



Sommaire

Page 2 :

- TVA à 5,5% pour la livraison et l'installation de panneaux photovoltaïques d'une puissance inférieure ou égale à 9 KWc

Page 4 :

- Collagène en cosmétique : ce que dit réellement la science

Étude Terram : les entreprises de proximité, moteurs de la cohésion et de l'attractivité des territoires ruraux

Les entreprises de proximité sont bien plus que des acteurs économiques : elles font vivre les territoires, créent du lien social, forment les jeunes, soutiennent les associations et contribuent chaque jour à la vitalité des communes rurales. C'est le principal enseignement de l'étude sortie en juillet 2026 « Artisans et commerçants : fabrique de la cohésion en ruralité », publiée par l'Institut Terram, en partenariat avec Bpifrance Le Lab et Datagora.

Menée auprès de 900 dirigeants de très petites entreprises implantées en milieu rural, cette étude confirme ce que l'U2P défend depuis toujours : sans les entreprises de proximité, il ne peut y avoir de territoires dynamiques, attractifs et résilients.

La ruralité, un choix assumé et une véritable force

Contrairement aux idées reçues, la ruralité n'est pas vécue comme une contrainte par les chefs d'entreprise. 43 % considèrent même qu'elle constitue une force, contre seulement 9 % qui y voient une faiblesse. Les dirigeants mettent notamment en avant la qualité de la main-d'œuvre, une concurrence moins forte et des coûts d'exploitation plus maîtrisés. Ces résultats rappellent que les territoires ruraux disposent de nombreux atouts pour entreprendre, à condition de bénéficier de politiques publiques qui confortent leur attractivité et garantissent l'accès aux services essentiels.

Des entrepreneurs profondément engagés dans leur territoire

L'étude met également en évidence le fort ancrage local des chefs d'entreprise. Plus de six sur dix vivent dans la commune où est implantée leur entreprise et près des deux tiers y ont leurs racines. Cet enracinement nourrit un engagement quotidien en faveur du développement local.

Ainsi, 58 % des dirigeants estiment avoir une responsabilité qui dépasse la seule gestion de leur entreprise. Cet engagement se traduit par l'accueil d'apprentis et de stagiaires, le soutien aux associations, la participation à des projets locaux ou encore des initiatives en faveur de la transition écologique. Les entreprises de proximité sont ainsi des employeurs, des formateurs, des partenaires des collectivités et des acteurs essentiels de la vie locale.

Pour l'U2P, cette réalité mérite d'être pleinement reconnue. Les entreprises de proximité ne se contentent pas de produire des biens et des services : elles créent du lien, participent à l'animation des centres-bourgs et contribuent à maintenir des territoires vivants.

Des difficultés qui appellent des réponses concrètes

L'étude met toutefois en lumière plusieurs fragilités qui rejoignent les préoccupations exprimées de longue date par l'U2P.

Le premier défi reste celui du recrutement. Plus d'un dirigeant sur deux déclare rencontrer des difficultés à attirer et fidéliser ses salariés. Le manque de compétences disponibles, les questions de mobilité ou encore l'attractivité de certains métiers demeurent des freins majeurs au développement des entreprises.





Autre enseignement : les coopérations entre entreprises restent encore insuffisantes. Près de 43 % des dirigeants n'ont engagé aucune action collective avec d'autres entreprises de leur territoire, alors même que ces démarches pourraient renforcer leur compétitivité, leur capacité d'innovation et leur résilience.

Enfin, les relations avec les élus locaux apparaissent contrastées. De nombreux dirigeants estiment que le dialogue avec les pouvoirs publics pourrait être renforcé afin que les réalités des entreprises de proximité soient davantage prises en compte dans les politiques locales.

Lutter contre l'isolement des chefs d'entreprise

L'étude rappelle également une réalité souvent méconnue : 34 % des dirigeants déclarent s'être récemment sentis isolés dans l'exercice de leur activité. Ce constat souligne l'importance des réseaux professionnels, des organisations représentatives et des espaces de dialogue pour rompre la solitude entrepreneuriale et accompagner les chefs d'entreprise dans leurs décisions.

À cet égard, l'U2P joue un rôle essentiel en représentant les entreprises de proximité, en portant leur voix auprès des pouvoirs publics et en favorisant les échanges entre entrepreneurs.

Donner aux entreprises de proximité les moyens de faire réussir les territoires

Cette étude vient conforter les priorités défendues par l'U2P : renforcer l'attractivité des métiers, soutenir l'apprentissage, faciliter les recrutements, préserver les commerces et les services de proximité, simplifier la vie des entreprises et encourager les coopérations territoriales.

Plus que jamais, les politiques publiques doivent reconnaître cette contribution essentielle et créer les conditions permettant aux entreprises de proximité de poursuivre leur mission au service des territoires et de leurs habitants.

TVA à 5,5 % pour la livraison et l'installation de panneaux photovoltaïques d'une puissance inférieure ou égale à 9 kWc.

Depuis le 1^{er} octobre 2025, le taux de TVA de 5,5 % s'applique à la livraison et l'installation, dans les logements, d'équipements de production d'électricité utilisant l'énergie radiative du soleil d'une puissance inférieure ou égale à 9 kWc de conception et caractéristiques définies par arrêté du 8 septembre 2025.

Dans une mise à jour du BOFIP-Impôt, l'administration fiscale apporte des clarifications sur le seuil de 9 kWc. en voici une synthèse :

À retenir

TVA à 5,5 % :

- panneaux photovoltaïques ≤ 9 kWc ;
- installation dans un logement, neuf ou ancien ;
- respect des critères techniques et environnementaux ;
- présence d'un système de gestion de l'énergie répondant aux exigences réglementaires ;
- applicable à la fourniture, à la pose ou aux deux.

TVA à 20 % :

- installation > 9 kWc ;
- panneaux ne respectant pas les critères requis ;
- présence d'un élément important soumis à 20 % (notamment une batterie) dans une prestation considérée comme une opération unique.

Cas particulier :

- certains projets ayant fait l'objet d'un devis accepté et d'un acompte ou d'une offre de financement avant le 1^{er} janvier 2026 peuvent encore bénéficier de la TVA à 10 %.



Annonces Légales

Arrêté préfectoral n° PREF/CABINET/BRECI/2025-353-0002
du 19 décembre 2025

FIN DE LOCATION GERANCE

La location-gérance consentie le 27 avril 2023, portant sur l'autorisation de stationnement n°6 sur la commune de THUIR, entre M. Yves BOUZAN demeurant 22 avenue Pasteur 66130 Ille sur TET, et l'EIRL Taxi Pablo Levante, sise 17 Chemin Del Vives, 66000 Perpignan, immatriculée au RCS de Perpignan sous le numéro 885.096.784.00032 a pris fin le 31 Août 2026.

Pour avis, le loueur.

LOCATION GERANCE

Suivant acte sous seing privé en date du 01/09/2026, la SAS T.R.2.M, dont le siège social est sis 18 rue de l'Innovation 66240 SAINT ESTEVE immatriculée sous le numéro 452.238.249 représentée par la SARL HOLDING EMA, représentée par M. Mathias QUINSON agissant en sa qualité de gérant, habilité aux présentes, ci-après dénommée «le loueur», a donné en location-gérance, à la SAS BARCATAXI, dont le siège social est sis rue Minerve centre Le Crest BAT B numéro 204, 66530 CLAIRA, inscrite au registre du commerce et des sociétés de Perpignan sous le numéro 820963890 représentée par M. Vincent PALET en sa qualité de Président ci-après dénommée «le locataire-gérant» les éléments d'exploitation du fonds d'activité d'exploitant de taxi comprenant :

- une autorisation de stationnement taxi n°3 délivrée par la Mairie de SAINT ESTEVE dont le loueur est titulaire,
- un véhicule, équipé de tous les attributs règlementaires taxi de marque SKODA modèle OCTAVIA, immatriculé GR-861-YM.

Le présent contrat est conclu d'un commun accord entre le loueur et le locataire-gérant à compter du 1^{er} septembre 2026 et prendra fin le 31 août 2027.

Pour avis, Le loueur.



ANNONCES LÉGALES



PUBLIEZ VOTRE ANNONCE

04 68 34 59 34

Professionnels :
une protection pensée
pour soutenir votre activité
au quotidien.

**Artisan, commerçant, chef d'entreprise
ou travailleur indépendant : votre
activité repose avant tout sur vous.
Un imprévu peut rapidement fragiliser
votre équilibre financier, mais aussi
celui de vos proches.**

Pour répondre à ces enjeux concrets, Groupama a conçu **Groupama Objectif Prévoyance** : une solution de prévoyance sur mesure, pensée pour accompagner les professionnels à chaque étape de leur parcours.

Entièrement personnalisable, cette offre s'adapte à votre situation, aujourd'hui comme demain. Vous choisissez les garanties les plus pertinentes selon vos besoins :

- ✔ Maintien de revenus en cas d'arrêt de travail
- ✔ Protection de vos proches face aux aléas de la vie
- ✔ Accompagnement dans les moments difficiles

Autant de leviers essentiels pour sécuriser votre activité et avancer avec sérénité. Parce que votre quotidien évolue, votre protection doit pouvoir suivre le rythme.

Groupama Objectif Prévoyance est conçue pour s'ajuster à tout moment : vos garanties évoluent en fonction de vos projets, de vos responsabilités et des réalités de votre métier.

Une approche à la fois pragmatique et humaine, au service de celles et ceux qui entreprennent.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur groupama.fr ou bien contacter notre conseiller au 06 87 81 31 99.



Groupama Méditerranée, Caisse Régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles Méditerranée - 24 Parc du Golf - BP 10359 - 13799 Aix-en-Provence Cedex 3 - 379 834 906 RCS Aix-en-Provence - Emetteur de Certificats Mutualistes. Entreprise régie par le Code des assurances et soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - 4 place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Crédit photo : Aurélien Chauveau - Création : Agence Marcel - Mars 2026

**BANQUE
POPULAIRE
DU SUD**



**SOCAMA
DU SUD**



**maison^D
l'Artisan**
LA PROXIMITÉ AU QUOTIDIEN



Groupama
MÉDITERRANÉE

viasanté
LA MUTUELLE D'AG2R LA MONDIALE



PRO



sur nos réseaux : Esthétique

Collagène en cosmétique : ce que dit réellement la science

Le collagène est devenu un incontournable de l'univers de la beauté. Il évoque immédiatement une peau plus ferme, plus souple et plus lisse. Pourtant, les données scientifiques invitent à nuancer les promesses souvent associées aux crèmes au collagène.

Dans un article publié dans la revue Pour la Science, les chercheuses Nadine Nassif (CNRS) et Marie-Madeleine Giraud (École pratique des hautes études) rappellent une réalité essentielle : le collagène appliqué sur la peau ne peut pas atteindre le derme, là où se trouvent les fibres de collagène responsables de la fermeté cutanée.

Pourquoi les crèmes au collagène ont-elles des limites ?

Le collagène est une protéine de grande taille. En raison de son poids moléculaire élevé et de sa faible solubilité, il ne traverse pas la barrière de l'épiderme. Il ne peut donc pas remplacer le collagène naturellement présent dans les tissus profonds ni corriger directement le relâchement cutané.

Certaines marques utilisent du collagène hydrolysé ou des peptides de collagène, constitués de fragments plus petits susceptibles de pénétrer davantage dans les couches superficielles de la peau. Toutefois, cette fragmentation modifie la molécule d'origine et les preuves scientifiques concernant leur efficacité sur la stimulation du collagène cutané restent limitées.

Quel message transmettre à vos clientes ?

Pour les professionnelles de l'esthétique, cette information est l'occasion d'apporter un conseil éclairé :

Les crèmes au collagène peuvent contribuer au confort cutané, à l'hydratation et à l'effet lissant en surface.

En revanche, elles ne permettent pas, à elles seules, de restaurer les fibres de collagène du derme ni de traiter le relâchement cutané.

Une prise en charge globale du vieillissement de la peau repose davantage sur une combinaison de soins adaptés, de protection solaire, d'une bonne hygiène de vie et, selon les besoins, de techniques esthétiques stimulant les mécanismes naturels de la peau.

Et les compléments alimentaires ?

Le collagène consommé sous forme de complément est digéré comme n'importe quelle autre protéine. Il est décomposé en acides aminés avant d'être utilisé par l'organisme. Les recherches se poursuivent, mais les bénéfices spécifiques sur la qualité de la peau font encore l'objet de discussions au sein de la communauté scientifique.

Le véritable potentiel du collagène

Les perspectives les plus prometteuses semblent aujourd'hui se situer dans le domaine médical. Les chercheurs étudient notamment l'utilisation du collagène en médecine régénérative et dans la réparation des tissus, où ses propriétés biologiques pourraient être particulièrement utiles.

À retenir

Le collagène reste une molécule essentielle de notre organisme, mais sa présence dans un produit cosmétique ne garantit pas un effet anti-âge profond. Pour les artisanes esthéticiennes, s'appuyer sur les données scientifiques permet d'accompagner les clientes avec des conseils justes, de renforcer la relation de confiance et de valoriser une expertise fondée sur des preuves plutôt que sur les seules promesses marketing.

Petites Annonces

VENTE / LOCATION / ACHAT

→ Vends ADS sur Perpignan (jaune).
Prix 250K€.

→ Vends ADS sur Perpignan (blanche).
Prix : 235K€

→ Vds 2 ADS : Thuir et Ille sur Têt.

→ Belle entreprise familiale de maçonnerie, rénovation, couverture, isolation sur zone Salanque. Sérieuse réputation acquise depuis sa création il y a 80 ans, confortée par une mention RGE et une clientèle fidèle. Elle développe un CA moyen de 524 000€ sur les trois derniers exercices, assorti d'une vraie rentabilité.

Le personnel est qualifié et le fichier client qualitatif. L'entreprise permettrait à un repreneur, idéalement disposant d'une expérience du métier, de démarrer immédiatement une activité, avec un vrai potentiel de développement.

Apport de 20% recommandé pour se positionner.

Prix de vente : 240K€

→ AV, très beau fonds artisanal d'électricité et climatisation sur le secteur résidentiel des Albères. L'entreprise est active et très connue sur la zone depuis 40 ans, le chiffre d'affaires est en moyenne à 550K€, il est régulier et génère un résultat en moyenne de 40K€. L'entretien des climatisations (10% du CA) assure une activité lissée sur l'année. Les équipes sont autonomes, qualifiées et disposent d'une bonne ancienneté et de la connaissance des clients. Le rôle du dirigeant actuel consiste principalement à la mise en place des chantiers, au suivi, à la préparation des devis et factures ; il n'est pas à la production. Sur les 4 salariés qui composent l'équipe actuelle, 3 seront repris (techniciens), la secrétaire assurera un passage de relai au moment de la reprise.

Le matériel est en bon état, la vente comprend deux véhicules dont un de 2022.

La vente du fonds se fait dans le cadre d'un départ en retraite, le cédant peut accompagner le repreneur sur une période à déterminer. Idéal pour un couple cherchant une affaire saine à développer.

Prix du fonds : 140 000€

➔ Pour toutes informations :

Contact : damien@maisondelartisan.fr

L'ÉCHO DES MÉTIERS HEBDOMADAIRE

Édité par l'UNION ARTISANALE

MAISON DE L'ARTISAN 35 Rue de Cerdagne

BP 59912 - 66962 PERPIGNAN

Tél : 04 68 34 59 34 - Fax : 04 68 35 52 05

Internet : www.maisondelartisan.fr

Commission paritaire 0330G87631 / I.S.S.N. 0993 2682

Directeur de la publication : Michel NUIXA

Impression réalisée par

UNION ARTISANALE - PERPIGNAN

dépot légal : 3^{ème} trimestre 2026

Tirage : 2000 exemplaires