

**LE MONDE
DES**



RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Savoie**



LA CMA de la Savoie proche des hommes, au cœur des territoires

Bimestriel n°102 • septembre-octobre 2014 • 1 €

**LE RÉSEAU
DES CMA RHÔNE-ALPES
SE MOBILISE P. 4**

 **visé**
S'INFORMER
POUR RÉUSSIR

**L'OFFRE
DE FORMATION
2014/2015 P. 6**

ANNONCES P.40



PROTECTION DES ENTREPRISES & DIRIGEANTS

INFORMATION

La complémentaire santé pour les salariés devient obligatoire pour toutes les entreprises. Contactez-nous !

**Santé, Prévoyance et Retraite,
Protégez votre indépendance.**

Fort de la confiance de plus de 200 000 entrepreneurs, Radiance Groupe Humanis a créé un ensemble de garanties santé, prévoyance et retraite conçu spécialement pour répondre à vos besoins. Ainsi, vous bénéficiez d'une protection intégrale pour vous, votre activité, votre famille et vos salariés. Et si vous êtes professionnels indépendants, vous profitez d'une déduction fiscale de vos cotisations grâce à la loi Madelin.

Pour découvrir les nombreux avantages de nos offres, rencontrons-nous !

N° Vert 0 800 402 001
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.radiancehumanis.com



SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE

CHAMBERY
20, boulevard
de la Colonne
04 79 75 13 12

Les Berges
de la Leysse
04 79 96 81 57

7, rue Ronde
04 79 69 94 08

AIX-LES-BAINS
5, avenue
de Verdun
04 79 35 21 81

ALBERTVILLE
92, rue de
la République
04 79 37 79 71

ST-JEAN-DE-MAURIENNE
29, rue de l'Orme
04 79 59 90 49

P ANORAMA



Dans le cadre de la démarche Avisé, le réseau des CMA de Rhône-Alpes sélectionne pour vous l'information essentielle... P.4

■ ÉVÈNEMENT

4 **LE RÉSEAU DES CMA RHÔNE-ALPES** se mobilise pour préparer l'avenir de nos entreprises

■ ACTUALITÉS

6 **OFFRE DE FORMATION 2014**

Vous former, c'est assurer la croissance de votre entreprise

9 **ADEA** Rentrée 2014 /2015

à Albertville et Chambéry

10 **QUALITÉ** la première norme

sur les soins de beauté

11 **MARCHÉS ET INNOVATIONS EN 2020**

un blog lancé par l'ISM

12 **MOTIVEZ ET FIDÉLISEZ** vos salariés

13 **ACCOMPAGNEMENT** à la gestion des ressources humaines

S STRATÉGIES



53 % de la demande française émanera des personnes âgées en 2015. Sources : Afnor / Credoc. P. 18

■ STYLE DE VIE

14 **GRAINES** de pépinières

16 **MENTIONS OBLIGATOIRES**

sur les documents commerciaux

■ ÉCLAIRAGE

17 **L'ÉCONOMIE AU SERVICE**

DES SENIORS la Silver économie, un marché en or et en plein essor

20 **ADAPTATION DU LOGEMENT**

la domotique, nouvel eldorado des électriciens

22 **ACCÈS DES SENIORS AUX SERVICES**

ET COMMERCE DE PROXIMITÉ un marché sur mesure pour les artisans

■ 1 JOUR AVEC...

24 **DEFRANOUX ET C^{IE} : ATOUT CRINS**

des fabricants de brosses techniques industrielles

■ CAS D'ENTREPRISE

26 **CARBONEX** quatre garçons pleins d'avenir... durable

D DOSSIER

CONDITIONS DE TRAVAIL & BIEN-ÊTRE DANS L'ENTREPRISE

Les TPE sont responsables et font de la prévention, mais parfois sans le savoir. Voici des pistes pour mieux la gérer et ainsi... améliorer vos performances. P. 29



P PRATIQUE



Le Trophée des Champions est enfin venu récompenser les Chambériens l'année dernière mais la saison compliquée et l'ambition du groupe est de rapidement retrouver la Coupe d'Europe. P. 36

■ PRATIQUE

33 **LA GÉNÉRALISATION**

de la complémentaire santé

■ JURI-PRATIQUE

34 **RESSOURCES HUMAINES** les

nouvelles règles du temps partiel

■ PRATIQUE

36 **LES PERSPECTIVES** du Chambéry Savoie Handball

37 **DES CONSEILLERS** à votre service

■ PAROLES D'EXPERTS

38 **ARTISANS, DES SOLUTIONS DE RETRAITE** complémentaires

■ FORUM

40 **INTERACTIF, PETITES ANNONCES**

R REGARDS

■ PRESTIGE

42 **BERNARD PICTET** artisan verrier

■ INITIATIVES

44 **43^E WORLDSKILLS COMPETITION** en route pour les Finales Nationales à Strasbourg

45 **INAUGURATION** CMA de l'Essonne : un nouveau départ

■ OPINION

46 **VINCENT GROSJEAN** chercheur à l'INRS



É DITO

Jacques Berruet
Président de la CMA
de la Savoie

« Proche des hommes, au cœur des territoires »

La proximité est l'un des axes choisis par les élus de la CMA de la Savoie pour faire reconnaître le secteur de l'artisanat auquel nous appartenons et sommes attachés.

Il reste aujourd'hui notre objectif essentiel, tourné vers chacun d'entre vous qui êtes tous les jours au service des habitants, dans chaque point du territoire.

Parce que l'artisanat est la « Première Entreprise de France », parce qu'elle fournit 80 % des ressources vives nationales, elle doit enfin trouver sa juste place dans l'économie du pays et obtenir une reconnaissance humaine et professionnelle pour les artisans qui la composent et la structurent.

Ensemble, forts de votre expertise, de votre savoir-faire, de votre expérience et de votre volonté de préserver votre outil de travail, nous poursuivrons ardemment la défense et la valorisation du secteur de l'artisanat auprès des Pouvoirs Publics jusqu'aux plus hautes instances de l'État.

Merci pour votre accompagnement sans faille et votre détermination.

Merci à tous pour votre confiance.

CMA de la Savoie
7 rue Ronde
73024 Chambéry Cedex
Tél. : 04 79 69 94 00



Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 16 et 33 à 48 pour les abonnés de la Savoie.

Le Monde des artisans n°102 - Septembre-octobre 2014 - Édition de la Savoie - Président du comité de rédaction des pages locales : Jacques Berruet - Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de Savoie - Éditeur délégué : Stéphane Schmitt - Rédaction : ATC, port : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro : Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Mélanie Kochert, Émilie Di Vincenzo, Guillaume Geneste, François Sabary, Delphine Payan-Sompayrac - Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse - Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com - Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com - Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquères (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonqueres@wanadoo.fr - Publicités départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com - Photographies : Laurent Theeten, responsable image - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 6 euros. Tarif au numéro : 1 euro. À l'étranger : nous consulter - Conception éditoriale et graphique : TEMAI presse, Tél. 03 87 69 18 01 - Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication : François Grandidier - N° commission paritaire : 0316 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : septembre 2014 - Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Epinal.



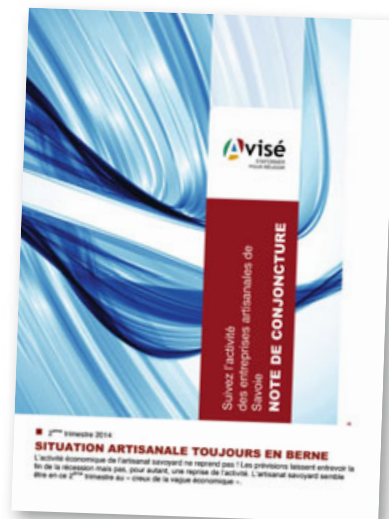
10-31-1260

Événement

Savoie

Le réseau des CMA Rhône-Alpes se mobilise pour préparer l'avenir de nos entreprises

Dans un contexte économique mondialisé et très concurrentiel, anticiper les évolutions de son secteur, comprendre son environnement, adapter son offre, innover sont indispensables pour répondre aux nouvelles exigences des clients et investir de nouveaux marchés. Une entreprise doit pouvoir prendre des décisions de manière avisée.



Dans le cadre de la démarche Avisé, le réseau des CMA de Rhône-Alpes sélectionne pour vous l'information essentielle sur :

- l'économie,
- les 4 grandes filières de l'artisanat : alimentaire, bâtiment, fabrication, services,
- les filières sous-traitance industrielle et sports outdoors.

Nous surveillons ainsi en continu l'évolution de l'environnement économique des entreprises artisanales : conjoncture, emploi, politique économique, modes de consommations et tendances.

Nos objectifs :

- pour faire gagner du temps sur cette démarche utile, mais qui est souvent chronophage,
- vous fournir des informations pour orienter la stratégie de votre entreprise et vous permettre d'anticiper et de prendre les bonnes décisions.

Avisé, une démarche commune à toutes les CMA de Rhône-Alpes

La démarche Avisé s'inscrit dans

la démarche de mutualisation des compétences du réseau des CMA de Rhône-Alpes.

Avec une expérience de 13 ans dans le domaine de la veille économique, la CMA 74 intervient comme animateur de ce projet, proposant les outils et les méthodologies nécessaires au partage d'informations. En collectant, analysant et diffusant des informations à caractère anticipatif et stratégique sur les secteurs, l'économie et le développement d'entreprise, Avisé fournit des outils d'aide à la décision pour les chefs d'entreprise, les élus et les techniciens des CMA.

En fonctionnant en réseau, chaque CMA bénéficie ainsi des connaissances et des expertises issues de la spécialisation de ses pairs, renforçant sa présence et son action locale auprès des acteurs économiques, tout en ayant une stratégie globale.

Des supports adaptés aux usages des entreprises

- Avec l'appli mobile, l'information est accessible à tout moment
- Depuis juin 2013, le réseau des CMA

de Rhône-Alpes propose une application mobile. Vous y retrouvez des actus de la CMA (formations, ateliers, conférences...), ainsi que des actus sur l'économie, la conjoncture, les tendances, la consommation dans les filières alimentaire, bâtiment, fabrication, services, sous-traitance industrielle et sports.

• Conjoncture de l'artisanat

Chaque trimestre, nous interrogeons, par mail, un panel de 4 500 entreprises artisanales rhônalpines, volontaires.

Objectif : prendre le pouls de la santé économique de l'artisanat local.

Rendez-vous sur www.cma-savoie.fr pour consulter les notes de conjoncture et prenez contact avec nos services.



• **Métiers de bouche**

Retrouvez des analyses dans la lettre électronique trimestrielle « La lettre d'information alimentaire ». Objectifs : suivre les tendances de consommation alimentaire, la conjoncture des activités alimentaires, les formes de distribution.

Qu'en disent les entreprises ?

Fin 2013, nous avons interrogé les entreprises qui sont abonnées à la lettre trimestrielle « Lettre d'information alimentaire ». Quelle utilité voient-elles ?

- « La lettre m'interpelle sur l'actualité. »
- « Utile pour être au courant de ce qui se passe hors de nos boutiques. »
- « On voit qu'on n'est pas les seules à être dans les mêmes situations, à se poser les mêmes questions. »
- « Elle donne une bonne tendance. »
- « Les infos sont précises, concises et très claires. »
- « Des informations professionnelles, des pistes de réflexion, des idées. »
- « Un constat sur l'évolution des consommations avec son analyse. »
- « Suivre les tendances permet de répondre aux demandes et de ne pas rester sur ses acquis. »
- « Des conseils pour améliorer notre activité. »
- « Des idées pour se démarquer et personnaliser ses produits afin d'optimiser ses ventes. »



• **Sports outdoors**

Retrouvez des actus, chaque semaine, dans l'appli mobile, et des analyses, tous les 2 mois, dans la lettre électronique « Les actus de la filière sports de nature ». Objectifs : suivre l'évolution des pratiques, repérer des opportunités de marché et de visibilité.

CONTACT :

Stéphane Bestenti au 04 79 69 94 20
s.bestenti@cma-savoie.fr



Inscrivez-vous avant le 15 novembre !

COUPON-RÉPONSE

Concours Qualité Totale

À renvoyer à : Service Développement Économique, CMA de la Savoie, 7 Rue Ronde, 73024 Chambéry Cedex - Tél. 04 79 69 94 20 – sde@cma-savoie.fr

Nom : Prénom :
 Entreprise :
 Activité :
 Téléphone :
 Mail :

Souhaite m'inscrire au Concours Qualité Totale 2015 et recevoir des informations sur ce sujet.

CONTACT :

Tarek Bouzidi au 04 79 69 94 20, t.bouzidi@cma-savoie.fr



Si vous souhaitez accroître votre notoriété, asseoir votre crédibilité, obtenir une reconnaissance professionnelle tout en bénéficiant d'un diagnostic de votre entreprise, le **Concours Qualité Totale (CQT)** est fait pour vous.

Plus de 12 000 € de récompenses !

OFFRE DE FORMATION 2014

VOUS FORMER, C'EST ASSURER LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE

Des sessions de formation peuvent être ajoutées à notre planning en fonction de votre demande. Nos formations ont lieu à la CMA à Chambéry. Certaines de nos formations peuvent être délocalisées sur l'Avant-Pays Savoyard, Albertville et St-Jean de Maurienne. Nous contacter.

CRÉATION / REPRISE D'ENTREPRISE			
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix
Stage de préparation à l'installation	5 jours	2 stages par mois à Chambéry* / 1 stage par mois sur Albertville* *variable planning à consulter	220 €
Stage repreneur	4 jours	8, 9, 10 et 11 septembre / 24, 25, 26 et 27 novembre	220 €
Module prévisionnel	3 jours	1 stage par mois sur Chambéry / 1 stage tous les 2 mois sur Albertville	30 €
Pack créateur / repreneur : 1 stage de préparation à l'installation / 1 stage repreneur + module prévisionnel + 1 entretien conseil financier (2h) + 2 visites « gestion d'entreprise » la 1 ^{re} année d'activité			350 €

INFORMATIQUE ET MÉDIA				
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Se familiariser avec l'ordinateur	2 jours	8 et 10 septembre / 6 et 7 octobre / 1 ^{er} et 2 décembre à Albertville	52 €	500 €
Acquérir les bases de la maintenance informatique	1 jour	6 et 7 octobre / 1 ^{er} et 2 décembre à Albertville	26 €	250 €
Word initiation	2 jours	6 et 7 octobre / 1 ^{er} et 2 décembre à Albertville	52 €	500 €
Excel initiation	2 jours	6 et 7 octobre / 1 ^{er} et 2 décembre à Albertville	52 €	500 €
Word perfectionnement	2 jours	1 ^{er} et 2 décembre à Albertville / 6 et 7 octobre	52 €	500 €
Excel perfectionnement	2 jours	6 et 7 octobre / 1 ^{er} et 2 décembre à Albertville	52 €	500 €
Réaliser des documents de communication	2 jours	22 et 23 septembre	52 €	500 €
Créer son site web	5 jours	1 ^{er} , 15, 16, 20 et 27 octobre	130 €	1 250 €
Améliorer sa visibilité sur Internet	2 jours	15 et 16 septembre	52 €	500 €
Optimiser sa présence sur Internet : créer son blog d'entreprise	2 jours	29 et 30 septembre	52 €	500 €
Développer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux : créer sa page Facebook	2 jours	12 et 13 novembre	52 €	500 €
Objectifs et enjeux des réseaux sociaux professionnels : utiliser Viadeo et LinkedIn	2 jours	12 et 13 novembre	52 €	500 €
Pack atout numérique : 1 diagnostic, 1 formation collective, 1 suivi individuel		29 septembre et 13 octobre à Belmont Tramonet (APS)	Sur devis	

Conditions de prise en charge totale ou partielle par votre organisme financeur : nous contacter

1) TNS (Travailleur Non Salarié) * : artisan non salarié ou conjoint déclaré non salarié ou auto-entrepreneur inscrit au RM ou auxiliaire familial

2) Autre public * : salarié ou autre public

Source : Service Communication 25 septembre 2013

**Pour plus de renseignements ou pour vous inscrire
à l'une de ces formations, contactez le service Formation de votre
CMA au 04 79 69 94 27 ou par mail à formation@cma-savoir.fr**

GESTION ET COMPTABILITÉ				
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Initiation à la comptabilité	2 jours	23 septembre et 3 octobre	52 €	500 €
Perfectionnement à la comptabilité	2 jours	10 et 17 octobre	52 €	500 €
Réaliser votre comptabilité avec le logiciel Cador	2 jours	14 et 15 octobre	52 €	500 €
Améliorer la gestion de son entreprise artisanale	3 jours	24, 25 et 26 novembre	78 €	750 €
Faire évoluer son statut d'auto-entrepreneur	3 jours	13, 14 et 15 octobre	78 €	750 €
Prévenir les impayés : revoir les conditions générales de vente	3 jours	17, 24 et 31 octobre	78 €	750 €
Faire face à un contrôle fiscal et social	1 jour	1 ^{er} décembre	26 €	250 €
Transmettre son entreprise artisanale	1 jour	Nous contacter	26 €	250 €

COMMERCIALISATION				
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Optimiser son espace de vente	2 jours	24 novembre et 1 ^{er} décembre	52 €	500 €
Négocier face au client	2 jours	4 et 5 septembre / 11 et 12 décembre	52 €	500 €
Augmenter son chiffre d'affaires et gagner de nouveaux clients	1 jour	25 septembre, 27 novembre	26 €	250 €
Développer et optimiser ses campagnes newsletter	2 jours	19 et 21 novembre	52 €	500 €
Remporter marchés publics et appels d'offres	2 jours	20 et 27 octobre	52 €	500 €
Rédiger son mémoire pour répondre un appel d'offre	1 jour	23 octobre	150 €	374 €
Réussir son développement à l'international	2 jours	Nous contacter	52 €	500 €
Exporter en Suisse	2 jours	6 et 7 octobre	52 €	500 €
Pack atout commercial/stratégie : 1 diagnostic, 1 formation collective, 1 suivi individuel octobre et novembre			Sur devis	

JURIDIQUE ET RÉGLEMENTATION				
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Évoluer vers le statut EIRL	1 jour	Nous contacter	26 €	250 €
Construire son document unique	1 jour	8 sept. à St-Jean de Maurienne / 15 sept. ou 17 nov. à Chambéry / 27 octobre à Albertville / 24 nov. à Belmont Tramonet	26 €	250 €
Appliquer la réglementation de l'hygiène alimentaire	2 jours	Chambéry : 30 juin et 7 juillet / 8 et 15 septembre St Jean de Maurienne : 17 et 24 novembre	52 €	460 €
Accessibilité	1 jour	29 septembre	26 €	250 €
PACK : Document Unique et accessibilité : 1 diagnostic, 1 formation collective, 1 suivi individuel			Sur devis	

A ctualités

Savoie

Retrouvez-nous également sur www.cma-savoie.fr

RESSOURCES HUMAINES				
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S.*	Prix salarié/ autre public*
Réussir ses recrutements	3 jours	2, 3 et 4 septembre /18, 19 et 20 novembre	78 €	750 €
Fidéliser son personnel et motiver son équipe	2 jours	18 et 19 septembre /8 et 9 décembre	52 €	500 €
Conduire l'entretien professionnel	1 jour	25 septembre / 17 novembre	26 €	250 €
Devenir maître d'apprentissage	2 jours	17 novembre et 15 décembre	52 €	500 €
Pack atout RH : 1 diagnostic, une formation collective, un suivi individuel			Sur devis	

EFFICACITÉ PERSONNELLE				
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S.*	Prix salarié/ autre public*
Gérer les conflits	2 jours	9 et 10 septembre /7 et 8 octobre	52 €	500 €
S'organiser pour gagner du temps	2 jours	1 ^{er} et 15 décembre	52 €	500 €
Améliorer sa communication à l'écrit et à l'oral	2 jours	15 et 16 septembre /21 et 22 octobre	52 €	500 €
Gérer son stress	2 jours	5 et 12 décembre	52 €	500 €
Développer la confiance en soi	2 jours	5 et 12 décembre	52 €	500 €

LANGUES				
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S.*	Prix salarié/ autre public*
Anglais		Selon votre niveau et votre planning Nous contacter	Sur devis	
Allemand		Selon votre niveau et votre planning Nous contacter	Sur devis	
Français (remise à niveau)	1 jour	Nous contacter	26 €	250 €
Russe		Selon votre niveau et votre planning Nous contacter	Sur devis	
Chinois		Selon votre niveau et votre planning Nous contacter	Sur devis	



RENTRÉE 2014 / 2015 À ALBERTVILLE ET CHAMBÉRY

FORMATION ASSISTANT(E) DE DIRIGEANT(E) D'ENTREPRISE ARTISANALE (ADEA)

Cette formation diplômante est spécifique et adaptée au secteur de l'artisanat. Elle est destinée à renforcer les compétences du chef d'entreprise et du collaborateur du chef d'entreprise en matière de gestion administrative, comptable, commerciale. Elle permet aussi d'échanger avec d'autres conjoints d'artisans et de faire reconnaître leur rôle dans l'entreprise.

Objectifs

- Mettre à profit et valider des acquis d'expérience professionnelle par un diplôme
- Se former concrètement « sur le terrain »
- Obtenir une reconnaissance professionnelle
- Créer un réseau de conjoints collaborateurs

4 modules indépendants

- Communication et relations humaines : 77 heures

- Gestion de l'entreprise artisanale : 210 heures
- Stratégie et techniques commerciales : 98 heures
- Secrétariat bureautique : 112 heures

Rythme adapté au public actif

- Une organisation conciliable avec la vie de famille et celle de l'entreprise avec un planning réparti sur 2 ans à raison d'un jour par semaine
- 2 modules par an proposés de septembre à juin
- 2 lieux : à Chambéry le jeudi, à Albertville le lundi

Les modules proposés par votre CMA à partir de septembre 2014 et jusqu'en juin 2015 :

- Communication et relations humaines : les fondements de la communication, les situations relationnelles
- Gestion de l'entreprise artisanale : l'entreprise et son environnement,

culture juridique, comptabilité, gestion financière, gestion du personnel.
Valorisez vos compétences, élargissez vos connaissances !

CONTACT :

Service formation au 04 79 69 94 27,
formation@cma-savoie.fr



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Région Rhône-Alpes

Le Conseil de la Formation finance la formation des chefs d'entreprises inscrits au répertoire des métiers concernant la gestion et le développement de l'entreprise.

Conjoints d'artisans, la justification d'un statut est obligatoire pour pouvoir bénéficier des fonds pour le financement de la formation professionnelle.

Conseil de la Formation

ARTISANS, PENSEZ À VOUS FORMER

Isabelle Michon 04 72 44 15 63 - Hanadi Alomar 04 72 44 61 89 - Josette Sedfi 04 72 44 15 66
Pascale Blary 04 72 44 15 64 - Conseil de la Formation 119, Boulevard Stalingrad - 69100 Villeurbanne
Courriel : confor@crm-rhonealpes.fr - Site : www.crm-rhonealpes.fr

A

ctualités

QUALITÉ

LA PREMIÈRE NORME SUR LES SOINS DE BEAUTÉ

La nouvelle norme XP X50-831-1, souhaitée et conçue par les professionnels, définit les actes réalisables par un(e) esthéticien(ne) et les locaux professionnels où les soins sont prodigués. Elle délivre aussi des exigences d'accueil, de qualité de service, de compétences, de sécurité et d'hygiène. Élaborée sous l'égide de l'Afnor, elle s'applique à tous les types d'établissements où sont prodigués ces soins, par exemple les instituts de beauté ou les centres de bien-être et de bronzage en cabine. Ces établissements disposent désormais d'un guide de bonnes pratiques en particulier en matière d'accueil, de prise en charge du client, d'information, de soins esthétiques, d'hygiène et de sécurité. Les soins doivent être prodigués par des professionnels diplômés en esthétique et formés de façon continue. Cette norme doit permettre aux professionnels qui l'appliqueront d'apporter un gage de sécurité et de qualité élevé pour la clientèle, dans un secteur où la concurrence est forte.



© Value Vitaly - Fotolia.com

■ Report du compte pénibilité

L'entrée en vigueur du compte pénibilité des salariés, qui va obliger les entreprises à attribuer des points à leurs salariés exposés à des conditions de travail pénibles, devrait être reportée à 2016, au lieu de 2015. À partir du 1^{er} janvier 2015, seuls quatre des dix facteurs de risque listés initialement seront pris en compte dans la mesure de la pénibilité (annonce du Premier Ministre du 2 juillet).

Rappel : les points attribués aux salariés par l'entreprise (notamment dans le secteur du bâtiment) doivent ensuite permettre à ces salariés de partir plus tôt en retraite, de travailler à temps partiel en préservant leur salaire en fin de carrière ou de bénéficier d'une formation pour se reconvertir.

Semaine européenne des PME

Organisée dans 37 pays du 29 septembre au 5 octobre prochains et coordonnée par la Commission européenne, la Semaine européenne des PME a pour objectif d'encourager l'esprit d'entreprise dans toute l'Europe, dans le droit fil du *Small Business Act*, l'initiative européenne en faveur des PME. Dans ce cadre, diverses manifestations et activités seront proposées sur l'ensemble du territoire. Les entreprises pourront recueillir des informations sur le soutien que l'Union européenne et les pouvoirs publics nationaux, régionaux et locaux apportent aux PME et aux micro-entreprises. En promouvant l'esprit d'entreprise, les organisateurs espèrent inciter davantage de personnes, notamment les jeunes, à créer leur entreprise. Cet événement sera aussi l'occasion de reconnaître la contribution des chefs d'entreprise européens à la qualité de vie, à l'emploi, à l'innovation et à la compétitivité en



Europe. Le prix européen de la promotion de l'esprit d'entreprise sera notamment remis à Naples (Italie) début octobre. Envie d'en savoir plus sur l'engagement de l'Union européenne auprès des PME ? Rendez-vous sur le portail Internet européen à destination des PME qui, conçu comme un guichet unique, centralise toutes les informations de l'UE à destination des PME et des entrepreneurs.

CONTACT :

http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/sme-week/index_fr.htm

Portail : http://ec.europa.eu/small-business/index_fr.htm

UN BLOG LANCÉ PAR L'ISM

En mars dernier, l'ISM (Institut supérieur des métiers) a lancé un projet éditorial, l'édition d'un « ouvrage prospectif collectif sur les marchés et les innovations susceptibles de contribuer au développement des entreprises artisanales et du commerce de proximité à l'horizon 2020 ». En partenariat avec les pôles d'innovation pour l'artisanat et les petites entreprises, l'APCMA (Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat), l'UPA (Union professionnelle artisanale), et avec le soutien de la DGCIS (Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services), il vient de mettre en ligne

le blog « Marchés et innovations 2020 dans l'artisanat et le commerce de proximité » afin de permettre à la communauté de rédacteurs d'échanger avec son environnement, et au projet de gagner en visibilité. L'ouvrage collectif, qui devrait paraître à la fin de l'année, rassemblera des articles sur les innovations déterminantes pour le développement de l'artisanat et du commerce de proximité, illustrés par la présentation de bonnes pratiques et d'expériences d'entreprises artisanales en pointe sur ces innovations. Sous la forme d'un livre multimédia interactif, il s'adressera aux chefs d'entreprise des secteurs concernés, et à leurs



réseaux d'accompagnement. Il traitera des sujets tels que « les clés du marché de la Silver économie », « développer sa visibilité sur les réseaux sociaux » ou encore « la valorisation énergétique des déchets de la production ».

CONTACT :

<http://blog.innovation-artisanat.fr/>

■ Simplifications administratives

Une ordonnance du 26 juin 2014 apporte plusieurs mesures de simplification aux entreprises, notamment en matière de droit social :

- la rupture de la période d'essai sans respecter le délai de prévenance ouvre droit à une indemnisation au profit du salarié ;
- certains affichages obligatoires en matière de licenciement économique ou d'élections du personnel sont remplacés par une information « par tout moyen » ;
- l'employeur n'a plus à afficher la liste des postes disponibles dans le cadre de la priorité de réembauchage.

EBP, L'OUTIL DE GESTION DE VOS AMBITIONS



La gestion quotidienne de votre entreprise demande beaucoup d'énergie. Pour vous organiser, EBP conçoit des logiciels de gestion adaptés à vos besoins :

Pour la gestion complète de la facturation (devis, factures, fichier clients/articles) et la tenue d'une comptabilité générale (TVA, bilan, compte de résultat...).

Pour le travail collaboratif : échange des données en toute sécurité avec l'Expert-Comptable.

Pour une parfaite maîtrise de votre croissance, choisissez EBP.

01 34 94 83 01
www.ebp.com

ebp
LOGICIELS DE GESTION

Crédit: www.agence-modernemkt.com - Toutes les marques et produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Société anonyme au capital d'un million d'euros - RCS Versailles B 300038947 - Document non contractuel - Août 2014

Motivez et fidélisez vos salariés

La performance et la pérennité d'une entreprise passent par la fidélisation de ses salariés. Contrairement aux idées reçues, le salaire n'est pas la seule motivation pour rester dans une entreprise. D'autres facteurs entrent en ligne de compte et différents moyens et outils sont à la disposition du chef d'entreprise qui veut éviter que son salarié ne change d'employeur.

Si les leviers de motivation peuvent être liés à l'ambiance de travail, à la capacité de l'employeur à développer un sentiment d'appartenance à l'entreprise ou à manifester sa reconnaissance du travail bien fait, l'expérience prouve que les employés sont également sensibles à la prise en compte de la pénibilité des tâches et de la sécurité dans l'entreprise. Mais au-delà de ces aspects relevant du management, des outils de fidélisation existent. Les petites entreprises ont la possibilité de les mettre en place. La plupart permettent des avantages fiscaux pour l'entreprise, tout en représentant un « plus » pour les salariés.

Associer vos salariés à la réussite de l'entreprise

Le Plan d'épargne entreprise (PEE) offre à ses bénéficiaires – le chef d'entreprise, les salariés, les apprentis, le conjoint collaborateur ou conjoint associé – la possibilité de se constituer une épargne avec l'aide de l'entreprise. Le PEE peut être alimenté par des versements volontaires des salariés ou par l'affectation de primes d'intéressement.

Aider vos salariés à préparer leur retraite

Le Plan d'épargne retraite collectif (Perco) est un plan d'épargne salariale destiné à permettre aux mêmes bénéficiaires que le PEE de se constituer un complément de revenus versé à la retraite sous forme de rente ou si l'accord de l'entreprise le prévoit sous forme de capital. Il est alimenté par les versements volontaires des salariés et éventuellement par l'abondement de l'employeur à leurs versements.

Il ne peut être créé que si le salarié a la possibilité d'opter pour un plan d'une durée plus courte que ce soit un Plan d'épargne entreprise (PEE) ou un Plan d'épargne interentreprises (PEI).

Faciliter la vie de vos salariés

■ Le titre-restaurant est un titre spécial de paiement qui vous permet, en l'absence de local de restauration sur votre lieu de travail, de régler votre repas. L'acquisition des titres-restaurant est financée par l'employeur et par le salarié. La participation employeur à l'acquisition de titres restaurant constitue un avantage en nature qui devrait logiquement être inclus dans l'assiette de cotisations sociales ; cependant, il est admis qu'elle soit exonérée de cotisations sociales à condition qu'elle soit comprise entre 50 et 60 % de la valeur nominale du titre et qu'elle soit inférieure au montant fixé par la loi soit 5,29 € en 2014. L'employeur remet les titres sous format papier ou électronique.

■ Le chèque-vacances est un complément de revenus pour le salarié. Il est déductible du bénéfice imposable et exonéré de charges sociales (sauf CSG/CRDS), dans la limite de 430 € par salarié et par an. Il est net d'impôt pour le salarié. C'est un avantage fiscal et social. Il concerne tous les employeurs relevant du Code du travail ayant moins de cinquante salariés ainsi tous les salariés de l'entreprise en CDI et CDD.

■ Le Chèque Emploi Service Universel (CESU) préfinancé fait partie des titres spéciaux de paiement émis par des sociétés spécialisées à l'entreprise. Il est cédé à l'employeur contre le paiement de sa valeur libératoire.



L'entreprise ayant acheté le CESU, le vend au salarié à moindre coût, c'est l'abondement. Le CESU procure à l'entreprise comme au salarié des aides fiscales attrayantes :

- Une exonération des cotisations sociales dans la limite de 1 830 € par an et par salarié.
- Un crédit d'impôt (entreprise) de 25% sur les aides versées, jusqu'à 500 000 € par année d'exercice.
- Une réduction d'impôt sur le revenu des sommes versées dans la limite de 15 000 € par an.

Protéger la vie de vos salariés,

en mettant en place une mutuelle d'entreprise susceptible de leur assurer une bonne couverture santé à un tarif attractif. Seule la mutuelle d'entreprise obligatoire permet à l'entreprise de bénéficier des avantages fiscaux et sociaux. Les cotisations versées par l'entreprise, dont le montant est fixé par l'employeur, sont en effet déductibles du résultat imposable sous le respect de certaines conditions. La participation de l'entreprise est exonérée de charges sociales, mais elle est réintégrée dans le salaire net imposable du salarié depuis le premier janvier 2013.

CONTACT :

Agnès Moutonnet au 04 79 69 94 00
a.moutonnet@cma-savoie.fr

Accompagnement à la gestion des Ressources Humaines

Diagnostic RH personnalisé, gratuit et confidentiel

La gestion des compétences et de l'emploi revêt pour le secteur artisanal une importance particulière. La compétence humaine, en raison de la taille des entreprises artisanales

est un enjeu stratégique majeur. Aussi, pour vous accompagner dans la gestion de vos ressources humaines, la CMA de la Savoie propose la réalisation de diagnostics RH.

Questionnement précis

Regard extérieur

Échange constructif avec un expert RH

permettant :

- une photographie des RH de son entreprise
- de définir des préconisations
- de formuler des conseils

Organisation

2 demi-journées d'accompagnement sur le terrain. Le conseiller RH se déplace dans l'entreprise pour établir un diagnostic sur mesure.

Thématiques

droit du travail, l'emploi et la formation, l'organisation et le management.

Tout au long de la vie de l'entreprise, de la création à la cessation, de la reprise au développement, le diagnostic RH permet de structurer ses actions dans le domaine RH (formalisation, questionnement, besoin d'outils, définition de priorités, anticipation des changements).

Le diagnostic RH est également un moment privilégié pour se poser, faire le bilan, ajuster et construire des ressources à l'image des enjeux de son entreprise.



Bienvenue à Céline Eberhard, conseiller RH au Centre d'Aide à la Décision (CAD)

Apprentissage et handicap



Artisans, votre CMA vous accompagne dans votre recrutement d'apprenti(s) en situation de handicap. Vous avez des besoins, ils ont des compétences !

- Mise en relation avec des candidats répondant à vos besoins.
- Information sur les aides financières.
- Accompagnement sur le montage des dossiers administratifs (demande d'aides).

■ Sensibilisation au handicap de votre apprenti afin d'adapter la transmission de votre savoir-faire aux problématiques rencontrées.

Votre conseiller du Centre d'Aide à la Décision (CAD) de votre CMA reste votre interlocuteur privilégié pour toutes les questions liées au déroulement du contrat de votre apprenti.

Aides versées par l'Agefiph

- Contrat d'apprentissage de 6 à 12 mois : 1 500 €
- Contrat égal à 12 mois : 3 000 €

Le saviez-vous ?

Seulement **1%** des personnes handicapées sont en fauteuil roulant
Le handicap ne se réduit pas à celui que l'on voit

1 personne reconnue travailleur handicapé sur 2 trouve un emploi après son contrat d'apprentissage

72% des employeurs sont satisfaits du déroulement du contrat

Le handicap concerne **47%** des apprentis, en situation de handicap

■ Contrat supérieur à 12 mois et inférieur ou égal à 18 mois : 4 500 €

■ Contrat supérieur à 18 mois et inférieur ou égal à 24 mois : 6 000 €

■ Contrat supérieur à 24 mois et inférieur ou égal à 30 mois : 7 500 €

■ Contrat supérieur à 30 mois et inférieur ou égal à 36 mois : 9 000 €

Attention : pour être recevable, la

demande d'aide à l'apprentissage doit être déposée auprès de l'Agefiph de la région d'implantation de l'entreprise au plus tard 3 mois à compter de la date d'embauche.

CONTACT :

Céline Eberhard au 04 79 69 92 52
c.eberhard@cma-savoie.fr

Des tarifs attractifs, des locaux fonctionnels, un accompagnement personnalisé... Si ces artisans ont chacun leurs raisons d'avoir intégré une pépinière, ils ont tous le même souhait : qu'elle soit un tremplin pour leur entreprise.

Graines de pépinières

Des lunettes pour tous, et notamment pour les laissés-pour-compte : telle est la monture de bataille de Christel Forestier. En 2011, cette directrice de magasins d'optique expérimentée prend le temps de mûrir son projet. Son triple projet : créer une structure magasin pour recevoir des clients, lancer un site Internet d'informations et, sur rendez-vous et sur prescription médicale, aller sur le terrain. Cette dernière activité consiste à aller à la rencontre de personnes qui ne peuvent se déplacer, dans des établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes, des unités médicalisées, des hôpitaux. C'est ce qui convainc Christel, qui fonde Optic Synergy le 9 avril 2012, de se tourner vers les pépinières. « Un local avec pignon sur rue ? Inconcevable. Mes déplacements m'auraient contrainte à fermer trop souvent, juge-t-elle. Il me fallait une structure atypique qui corresponde à ce que j'ai mis en place. » Et qui puisse réceptionner courrier et livraisons. Un service apprécié aussi par Stéphane Maindrelle. En novembre 2012, cet artisan fonde la société EBD (Enveloppe du Bâtiment Drouais), spécialisée dans la réalisation de couvertures, étanchéité et bardages, et intègre d'office la pépinière d'entreprises artisanale de Dreux Agglomération, implantée sur le parc d'activités des Livraindières. « Tout est fonctionnel immédiatement : les bureaux, le matériel, la photocopieuse... » Ce qui séduit le chef d'entreprise, ce sont aussi l'espace de stockage, les facilités pour la livraison et le stationnement et, surtout, la situation géographique. « Ici, je suis au cœur de ma zone d'intervention : la



« On peut échanger avec les autres chefs d'entreprise, organiser des réunions. L'isolement est rompu », assure Christel Forestier, fondatrice d'Optic Synergy.

région parisienne, la Normandie et l'Eure-et-Loir. » La localisation : un critère primordial également pour Christel Forestier, qui rejoint en 2012 la pépinière d'entreprises Espace Chancel à La Valette-du-Var, gérée par Toulon Provence Méditerranée. « C'est la zone que je convoitais. Très commerçante et tertiaire. Et puis, c'est juste assez à l'écart pour que les gens ne viennent pas par hasard. Il y a un parking et le cabinet d'optique est aux normes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite. »

■ Développer son réseau

Au-delà de l'attractivité des tarifs, c'est l'aspect collectif, communautaire, des pépinières que les deux artisans plébiscitent. « On peut échanger avec les autres chefs d'entreprise, organiser des réunions. L'isolement est rompu », assure Christel. « Cet aspect relationnel est très important », renchérit Stéphane. L'un comme l'autre apprécie de pouvoir compter sur le personnel compétent de la pépinière – « Quand je veux des renseignements, je sais qui aller voir »,

Au-delà de l'attractivité des tarifs, c'est l'aspect collectif, communautaire, que les artisans plébiscitent.

note l'opticienne, qui a la possibilité de participer à des animations thématiques (petits-déjeuners, rencontres avec les élus...). « Je suis dans le métier depuis 20 ans. Ce que je souhaitais, c'était des outils pour accompagner le développement de mon entreprise », explique Stéphane Maindrelle. « Avant d'intégrer la pépinière, j'ai travaillé avec un centre de gestion, donc j'ai toutes les armes nécessaires », argue Christel Forestier. Qui bénéficie, en outre, du dispositif Nacre de la CMA du Var. « Pendant trois ans, je suis suivie par un agent de la chambre de métiers. »

■ Une transition en douceur

Hébergée 23 mois en statut « pépinière », l'opticienne est passée en statut « hôtel d'entreprises » depuis mars 2014 pour deux ans. « En pépinière, les loyers augmentaient progressivement. En hôtel, ils sont légèrement supérieurs au dernier loyer payé. C'est très avantageux. » Stéphane Maindrelle envisage aussi la transition avec sérénité. « Je discute beaucoup avec les responsables de la pépinière. Nous réfléchissons à plusieurs possibilités, comme mon transfert vers un village d'entreprises ou la location de bâtiments. »

À Paris, Karoline Bordas, sellière maroquinière, imagine sa sortie de pépinière dans un atelier sur rue, un mix entre l'atelier et la boutique. Spécialiste de la sellerie sur mesure, cette jeune artisane a intégré la pépinière du Viaduc des Arts le 20 février dernier, pour trois ans. « Je connaissais le Viaduc des Arts depuis des années. C'est un lieu renommé. Dès que j'ai appris qu'il y avait un appel à candidatures, j'ai postulé. Il fallait avoir créé sa



Ateliers de Paris

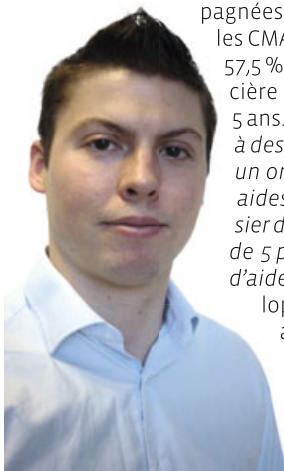
société depuis plus de deux ans », explique-t-elle. Ajoutant : « Nous sommes sélectionnés sur notre métier, ce que l'on faisait, nos perspectives d'avenir ». Avec la pépinière, Karoline ne cache pas qu'elle a trouvé une « grande famille ». « On est tout de suite intégré et porté. Cela ouvre 1 000 portes,

« Avant, je n'avais aucune interaction avec des professionnels du métier. Là, je suis au cœur du cœur! », clame Karoline Bordas, installée pour trois ans au sein de la pépinière du Viaduc des Arts.

1 000 possibilités! » Avidée de contacts, la créatrice a pu « rompre la solitude ». « On n'est plus seul, on partage avec les autres résidents. On est tous confrontés à la même problématique. » Un changement radical pour celle qui était hébergée chez quelqu'un et travaillait dans son salon. À tel point que la jeune femme est devenue membre du conseil d'administration du Viaduc des Arts. « Avant, je n'avais aucune interaction avec des professionnels du métier. Là, je suis au cœur du cœur! Régulièrement, des experts interviennent pour nous expliquer comment se positionner, comment réussir commercialement... », s'exclame-t-elle. Concluant : « Je ne suis plus seule aux niveaux humain et professionnel ».

Érik Leconte, chargé d'études à la CRMA Centre L'impact de l'accompagnement

Afin de connaître l'évolution des entreprises nouvellement créées, l'Insee a mis en place un système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE), qui comprend trois vagues d'enquêtes : à la création, puis 3 et 5 ans plus tard. La chambre régionale de métiers et de l'artisanat du Centre a analysé les résultats 5 ans après pour les entreprises créées en 2006. « Dans la Région Centre, les entreprises artisanales ont un taux de survie supérieur à l'ensemble des entreprises. 55,1 % contre 54,1 % », note Érik Leconte, chargé d'études à la CRMA, qui souligne l'importance de l'appui à la création. 58,2 % des entreprises encore en activité après 5 ans ont été accompagnées par des organismes de soutien à la création, comme les CMA. Le soutien financier à la création a aussi un impact : 57,5 % des entreprises artisanales ayant reçu une aide financière ou une exonération publique ont un taux de survie à 5 ans. « On peut supposer que si ces entreprises ont eu accès à des aides, c'est souvent grâce à un accompagnement par un organisme spécialisé qui apporte sa connaissance des aides existantes et son ingénierie dans le montage du dossier de financement. Ce qui peut expliquer cette majoration de 5 points par rapport aux entreprises n'ayant pas reçu d'aides », avance Érik Leconte. Afin de renforcer et de développer son accompagnement, apparu essentiel, la CRMA a décidé d'un suivi post-crédation. Mis en place en 2014, il se décline sous forme de contacts téléphoniques et d'un questionnaire ciblant les besoins des chefs d'entreprise afin de mieux les orienter. « L'idée est d'établir des contacts longue durée avec eux », conclut le chargé d'études.




CRMA Centre

Mentions obligatoires sur les documents commerciaux

Identité de l'entreprise, conditions générales de vente, délais de règlement... Toutes les entreprises doivent faire figurer des mentions obligatoires sur leurs documents commerciaux, et depuis 2013, sur leur site Internet. Une réglementation contraignante qui peut s'avérer fort utile en cas de litige.

Les indications qui suivent sont communes à toutes les entreprises et doivent être stipulées sur les devis, factures, documents publicitaires et toute correspondance

<p>Les mentions d'identification</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La dénomination pour l'entreprise individuelle (EI) ou la raison sociale pour les sociétés. La forme juridique doit être précisée pour les SARL, SA, EURL ... avant ou après la dénomination de la structure. Les entrepreneurs individuels à responsabilité limitée (EIRL) sont soumis aux mêmes règles et doivent également faire mention de leur activité (afin d'y rattacher le patrimoine d'affectation). • Le siège de l'entreprise individuelle ou le siège social pour les sociétés doit être indiqué ainsi que le capital social de la société. • Afin de prouver la conformité de son immatriculation, l'entreprise individuelle doit signaler son numéro SIREN suivi de l'acronyme RCS (registre du commerce et des sociétés) et du nom de la ville d'immatriculation.
<p>Les précisions indispensables</p>	<p>Il est nécessaire de mentionner : la date et le numéro d'émission du devis ou de la facture, la date de chaque prestation, sa dénomination précise, sa quantité, le prix unitaire hors taxes et le taux de TVA.</p> <p>Les entreprises en régime fiscal de micro entreprise, non soumises à la TVA, doivent indiquer la mention suivante : « TVA non applicable article 293B du Code Général des Impôts » ou le numéro individuel intracommunautaire à la TVA avec la mention « Exonération de TVA article 262 ter-I du Code Général des Impôts », la date et/ou les délais de paiement.</p>
<p>Rabais, remise, ristourne, escompte</p>	<p>Doivent être signalés les montants des éventuels rabais, remises, ristournes, escomptes, non sans avoir au préalable revu les définitions précises de ces termes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rabais : diminution du prix pour défaut du produit ou de la prestation • Remise : diminution du prix pour grande quantité • Ristourne : réduction du prix sur une période donnée • Escompte : réduction pour paiement comptant ou avant échéance
<p>Taux de pénalités</p>	<p>En plus de mentions obligatoires précitées, doit apparaître le taux des pénalités en cas de non-paiement.</p> <p>Depuis le 1^{er} janvier 2013, toute facture doit comporter la formule légale : « En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L 441-6 du Code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur* ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 €.</p> <p><small>*Ce taux varie chaque année, il est de 0,04 % en 2014.</small></p>
<p>Les conditions générales de vente et de prestations de services</p>	<p>Ces conditions apparaissent sur tous les documents qui précèdent la facture : devis et bon de commande. Le Code de Commerce précise que toute personne immatriculée au Répertoire des Métiers doit communiquer ses conditions générales de vente et de prestations à tout acheteur qui en ferait la demande. Nous conseillons aux artisans de formaliser d'office ces mentions sur leurs devis et bons de commande. En tout état de cause, il s'agit d'une protection pour l'artisan. Les indemnités de retard de paiement ainsi que l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement ne pourront être appliquées que si elles apparaissent clairement sur les documents commerciaux. De même, en cas de retard dans la prestation, si l'artisan a précisé dans ses conditions générales de vente qu'il ne peut être poursuivi si la responsabilité de ce retard incombe à son fournisseur. Il limitera ainsi les poursuites de son client. Ces documents doivent être signés par le client qui atteste avoir pris connaissance de ces conditions et les avoir acceptées. Enfin, en cas de liquidation du client, il aura plus de chance de récupérer son matériel ou une partie du coût en y indiquant une « clause de réserve de propriété ».</p>
<p>Les pénalités encourues</p>	<p>Les chefs d'entreprise qui ne respectent pas la loi sur les mentions obligatoires encourent une amende de 15 000 € à 2 millions d'€, voire de la prison, suivant les cas.</p>



Détail d'une cuisine artisanale réalisée par L'Arche du Bois : la main courante intégrée dans les matériaux permet à la personne qui glisse de se relever plus facilement qu'avec une simple barre (lire aussi notre encadré page 21).

© L'Arche du Bois

L'ÉCONOMIE AU SERVICE DES SENIORS

La Silver économie, un marché en or et en plein essor

Renée est née en 1945, elle est retraitée. Elle fait partie des 24 %* de la population française âgés de plus de 60 ans. En 2035, un Français sur trois aura plus de 60 ans. En 2060, les plus de 85 ans seront près de 5 millions, contre 1,4 million aujourd'hui. Les besoins spécifiques de cette population représentent un marché à fort potentiel de développement, nommé la Silver économie ou économie « argentée ». Elle regorge d'opportunités pour les artisans, qu'ils travaillent dans le secteur du bâtiment, des services ou encore de la production.

Les premiers besoins de Renée, jeune retraitée de 65 ans, sont tournés vers son logement. Alors que les politiques publiques s'orientent vers le maintien à domicile des personnes âgées, les difficultés que rencontre Renée en raison de son âge vont aller crescendo. Elle a donc besoin

D'ici à 2020, la Silver économie pourrait entraîner 300 000 créations d'emplois nettes.

Source : Dares (Direction de l'animation de la recherche des études et des statistiques)

qu'on adapte son logement. Il est également question de prévenir les risques. Les entreprises du bâtiment, tous corps de métiers confondus,

peuvent lui proposer des solutions sur mesure. La domotique, fer de lance de l'innovation dans l'habitat, dispose également d'un panel de pro-

□ □ □ duits tout à fait adaptés (lire pages 20/21). « *Les artisans du bâtiment sont un vecteur de sécurité, ils peuvent anticiper les chutes à domicile. Il faut juste leur donner un coup de pouce pour qu'ils sachent comment mettre leurs compétences techniques, leur connaissance du métier au service des personnes âgées* », explique Patrick Lefeu, délégué général Handibat®. Pour aider les artisans, la Capeb a mis en place des formations avec des ergothérapeutes, des mises en situation, préalables à l'obtention de la marque Handibat®. « *Nous avons visité des logements et pris conscience du rôle clé que pouvait jouer l'artisan. Les échanges avec l'ergothérapeute ont été très enrichissants* », relate Odette Richard, gérante d'une entreprise de maçonnerie-carrelage labellisée Handibat®. Aujourd'hui, l'essentiel de son activité pour la clientèle âgée consiste en l'installation de douches à l'italienne à la place de baignoires. « *Parfois, on ajoute une banquette, un siège, des barres... en fonction de la demande* », précise-t-elle.

Un public spécifique

« *Les personnes âgées sont un public spécifique, différent des personnes handicapées. Quand on est en situation de handicap, on apprend à vivre*

« Des chantiers tout à fait adaptés aux artisans »

Patrice Maugain, plombier-chauffagiste dans l'Eure

« *Je travaille depuis longtemps avec des personnes âgées et depuis que j'ai suivi la formation de la Capeb il y a trois ans, j'interviens sur des problématiques de maintien à domicile. Mes clients n'ont pas forcément un pouvoir d'achat très important, je les sensibilise donc aux aides allouées par la Région. J'installe des douches à la place des baignoires, ce sont de petits chantiers d'une semaine environ, tout à fait adaptés aux artisans et pour lesquels la proximité avec le client est appréciée. Le plus compliqué est l'approche psychologique, beaucoup me disent «Je ne suis pas encore vieux, on verra ça plus tard».* »

avec. Les personnes âgées peuvent avoir des difficultés à se projeter dans des travaux dont elles n'ont pas forcément besoin tout de suite », ajoute Gabriel Desgrouas, président d'Handibat développement. Ainsi, Patrick Lefeu insiste sur le fait que les solutions ne doivent pas être stigmatisantes : « *Il ne faut pas que cela ressemble à une chambre d'hôpital. Aujourd'hui, on fait des choses très belles* ». L'approche doit être différente. « *Les artisans du bâtiment ont une carte à jouer. Ils peuvent être le lien social qui manque et faire de la prévention. Ils ont la possibilité d'être un garde-fou face aux vendeurs sans scrupule qui profitent de ce public isolé et fragile.* » Contrairement à la problématique de l'accessibilité, l'approche n'est pas réglementaire. « *Chaque personne a sa propre pathologie, c'est du sur-mesure. On demande aux*

artisans d'être vigilants, de détecter une éventuelle situation à risque chez leurs clients ».

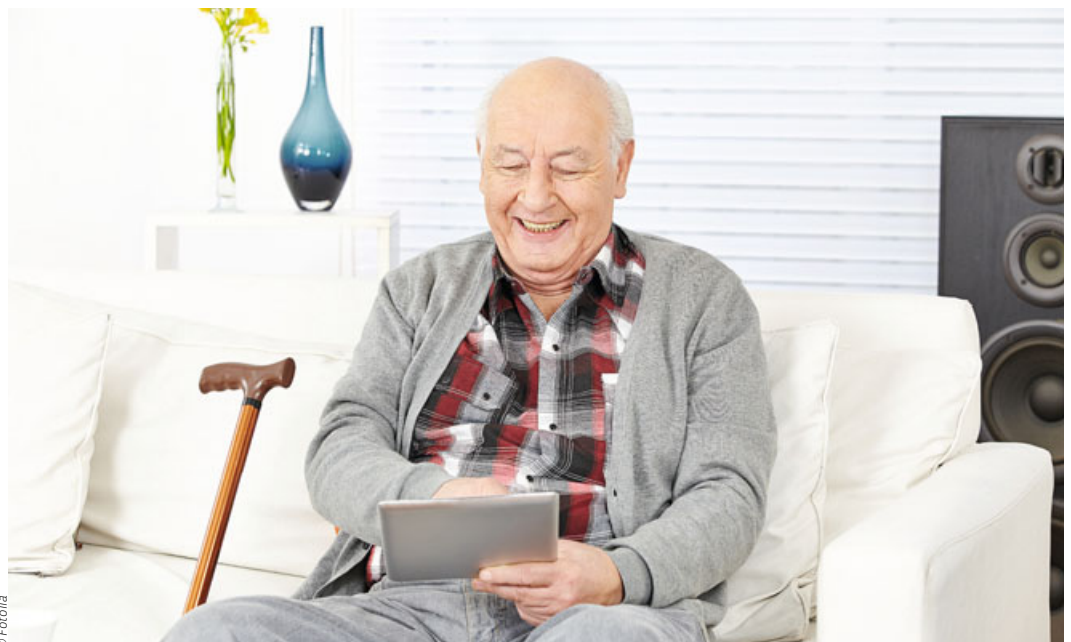
Contrairement aux idées reçues, la solution ne réside pas toujours dans l'installation d'un appareil qui remplace le mouvement de la personne âgée. « *Elles ont besoin de stimulation physique. Ainsi, par exemple, une main courante plutôt qu'un monte escalier est une solution adaptée pour leur rendre la vie plus facile* », souligne Patrick Lefeu. Dernier projet en date pour Handibat développement : créer un fonds relais pour prendre en charge le financement des travaux. « *Parfois, entre le devis et le circuit des financeurs, le temps que les aides aient été attribuées, la personne a chuté une nouvelle fois ou pire, est décédée* », déplore Patrick Lefeu.

* Source Insee.

Barbara Colas

53 % de la demande française émanera des personnes âgées en 2015.

Sources : Afnor / Credoc



© Fotolia

La complémentaire santé pour les salariés devient obligatoire* dans toutes les entreprises.

Parce que vous êtes déjà très occupé, Gan s'occupe de tout !

Vos salariés sont indispensables pour votre entreprise, une bonne complémentaire santé aussi. Avec le *Suivi Expert*, Gan vous apporte une réponse personnalisée, et vous aide à mettre en place la bonne solution.

► Trouvez votre Agent général sur ganassurances.fr



Assuré d'avancer

ADAPTATION DU LOGEMENT

La domotique, nouvel eldorado des électriciens

S'il est un métier artisanal rendu incontournable par le développement et la démocratisation des produits domotiques conçus pour favoriser le maintien à domicile des personnes âgées, c'est bien celui d'électricien. Un marché à prendre !

« **L**a domotique, c'est l'automatisation des fonctions du logement », explique simplement Laurent Rathouis, formateur Handibat développement depuis 4 ans, à la tête d'un bureau d'études spécialisé sur la mise en accessibilité des bâtiments. « Elle est intéressante pour le maintien à domicile des personnes vieillissantes qui peuvent rencontrer des difficultés dans leur quotidien pour réaliser des tâches simples comme faire la cuisine, se laver, faire son lit et entraîner des pertes d'autonomie... La domotique aide ces personnes à rester chez elles ». L'idée est donc d'automatiser les fonctions classiques de la maison comme l'ouverture des volets, de la porte d'entrée et permettre ainsi de faciliter le quotidien, mais également de prévenir des risques. « 82 % des risques ménagers pour les personnes âgées, c'est la chute. Une personne sur deux qui chute ne se relève pas », prévient Laurent Rathouis. « La domotique, à la base, c'est juste du confort. Le premier objet inventé dans ce domaine est la télécommande de la télévision, développée en premier lieu pour les personnes handicapées. Aujourd'hui, personne n'achèterait un téléviseur sans ! Il faut dédramatiser le sujet, tout dépend de la façon dont on présente les choses. » En effet, il n'est pas toujours évident d'évoquer la dépendance avec les personnes âgées alors qu'elles se



Les artisans ont été formés sur les kits à installer avec l'équipe de chercheurs de l'Inria.

« C'est un marché à prendre pour les artisans. Évaluer les besoins, choisir les produits et les mettre en œuvre : c'est leur cœur de métier. »

Laurent Rathouis,
formateur Handibat développement.



C MARAQUITAINE

La solution DomAssist



© CMARA33

Lancé par le laboratoire de l'Inria (Institut national de recherche en informatique et en automatique), DomAssist est une solution pour aider au maintien à domicile des personnes âgées. « Le projet DomAssist vise le bien-être et l'autonomie de la personne âgée dans ses activités à son domicile, grâce à de petits objets (détecteurs de mouvements, de luminosité, de consommation électrique...) orchestrés intelligemment par des applications, et interagissant avec la personne via une tablette numérique », explique l'Inria. La CMARA 33 (Chambre régionale des métiers et de l'artisanat section Gironde) a été sollicitée par le conseil général pour mobiliser des artisans électriciens afin d'assurer l'installation des divers systèmes dans les logements, le suivi et l'animation de l'action en lien avec le laboratoire. « Nous avons sélectionné plusieurs entreprises pour le projet », explique Bernard Coulé, responsable du service des affaires économiques à la CMARA 33. Elles ont été formées par les chercheurs de l'Inria et sont aujourd'hui parties prenantes : « Elles sont là pour faire évoluer le dispositif ». Après une concertation avec le Cnisam (Centre national d'innovation santé, autonomie et métiers) pour valider la démarche et faire remonter

des expériences en cours, la CMARA33 « étudie les meilleures possibilités de transfert de cette technologie pour que les artisans de notre secteur soient associés au démarrage de ce marché très porteur dans les années à venir ». L'idée est de constituer un réseau dès le mois de septembre. « Nous allons sensibiliser tous nos ressortissants aux opportunités de la Silver économie dès 2015 pour éviter que le marché ne soit pris par des sociétés de services à la personne, voire des grands groupes. »

« On débute par du confort et, petit à petit, on rajoute des fonctions. On peut faire évoluer les équipements jusqu'à la médicalisation du lieu de vie avec des dispositifs médicaux à domicile. »



© CMARA33

sentent encore valides. « On débute par du confort, comme l'automatisation de la fermeture des volets, et, petit à petit, on rajoute des fonctions, comme un chemin lumineux pour éviter les chutes la nuit. On peut faire évoluer les équipements jusqu'à la médicalisation du lieu de vie avec des dispositifs médicaux à domicile. »



© L'Arche du Bois

Denis Clément, gérant de l'Arche du Bois, avec la tablette numérique qui permet de commander la cuisine.

« Un marché à fort potentiel »

Denis Clément, gérant de l'Arche du Bois

Après avoir rencontré des personnes âgées, leur entourage, les équipes de soignants, Denis Clément, 46 ans, gérant de l'Arche du Bois, a conçu une cuisine qui s'adapte à tous. « Elle s'adapte en hauteur en fonction de l'utilisateur qu'elle identifie grâce à la domotique. » Elle peut être équipée de capteurs pour voir par exemple si les personnes s'alimentent correctement, et être commandée à l'aide d'une tablette numérique. « Ce sont les gens qui m'ont donné les solutions, il a surtout fallu les écouter. » Si l'activité reste marginale pour son entreprise, elle se développe. « C'est un marché à fort potentiel, avec le vieillissement de la population et la nécessité de

faire que le maintien à domicile devienne une réalité. » Dernière étape pour lui : « trouver des distributeurs et monter un réseau de commerciaux seniors qui puissent promouvoir [son] produit ».

L'artisan électricien indispensable

Alors que les fabricants sortent régulièrement des nouveaux produits pour le maintien à domicile, il faut quelqu'un pour les installer. « Ils viennent s'intégrer à une installation existante de bâti. Et là, il y a une valeur ajoutée de l'artisan dans le choix des technologies et la mise en œuvre. Il vient avec son expertise et conseille le client. » De plus, ces produits émanent de différentes sociétés et l'artisan est là pour les faire communiquer ensemble.

« Cela ne s'improvise pas. Le métier d'électricien a beaucoup évolué en 20 ans. » Les solutions proposées par les artisans doivent prendre en compte les capacités de la personne, les contraintes techniques liées au logement, la contrainte budgétaire liée à la capacité du client. « C'est un marché à prendre pour les artisans, ils connaissent leur clientèle, et savent répondre à une demande « sur mesure ». Évaluer les besoins, choisir les produits, et mettre en œuvre : c'est leur cœur de métier. »

Barbara Colas

Éclairage

On parle essentiellement du bâtiment et de l'adaptation des logements lorsque l'on évoque la Silver économie. Mais les personnes âgées désireuses de rester à domicile ont également besoin de continuer à profiter de certains services et c'est aux artisans d'adapter leur offre à ces attentes.



Une centaine d'artisans taxis en Aquitaine et dans le Limousin ont suivi la formation du Cnizam.

ACCÈS DES SENIORS AUX SERVICES ET COMMERCE DE PROXIMITÉ

Un marché sur mesure pour les artisans

« **S**ur le marché de la Silver économie, tous les services de proximité sont concernés », explique Michelle Denis-Gay, responsable du Cnizam (Centre national d'innovation santé, autonomie et métiers). *Les collectivités locales sont très en attente de services pour le maintien à domicile. La personne âgée doit pouvoir continuer à bénéficier des mêmes services qu'avant, mais à domicile. Les artisans doivent s'adapter. Il y a un stade de fragilisation pendant lequel si on évite une rupture nette, on retarde l'arrivée de la dépendance.* » Ainsi, les coiffeurs, les boulangers, les charcutiers traiteurs, les pressings, les esthéticiennes... Tous ont intérêt à se pencher sur ces nouveaux besoins ou « d'autres prendront leur place », prévient Michelle Denis-Gay. « Les artisans doivent se positionner au plus vite sinon ce sont les services à la personne qui prendront les marchés et utiliseront les artisans en sous-traitance. »



© Cnizam



© Cnizam

De g. à dr. : Michelle Denis-Gay, responsable du Cnizam, et Olivia Pons, chargée de développement économique au Cnizam.

Pour aider les professionnels, le Cnizam a mis en place plusieurs projets. Notamment, un des projets concernant le portage de repas à domicile par les artisans métiers de bouche est mené conjointement avec le pôle d'innovation Cepro Evolution Pro. « L'idée étant de réaliser en amont un diagnostic que l'on transmet aux artisans afin qu'ils puissent adapter leurs services aux goûts et aux pathologies du public concerné », relate Olivia Pons, chargée de développement économique au Cnizam. *Il y a un vrai rôle à jouer*

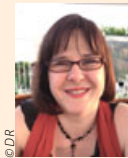
pour les charcutiers traiteurs, ils font du sur-mesure, ce que les collectivités ne peuvent pas faire. Et il faut savoir que la dénutrition a une réelle incidence sur l'entrée en dépendance de la personne âgée. » Un guide a été réalisé par les deux pôles d'innovation avec l'aide de médecins nutritionnistes du CHU de Limoges. « Il reprend les aspects commerciaux, diagnostic, explique comment transformer un plan nutritionnel en menu et présente les différentes modalités de livraison possible », ajoute Olivia Pons.

Continuité du service

Reste aux artisans à se faire repérer par les communes et, surtout, à assurer la continuité du service. « Le portage de repas à domicile se fait tous les jours sans exception, le mieux est donc de travailler en groupement. » À l'automne, un premier groupement d'artisans limousins devrait être constitué dans cette optique et un second dans la capitale pour le premier semestre 2015.



LA PANTOUFLE MÉDICALE « Un marché de niche »



© DR

Christine Mérignac dirige une entreprise qui travaille pour la personne âgée, elle fabrique des pantoufles paramédicales. Depuis 2011, elle s'est constitué un réseau de distribution adapté avec la vente en pharmacie. « *Auparavant, nous étions distribués chez des chausseurs indépendants, mais au milieu de la gamme traditionnelle, cela dénotait un peu. Aujourd'hui, la prise en charge partielle par la Sécurité Sociale est possible avec certaines pathologies, notre présence en pharmacie est donc bien plus logique.* » Elle s'accorde à dire que l'activité va se développer même si cela reste « un marché de niche ». Pour rester dans la course, elle a misé sur une gamme « plus jeune ». « *Du noir, marine ou bordeaux, nous sommes passés aux rayures et aux fleurs. C'est plus diversifié, les seniors ne s'habillent plus comme il y a 20 ans !* » Depuis deux ans, l'entreprise travaille avec la Fédération française de la chaussure. « *Nous avons réalisé une étude sur le chaussage des seniors, sur leurs attentes vis-à-vis du produit, du confort, du look... C'est différent à 50 ans ou à 70 ans. Il nous reste à valider cette étude auprès des consommateurs, puis à faire évoluer nos produits pour pouvoir communiquer sur les critères de la chaussure idéale du senior.* »



© L'ingéourdise

Un des modèles de chaussures « senior » commercialisés par Christine Mérignac.

Jean-Pierre Larrieu, artisan charcutier traiteur, est en train de mettre en place un service de portage de repas. « *Cela représente 20 000 repas à l'année, soit 20 à 30 % d'activité en plus* », confie-t-il. Mais il prévient : « *il faut bien réfléchir avant de se lancer* ». Car entre le système pour operculer les barquettes et le four à vapeur, l'artisan a dû investir. Mais il a bien compris l'intérêt qu'il avait à proposer ce nouveau service. « *Installé en zone rurale, je perds au fur et à mesure une clientèle âgée qui ne peut plus venir en boutique. Le portage de repas va m'assurer des rentrées d'argent régulières. Certes, les marges sont faibles, mais je ne m'engage que sur deux ans* », analyse-t-il. La livraison est gérée par la communauté de communes et pour ses congés, il a déjà tout prévu : « *un collègue avec qui je dois m'associer pour réaliser des économies sur le consommable pourra me remplacer* ». Autre avantage pour Jean-Pierre Larrieu : « *nous réalisons déjà pas mal de plats cuisinés, cela nous permettra aussi de faire évoluer l'offre en boutique* ».

Des taxis pour la mobilité

Pour les artisans taxis, une formation spécifique a été conçue. « *Nous les sensibilisons à la conduite à tenir avec des personnes déficientes*

cognitives ou atteintes de la maladie d'Alzheimer. Nous abordons les points incontournables de vigilance quand ils transportent une personne vieillissante », explique Michelle Denis-Gay. Patrice Hard, cogérant de la société Taxi Willy, et ses employés ont suivi cette formation intitulée « Bonnes pratiques pour le transport de personnes déficientes physiques ou psycho-comportementales et les exigences des règles du S3A (Accueil Accompagnement Accessibilité) ». À l'issue de cette formation, une attestation nominative justifiant de leurs compétences leur a été remise. « *Le rôle du taxi est primordial pour que la personne âgée ait un minimum d'autonomie dans le cadre du maintien à domicile.* » Patrice Hard étant implanté en Corrèze, nombre de ses clients sont des personnes âgées vivant en milieu rural. « *Nous avons passé un contrat avec la commune et mis en place un petit bus pour aller au centre-ville tous les vendredis. Il est aménagé avec une petite marche, et permet aux personnes âgées qui n'ont pas de véhicule de faire leurs courses une fois par semaine.* » Les usagers sont des habitués, et « *c'est devenu indispensable pour eux* ». Évidemment, c'est un public particulier : « *nous les aidons à porter leurs courses, c'est convivial. Le*

plus important, c'est la notion de prise en charge. On ne transporte pas juste une personne d'un point A à un point B. Il faut discuter, elles ont besoin d'une mise en confiance, et d'un lien social alors qu'elles vivent généralement seules ». Pour 2015, le Cnisam a prévu de travailler avec les pressings mais aussi avec les couturières. « *Les personnes âgées peuvent rencontrer des difficultés pour s'habiller, et dans ce cadre, nous voulons élaborer un cahier des charges pour les couturières* », relate Michelle Denis-Gay.

Barbara Colas



Le guide du portage à domicile réalisé par le Cnisam et le Cproc Évolution Pro.

1
journée
avec...

... DES FABRICANTS DE BROSSES TEC

Defranoux et C^{ie} :



2

DE NOMBREUX USAGES



1

BIENTÔT CENTENAIRE

Créée en 1918, la brosserie de Vecoux produisait pour l'industrie textile locale des brosses et des balais de nettoyage. En 1953, Maurice Defranoux reprend l'entreprise. Dix ans plus tard, il acquiert aussi la Brosserie de l'Est à Nancy, qu'il « rapatrie dans les locaux actuels, rapporte Bernard Defranoux, son fils. En 1976, je reprends les rênes avec mes frères Marc et François. À ce moment-là, l'industrie textile constitue encore 90 % de nos commandes. Désormais, c'est anecdotique. » Pour survivre à la disparition de l'industrie textile, la Brosserie Mécanique de l'Est se spécialise dans les brosses techniques industrielles sur mesure. Une idée au poil pour pérenniser et développer l'entreprise, dirigée aujourd'hui par le fils de François, Fabien.

Brosses plates, plateaux ou rotatives : tous les ans, la Brosserie Mécanique de l'Est sort environ mille nouveaux modèles. « C'est vraiment à la demande », souligne Bernard Defranoux. Les applications sont vastes : du polissage de verre de montre au nettoyage des cannes de bambou – première étape dans la fabrication d'anches pour instruments de musique à bec – en passant par le décrochage des disques « casse-motte » dans les semoirs agricoles ou le brossage-salage de meules de comté. « On fait de la brosse qui polit, qui protège, qui fait écran, qui entraîne, mais pas de la brosse qui brosse uniquement », plaisante Bernard. Pharmacie, cosmétique, maroquinerie, agroalimentaire, sidérurgie... Rares sont les secteurs qui n'ont pas l'utilité d'une brosse. « Nous avons 500 nouveaux clients par an, entre ceux qui font appel à nous pour remplacer des brosses usées et ceux qui ont besoin de conseils pour étudier un nouveau projet », indique Fabien.

3

SUR DEMANDE

« Lorsqu'il s'agit d'une nouvelle application, nous discutons avec le client pour savoir ce qu'il souhaite obtenir. Fonctionnera-t-il en automatique ou avec un opérateur ? Et bien sûr, sous quel délai a-t-il besoin du produit ? Nos points forts, ce sont notre expérience et notre réactivité. Nous savons rapidement orienter les gens », explique Bernard. Les nouvelles problématiques, tendance « développement durable », ne font pas peur aux Defranoux. À l'instar du nettoyage de panneaux photovoltaïques. « Pour un bureau d'études en génie civil, nous avons réalisé des brosses équipant une passe à poissons : les fibres vertes remplaçant la flore subaquatique permettent aux petits poissons et aux anguilles de se protéger du courant et favorisent ainsi leur migration », explique Fabien.

atout crins

AVEC SES BROSSES SUR MESURE, LA BROSSERIE MÉCANIQUE DE L'EST, INSTALLÉE À VECOUX, SÉDUIT CHAQUE ANNÉE 500 NOUVEAUX CLIENTS DANS LE MONDE ENTIER.

4

DES ÉQUIPEMENTS DE POINTE



6

UNE STRATÉGIE COMMERCIALE 2.0



5

ARTISANAT ET LABELLISATION

La Brosserie Mécanique de l'Est a des clients dans le monde entier. « Nous avons déjà réalisé des brosses têtes-de-loup pour nettoyer les canons de l'armée mexicaine », glisse Bernard Defranoux. Dans les locaux de l'entreprise, des stocks de plastique et de fibres, importés essentiellement d'Italie et d'Allemagne, sont entreposés. Classées par diamètre, les fibres sont synthétiques, animales ou végétales. Pour honorer ses commandes et sa réputation de réactivité, la Brosserie Mécanique de l'Est est en partie automatisée. Jessy Duterne est aux commandes de la machine dédiée à la fabrication des brosses cylindriques. « Cette machine a été pensée par mon père et mes oncles pour percer et garnir en même temps », s'enorgueillit Fabien Defranoux.

Si le perçage des brosses cylindriques, très demandées, est automatisé, il reste un domaine « artisanal ». Celui des brosses plates. Celui de Bernard. « Sur les brosses rotatives, il ya beaucoup plus de trous. Là-bas, ce sont de 8 à 10 millions de trous qui sont faits. Ici, 800 000 », explique-t-il tout en animant la pédale pour faire fonctionner sa machine. « C'est vrai que j'aime bien ce côté artisanal, rajoute-t-il en souriant. Mais ici, on est tous les trois polyvalents. L'entreprise n'a jamais été fermée depuis 1976 parce que nous savons exécuter toutes les tâches. » La Brosserie Mécanique de l'Est est certifiée ISO 9002. « C'est utile pour la traçabilité, décrypte Fabien. Chaque brosse a sa fiche, ce qui permet de remettre en route la production à tout moment. » La petite entreprise de Vecoux est aussi labellisée EPV - Entreprise du Patrimoine Vivant - depuis 2012. « Pour nous, c'est une fierté. Pour l'entreprise, une source de notoriété et un gage de sérieux. »

CONTACT :

Brosserie mécanique de l'Est,
47, rue du Centre
88 200 Vecoux
Tél. 03 29 61 06 05
www.brosse.com



Pionnière, l'entreprise a tout de suite perçu le potentiel d'Internet et s'est créé un site Web, sur lequel Fabien travaille en permanence pour être bien référencé. « Nous avons choisi un nom de domaine générique, comme « brosse » ou « brosses ». Ainsi, quand un internaute tape « brosse » sur un moteur de recherche, il ya une pertinence entre ce mot-clé et notre nom de domaine, qui nous fait ressortir dans les premiers. » Le site de la Brosserie Mécanique de l'Est enregistre 120 visites par jour. 1 000 nouvelles entreprises demandent des devis chaque année par ce biais. Au total, 1 500 commandes sont traitées chaque année. Aujourd'hui, le site Internet a été optimisé pour les smartphones. L'évolution est perpétuelle. « Il ne faut jamais se reposer sur ses lauriers », conclut Bernard.

Marjolaine Desmartin

Cas d'entreprise

Créée en 1993 à Gyé-sur-Seine (Aube), l'entreprise familiale Carbonex, productrice de charbon de bois, a su se développer. Et devenir un acteur de la transition énergétique avec un outil innovant et éco-responsable.



Philippe, Pierre et Jean Soler-My : trois des quatre frères sont parvenus à une solution technologique et énergétique « made in France ».

CARBONEX

Quatre garçons pleins d'avenir... durable

Enterrés, la pelle et le four métallique pour fabriquer du charbon de bois. Carbonex a imaginé de nouvelles technologies de carbonisation, performantes et propres. Tout commence en 1990. Étudiants, les frères Pierre et Jean Soler-My créent une société pour commercialiser des produits pour barbecue. Un système qui montre rapidement ses faiblesses. « *Quand il faisait beau, nous n'avions jamais assez de produits. Quand il pleuvait, nous avions des stocks*, résume Pierre. *Nous avons alors décidé de produire nous-mêmes.* » Épaulés par leur père Juan, carbonisateur, les deux frères se lancent dans l'aventure. En 1993, ils créent Carbonex, une société spécialisée dans la fabrication et l'ensachage de charbon de bois et de briquettes, à Gyé-sur-Seine, dans l'Aube. « *Nous avons été accueillis à bras ouverts. La municipalité nous a proposé un atelier relais : un bâtiment et un terrain en location, que nous remboursions sur dix ans (immobilier que les frères rachèteront six ans plus tard). Nous avons ainsi pu mobiliser directement nos prêts étudiants dans l'activité, avec l'achat de bois et d'un four* », appré-

cie Pierre. Carbonex décroche des marchés et se fait un nom rapidement, au point que trois ans plus tard, « *nous nous agrandissons avec un deuxième bâtiment de 800 m²* », rapporte son président. Et qui dit agrandissement, dit créations d'emplois... mais aussi pollution. « *Plus nous avons de fours, plus il y avait de fumée.* » Les frères Soler-My investissent alors dans un incinérateur pour brûler les fumées. Mais cette solution, « *coûteuse en argent et en gaz* », fait long feu.

Délocalisation de la production

Un soufflet pour Pierre et Jean, qui, parallèlement, sont de plus en plus étranglés par une conjoncture dégradée. « *Nous nous sommes aperçus que nous*

n'étions plus compétitifs. Le prix du bois augmentait. Il y avait aussi la problématique de la semaine des 35 heures, inadaptée à notre cadence de travail. De plus en plus de gaz, une masse salariale disproportionnée... Nous n'arrivions plus à produire en France », assène Pierre. Tranchant : « *Nous commençons à être hors du marché* ». En 2003, le président prospecte pour trouver un nouveau lieu de production. Il arrête rapidement son choix sur le sud du Brésil, dont la politique de gestion durable de la forêt, destinée à lutter contre la déforestation, le séduit. « *C'était très important pour nous*, assure-t-il. *Nous avons monté un site où nous achetions du charbon déjà fait pour l'envoyer en*



Info

ILS ONT SU

- **Créer une entreprise à partir de rien**, à la sortie de leurs études.
- **Offrir un second souffle à Carbonex**, en mal de compétitivité, en délocalisant la production pour mieux revenir en France.
- **Se réinventer** en opérant une mutation énergétique réussie grâce à un outil innovant, développé en interne.
- **S'imposer sur un marché** (l'électricité) traditionnellement trusté par les grandes entreprises.
- **Intéresser d'autres pays** au « process unique Carbonex ».



- **Création** : 1993
- **Effectif** : 44 salariés, dont 10 en R&D (recherche & développement)
- **Chiffre d'affaires** : 13 millions d'euros
- **Marché** : 30 % du CA charbon de bois pour barbecue réalisés à l'export

« Le facteur environnemental est fondamental. C'est ce qui nous a permis d'avancer. Il faut savoir bousculer ses habitudes, sortir de sa zone de confort. Le bien individuel et collectif finit par y gagner ! »

Pierre Soler-My, président de Carbonex

France, à Gyé, où les fours étaient coupés. » Mais la mondialisation ne s'arrête pas aux frontières de la France... « En 2008, avant que le Brésil n'évolue, nous avons décidé de rentrer en France pour concrétiser notre deuxième idée : changer complètement d'outil. »

Se réinventer

Développement durable, éco-responsabilité, énergies renouvelables... Pour les frères Soler-My, rejoints par Philippe et Alexandre, la ligne d'horizon est claire. Carbonex se lance avec enthousiasme dans sa mutation énergétique, constituant une solide équipe de recherche & développement pour « imaginer un système,

propre et rentable, producteur de charbon de bois de qualité et d'électricité, à partir des gaz issus de la carbonisation » (lire encadré ci-dessous). « Et économique, puisque plus besoin de bois à brûler », s'enflamme Pierre. En 2010, le projet de Carbonex est retenu dans le cadre du Grenelle de l'environnement. Lauréate de l'appel d'offres de la Commission de régularisation de l'énergie, l'entreprise obtient un contrat de revente de vingt ans auprès d'EDF. « Pour une petite structure comme la nôtre, c'était une surprise et une fierté », s'épanouit son président. Les équipes passent à la réalisation de l'installation, qui démarre son activité en 2012.

Un modèle à dupliquer à l'international

Couronnée en 2013 du prix national Stars & Métiers dans la catégorie « Stratégie globale d'innovation », la

success story des frères Soler-My n'en est pourtant qu'à ses débuts... « Nous allons diffuser cette technologie au Brésil d'ici 2015. Notre implantation là-bas nous servira de plate-forme pour déployer notre nouveau modèle ailleurs dans le monde. L'idée est que nous produisions les fours et que nous nous associions aux collectivités intéressées pour les exploiter. C'est une manière pour nous de continuer à faire évoluer nos outils. » Carbonex n'en oublie pas pour autant la France, grande consommatrice de charbon de bois. « C'est notre plus gros marché. On vend aussi en Allemagne, au Benelux, au Danemark, en Autriche et en Pologne », détaille Pierre. Et de conclure : « Notre marché est bouclé pour les trois prochaines années ». L'avenir s'annonce au four et au fourneau pour les frères Soler-My...

Marjolaine Desmartin

I INNOVATION

La consommation électrique de 10 000 foyers

6 brevets et 24 millions d'euros d'investissement. C'est ce qu'il a fallu pour concrétiser le projet de cogénération, très innovant et de grande envergure, des frères Soler-My : produire de l'électricité avec les gaz de pyrolyse issus du processus de carbonisation. La carbonisation s'effectue par contact de gaz chaud dans huit réacteurs, offrant une conversion maximum du bois en charbon de bois. L'excès de gaz chauds est envoyé dans une chaudière à lit fluidifié, qui, au moyen d'une turbine, permet la production de 3,3 MW. Ce qui correspond à la consommation de 10 000 foyers. La chaleur de cogénération sert à sécher le bois à carboniser, ainsi qu'à chauffer les locaux. 10 000 tonnes de charbon de bois sont produites chaque année sur le site.

Carbonex produit 10 000 tonnes de charbon de bois par an à partir de la ressource forestière locale, gérée durablement.



..... ENTREPRENEURS

VENEZ FAIRE LE PLEIN D'IDÉES ET D'ÉNERGIE AU SALON DES MICRO-ENTREPRISES

.....



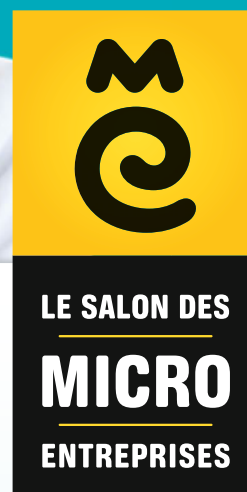
En partenariat avec



30 septembre, 1 et 2 octobre

Palais des Congrès • Porte Maillot • Paris

→ Votre badge gratuit sur www.salonmicroentreprises.com



En partenariat avec :



Dossier



Christophe Ayreault sur une de ses tables à maçonner dans les Deux-Sèvres.

Conditions de travail & bien-être dans l'entreprise

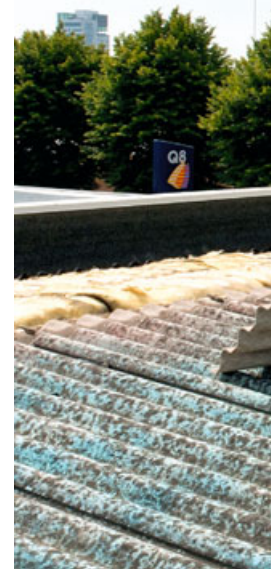
Les institutionnels de la prévention veulent aujourd'hui mieux toucher les petites entreprises, comme en témoignent l'axe qui leur est dédié dans le plan santé au travail 2 et la Convention d'objectifs et de gestion de la branche accidents du travail et maladies professionnelles de la Sécurité sociale. Les TPE sont responsables et font de la prévention, mais parfois sans le savoir. Voici des pistes pour mieux la gérer et ainsi... améliorer vos performances. □□□

Dossier réalisé par Sophie de Courtivron

CONDITIONS DE TRAVAIL

Prévention... Action!

La prévention, c'est l'affaire de tous... Les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), organisations professionnelles (mention spéciale au très structuré OPPBTP), la médecine du travail, les Carsat sont très connectées entre elles sur le terrain pour accompagner les artisans. Qui ont tout à y gagner.



Juin 2001. Bruno Vinet refait une charpente et chute de trois mètres de haut, scie circulaire à la main. Blessé ? Vivant ? Il atterrit sur un tas de sable, entre deux tas de blocs de parpaings, et s'en sort avec une double fracture du poignet. « *S'il y avait eu une ligne de vie et si j'avais eu un harnais de sécurité, l'accident n'aurait pas eu lieu* », explique le miraculé, dirigeant de l'Atelier Vinet (17).



Bruno Vinet, dirigeant de l'Atelier Vinet à L'Houmeau.

« Dans 85 % des cas, l'accident peut être évité par la victime », précise Marc Girard, responsable formation grands groupes OPPBTP. Depuis cet événement, Bruno Vinet fait tout ce qu'il faut pour que rien n'arrive chez lui, avec une approche raisonnée : « *les méthodes ne doivent pas perturber les travailleurs* ». Ses harnais de sécurité ? Du matériel d'escalade pointu, car « *il faut qu'ils soient les plus confortables possible* ». Il a aussi nommé un réfé-

rent « prévention », dûment formé. Il est même en train d'inventer, avec son équipe, un système de sécurisation pour travail sur ossature bois adaptable à toutes les circonstances. L'artisan protège ses employés non pas en se protégeant du pire, mais pour le meilleur. Et cela change tout !

Diminuer les accidents du travail et les maladies professionnelles, c'est en effet « *améliorer la performance de l'entreprise* [celle de Bruno est passée de 7 salariés en 2001 à 24 en 2014, ndlr.], *c'est réduire l'absentéisme et ses conséquences, rendre le métier plus attractif, fidéliser les salariés...* », énumère Patrick Laine, responsable de la mission TPE-PME à l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS). Cela permet de faire des économies en contribuant à réduire les cotisations sociales de la profession. En 2012, le coût global de la sinistralité dans le BTP est estimé entre 3 et 5 milliards d'euros ! Il est aussi question de se mettre en conformité avec les exigences réglementaires. Patrick Laine souligne que « *la réforme en cours de l'Inspection du travail pourrait notamment permettre*

Unis et persistants contre le risque amiante

Sous la coordination de l'OPPBTP, la campagne nationale « Pas formé, pas toucher », lancée en 2012 avec la Direction générale du travail, la Capeb, la FFB, la fédération des Scop du BTP, la Fédération nationale des travaux publics, la CNAMTS et l'INRS, a été relancée en 2013 et 2014. Ses supports sont variés (site Internet, DVD, opérations avec les CFA...) et elle est déployée par tous. Malgré un dispositif réglementaire exigeant et en cours d'évolution, les efforts sont payants : plus de 10 000 personnes formées en 2012 et... un chiffre doublé en 2013.



Patrick Laine, responsable de la mission TPE-PME à l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS).

aux inspecteurs de donner directement une contravention ». En faisant de la prévention, pas d'inquiétude. Et « *c'est par le document unique (DU) qu'on initie vraiment les choses* »...

Le document unique : indispensable

« 50 % des TPE n'ont pas de DU, ou un DU insuffisant », observe Fabrice Boury-Esnault, conseiller QHSE à la CMA de Haute-Garonne. C'est pourtant obligatoire depuis 2001 pour tout employeur avec un salarié. « *Ce n'est pas compliqué à faire* », martèle Michel Pauliac, directeur adjoint au pôle

économique de la CMA de Dordogne. Le DU d'un artisan doit être court, « *moins de dix pages* », selon Sylvain Vittecoq, ingénieur-conseil à la Carsat de Nord-Picardie. « *Pour un boucher, deux ou trois pages suffisent ; il faut lister vos risques spécifiques, mais le plan d'action qui doit en découler ne concerne que les plus importants.* » Besoin de conseils ? Cela fait partie de la mission de la médecine du travail. Les CMA sont aussi d'une aide précieuse (matrices informatiques, modèles...) et proposent des formations. « *Nous commençons par un prédiagnostic sur le terrain, suivi de trois demi-journées collectives* »,



Madeleine Boulet, chargée de développement économique à la CMA de l'Oise.



Deux millions de personnes, réalisant des travaux de maintenance et d'entretien, sont exposés chaque jour à l'amiante, dont la moitié environ dans le BTP.



évoque Madeleine Boulet, chargée de développement économique à la CMA de l'Oise. Au bout de six mois, « on reprend le plan d'action et on voit où en sont les artisans ». Même méthodologie « longue durée » en Aquitaine. « Après une approche collective d'une demi-journée, je reviens deux fois, plusieurs mois après; à la fin le DU est fait et les entreprises autonomes », explique Michel Pauliac.

Dirigeant d'une société de plomberie-chauffage-électricité en Mayenne, Claude Bouin utilise pour faire son DU un logiciel de l'OPPBTP actualisé tous les ans. Le DU est pour lui un outil de travail: « il relève ce qui pourrait être défaillant et m'a permis de me rendre compte que mes deux ouvriers allaient devoir suivre des formations pour l'habilitation électrique ». Il conseille de le faire en début d'année, afin de pouvoir planifier les formations. C'est le chef d'entreprise qui fait le DU; « il y a eu un cas de jurisprudence où, fait par un prestataire, l'artisan ne savait pas ce qu'il contenait; le juge a considéré que le DU n'avait pas été fait », précise Michel Pauliac. Ce qui peut coûter



Claude Bouin, dirigeant de la SARL Bouin dans la Mayenne.

cher. De plus, le DU est exigé pour toute demande de dérogation afin qu'un apprenti mineur puisse effectuer des travaux dangereux (valable trois ans si accordée), comme pour avoir une aide financière sécurité...

Quelques aides

Claude Bouin n'a ainsi payé que la moitié de ses chariots de manutention électriques grâce à la Carsat. Si les nombreuses aides proposées par l'OPPBTP (manutention, anti-vibrations...) sont non cumulables avec celles de la Carsat pour un même équipement, elles peuvent aussi financer du matériel d'occasion! Complémentaires des CMA quant à certaines problématiques de sécurité (actions communes), les Carsat proposent des aides nationales et régionales, les aides financières simplifiées (AFS); « elles sont très faciles à obtenir pour les moins de cinquante salariés », observe Sylvain Vittecoq, ingénieur

Conseil à la Carsat Nord Picardie. L'artisan peut solliciter directement sa Carsat. « Chez nous, via Internet il arrive au service qui gère les AFS, et remplit le dossier en ligne. » Entre autres aides, relayées par les organisations professionnelles, Échafaudage +, pour le BTP, est active jusqu'à décembre 2015 et lutte contre le risque de chute de hauteur via une subvention de 40 % de l'investissement HT d'un échafaudage de pied ou roulant bien spécifique. Christophe Ayreault, maçon dans les Deux-Sèvres, qui a bénéficié d'aides dans le cadre du maintien à l'emploi d'un salarié handicapé, ajoute que « ce fut une démarche commune: il fallait trouver le bon produit qui convienne à la Carsat ». Contre les troubles musculo-squelettiques (TMS) des coiffeurs, l'aide Préciséo couvre la moitié de l'investissement dans des sèche-cheveux légers et un bac de lavage réglable en hauteur. « Les TMS représentent 70 % des accidents et maladies confondus, c'est donc là où il faut agir », pointe Fabrice Boury-Esnault, conseiller environnement à la CMA de la Haute-Garonne. Le risque d'être atteint d'une

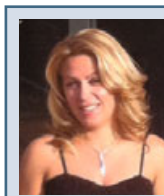
Diplus: la prévention sans bla-bla

Le site Internet Diplus, en ligne depuis fin juillet, est fait pour aider les TPE en matière de prévention. « En 10 minutes, vous avez une préconisation d'actions à mettre en place, en fonction des réponses apportées aux dix-sept questions. Vous êtes comme vous êtes, et Diplus vous aide simplement à structurer votre gestion de la sécurité. Il a été testé de nombreuses fois par les chefs de TPE, jusqu'à ce qu'ils le jugent parfait. Co-conçu par la CMA, la Direccte et la Carsat, il est gratuit et très facile à utiliser », explique Fabrice Boury-Esnault (CMA de Haute-Garonne).

POUR EN SAVOIR PLUS
www.diplus.fr

allergie est la deuxième cause de maladie professionnelle chez les coiffeurs. « Les préparations des colorations dégageaient des poudres volatiles allergisantes dans l'atelier », explique Magalie Aquino, propriétaire d'un salon en Seine-et-Marne. Elle a reçu l'aide de la Caisse Régionale d'assurance maladie d'Île-de-France pour régler le problème.

De son côté, à l'initiative de la médecine du travail, la Fromagerie fami-



Magalie Aquino, propriétaire d'un salon de coiffure en Seine-et-Marne.

liale Haxaire (35 salariés en Alsace et en Lorraine) a pu bénéficier d'une étude gratuite de mesure des bruits aux différents postes de l'atelier. « Bien que peu bruyants, ils étaient à risque toute une journée », raconte Florent Haxaire, le dirigeant. Sur des problématiques



Plus l'entreprise agit sur la base avec une tolérance zéro, moins elle se met en situation de connaître des accidents graves.

d'amélioration des conditions de travail, le fonds Fact est une aide publique qui s'adresse aux entreprises et branches professionnelles ; « un groupe de personnes dans un secteur donné peut demander à sa CMA d'être porteuse de l'initiative », mentionne Christian Alliès, directeur de l'Aract (Agence régionale pour l'amélioration des conditions de travail) Nord-Pas-de-Calais.

Conseils d'artisans en prime...

S'il y a de quoi faire, connaître les risques encourus (dangers et maladies) et trouver les moyens d'y remédier via du nouveau matériel ne fait pas tout. « À tout changement, on réagit ainsi : refus, résis-



Christian Alliès, directeur de l'Aract Nord-Pas-de-Calais et membre du comité stratégique national.

Il faut prendre le temps de bien se faire conseiller.

tance (saine), marchandage, négociation, expérimentation et enfin engagement », prévient Marc Girard, de l'OPPBT. La démarche sécurité doit donc faire partie de la culture de l'entreprise, et cela passe par « une vraie démarche pédagogique », explique Bruno Vinet. S'il faut « répéter, voire pilonner car les consignes affichées ne suffisent pas », mieux vaut encore les « intégrer » ; « chaque matin, je donne une fiche avec les tâches à réaliser ; elle contient les consignes de sécurité, les responsabilités des employés et leur engagement à les respecter, et doit m'être rendue le soir signée ». Claude Bouin, qui a gagné le Grand prix santé-prévention OPPBT en 2011, demande à ses salariés de valider la pertinence de tel ou tel matériel, car « s'ils ne sont pas convaincus, ils ne s'en serviront pas ». Christelle Com-

parin, cogérante de Comparin Constructions Bois (47), a confectionné avec l'aide de l'OPPBT un livre d'accueil sécurité pour les nouveaux arrivants : « on le feuillette ensemble ». Pour plus d'efficacité encore, la répression doit exister. « Le non-port du matériel de sécurité, après un avertissement, c'est trois jours de mise à pied. J'espère ne jamais avoir à le faire, et encore moins avoir quelqu'un à l'hôpital », avertit Bruno Vinet. Christelle Comparin a mis en place un règlement intérieur il y a deux ans ; « il concerne notamment le mobile, l'alcool et le cannabis et notre droit pour ces derniers de procéder à un test en cas de doute ».

En matière de sécurité, de façon générale, il ne faut jamais se précipiter. Claude Bouin pense son planning par rapport aux conditions météo : « je ne fais pas mon-



Michel Pauliac, directeur adjoint au pôle économique en charge

de sécurité au travail et innovation à la CMA de région Aquitaine section Dordogne.

ter quelqu'un sur un toit quand il pleut ou quand il y a du vent ». Il faut prendre le temps de bien se faire conseiller. « Dans 90 % des cas, les artisans n'ont pas les masques anti-poussière adaptés à leur cas, déplore Michel Pauliac. Leurs vendeurs leur refilent ce qu'ils ont en stock ». Ces petits « riens » sont pourtant essentiels...

L'Américain Bird a établi un lien de proportionnalité pyramidal entre le nombre de presque-accidents et d'incidents et la survenue d'un accident grave. Dans le BTP par exemple, pour 2 millions d'actes dangereux et de prises de risque, un chef d'entreprise peut s'attendre à 240 000 presque-accidents, 20 000 blessures légères, 400 blessures graves, et un mort, en haut de la pyramide. Ainsi, plus l'entreprise agit sur la base avec une tolérance zéro, moins elle se met en situation de connaître des accidents graves.

POUR ALLER PLUS LOIN

- Inrs.fr, rubrique produits et services/Médiathèque (« Digest » : diagnostic prévention TPE)
- preventionbtp.fr (BTP : évaluation des risques, suivi du personnel et du matériel, information)
- www.travailler-mieux.gouv.fr/petites-entreprises.html (évaluation des risques psychosociaux)

N'attendez pas le 1^{er} janvier 2016

La généralisation de la complémentaire santé

Le 11 janvier 2013, les partenaires sociaux sont parvenus à un Accord national interprofessionnel (ANI), sur la compétitivité et la sécurisation de l'emploi. L'article 1 prévoit la généralisation de la complémentaire santé et l'allongement de la portabilité des droits santé et prévoyance pour tous les salariés.

Pour mieux comprendre la généralisation de la complémentaire santé et ses impacts sur votre entreprise, voici les 5 principes clés, à retenir.

1 À qui s'adresse cette loi ?

La généralisation de la complémentaire santé s'applique à toutes les entreprises et tous les salariés du secteur privé.

2 Quelles prestations sont garanties aux salariés ?

L'article 1 de la loi, impose la mise en place d'un socle de garanties minimales, permettant aux salariés de couvrir leurs frais de santé sur les postes les plus importants.

3 Quelles sont les étapes à connaître ?

La loi ouvre certaines négociations au sein des branches professionnelles et des entreprises d'ici janvier 2016.



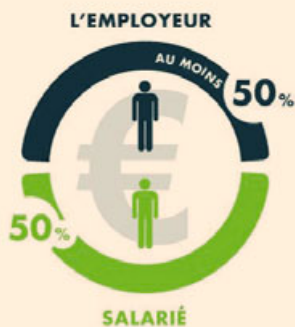
Une couverture santé minimale pour tous les salariés...

4 Quel coût et avantages pour l'entreprise ?

L'entreprise est tenue de participer au financement de la complémentaire santé de ses salariés, à hauteur de 50% de la cotisation.

La participation de l'employeur est exonérée de cotisations sociales et vient en déduction du bénéfice imposable du gérant ou de l'entreprise en fonction de son imposition.

Une répartition du coût entre employeur et salarié...



5 Pourquoi mettre en place, dès maintenant une complémentaire santé dans votre entreprise ?

- Être à l'initiative plutôt que subir vous permettra de transformer une contrainte en avantage, en personnalisant le contrat aux besoins de vos salariés,
- Valoriser votre image d'employeur,
- Attirer et fidéliser ses collaborateurs
- Donner du pouvoir d'achat à ses salariés,
- Utiliser les avantages fiscaux au bénéfice de son entreprise et de ses salariés



RENSEIGNEMENTS :

- Chambéry : 04 79 75 131 2 ; 04 79 96 81 57
 - Albertville : 04 79 37 79 71 ;
 - St Jean de Maurienne : 04 79 59 90 49 ;
 - Aix-les-Bains : 04 79 35 21 81
- Éric Begne, conseiller des professionnels :
06 08 18 24 27
et Cyril Makhloufi 06 76 72 87 60



Fiscal

- Artisans en société : versement au service des impôts, pour le **15 septembre**, de l'acompte d'impôt sur les sociétés venu à échéance le 20 août.
- Pour les contribuables non mensualisés, paiement du troisième tiers de l'impôt sur le revenu à la perception le **15 septembre** au plus tard, sous peine de majoration de 10 %.

Social

- Pour tous les travailleurs indépendants, paiement des cotisations sociales pour le **5 septembre** en cas d'option pour un prélèvement mensuel à cette date (sinon, pour le 20 septembre).
- Pour les artisans n'ayant pas plus de 9 salariés et payant les cotisations mensuellement : versement, pour le **15 septembre**, des cotisations sociales à l'Urssaf sur les salaires d'août. Versement identique, dans tous les cas, pour les employeurs de plus de 9 salariés.
- Pour tous les travailleurs indépendants, paiement des cotisations sociales pour le **5 octobre** en cas d'option pour un prélèvement mensuel à cette date (sinon, pour le **20 octobre**).
- Pour les employeurs n'ayant pas plus de 9 salariés, versement pour le **15 octobre** des cotisations à l'Urssaf sur les salaires du 3^e trimestre ou sur les salaires de septembre, selon la périodicité de paiement choisie.
- Pour les employeurs de plus de 9 salariés, versement pour le **15 octobre** des cotisations sur les salaires de septembre dans tous les cas.

Ressources humaines

Les nouvelles règles du temps partiel

La loi impose désormais un temps de travail minimum de 24 heures par semaine pour les embauches de salariés à temps partiel. Heureusement, des dérogations sont possibles.



La nouvelle règle imposant une durée minimum de travail de 24 heures par semaine ou 104 heures par mois pour les salariés à temps partiel concerne les embauches effectuées depuis le 1^{er} juillet 2014. En pratique, si vous avez un emploi à temps partiel à pourvoir dans votre entreprise, vous devez donc proposer un temps de travail au moins égal à cette durée. Tous les types d'emplois sont concernés.

Pour vos salariés dont le contrat de travail était en cours au 1^{er} janvier 2014, un régime transitoire a été mis en place : sauf disposition conventionnelle contraire, jusqu'en 2016, vous pourrez refuser au salarié qui la demande la durée minimale d'activité de 24 heures si votre activité économique ne le permet pas.

Les exceptions

Il y a deux dérogations principales à cette règle des 24 heures de travail par semaine pour les nouveaux salariés à temps partiel. Tout d'abord, un accord de branche a peut-être été signé dans votre profession, prévoyant une durée inférieure. Dans ce cas, c'est la durée

prévue par cet accord qui s'applique, sous réserve que le texte ait été étendu par le ministère du Travail.

Ensuite, un nouveau salarié peut toujours demander à travailler moins que la nouvelle durée légale en raison de contraintes personnelles ou parce qu'il cumule plusieurs emplois qui lui permettent d'atteindre cette durée minimale d'activité. Dans ces deux cas, il doit formaliser sa demande par une lettre motivée.

Les heures complémentaires

Les nouvelles règles sur le temps partiel ne modifient pas les salaires de vos salariés : ces derniers doivent toujours être payés au prorata des rémunérations versées aux salariés à plein-temps.

Mais attention : depuis le 1^{er} janvier 2014, les heures complémentaires (c'est-à-dire supplémentaires) des salariés à temps partiel qui ne dépassent pas 10 % de la durée hebdomadaire ou mensuelle de travail doivent être majorées de 10 %. Jusqu'au 1^{er} janvier 2014, ces heures complémentaires étaient payées sans majoration.

Les nouvelles règles sur le temps partiel ne modifient pas les salaires, vos salariés doivent toujours être payés au prorata des rémunérations versées aux salariés à plein-temps.





NOUVEAU VIVARO

BUREAU À BORD.

Un véritable bureau mobile avec connexion Bluetooth®, supports pour ordinateur portable, mobile et tablette, porte-bloc amovible et prise USB. Conçu pour travailler efficacement.

opel-entreprises.fr

Opel Entreprises
100 % sur-mesure



Wir leben Autos.

LES PERSPECTIVES DU CHAMBÉRY SAVOIE HANDBALL

Le Trophée des Champions est enfin venu récompenser les Chambériens l'année dernière mais la saison a été longue et compliquée et l'ambition du groupe est de rapidement retrouver la Coupe d'Europe...



Une nouvelle génération est en train d'éclorre

Notre Centre de formation est en train d'accoucher d'une génération prometteuse : Maxime Diot a signé son premier contrat pro. 4 jeunes intègrent le groupe pro. Dans son antichambre, 5 membres de l'équipe de France Jeune se préparent au grand bain de la première division... Du côté de la D1, 3 nouveaux arrivants ont amené du sang neuf : Yann Genty, le meilleur gardien de LNH la saison passée, Jerko Matulic, international croate et David Milicévic, international croate jeunes. Et un retour au club remarqué avec Jackson Richardson au poste d'entraîneur adjoint aux côtés de Mario Cavalli.

Un modèle unique, qui se développe encore

Notre modèle économique tient le

choc et il fait même mieux, il se développe. 240 entreprises nous soutiennent aujourd'hui.

Un club financé au ¾ par des recettes privées, au moment où l'argent public devient plus rare, c'est une vraie source de différenciation.

Le club cherche toujours à se renouveler et accueillera pour la 1^{re} fois un match de qualification de l'équipe de France à l'Euro 2016, le jeudi 30 octobre...

Objectif : retrouver l'Europe en 2015 !

C'est parce que les fondamentaux sportifs et économiques sont bons que nous

pouvons nous fixer cet objectif ambitieux.

Pour l'atteindre, nous allons jouer chaque match avec le couteau entre les dents. Nous le devons à notre public. Ce public que les autres clubs nous envient et qui, dans la joie comme dans l'adversité n'est jamais venu aussi nombreux. 78 000 personnes au Phare en 2013/2014, deux clubs de supporters, qui dit mieux à l'échelle d'une agglomération comme celle de Chambéry ?

Cette saison, plus que jamais, nous devons rester groupés... Parce que c'est cette année que ça se joue, on a besoin de tout le monde et on a besoin de VOUS !

INFORMATIONS :

Infos, calendrier & billetterie : www.chamberysavoiehandball.com

Partenariats & prestations VIP : partenariats@chamberysavoiehandball.com

Tél. : 04 70 70 60 50

Un conseiller alimentaire à votre service

Au sein du Service Économique et Études de la CMA, le conseiller alimentaire accompagne les professionnels de l'alimentaire par du conseil, des prestations et des formations en lien avec le domaine de l'alimentation et de l'hygiène. Le conseiller alimentaire propose :

- un suivi collectif à travers l'animation de la formation hygiène destinée aux professionnels des établissements de restauration commerciale. Cette formation obligatoire depuis 2012, permet d'aider les professionnels à connaître et maîtriser les obligations réglementaires.

- un suivi individuel à travers la réalisation d'un pré-diagnostic qui consiste en une visite des locaux des entreprises axée sur le respect des normes de sécurité et d'hygiène ainsi qu'un compte-rendu exposant les préconisations d'aménagements et de matériel.

- un accompagnement personnalisé sur une problématique ciblée (recherche de partenaires techniques, mobilisation de compétences, élaboration d'un planning de réalisation...).

Il participe également à la promotion de l'entreprise artisanale par la mise en œuvre de la présence de la CMA sur les foires et les Salons professionnels et grand public de l'alimentaire.

Le conseiller alimentaire est aussi le référent de la « Cité du Goût et des Saveurs » depuis sa création en janvier 2014. Dans ce cadre, il organise :

- les Ateliers Culinaires destinés au grand public. Il se charge des relations avec les établissements mettant à disposition les plateaux techniques et les artisans et restaurateurs animant les Ateliers. Il assure le bon déroulement des Ateliers par l'accueil des participants lors des cours de cuisine et

la dégustation des plats réalisés.

- les animations sur le goût et l'alimentation en milieu scolaire. Il se charge des relations avec les mairies et les écoles afin de présenter les actions sur l'éducation alimentaire. Il intervient dans les écoles sur le temps scolaire ou périscolaire pour réaliser des animations pédagogiques et ludiques sur les produits de saison, le goût, l'équilibre alimentaire...

- les formations professionnelles qui seront développées sur 2015.

CONTACT :

Audrey Chandioix au 04 79 69 94 20
a.chandioix@cma-savoie.fr



Bienvenue à Audrey Chandioix, conseiller alimentaire au Service Développement Économique et Études (SDEE)



Un conseiller numérique à votre service

LMA : Quelles sont les missions du conseiller numérique ?

Romain Lebreton : Mes missions au sein de la CMA Savoie sont d'accompagner les artisans dans leurs projets numériques, en leur apportant mon expertise mais aussi en les formant. Ces projets sont orientés principalement autour des outils de la bureautique, le web et la communication.

Pouvez-vous nous donner des exemples ?

R. L. : Dès cet automne, je vais intervenir sur un dispositif de sensibilisation et de diffusion du numérique destiné aux très petites entreprises, appelé Atouts Numériques. Ce programme, lancé

en 2013 par la région Rhône-Alpes, la Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat et l'Union Professionnelle Artisanale, a pour objectif d'inciter les TPE à innover par le numérique, de sensibiliser 5 000 d'entre elles et d'accompagner quelque 250 projets relatifs à une meilleure visibilité sur internet, à la sécurité informatique, à l'e-marketing, à la vente en ligne. 15 entreprises ont déjà débuté un cycle de formation en Savoie. Le nouveau cycle vient de débuter avec 9 entreprises de l'Avant-Pays Savoyard. Une nouvelle campagne Atouts Numériques sera organisée au premier semestre 2015 sur le territoire d'Albertville, n'hésitez pas à vous faire connaître !

Vous nous parliez de formations, quels seront vos domaines d'intervention ?

R. L. : À partir du 1^{er} semestre 2015, je vais intervenir sur les formations « informatiques » proposées par la CMA 73. L'offre sera notamment orientée sur la partie « web » du catalogue (la création de son site internet, la gestion de son identité numérique, la promotion de son site internet). Découvrez notre offre de formation en page 6 de ce journal ou en ligne sur notre site internet : www.cma-savoie.fr, rubrique formation.



Bienvenue à Romain Lebreton, conseiller numérique

ARTISANS, des solutions de retraite complémentaires vous sont dédiées

Nombreux sont les placements et investissements qui permettent de constituer un capital ou qui vous procureront un revenu complémentaire à la retraite. Mais aucun ne vous garantit le versement d'un revenu complémentaire régulier sous forme de rente viagère jusqu'à vos derniers jours, sauf les dispositifs Madelin et PERP.

■ Qu'est-ce qu'une rente viagère ?

C'est un revenu versé régulièrement jusqu'à la fin de vos jours. Vous n'avez à vous préoccuper de rien et ce revenu régulier vous est versé quoi qu'il arrive, y compris à un bénéficiaire en cas de décès. Pas de cotisation à fonds perdu.

■ Pourquoi les produits d'épargne ne peuvent pas vous garantir une retraite complémentaire ?

Les livrets, PEL, PEA, actions ou obligations en direct et autres produits d'épargne ne vous garantissent jamais un revenu régulier à compter de votre départ en retraite. Leur cadre fiscal n'est pas spécifiquement adapté à la préparation de cette période. Aucun ne vous garantit une rente viagère jusqu'à la fin de votre vie. L'assurance-vie peut vous permettre une sortie en rente viagère,

mais votre capital n'est pas garanti ; fiscalement, elle n'est pas adaptée à la retraite des indépendants. Enfin, des investissements locatifs peuvent compléter votre revenu à la retraite, sans garantie concernant les loyers impayés et les moins-values sur votre bien. Ces produits d'épargne ne sont pas des solutions dédiées à la retraite.

■ Quelles sont les seules solutions de retraites complémentaires dédiées aux travailleurs indépendants ?

Les contrats Retraite Madelin constituent LA seule véritable solution retraite complémentaire pour les Travailleurs Non Salariés. Quant aux Plans d'Épargne Retraite Populaire (PERP), ils sont dédiés à la retraite, particulièrement adaptés aux artisans, commer-

çants et chefs d'entreprise salariés de leur propre entreprise. Leur objectif est de vous permettre de disposer à la retraite de revenus réguliers sous forme de rente viagère, versée jusqu'à la fin de vos jours. Tout en faisant, pendant que vous êtes encore en activité, des économies d'impôts substantielles. Ils sont les seules niches fiscales à ne pas avoir été remises en cause depuis leur création.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, naviguez sur le site Internet de Médicis, le spécialiste de la retraite complémentaire des chefs d'entreprises commerciales et artisanales, www.mutuelle-medicis.com. Vous pourrez vous informer et recevoir de la documentation sur les produits dédiés à votre retraite, prendre rendez-vous avec un expert retraite, simuler votre future retraite complémentaire, pré-souscrire vos contrats de retraite complémentaires.

+
Abo

Abonnez-vous au Monde des artisans

Bulletin à renvoyer avec votre règlement à ATC. Service abonnements. 23 rue Dupont-des-Loges. 57000 Metz. Fax : 03 87 69 18 14.



Oui, je m'abonne au Monde des artisans pour deux ans (12 numéros) au tarif préférentiel de 8 euros (au lieu de 12 euros*)

Prénom Nom

Profession

Nombre de salariés Adresse

Téléphone Fax

E-mail

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 28/12/2014. Tarif d'abonnement 1 an, France : 6 euros. En application de la loi n° 78-17 du 6 juin 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant reproduites ci-dessus. LMA vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.





Aujourd'hui, **il est urgent**
d'être connecté en Haut-Débit.

L'Internet Satellite de NordNet est une solution simple, disponible partout en France et apportant immédiatement chez vous **l'Internet Haut-Débit, le téléphone et la télévision** grâce à une simple parabole. N'attendez plus ! Installez facilement notre **Kit de connexion offrant des débits jusqu'à 20 Méga en réception**, et profitez enfin d'un accès Internet performant !

Contactez-nous

09 69 360 360 (appel non surtaxé)

NordNet

Nos solutions Internet vous ouvrent le monde

Interactif : permanences CMA

Site de la CMA : www.cma-savoie.fr / Courriel : contact@cma-savoie.fr

■ PERMANENCES À LA CHAMBRE

→ Chambéry

7 rue Ronde, 73 024 Chambéry Cedex. Tél. : 04 79 69 94 00.
Horaires d'ouverture : 8 h 30 à 12 h et 14 h à 17 h.

■ **Service développement économique** : les conseillers vous reçoivent sur rendez-vous, du lundi au vendredi. Tél. : 04 79 69 94 20.

■ **Service Affaires Sociales** : Anne de Robert de Lafrégeyre vous reçoit sur rendez-vous, le lundi de 14 h à 17 h et le mercredi de 8 h 30 à 12 h.

■ **Permanences notaires et avocats** : 1 mardi matin par mois sur rendez-vous. Tél. : 04 79 69 94 20.

→ Avant-Pays Savoyard

■ **Service développement économique** : Thierry Dancer vous reçoit sur rendez-vous le jeudi matin de 9 h à 12 h dans les locaux du Syndicat mixte à Belmont-Tramonet. Tél. : 04 79 69 94 20.

→ Albertville

Espace économie emploi formation : antenne interconsulaire, 45 avenue Jean-Jaurès, 73 200 Albertville. Tél. : 04 79 32 18 10.
Horaires d'ouverture : de 8 h 30 à 12 h 15 et de 13 h 30 à 17 h 15.

■ **Service développement économique** : Louis Mesnil vous reçoit sur rendez-vous. Tél. : 04 79 32 18 10

■ **Service Affaires Sociales** : Anne de Robert de Lafrégeyre vous reçoit sur rendez-vous le jeudi de 8 h 30 à 11 h 30.

→ Saint-Jean-de-Maurienne

Centre d'affaires et de ressources, avenue d'Italie, 73 300 St-Jean de Maurienne (locaux de Maurienne Expansion).

■ **Service développement économique** : Didier Scarfoglio, vous reçoit le jeudi matin de 9 h à 12 h. Tél. : 04 79 69 94 20.

■ **Service actions sociales** : Anne de Robert de Lafrégeyre se déplace sur rendez-vous, du lundi au vendredi. Tél. : 04 79 69 94 16.

15^e ÉDITION DU SALON SAVEURS & TERROIRS



Du 28 au
30 novembre 2014

Parc
des Expositions
à Chambéry

Petites annonces

■ À louer St-Pierre d'Albigny plein centre village, local commercial ou à usage de bureau 35 m²

Très bel emplacement dans rue commerçante Grande vitrine, devanture bois, arrière-boutique avec placards et sanitaire. Convient à tous commerces sauf nuisances. Accès PL, place de stationnement devant commerce. Localisation : 20 rue Louis Blanc Pinget. Équipement : eau, électricité, chauffage, téléphone, TV. Loyer : 260 € HT/mois -

Possibilité de vente de murs : 25 000 €

Contact : M. Massard au 06 26 76 69 98

ou jlouis_massard@hotmail.com

Pour la SCI ENOL : 4 rue Longeraie 73200 Albertville

■ Pas de porte à céder dans Chambéry Centre, rue semi-piétonne et très passante.

Local de 100 m² sur deux étages – Quartier du Théâtre
Tous commerces sauf nuisances sonores très importantes.

Prix : 45 000 €

Contact : M^{me} Pienne au 04 79 85 69 55

■ À vendre locaux à la Rochette (ancienne étude de notaire)

• Toutes activités • Surfaces mesurées 358 m²

• Partiellement cloisonnées

• 2 points d'eau

• Diagnostic DPE classe C

• Câblées • 6 accès possibles, 4 par les entrées 18

et 20 de l'immeuble ; 2 accès par la rue. Prix : 89 500 €

Contact : jbdavid1@aol.fr

Bibliographie :

• « Le droit du travail en 360 questions ».

Jean-Philippe Cavaille et Gwenaëlle Leroy (Gereso Édition, 2014)

• « Pour un leadership créatif, efficace et humain ».

Hubert Dunat et François Malhaire (Gereso Édition, 2013)

• « Le manager et la dynamique humaine du travail ».

Claudine Blackburn et Sylvain Tetreault (Gereso Édition, 2014)

• « Horlogerie Française. Les artisans du temps ».

Bruno Cabanis (Eyrolles)

FINANCES PUBLIQUES

LES TÉLÉPROCÉDURES DES PROFESSIONNELS

Une solution simple, économique et sécurisée

RECOURS OBLIGATOIRE AUX TÉLÉPROCÉDURES

Toutes les entreprises doivent télédéclarer et télépayer leurs principaux impôts :

▶ déclaration et paiement de TVA et taxes annexes, demande de remboursement de crédit de TVA généralisation en octobre 2014

▶ déclaration de résultats généralisation en mai 2015

▶ paiement de la TS généralisation en février 2015

▶ paiement de l'IS

▶ déclaration et paiement de la CVAE

▶ paiement de la CFE-IFER par un moyen dématérialisé

et consultation en ligne des avis CFE-IFER généralisation en 2015

POUR EN SAVOIR PLUS, RENDEZ-VOUS SUR IMPOTS.GOUV.FR



Zero Emission™



NOUVEAU NISSAN e-NV200.
100% ÉLECTRIQUE.
L'ÉNERGIE D'ALLER JUSQU'AU BOUT.

À PARTIR DE 11 890 € HT⁽¹⁾
Bonus écologique inclus



- Jusqu'à 770 kg de charge utile
- 4.2m³ de volume utile
- Câble de recharge 220V de série
- Compatible recharge rapide en moins de 30mn⁽³⁾



LA RAVOIRE
Rue charléty
04 79 71 09 40
www.nissan-joguet.fr

FRANCIN
RN6-Montmélian
04 79 84 23 78

Pour plus d'informations, rendez-vous sur nissan-offres.fr



Invoquer autrement. (1) Prix hors location batterie déduction faite d'une remise de 2 420 € HT pour toute commande d'un Nouveau Nissan e-NV200 VISIA FLEX neuf et déduction faite du bonus écologique de 6 300 € (applicable sous réserve de modification de la réglementation et d'éligibilité à ce bonus). Exemple de location de batterie sur e-NV200 FLEX : à partir de 73 € HT / mois sur 36 mois et limité à 30 000 km. Location de la batterie par DIAC LOCATION. Offre réservée aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux) et non cumulable avec d'autres offres en cours, du 01/06/2014 au 30/09/2014 chez les concessionnaires participants. Modèle présenté : Nouveau Nissan e-NV200 ACENTA FLEX à 12 660 € HT hors location batterie déduction faite d'une remise de 2 420 € HT et du bonus écologique de 6 300 €. Jantes alliage présentées non disponibles en France. (2) Zéro émission de CO₂ à l'utilisation, hors pièces d'usure. (3) À 80%. Selon version. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 €, RCS Versailles n° 8 699 809 174 Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - CS 10213 - 78961 Vosins-le-Bratonneux Cedex.

www.volkswagen-utilitaires.fr



CADDY VAN

Loyer mensuel :
209 € HT⁽¹⁾

Sans apport



TRANSPORTER

Loyer mensuel :
279 € HT⁽¹⁾

Sans apport



CRAFTER

Loyer mensuel :
329 € HT⁽¹⁾

Sans apport



AMAROK

Loyer mensuel :
399 € HT⁽¹⁾

Sans apport

Entourez-vous d'une main d'œuvre qualifiée pour votre métier.

À véhicules imbattables, offres imbattables. Jusqu'au 30 novembre, entourez-vous des meilleurs et retrouvez Caddy, Transporter, Crafter en finition Business Line et Amarok Highline pour nos offres exceptionnelles, réservées à tous les professionnels. **À toute épreuve.**

(1) Offres de Location Longue Durée sur 36 mois et 60 000 km avec assurance perte financière incluse, contrat de maintenance obligatoire et véhicule de remplacement pour : Caddy Van Business Line 1,6 TDI 102 BVM5, 36 loyers de 209 € HT ; Transporter Van Business Line L1H1 2,0 TDI 140 BVM6, 36 loyers de 279 € HT ; Crafter Van 35 L2H2 Business Line 2,0 TDI 136 BVM6, 36 loyers de 329 € HT ; Amarok Highline Double cabine 2,0 TDI 180 BVA8, 36 loyers de 399 € HT. Offres réservées à la clientèle professionnelle, chez tous les Distributeurs Volkswagen Véhicules Utilitaires participant à l'opération de financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse - 15 avenue de la Demi-Lune, 95700 Roissy en France - RCS Pontoise 451 618 904 - ORIAS : 08 040 267 (www.oriass.fr). Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers, souscrit auprès de COVEA FLEET SA à directoire et conseil de surveillance au capital de 93 714 549 € - RCS Le Mans B 342 815 339 - 160 rue Henri-Champion, 72100 Le Mans. Entreprise régie par le Code des assurances soumise à l'Autorité de contrôle prudentiel (Secteur Assurance) - 61 rue Laibout, 75009 Paris. Contrat de Maintenance obligatoire inclus dans les loyers, souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH - Mandataires d'assurance et d'intermédiaire d'assurance - ORIAS : N° 08 040 267 ; Garantie véhicule de remplacement obligatoire incluse dans les loyers, prestation fournie par EUROP ASSISTANCE France - 1 promenade de la Bonnette, 92230 Gennevilliers - entreprise régie par le Code des assurances, SA au capital de 23 601 857 € - RCS Nanterre 451 366 405. Offres valables du 01/09/2014 au 30/11/2014. Publicité diffusée par le distributeur en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non exclusif, de Volkswagen Bank.



Véhicules Utilitaires

Jean Lain
AUTOMOBILES
SERVICES PRO

ALBERTVILLE
04 79 32 31 97

ANNEMASSE
04 50 43 24 32

CHAMBÉRY
04 79 68 33 40

CLUSES
04 50 98 24 15

FERNEY-VOLTAIRE
04 50 40 05 00

SEYNOD
04 50 10 06 26

ST-JEAN-DE-MNE
04 79 64 26 63

BELLEGARDE

SALLANCHES

THONON-LES-BAINS

WWW.JEANLAIN.COM

Vous débordez de

TALENTS?



Talents Gourmands | Les Savoie
Crédit Agricole | 2014

Vous êtes Agriculteurs, Artisans ou Restaurateurs, inscrivez-vous à partir du 20 Octobre au concours sur talents-gourmands.fr
Tentez de gagner 5 000 € et votre publicité, notamment dans Bottin Gourmand.
Parlez-en aux talents autour de vous !



Bottin Gourmand



* Inscription du 20/10/2014 au 20/12/2014 inclus, dans les Caisses Régionales participantes. Les conditions de participation sont disponibles dans le règlement mis en ligne sur talents-gourmands.fr et chez maître Nelly Marzilli-Fourcaut, huissier de justice, au 6 rue des Fonds Verts 75012 Paris.

© 2014 - SAUT - C'est l'équipe de l'été qui propose de vous aider à développer votre activité commerciale et de vous faire connaître. Les conditions de participation sont disponibles sur talents-gourmands.fr et chez maître Nelly Marzilli-Fourcaut, huissier de justice, au 6 rue des Fonds Verts 75012 Paris.

2ES

Donnez un toit à votre entreprise dès 19 € HT par mois

**Espace
Entreprise
Savoie**

Notre métier, vous propose des formules souples, adaptées à vos besoins

- Hébergement commercial ou de votre siège social
- Bureau virtuel avec outils et salles à disposition
- Appui technique et administratif

Espace Entreprise Savoie
334 rue Nicole Parent
73000 CHAMBERY

SARL HMB domiciliataire agréée arrêté préfectoral du 25/01/2013

Contact :
04 58 10 00 42
www.domiciliation-savoie.fr



Pour passer votre publicité dans
LE MONDE DES ARTISANS, contactez :

Thierry Jonquières, directeur de publicité

☎ 06 22 69 30 22

Cédric Jonquières, chef de publicité

☎ 06 10 34 81 33

CERFRANCE Savoie : la proximité et la force d'un réseau

Conseil des chefs d'entreprise et professionnel de l'**Expertise-Comptable**, CERFRANCE Savoie intervient sur l'ensemble du territoire savoyard.

Que vous soyez agriculteur, artisan, commerçant, profession libérale ou particulier, nos compétences multiples dans la gestion d'entreprise et privée sont à votre service. Notre vocation est de **vous accompagner dans la réussite de vos projets** où que vous soyez.

L'ouverture récente de notre **agence d'Albertville** consolide notre présence sur le département. Cette **proximité géographique** est conjuguée avec une **proximité relationnelle** avec un interlocuteur dédié pour votre entreprise ainsi que votre **espace numérique sécurisé et gratuit** qui facilite le partage d'informations.

Vos attentes étant nombreuses, diversifiées, souvent pointues nos équipes peuvent aussi s'appuyer sur

la **force d'un réseau** fédérant 700 agences et 330 000 Clients dans toute la France. Autant dire qu'avec CERFRANCE Savoie vous ne serez pas isolés !

Rencontrons nous et partageons ensemble notre devise :

CERFRANCE Savoie
21 avenue des Chasseurs Alpains
73200 ALBERTVILLE
Téléphone : 04 79 28 33 33
Télécopie : 04 79 37 47 25

« Voir loin, les pieds sur terre ».



Nouvelle agence!

AGRICULTURE • ARTISANAT COMMERCE • SERVICES

CONSEILS AUX CHEFS D'ENTREPRISE
GESTION
EXPERTISE COMPTABLE

CERFRANCE Savoie
c'est bien plus que de la comptabilité,
c'est du conseil !

Pour nos 1300 clients sur le département nous assurons le suivi annuel de leur entreprise :

- Comptabilité, Accompagnement, Prévision *
- Suivi d'activité, suivi de société
- Etablissement des déclarations professionnelles et privées

* Plusieurs formules pour choisir la meilleure façon de travailler ensemble : Confiance, Atout, Perspective

Nos spécialistes réalisent les prestations personnalisées :

- Conseil et étude prévisionnelle
- Audit, diagnostic d'entreprise et évaluation
- Diagnostic fiscal et social
- Audit et conseil patrimonial
- Conseil en constitution, modification, transmission et dissolution de société
- Conseils relatifs aux choix des statuts sociaux et fiscaux du chef d'entreprise et de son conjoint.



CERFRANCE Savoie - 191 route d'Apremont - BP 18 - 73190 SAINT BALDOPH
Tél: 04.79.28.33.33 - Fax: 04.79.28.31.40 Courriel: contact@73.cerfrance.fr - www.cerfrance-savoie.fr

CERFRANCE
Savoie

Voir loin, les pieds sur terre

43^E WORLDSKILLS COMPETITION

EN ROUTE POUR LES FINALES NATIONALES À STRASBOURG

Organisée en biennale, la Worldskills Competition (ou plus connue sous le nom d'Olympiades des Métiers) propose aux meilleurs jeunes professionnels de moins de 23 ans du monde entier de se mesurer lors d'un grand concours de talents. Une occasion unique de promouvoir les métiers et compétences par ses plus illustres espoirs. Retour sur les sélections régionales.

Comme dans les compétitions sportives, le processus de sélection est progressif et la lutte intense. Pour viser le podium, qui sera dressé au Brésil l'été prochain, les meilleurs candidats français pour cette nouvelle édition de la Worldskills Competition sont amenés à faire leurs preuves par étapes. Organisées de janvier à mai dernier par les conseils régionaux, en partenariat avec les organismes professionnels, consulaires, les établissements d'enseignement et de formation professionnelle, les sélections régionales de la 43^e édition ont permis de départager les meilleurs représentants de chacun des 8 pôles et 49

métiers représentés au concours. Ainsi se sont constituées, parmi plus de 7 000 jeunes, les équipes qui défendront les couleurs de leurs régions lors des Finales nationales. Les 29, 30 et 31 janvier prochain à Strasbourg, plus de 880 jeunes ambassadeurs régionaux de l'alimentaire, des services, de la production, du bâtiment... tenteront d'intégrer l'Équipe de France des Métiers, qui s'envolera pour São Paulo où se déroulera l'ultime étape de la compétition, du 10 au 16 août 2015. Plus de 1 000 candidats de moins de 23 ans issus de tous les continents participeront à cette nouvelle compétition mondiale, durant cinq jours d'épreuves de haut vol. Tout en art et en couleurs.

Ils sont sélectionnés !

■ JUSTINE GAUBERT (BASSE-NORMANDIE), COIFFURE

À tout juste 19 ans, Justine Gaubert est pour la 2^e fois finaliste régionale aux Olympiades des métiers. Un retour logique dans la bataille pour cette compétition déjà chevronnée. Après avoir accédé, en 2011, à la Finale nationale du concours Meilleur Apprenti de France, la jeune femme intègre l'Équipe de France de coiffure. Elle n'a alors que 15 ans. « *Puis cela a été l'enchaînement, le goût du challenge...* » Et le début du parcours aux Olympiades des métiers en 2013, où elle arrive 4^e du concours à l'étape nationale. Rodée, Justine sait désormais à quoi s'attendre. « *Il faut se montrer créatif, tout en respectant les règles.* » D'ores et déjà engagée dans un entraînement régulier, Justine s'est rapprochée de la Lorraine, Caroline Schmitt, ancienne finaliste nationale 2011. Les deux pieds dans son époque, la jeune femme se nourrit également de bons conseils et avis sur les réseaux sociaux. « *Je vais m'engager à fond pour ces nationales. Objectif? « Brésil, 2015 ! »* »

■ ENZO ROUSSEL (PACA), PÂTISSERIE

Originaire de La Baule, Enzo, 20 ans, a tracé sa route d'une côte à l'autre pour rejoindre Cannes et une formation BTM Pâtissier en alternance chez le champion du monde de pâtisserie Jérôme De Oliveira. Rien que cela. Entouré d'une équipe expérimentée et unie derrière lui, il s'est lancé dans l'aventure Worldskills avec l'envie de se dépasser. « *J'ai toujours voulu participer à des compétitions, parallèlement aux diplômes. C'est un vrai moteur pour avancer, progresser...* » Lors des sélections régionales, Enzo a fait la différence avec la réalisation de sa pièce en sucre, de bonbons au chocolat, d'entremets et de sujets en pâte d'amande. La suite, bien que délicieuse, n'en sera que plus ardue. « *Avec le concours national, on va vraiment monter d'un cran. 22 heures d'épreuves en 2 jours et demi, sur tout ce que l'on peut voir en pâtisserie, imaginez !* » Le jury va évaluer la technicité, mais également la sérénité des participants, la bonne gestion du temps. « *C'est vraiment là-dessus que je compte me préparer.* »

Transmettez votre entreprise

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS!

CP

CABINET LADOUCE ET PERRIER-GUSTIN

EXPERTISE COMPTABLE

www.clp-compta.fr

PARTENAIRE DES ARTISANS EN SAVOIE DEPUIS 60 ANS

AIX-LES-BAINS
6 rue des Prés Riants
73100 Aix-les-Bains
04 79 35 07 99
aix@clp-compta.fr

BASSENS
949 rue de la Martinière
BasSENS - 73000 Chambéry
04 79 33 32 43
basSENS@clp-compta.fr

RESTER PLANTÉ LÀ ÇA NE FAIT PAS RIRE UN JARDINIER

QUAND ON EST PRO, ON NE BLAGUE PAS
AVEC L'ENTRETIEN DE SON UTILITAIRE

CITROËN À partir de
BERLINGO VU HDi 109€ HT/mois*

**AVEC ENTRETIEN 3 ANS
& CITROËN ASSISTANCE XL 7 ANS INCLUS**
Après un 1^{er} loyer de 2 160 € HT
Sous condition de reprise



VOTRE UTILITAIRE CITROËN AVEC ENTRETIEN 3 ANS & CITROËN ASSISTANCE XL 7 ANS INCLUS

Modèle présenté : Citroën Berlingo 20 L1 HDi 75 BVM Club avec options porte latérale droite coulissante tôle et Pack Visibilité (18 310 € HT). * Exemple pour la Location Longue Durée d'un Citroën Berlingo 20 L1 HDi 75 Confort neuf, sur 36 mois et 60 000 km, prestation facultative Contrat d'Entretien 36 mois/60 000 km & Citroën Assistance XL inclus à 16,22 € HT par mois, 1^{er} loyer de 2 160 € HT, suivi de 35 loyers mensuels de 109 € HT. Le coût total de la location, hors prestations facultatives, est de 5 391 € HT. Conditions générales du Contrat d'Entretien & Citroën Assistance XL disponibles dans votre Point de Vente Citroën ou sur www.citroen.fr. Offre non cumulable, réservée aux professionnels (hors loueurs, flottes et protocoles nationaux), bénéficiant d'une Prime reprise pour la reprise d'un véhicule utilitaire ou véhicule particulier, valable jusqu'au 30/11/14, dans le réseau Citroën participant, et sous réserve d'acceptation par CREDIPAR / Citroën Business Finance - Loueur : CREDIPAR, SA au capital de 107 300 016 €, RCS Nanterre n° 317425981, 12 avenue André Malraux 92300 Levallois-Perret.



CITROËN

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN CHAMBÉRY

Z.I. des Landiers Nord - 04 79 62 25 90

www.citroen-chambery.com

Et son réseau

d'agents participants

CITROËN AIX-LES-BAINS

Bd Maréchal De-Lattre-de-Tassigny - 04 79 35 07 89

www.citroen-aixlesbains.com

NOUVEAU FORD TRANSIT

> Volume et charge utile exemplaires



> À partir de **289 € HT/mois⁽¹⁾** sans apport

Location Longue Durée de 60 mois et de 75 000 km avec entretien, gestion des pertes totales et carte grise.

FORD ENTREPRISE. Notre métier, simplifier le vôtre.

(1) Offre de LLD sans option d'achat pour un nouveau Transit Ambiente T290 L2H2 TDCi 100ch - type 01-14, sur la base du prix maximum au 01/07/2014 déduit d'une remise de 8 500 €. **Modèle présenté :** Transit T310 L2H3 Trend 2.2 TDCi 100 ch type 01-14 avec Peinture métallisée à **309 € HT/mois** sur la base du prix maximum au 01/07/2014, déduit d'une remise de 8 900 €. Contrats de LLD 60 mois et de 75 000 km, incluant les prestations maintenance et assistance et gestion des pertes totales. Carte grise incluse. Offres réservées aux professionnels, sous réserve d'acceptation du dossier par Ford Business Partner, 34, rue de la Croix de Fer - CS 50056 - 78105 St-Germain-en-Laye Cx (SIREN 393 319 959 - RCS Versailles, entreprise régie par le code des assurances et soumise à l'autorité de contrôle prudentiel (61, rue Taitbout - 75436 Paris Cx 09), garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L512-6 et L512-7 du code des assurances. Immatriculation à l'Orias sous le n°08040196 (www.orias.fr) et de la ratification des conditions générales de LLD et des services optionnels disponibles en concession. Offres valables pour toute commande adressée à Ford Business Partner du 15/09/2014 au 15/11/2014, livrée en France métropolitaine, dans le réseau participant à l'opération sauf modification tarifs constructeur, taux financiers directeurs ou règlementation en vigueur.




GROUPE MAURIN
www.groupe-maurin.com

FORD ALBERTVILLE
1 route de Grignon
73200 ALBERTVILLE
Tél. 04 79 32 04 98
commercial.albertville@groupe-maurin.com

et leurs réseaux d'agents officiels

FORD CHAMBERY
ZI de la Françon (derrière Fly)
73420 VOGLANS
Tél. 04 79 54 46 69
commercial.chambery@groupe-maurin.com


www.ford.fr

Les risques psychosociaux sont en plein développement ; environ 20 % des salariés européens estiment que leur santé est affectée par des problèmes de stress au travail. Les petites entreprises ne sont pas à l'abri. Le point avec Vincent Grosjean, de l'INRS, docteur en psychologie et chercheur en prévention, spécialiste du bien-être au travail.



“ *Un mot-clé : le dialogue* ”

Vincent Grosjean,
chercheur à l'INRS (Institut national de recherche et de sécurité pour la prévention des maladies professionnelles et des accidents du travail).

Que sont les risques psychosociaux ?

Ce sont des risques qui passent par le subjectif, la perception qu'a un individu de son environnement. Un piano qui tombe sur un déménageur, c'est une atteinte physique. En revanche, si le supérieur d'une personne lui fait une remarque anodine, sur un ton non-agressif, et que cette personne en pleure encore quinze minutes après... le sens que cette personne a donné à la remarque est très lourd. Alors qu'objectivement, il ne s'est rien passé. Plus tard, en se remémorant la remarque de son chef, elle pourra même avoir des réactions physiologiques : accélérations cardiaques... Les causes du stress, du burn-out (épuisement professionnel), etc. peuvent être variées : relations conflictuelles avec des clients, manque de clarté dans le partage des tâches, charge de travail, durée de travail, brimades internes...

En quoi les risques psychosociaux sont-ils difficiles à appréhender ?

Quand la santé de quelqu'un se dégrade, mais que cela passe par sa subjectivité, on peut toujours accuser des problèmes personnels ; la responsabilité du travail est plus difficile à évaluer. Autre point d'écueil : les responsables mettent sou-

vent eux-mêmes les salariés sous pression car ils pensent que c'est un moyen de les faire travailler plus efficacement !

LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX SONT-ILS DANGEREUX POUR L'ENTREPRISE ?

Oui, car ils ont un coût direct (absentéisme, problèmes de turnover, non-qualité du travail...), et un coût indirect pour la société (prise en charge des soins, carrières courtes de personnes qualifiées...). Ceci a amené certains pays du nord de l'Europe à des politiques de bien-être avec des conditions de travail inclusives (intégrer le plus faible, écouter les aspirations du personnel...), alors qu'en France on est plus dans une logique de réparation.

Comment y remédier ?

En général, les patrons des petites entreprises connaissent bien leur personnel, c'est un point positif. Les risques psychosociaux proviennent d'une absence de dialogue : on observe une augmentation des conflits entre personnes, des « pétages de plomb » répétés... Des techniques simples d'anticipation

peuvent être mises en place. Ainsi, dans le BTP, à la fin d'un chantier il y a toujours une fête ; le patron est là ; un tel moment de convivialité permet de recueillir de l'information, et si besoin les gens peuvent « vider leur sac » sur un mode détendu.

Autre bon exemple, ce patron d'une entreprise d'extraction de cailloux qui a dit à ses ouvriers qu'ils pouvaient récupérer une ou deux brouettes de cailloux pour eux-mêmes à condition de le lui demander personnellement. Les employés ont compris que c'était une façon d'avoir accès à lui ; ils ont la possibilité de lui glisser, discrètement, si tel ou tel problème se pose dans l'équipe. Il faut être attentif et multiplier les canaux d'information, créer des lieux ou occasions de discussions informels pour désamorcer ou réduire les tensions.

Quels autres conseils pouvez-vous donner à l'artisan ?

Par anticipation, il peut réfléchir au positionnement que son entreprise adopterait si un employé vivait une période difficile : le collectif est-il prêt à faire quelque chose pour compenser (sans jalousies) ? C'est mieux d'en débattre que de laisser les choses dans le flou. L'artisan ne doit pas hésiter à contacter son service de la santé au travail ; l'intervention d'une tierce personne peut être décisive pour débloquer une situation (l'entreprise ne payera qu'au-delà d'une certaine durée). Encore une fois, un mot-clé : le dialogue.

Propos recueillis par
Sophie de Courtivron

BIO 1992 : Entrée à l'INRS
1999 : Thèse sur la dimension psychologique des risques industriels
2003 : Début des travaux sur le bien-être au travail
2014 : Nouvelle orientation de travail : technologies de l'information et de la communication et RPS

NOUVEAU DUCATO. UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE PROS



VOLUME UTILE



CLIMATISATION



SYSTÈME AUDIO AVEC COMMANDES AU VOLANT, NAVIGATION TACTILE U-CONNECT ET BLUETOOTH®



RADAR DE REcul

RÉGULATEUR & LIMITEUR DE VITESSE (2)



CHARGE UTILE (3)



PLUS DE TECHNOLOGIE, PLUS D'EFFICACITÉ, PLUS DE RENTABILITÉ.

Le nouveau Ducato offre toujours plus aux professionnels: de nouvelles technologies, les meilleures performances de sa catégorie en consommation de carburant (5,8 l/100 km), charge utile et capacité, un nouveau design, et encore plus d'efficacité pour votre travail

SÉRIE SPÉCIALE PACK PRO NAV

À PARTIR DE 199 € HT / MOIS (3) AVEC 5 ANS DE GARANTIE



PROFESSIONAL

www.fiatprofessional.fr

(1) Plus de 1,1 tonne, segment roues simples. (2) Régulateur sans limiteur sur motorisation 2.0 Mjt 115. (3) Détails et conditions disponibles sur www.fiatprofessional.fr. Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Nouveau Ducato Fourgon T66 3.0 CH1 2.0 Multijet 115 série spéciale Pack Pro Nav passée jusqu'au 31/10/2014 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FI Auto - RCS Versailles 342 499 126.

GMSA
ENTREPRISE

RN6 - LA RAVOIRE - Tél. 04 79 72 73 73

www.gmsa-chambery.com

Votre conseiller FIAT Professional :
David Bonvin - Tél. 06 81 94 87 07
d.bonvin@gmsa-chambery.com



* www.adrea.fr - L'adhésion, Mutuelle soumise aux dispositions du livre I et codifié à l'annexe I - Immatriculée sous le n° 317 799 576 - Siège Social: 104 avenue de Saxe 69003 LYON. Document non contractuel.

JE VEUX SOIGNER MON QUOTIDIEN ET PROTÉGER MON AVENIR

ADRÉA Mutuelle vous accompagne au quotidien pour votre protection sociale en offrant les garanties les mieux adaptées à votre entreprise, vous et votre famille. ADRÉA Mutuelle, spécialiste de la protection sociale des professions indépendantes vous offre son expertise et ses conseils personnalisés pour votre complémentaire santé, votre prévoyance, votre épargne et votre retraite.

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ | PRÉVOYANCE AUTONOMIE | ÉPARGNE RETRAITE

MA MUTUELLE A TOUT COMPRIS



AIX-LES-BAINS - ALBERTVILLE - BARBERAZ - CHAMBÉRY
SAINT-JEAN-DE-MAURIENNE

N°Cristal 09 69 39 70 39

APPEL NON SURTAXE

conseil.entreprise@adreamutuelle.fr

Toutes nos agences sur www.adrea.fr

La Banque Populaire accompagne 1 entreprise sur 3

PRÊT EXPRESS SOCAMA EUROPÉEN* JUSQU'À 50 K€ SANS CAUTION PERSONNELLE



Banque Populaire des Alpes. Société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par l'article L. 512.2 du Code Monétaire et Financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux Etablissements de Crédit. Siren 605 520 071 RCS GRENOBLE - Activité annexée - Intermédiaire d'assurance immatriculée à l'ORIAS sous le numéro 01 006 015 - Siège social: 2 avenue du Grésivaudan 38 700 ODREVIC. Document publicitaire non contractuel - Conception graphique: **homemade** studio - www.homemade-studio.fr

* Hors projet de création et de reprise d'entreprise. Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque Populaire et la SOCAMA. Voir conditions en agence.



Pour ces opérations la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la communauté européenne.



BANQUE & ASSURANCE
www.alpes.banquepopulaire.fr



LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR