'AIDE MOBILI-JEUNE®

Si vous êtes en alternance, Action Logement peut prendre en charge gratuitement une partie de votre loyer, jusqu'à 100 € par mois, afin de vous aider à déménager près de votre école ou de votre entreprise. Pour vous permettre de préparer au mieux votre installation, votre demande peut être réalisée dès 3 mois avant le démarrage de votre formation et jusqu'à 6 mois après le démarrage de celle-ci.

## Vérifiez votre éligibilité et effectuez votre demande en ligne sur :

[mobilijeune.actionlogement.fr](http://mobilijeune.actionlogement.fr)

*Les aides et prêts Action Logement sont soumis à conditions et octroyés sous réserve de l'accord d'Action Logement Services. Ils sont disponibles dans la limite du montant maximal des enveloppes fixées par les réglementations en vigueur.*

[Retour sommaire](#)

## Un partenariat national : Un toit, un emploi !

**Des solutions existent. L'UMIH met tout en œuvre pour apporter des solutions concrètes à ses adhérents. Ainsi l'UMIH a initié un partenariat avec Action logement pour permettre aux apprentis et aux salariés de se loger.**

La résolution de la crise du recrutement que le secteur rencontre, passe, notamment par la résolution du problème du logement de nos salariés saisonniers, ou non, et de nos apprentis.

Action Logement, acteur majeur du logement social en France propose une offre diversifiée et des aides spécifiques pour accompagner les jeunes de moins de 30 ans dans leur parcours emploi-logement ou formation-logement. Ce partenariat, entre l'UMIH et Action Logement, peut faciliter le recrutement pour les chefs d'entreprise

adhérents qui seront à même de proposer une solution à leurs futurs salariés ou apprentis. Le logement est un levier de l'attractivité de notre secteur !

### Quelles solutions de logements, pour quels profils de jeunes travailleurs ?

Dans le parc social ou dans le parc privé, des solutions de logements existent en fonction du profil du jeune en recherche d'un logement, qu'il soit :

- salarié
- en CDD
- en 1er job
- jeunes en contrat d'apprentissage

- alternant (en contrat de professionnalisation)

Action Logement propose non seulement des logements mais également facilite l'accès à des financements et à des garanties. Vous trouverez ci-contre des explications plus approfondies et les organismes à contacter.

Des solutions existent pour enrayer cette crise du recrutement qui restreint le développement économique de nos entreprises. Parce qu'il ne suffit plus de fournir un emploi à nos salariés ou une formation à nos apprentis, il faut qu'ils puissent se loger à proximité !

## Représentativité : rejoignez l'UMIH !

LE SECTEUR HÔTELLERIE-RESTAURATION INNOVE

EXCEPTIONNEL !

OFFRE DÉCOUVERTE UMIH 99€\*

<https://40.adhesion.umihi.fr/>

Thierry Marx  
PRÉSIDENT CONFÉDÉRAL UMIH

\* Offre valable jusqu'au 31/12/22 uniquement pour les établissements non adhérents en 2022 et 2023

05 58 74 08 03

<https://40.adhesion.umihi.fr/>

litent le quotidien des chefs d'entreprise ainsi qu'un espace de dialogue entre professionnels.

C'est le sens de la campagne de communication que l'UMIH mène actuellement sur les réseaux sociaux. Les avantages, notamment en termes de remises financières, sont nombreux, mais l'UMIH c'est avant tout des professionnels qui, chaque

jour, défendent les intérêts d'autres professionnels, des professionnels qui donnent de leur temps pour être à l'écoute

de leurs confrères et consœurs.

Dans chaque département, se trouve une UMIH départementale prête à vous accueillir, à vous écouter, à vous conseiller, à vous accompagner.

Gagnez un temps précieux

Nos juristes et nos fiscalistes sont à votre disposition.

J'adhère à l'UMIH !

Face aux difficultés rencontrées par les entreprises dues aux crises successives que nous traversons, l'UMIH propose à ses adhérents des solutions d'accompagnement qui faci-

## L'UMIH accompagne ses adhérents dans la transition numérique

**L'UMIH a scellé un partenariat avec France Num, (initiative du plan tourisme Destination France mis en place par la Direction générale des Entreprises), pour permettre à ses adhérents d'être accompagnés dans leur transition numérique.**

Ainsi, à travers les CCI et les CMA, 5 000 petites entreprises contribuant à l'attractivité touristique du territoire peuvent bénéficier d'un « diagnostic individuel numérique », accompagné d'un plan d'action et de formation pour développer leur activité avec le numérique.

L'UMIH a un rôle moteur à jouer pour permettre à tous nos adhérents d'avoir accès et maîtriser les outils numériques.

### Quelles solutions apporte ce partenariat ?

Des solutions concrètes. Chaque entreprise pourra réaliser un diagnostic numérique avec un conseiller de la CCI ou de la CMA et construire conjointe-

ment un plan d'action pour :

- Gagner en visibilité sur internet pour augmenter votre chiffre d'affaires ;
- Intégrer le numérique dans votre gestion quotidienne et votre stratégie ;
- Intégrer les enjeux de sécurité et de protection des données ;
- s'appuyer sur le numérique pour vous permettre d'intégrer les filières économiques locales liées au tourisme.

### Qui est concerné ?

Les dirigeants de TPE et de PME qui contribuent à l'attractivité touristique du territoire et qui ont besoin d'un accompagnement pour passer au numérique que ce soit un hôtel, un restaur-

ant, un café, un traiteur, etc.

### 100 % gratuit pour les entreprises

L'opération est financée à 100 % par les fonds publics, Pour bénéficier de cet accompagnement, adressez-vous à votre conseiller habituel à la CCI ou à la CMA et prenez rendez-vous. Comptez 3 à 4 heures pour cet accompagnement (diagnostic puis présentation du plan d'action) réparties en plusieurs rendez-vous.

**Vous avez jusqu'au 8 novembre 2023, alors ne tardez pas !**

Contactez votre Chambre de Commerce et d'Industrie-  
Contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat

## Gestion des biodéchets

**Rappel : Le tri et la collecte des biodéchets seront obligatoires à partir du 31 décembre 2023 ! (cf art. 88 de la loi AGEC)**

Au plus tard au 31 décembre 2023, tous les producteurs et détenteurs de déchets, y compris les collectivités, doivent trier et collecter séparément leurs biodéchets.

Cette obligation concerne les déchets alimentaires ou de cuisine de tous nos établissements : restaurants, hôtels, cafés, traiteurs, ... et a pour objet la préservation de l'environnement en évitant l'envoi de ces déchets organiques en décharge où ils produisent des gaz à effet de serre, et en permettant la production d'engrais organiques ou d'énergie renouvelable.



Notre secteur produit chaque année plusieurs centaines de milliers de

tonnes de biodéchets. Utilisons cette contrainte imposée par la loi, comme levier économique et de promotion de nos établissements en nous incitant à contrôler nos déchets et à moins gaspiller. N'hésitez pas à communiquer auprès de votre clientèle en expliquant votre action et en la valorisant. Aujourd'hui, les clients sont en attente de ce type d'initiatives, alors faites-le savoir !

**Des solutions existent et vos UMIH départementales sont à vos côtés pour vous conseiller et vous accompagner dans la mise en place de cette démarche désormais obligatoire.**

[Retour sommaire](#)

# Adopter un nouveau PMS

**Vous envisagez de changer de PMS ? MEWS vous accompagne.**

### Est-il temps de changer de PMS ?

Consultez vos équipes. Si elles perdent un temps précieux à effectuer des tâches qui les empêchent d'interagir avec les clients, alors le moment est venu. C'est LE signal d'alarme majeur.

### Les points-clés à aborder

#### 1. Amélioration de l'expérience-client

Un PMS doit posséder les fonctionnalités suivantes : une solution de paiement qui automatise les transactions, un moteur de réservation intuitif et un service de messagerie instantanée facile à utiliser.

#### 2. Le potentiel de génération de revenus

Un PMS doit être capable de stimuler vos revenus et de réduire les coûts liés à la gestion de votre établissement, en augmentant votre taux de conversion et vos ventes incitatives et en réduisant votre charge opérationnelle. Demandez des études de cas avec des données précises pour mesurer l'efficacité du PMS.

#### 3. Les intégrations

Un seul fournisseur ne peut répondre à l'ensemble de vos besoins. Il est donc primordial d'envisager les possibilités d'intégration et la facilité de connexion avec d'autres systèmes. Plus le catalogue d'intégrations est vaste, mieux c'est. Les modules complémentaires sont-ils compris dans votre contrat ?

#### 4. La sécurité

Un PMS doit être fiable, sachant qu'il stocke de multiples données sensibles. Informez-vous sur les certifications en matière de sécurité, sur le temps de disponibilité de la plateforme, les processus mis en œuvre pour assurer un service sans aucune interruption.

#### 5. Les outils d'analyse

Ils doivent être consultables gratuitement et facilement en temps réel pour vous apporter une réelle valeur ajoutée et vous permettre de prendre des décisions stratégiques éclairées sur la base des tendances actuelles, des rapports et de la business intelligence.

#### 6. Le processus d'intégration et le service client

Avec un bon service client, votre nouveau PMS doit être opérationnel en un mois. Pour accélérer le processus d'intégration, votre PMS doit proposer une vaste bibliothèque de ressources ou un centre d'aide efficace.

#### 7. La capacité à innover

Demandez à voir sa feuille de route pour découvrir les nouvelles fonctionnalités et les innovations à venir pour vous démarquer de vos concurrents.

### Les avantages du PMS de Mews

#### 1. Une augmentation des revenus

Adopter Mews réduira les frais de fonctionnement de votre hôtel, stimulera vos revenus et vous fera gagner en efficacité au quotidien. Mews, c'est plus de revenus, plus de temps, plus de potentiel, plus d'économies et plus de clients.

#### 2. Une productivité accrue

Dites adieu aux tâches fastidieuses, répétitives et chronophages. Mews les automatise, ce qui améliore considérablement la productivité et le bien-être de vos équipes.

#### 3. La protection de vos données

Mews respecte les normes de sécurité les plus strictes et vous donne les moyens d'exercer un contrôle total sur l'accès aux données. Nos protocoles de sécurité exemplaires réduisent le risque de fraude, de vol et d'erreurs humaines grâce à des automatisations intelligentes.

Vous savez désormais comment identifier le PMS le plus adapté à votre établissement. N'hésitez pas à consulter notre guide pour changer de PMS pour des informations plus détaillées. Vous y trouverez des exemples de réussite de nos clients et de quoi oublier vos mauvaises expériences passées.



## Compétition nationale des Métiers WorldSkills : une célébration de l'excellence et de la formation

**Du 14 au 16 septembre, Lyon a accueilli la compétition nationale des Métiers, les WorldSkills, soutenue par l'UMIH. Cet événement prestigieux rassemble 800 champions régionaux prêts à relever le défi dans 69 métiers différents. Laurent Barthélémy, président d'Akto et d'UMIH Saisonniers était présent.**

### L'équipe de France se construit

Quatre candidats étaient répartis dans les quatre épreuves « métiers » : cuisine, service en salle, réceptionniste d'hôtellerie et sommellerie. Pendant trois jours, ils ont fait preuve de talent, de savoir-faire, de précision, de créativité pour séduire le jury. Le gagnant de chaque épreuve représentera la France à la finale internationale qui se déroulera en septembre 2024 à Lyon également.

« Les Worldskills, sont un véritable coup de projecteur sur nos métiers et sur celles et ceux qui les pratiquent dans l'excellence. Les jeunes qui y participent



sont une source d'inspiration pour tous par leur savoir-faire et leur passion pour leur métier. Je souhaite que l'UMIH accentue sa mobilisation en fa-

veur de cette compétition car, plus qu'aucune autre, elle mise sur l'importance des compétences métiers et la formation ! Bonne chance à tous les participants et j'aurais plaisir à venir soutenir et encourager notre équipe de France en 2024 à

Lyon ! » Thierry Marx.

Rendez-vous pour la grande finale internationale du 10 au 15 septembre 2024 à Lyon.

## Jeunes talents chefs de demain : la compétition reprend

**Après l'interruption estivale, le concours Jeunes talents chefs de demain soutenu par l'UMIH et parrainé par Mallory Gabsi, reprend son Tour de France pour la troisième étape.**

Lors de la première étape à Saint-Etienne, le 20 mars dernier, Vo Phat Milton avait impressionné le jury par sa maîtrise d'exécution et la qualité de son travail. La barre est haute !

Pour autant, à Rennes, le 18 septembre, ils étaient nombreux à relever le défi sous l'œil du chef étoilé, Guillaume Pape. Le vainqueur de la phase qualificative de Rennes est Victor Limoges !



L'excellence de son travail et les qualités gustatives de son plat lui ont permis de se qualifier pour la grande finale nationale à Orléans le 20 novembre !

### Rappel des prochaines dates

CHARTRES, le lundi 25 septembre - CARCASSONNE, le lundi 02 octobre - NICE, le lundi 9 octobre - DIJON, le lundi 16 octobre

[Retour sommaire](#)



**N°1**  
DE LA FORMATION  
EN HÔTELLERIE  
& RESTAURATION

**26**  
CENTRES  
EN REGION

**30 000**  
STAGIAIRES  
PAR AN

**112**  
SITES  
DE FORMATION



NOUS N'AVONS QU'UNE SEULE PASSION :  
**FORMER LES PROFESSIONNELS DE L'HÔTELLERIE RESTAURATION**

### NOS FORMATIONS :

Permis d'exploitation  
Hygiène alimentaire  
Normes santé & Sécurité au travail  
Management  
Droit Social & Gestion  
Techniques Professionnelles  
Langues Étrangères  
Internet, Réseaux Sociaux, Informatique  
Bien-être au travail



### FORMATIONS QUALIFIANTES EN ALTERNANCE :

Barman, Réceptionniste, Commis de cuisine, Serveur en restauration,  
Employé d'étage ...

**0 806 700 701** Service & appel gratuits

RETROUVEZ LES PROGRAMMES  
ET LES CALENDRIERS DE NOS  
FORMATIONS SUR :  
[www.umihformation.fr](http://www.umihformation.fr)



**UMiH**  
**FORMATION**   
CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE  
Cafés - Hôtels - Restaurants - Discothèques

## SAF France et l'UMIH mobilisées pour le Saffhon et la lutte contre les TCAF\*

Depuis quatre ans, l'UMIH accompagne les associations SAF France et Prévention et Modération dans leur Tour de France de sensibilisation des professionnels, des salariés et des clients aux Troubles causés par l'alcoolisation fœtale. L'Ensemble des TCAF représente la 1ère maladie neuro-développementale non génétique évitable.

\*Troubles Causés par l'Alcoolisation Fœtale

« Nous sommes des professionnels, au service d'une consommation d'alcool encadrée et responsable. L'UMIH est mobilisée pour la quatrième année aux côtés de SAF France et de Prévention et Modération pour sensibiliser ses clients à l'absence de toute consommation d'alcool durant la grossesse, pour mieux protéger nos enfants de nombreux maux totalement évitables », Laurent Lutse, président d'UMIH CBEN.

### Une prise de conscience qui progresse

A l'occasion de la conférence de presse organisée par SAF France et l'UMIH, le 8 septembre dernier, l'étude OpinionWay dévoilée à cette occasion, révèle une évolution de la connaissance des Français sur les dangers et les habitudes de consommation d'alcool pendant la grossesse. Ainsi, 54 % des Français



A l'étape de Saint-Brieuc (22), le Saffhon a rencontré, comme partout en France, une écoute attentive de la part des professionnels et de la population.

ont déjà entendu parler du syndrome d'alcoolisation fœtale contre 49 % en 2020. En 2023, les Français identifient davantage les troubles liés à la consommation d'alcool pendant la grossesse. Dans l'hexagone, 72 % des parents, identifient la fausse-couche comme principale conséquence des TCAF.

Lors de la conférence de presse au Café A à Paris, le Pr Lamblin aux côtés des élus de l'UMIH Laurent Lutse et David Zénuda.



Pour autant, une 2e étude OpinionWay auprès des nouveaux parents montre que 27 % (moyenne nationale) des femmes continueraient à consommer de l'alcool même en petite quantité pendant leurs grossesses connues. Des progrès sont encore à faire !

### Campagne de dons

Les 18 et 19 novembre prochains, SAF France soutenu par l'UMIH organise une campagne de dons, les Tables jaunes, pour continuer de sensibiliser les populations aux risques de l'alcool pendant la grossesse. Des kits communication seront disponibles sur le site de SAF France.



### La Réunion : le bon élève

Depuis 20 ans, l'association SAF France mène des campagnes d'information sur l'île et les résultats sont encourageants. 90 % des Réunionnais sont informés des dangers des petites consommations d'alcool pendant la grossesse contre 79 % en métropole et le nombre de cas a fortement diminué.

[Retour sommaire](#)

LE SECTEUR HÔTELLERIE-RESTAURATION

INNOVE

200 000 emplois  
à pourvoir  
le CV numérique  
est une clé !

Photo : Mathilde de l'Ecotais



HÔTELLERIE  
RESTAURATION

TU CHERCHES  
UN JOB ?

DÉPOSE  
TON CV  
EN LIGNE !



**monCVnum'**

une web application gratuite  
pour les demandeurs d'emploi :  
des jobs pour tout le monde !"

**Thierry Marx**

PRÉSIDENT CONFÉDÉRAL UMIH

[www.umih.fr](http://www.umih.fr)



f UMIH.France

t @UMIH\_France

in UMIH



UMIH  
UNION DES MÉTIERS ET  
DES INDUSTRIES DE L'HÔTELLERIE

## Au plus proche des territoires

**Avec la rentrée, Thierry Marx a repris son Tour de France des UMIH départementales à la rencontre des professionnels. L'occasion pour le président de l'UMIH d'expliquer les actions de l'UMIH et d'être à l'écoute des problématiques des adhérents.**



### UMIH 51

C'est au stade de Reims que Joël Oudin a accueilli Thierry Marx le 11 septembre.

Lors de l'AG l'accent a été mis sur la problématique de la pénurie de main d'œuvre et les conséquences parfois dramatiques pour les professionnels obligés de fermer des services, des jours supplémentaires, des chambres. Le président de l'UMIH a évoqué l'importance d'être uni dans une période de turbulences économiques, sociétales, environnementales. Avec les élèves du Lycée hôtelier Gustave Eiffel de Reims qui ont assuré le service du déjeuner.

### UMIH 87

Alain Guillou, président de l'UMIH 87 avait concocté un programme chargé pour l'AG à Limoges, le 18 septembre dernier. L'occasion de rappeler la place des métiers de l'hôtellerie restauration dans l'économie locale et l'aménagement du territoire mais aussi d'apporter un regard plus prospectif sur l'avenir des établissements dans un environnement en constante évolution et une dérégulation qui interroge.

L'AG de l'UMIH 87 fut également le théâtre de la signature d'une convention de partenariat avec l'INFA dont l'objet est la création d'un CFA hors les murs en co-construction avec les professionnels du territoire. L'objectif de ce CFA est de créer des parcours d'insertion (POEC) et de formation (apprentissage) adaptés aux besoins du territoire et aux attentes des jeunes et des demandeurs d'emploi. Un partenariat a également été signé avec l'Urssaf Limousin afin de faciliter les procédures administratives des professionnels.



### UMIH 38

## L'UMIH 38 fait le show !

La rentrée sonne l'heure des courses de Garçons et serveuses de café. Une occasion de découvrir la dextérité et le savoir-faire des professionnels dans une ambiance festive.

Le 20 septembre avait lieu, place Victor-Hugo à Grenoble, la désormais traditionnelle course des garçons de café, organisée par l'UMIH 38. Le challenge pour les quelques 160



étudiants et professionnels des cafés, restaurants, hôtels et discothèques participant à l'événement ? Parcourir 450 mètres le plus rapidement possible tout en prenant garde à ne rien renverser de son plateau. Pour l'occasion, Hélène Insel, rectrice de l'Académie de Grenoble et Patrice Gros, directeur académique de l'Isère, étaient présents et ont lancé la course qualificative des élèves en école hôtelière et CFA.

**Date à retenir :** Courses des garçons et serveuses de café à Vienne le 27 septembre.

[Retour sommaire](#)

# ENSEMBLE ET SURTOUT AVEC VOUS!

*Nos équipes restent pleinement mobilisées pour vous accompagner, échanger sur votre situation et vous conseiller dans la période actuelle.*

- En mettant à votre disposition des formats adaptés à la **vente à emporter**
- En vous conseillant pour valoriser vos offres à emporter et le **click and collect**
- En vous accompagnant dans vos **démarches administratives et financières**
- En vous conseillant sur les **bonnes pratiques** à adopter
- En continuant à **vous livrer**



## L'ACCÈS À L'APPLICATION

SET NEWS 7/7

**VOUS EST OFFERT** PENDANT  
TOUTE CETTE PÉRIODE

Téléchargez l'application



**FRANCEBOISSONS**



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION

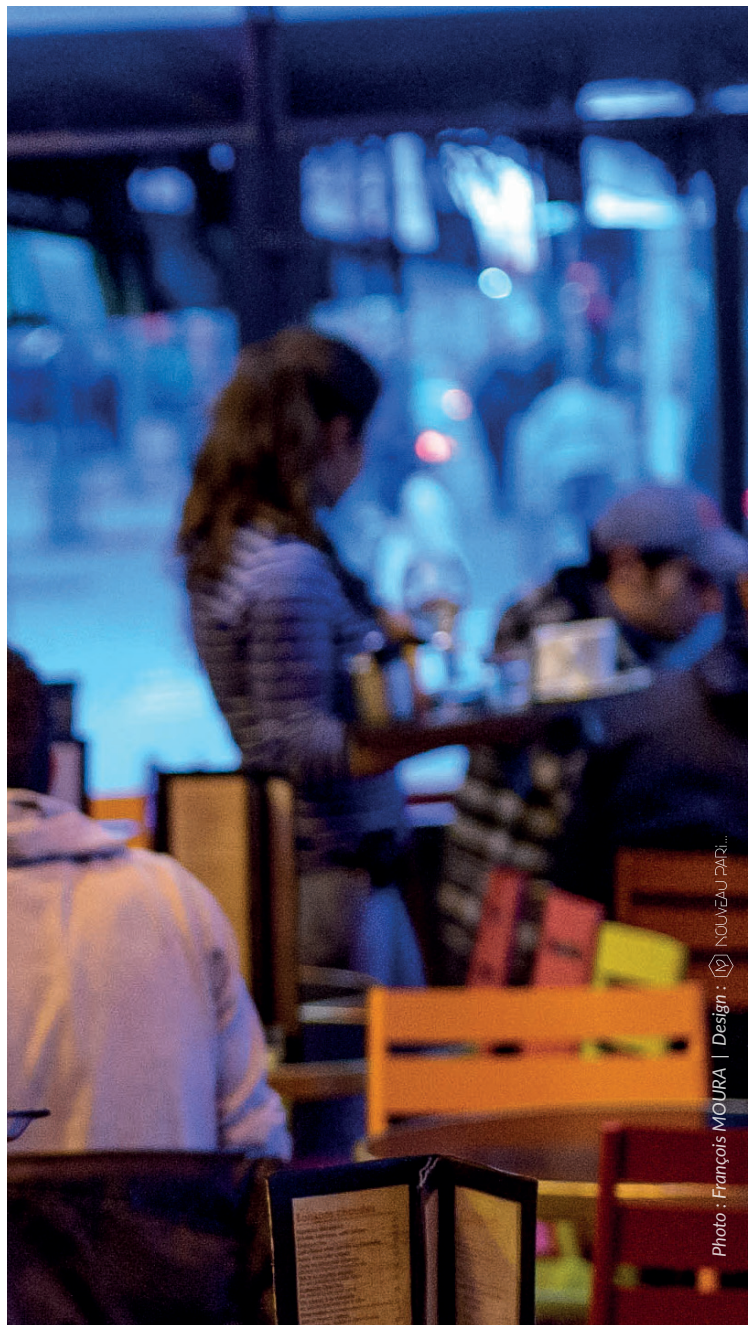


Photo : François MOURA | Design : NOUVEAU PARI...



À VOTRE **ÉCOUTE** :  
par téléphone, par e-mail

EN LIGNE **24H/24 - 7J/7** :  
sur **myfranceboissons.fr**

# Alexis Duvernoy, commercial convaincu et motivé

**Alexis Duvernoy, 25 ans, est attaché-commercial de l'UMIH 14 depuis 4 ans. D'abord en contrat d'apprentissage, il poursuit avec un contrat de professionnalisation dans le cadre de sa licence. Trois années de formation sur le terrain lui ont permis de décrocher un CDI d'attaché commercial.**

**L'Essentiel Nous CHRD : Comment appréhendez-vous votre rôle de commercial ?**

**Alexis Duvernoy :** Sans prétention mal placée de ma part, je considère que mon rôle de commercial est important, parce que je suis en contact direct avec les gérants, avec les chefs d'entreprise dans leurs établissements. Je dois m'adapter en fonction des profils que je rencontre, avoir des connaissances juridiques, sociales et fiscales afin de répondre aux diverses questions. Je représente l'UMIH et je dois démontrer par mes compétences la qualité de notre organisation.

**Comment convaincre un professionnel d'adhérer ? Et est-ce difficile ?**

Il faut être convaincu soi-même. Nous avons l'avantage de faire partie d'un groupement professionnel puissant, il faut juste utiliser les bons arguments au bon moment en fonction de l'activité. Un restaurateur sera intéressé par notre représentativité locale et nationale, mais aussi par la remise SACEM et par la remise sur les titres restaurants. Le cafetier sera intéressé particulièrement par la remise SACEM. L'hôtelier, quant à lui, sera vigilant sur l'aspect conseil juridique, social, environnemental et fiscal.

Je dirai que le principal est d'écouter, comprendre leur besoin et de les accompagner. Je cherche à tisser un lien de confiance. Si malgré tout, la confiance ne s'installe pas, je reviens pour une visite de courtoisie, comme je le fais pour tout adhérent. La difficulté, aujourd'hui, est financière et mon discours doit être encore plus rassurant et axé sur les avantages économiques.



Frédérique Plawinski et Alexis Duvernoy, l'équipe de choc de l'UMIH 14.

**Les professionnels sont-ils sensibles à la notion de représentativité ?**

La majorité des professionnels que je rencontre portent un intérêt à la représentativité. Je parle notamment de la présence de l'UMIH lors des dernières

*«Je dirai que le principal est d'écouter, comprendre leur besoin et de les accompagner.»*

périodes de crise et des actions quotidiennes de l'UMIH. Il est important de garder la majorité pour être en capacité de négocier et signer des accords collectifs dans l'intérêt de nos entreprises.

**Qu'est-ce qui vous plaît dans votre métier ?**

Je suis épanoui par mon travail. Je rencontre des professionnels passion-

nés par leur métier, je leur propose un service qui peut être bénéfique pour eux et j'ai une autonomie pour organiser mon travail. Avec ma collègue Frédérique Plawinski, nous formons un binôme efficace et réactif. Je peux m'appuyer sur les membres du bureau parce qu'ils sont investis dans leur fonction. Avec notre président, Yann France, nous essayons toujours d'améliorer notre représentativité ;

par exemple nous avons mis en place un système de parrainage avec une remise financière sur la cotisation du professionnel-parrain.

**Quels conseils pourriez-vous donner à vos collègues ?**

Si je peux me permettre, je conseillerai aux UMIH départementales d'engager un commercial, en alternance ou non. Parce que c'est important d'avoir une présence physique sur le terrain et de faire connaître l'UMIH au plus grand nombre de professionnels. Le commercial est la vitrine de votre bureau départemental.

**Résultats ?**

En 2022, j'étais en alternance de janvier jusqu'à fin juin puis salarié à temps plein, j'ai réalisé 96 adhésions. Pour 2023, de janvier à fin août, j'ai réalisé 73 adhésions.