

LE MONDE
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Savoie**



**Une année pour de nouveaux
projets, avec la CMA de la Savoie,
c'est possible !**

Bimestriel n°104 • janvier-février 2015 • 1 €

**VOUS FORMER, C'EST
ASSURER LA CROISSANCE
DE VOTRE ENTREPRISE P. 6**


ARTINOV
CONCOURS 2014

**REMISE DES
PRIX ARTINOV
2014 P. 12**

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**
Savoie



POUR BIEN ENTREPRENDRE,
IL FAUT ÊTRE BIEN ACCOMPAGNÉ !

Document non contractuel - Crédits photos : Graphie, Obsession - 12/2014

CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE :
à chaque étape de votre projet, le Crédit Agricole vous accompagne.

#JESUIENTREPRENEUR.FR



Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel des Savoie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est situé à Anney - PAE Les Glaisins - 4 avenue du Pré Félin - Anney le Vieux - 74985 Anney cedex 9 - 302 958 491 RCS Anney - code APE 6419 Z. Garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L 512-6 et L 512-7 du Code des Assurances. Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 022 417.

2ES

**Espace
Entreprise
Savoie**

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

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 Jonquères, directeur de publicité

☎ 06 22 69 30 22

Cédric Jonquères, chef de publicité

☎ 06 10 34 81 33

P ANORAMA



Cette dernière année de mandature qui approche verra la mise en place de réformes du secteur, des territoires, des réseaux consulaires et de la gouvernance de la CMA de la Savoie. P 4

■ ÉVÉNEMENT

4 **ASSEMBLÉE GÉNÉRALE** d'automne de la CMA73

■ ACTUALITÉS

6 **OFFRE DE FORMATION 2015**

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

10 **TREMPAINS MNRA DE L'ARTISANAT**

2015 / **JEUNES ENTREPRISES** gagnez votre stand aux Artisanales de Chartres

11 **ATELIERS D'ART DE FRANCE**

Révélation 2015

12 **REMISE** des Prix ARTINOV 2014

13 **ACCUEILLES UN STAGIAIRE VOLONTAIRE** dans le cadre de l'action « Bravo les Artisans »

S STRATÉGIES



■ STYLE DE VIE

14 **CES ARTISANS** qui s'investissent dans la vie locale

16 **ÉCONOMIE D'EAU DANS LES ENTREPRISES** appel à projet

■ ÉCLAIRAGE

17 **ARTISANS D'ART** à la pointe de l'innovation

22 **RECHERCHE ET INNOVATION** Des têtes chercheuses au service de l'artisanat d'art

■ 1 JOUR AVEC...

24 **TROIS GRAFFEURS DANS LE VENT** Déco'Spray, la bombe communicante

■ CAS D'ENTREPRISE

26 **DU PAIN... AU LARD** La recette du succès

■ RÉUSSITE

28 **CARRELAGES DE SAINT-SAMSON** En terre de créativité

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

D DOSSIER

LES CLIENTS, VOS MEILLEURS AMBASSADEURS

Plus efficace que n'importe quelle publicité, et gratuit...Le client peut se transformer en porte-voix pour peu qu'il soit satisfait de vos prestations ! Comment amener votre clientèle à travailler pour vous ? En la « chouchoutant ». P. 29



P PRATIQUE



Dans quelques semaines, il faudra commencer à songer à la déclaration des bénéfices de 2014. Focus sur les avantages en nature dont vous avez peut-être bénéficié, qui sont très contrôlés par l'administration. P 35

■ PRATIQUE

33 **TÉLÉPROCÉDURES OBLIGATOIRES** pour les déclarations de votre entreprise

■ JURIPRATIQUE

34 **FORMATION PROFESSIONNELLE** Le nouveau compte de formation des salariés

■ PRATIQUE

36 **SIGNATURE DE CONVENTION** avec le Barreau d'Albertville

37 **APPRENDRE À DÉTECTER** les faux billets

■ FORUM

40 **PETITES ANNONCES**

R REGARDS

■ PRESTIGE

42 **FABRICATION ARTISANALE DE SKIS** Ce que j'aime, c'est créer de nouveaux modèles

■ INITIATIVES

44 **WORLDSKILLS COMPETITION** en haut de l'affiche

■ OPINION

46 **GRÉGORY CUILLERON** les personnes handicapées passent leur temps à s'adapter

É DITO



Jacques Berruet
Président de la CMA
de la Savoie

« Chers collègues, »

Une nouvelle année commence, avec, à l'horizon, de profonds changements économiques. Le gouvernement a entrepris un vaste chantier législatif vraisemblablement nécessaire impactant les entreprises que nous dirigeons mais inquiétant pour les réseaux consulaires dont nous faisons partie.

Dès 2010, les élus de la CMA de la Savoie ont choisi comme axe principal de mandature, la proximité sur les territoires afin que chacun de vous puisse être accompagné, écouté et soutenu, dans ses actions et ses projets.

Nous avons toujours été, chers collègues et nous le resterons, solidaires dans un secteur fortement créateur d'emplois. L'impact de l'artisanat « Première Entreprise de France » est suffisamment évident et parfaitement reconnu par le Grand Public, pour que nous soyons fiers de nos réalisations et de nos valeurs et qu'au-delà du pessimisme ambiant, nous poursuivions ensemble notre volonté de transmission de notre savoir-faire aux jeunes générations.

En 2015, nous pourrons, je l'espère, connaître à nouveau des jours plus prometteurs. Je voudrais vous remercier infiniment pour la confiance que vous m'avez accordée. J'aimerais enfin vous témoigner toute ma reconnaissance et ma fierté pour ce réseau qui œuvre au quotidien, avec engagement et détermination à la défense d'un secteur auquel je crois profondément.

Je vous souhaite à toutes et à tous ainsi qu'à vos familles et amis, mes meilleurs vœux de santé, bonheur et réussite pour 2015.

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



Le Monde des artisans n°104 – janvier-février 2015 – 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, Isabelle Flayoux, Mélanie Kochert, Guillaume Geneste, François Sabarly, 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 Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquiere@wanadoo.fr – Photographies : Laurent Theeten, responsable image, ©photos pages locales : CMA73 – 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 : TEMA|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 : décembre 2014 – Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes – 88000 Epinal.

Événement

Savoie

Cette dernière année de mandature qui approche verra la mise en place de réformes du secteur, des territoires, des réseaux consulaires et de la gouvernance de la CMA de la Savoie.

CMA DE LA SAVOIE

Assemblée générale d'automne

Réforme du secteur

Objectif de 500 000 apprentis à l'horizon 2017. Dans le cadre de la 3^e Conférence Sociale, des crédits supplémentaires d'environ 200 M€ permettront d'augmenter les moyens et pallier les inégalités du versement de la taxe d'apprentissage. Des fonds européens seront mobilisés pour le logement des apprentis et une aide de 1 000 euros sera versée aux entreprises accueillant un apprenti pour la première fois.

La loi relative à l'Artisanat, au Commerce et aux Très Petites Entreprises dite « Loi Pinel » a été adoptée le 18 juin 2014 et valide notamment la fusion des régimes micro social et micro fiscal.

En ce qui concerne les baux commerciaux, le bail dérogatoire passe de 2 à 3 ans. La qualification professionnelle devra être détenue par métier et non plus par groupe d'activités.

Réforme des territoires

La cartographie de 13 régions françaises donnera des compétences aux régions, aux métropoles, aux intercommunalités et aux départements.

Réforme des réseaux consulaires

Un dispositif de mutualisation du plafonnement des ressources fiscales a été institué par le Parlement. Il correspond au principe de délibération votée par l'Assemblée générale de l'APCMA prévoyant un prélèvement global effectué sur un fonds de péréquation ad hoc créé à partir de réserves financières des CMA.

Gouvernance pour les prochaines mandatures

Des entités régionales étaient pressenties : une seule Chambre de Région avec des sections départementales. Cependant, ce schéma n'est pas satisfaisant dans une région comme Rhône-Alpes et d'autant plus dans une future potentielle grande région incluant l'Auvergne. Le choix des élus savoyards est celui de rester en entité départementale avec une Chambre Régionale telle que nous la connaissons aujourd'hui et de conserver ainsi des élus locaux et des décisions politiques locales pour la défense des intérêts des ressortissants pour le meilleur accompagnement et la promotion en proximité.

Changement de direction au sein de la CMA de la Savoie



Céline Pernet, assurant la fonction de secrétaire général depuis 2013 au sein de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Savoie, a quitté ses fonctions le 19 décembre :

Jean-Luc Thiéry lui succède à la direction départementale. Claude Martin, secrétaire général de la Haute-Savoie, assurera en cumul la fonction statutaire de secrétaire général de la CMA de Haute-Savoie.



Jean-Luc Thiéry lui succède au poste de responsable d'unité administrative, assurant ainsi la direction départementale de la CMA de la Savoie. Selon le statut du person-



Robert Clerc, François-Claude Plaisant, Jacques Berruet et Céline Pernet.

nel, il pourra exercer des fonctions de direction effective des équipes savoyardes par l'animation, la coordination, le contrôle des activités tout en gérant les ressources et le budget de l'entité CMA de la Savoie sous l'autorité d'un secrétaire général. Conformément à ce texte de loi, il est possible qu'un emploi vacant de secrétaire général soit occupé, pour une durée déterminée limitée à la durée du mandat en cours, en cumul par le secrétaire général d'un autre établissement de la Région, sur décisions des assemblées générales des établissements concernés votées dans les mêmes termes. Les élus de la CMA de la Savoie ont choisi cette solution temporaire en attente d'une décision de ce que sera la gouvernance régionale pour la prochaine mandature de 2016. Les élus de la Haute-Savoie ont également validé cette disposition lors de leur AG du 25 novembre.



Claude Martin, secrétaire général de la CMA de Haute-Savoie occupera ainsi cet emploi en cumul pour la CMA de la Savoie.

■ La CMA de la Savoie renouvelle les conventions avec ses partenaires de la Cité du Goût et des Saveurs

■ La CMA de la Savoie a lancé la Cité du Goût et des Saveurs en décembre 2013.

Le Crédit Agricole des Savoie, Radiance Groupe Humanis et le Chambéry Savoie Handball s'étaient associés à cette nouvelle aventure. En décembre 2014, l'occasion a été donnée de renouveler tous ensemble ce partenariat de confiance et de fidélité. Merci de partager avec nous cette action de mise en valeur des professionnels de l'alimentaire d'une part et des produits savoyards d'autre part.



Laurent Munier (Chambéry Savoie Handball), Jacques Berruet (CMA Savoie), Emmanuel Durand (Radiance Groupe Humanis), Alain Poncet (Chambéry Savoie Handball) et Yann Lhuissier (Crédit Agricole des Savoie).



Jacques Berruet et Véronique Leroy.

■ Signature d'une convention avec ERDF

Cette convention, dont l'accent est mis sur l'efficacité des échanges et sur la qualité du service rendu aux artisans a pour objet de permettre une meilleure coopération entre ERDF et la CMA de la Savoie.



■ Signature d'une convention avec Hobby One

Ce partenariat autour du Concours Qualité Totale et du Concours Artinov exprime la volonté des deux parties de mieux se connaître et d'apporter un meilleur service aux ressortissants du secteur de l'artisanat en associant leurs compétences.



Jacques Berruet et Jean-Pierre Teste.

OFFRE DE FORMATION 2015

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

CRÉATION / REPRISE D'ENTREPRISE					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	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	16, 17, 18 et 19 février / 27, 28, 29 et 30 avril	21, 22, 23 et 24 septembre / 30 novembre, 1 ^{er} , 2 et 3 décembre	220 €	
Module prévisionnel	3 jours	1 stage par mois sur Chambéry / 1 stage tous les 2 mois sur Albertville		Nous contacter	
INFORMATIQUE					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	PRIX TNS *	PRIX AUTRE PUBLIC *
Informatique à la demande	2 jours	Chambéry : 19 et 20 janvier / 09 et 10 mars / Albertville : 21 et 22 mai	6 et 7 juillet / 22 et 23 septembre / 17 et 18 novembre	52 €	542 €
Débutez en informatique	Maxi 13 jours	Nous contacter	Nb de jours selon demande. Le lundi sur Albertville (1 ^{er} cours le 07/09) et le jeudi sur Chambéry (1 ^{er} cours le 10/09)	Sur devis	
Assurez l'entretien de votre PC (antivirus, sauvegardes, réseau...)	2 jours	Nous contacter	Nous contacter	52 €	542 €
Word Initiation	2 jours	Chambéry : 19 et 20 janvier / 9 et 10 mars / Albertville : 21 et 22 mai	6 et 7 juillet / 22 et 23 septembre / 17 et 18 novembre	52 €	542 €
Word Perfectionnement	2 jours	Chambéry : 19 et 20 janvier / 9 et 10 mars / Albertville : 21 et 22 mai	6 et 7 juillet / 22 et 23 septembre / 17 et 18 novembre	52 €	542 €
Open office traitement de texte	2 jours	Chambéry : 19 et 20 janvier / 9 et 10 mars / Albertville : 21 et 22 mai	6 et 7 juillet / 22 et 23 septembre / 17 et 18 novembre	52 €	542 €
Open office tableur	2 jours	Chambéry : 19 et 20 janvier / 9 et 10 mars / Albertville : 21 et 22 mai	6 et 7 juillet / 22 et 23 septembre / 17 et 18 novembre	52 €	542 €
Excel Initiation	2 jours	Chambéry : 19 et 20 janvier / 9 et 10 mars / Albertville : 21 et 22 mai	6 et 7 juillet / 22 et 23 septembre / 17 et 18 novembre	52 €	542 €
Excel Perfectionnement	2 jours	Chambéry : 19 et 20 janvier / 9 et 10 mars / Albertville : 21 et 22 mai	6 et 7 juillet / 22 et 23 septembre / 17 et 18 novembre	52 €	542 €
INTERNET ET MÉDIAS					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	PRIX TNS *	PRIX AUTRE PUBLIC *
Être présent sur Internet : découvrez les outils (blog, site...)	1 jour	9 février / 27 avril	21 septembre	26 €	271 €
Créez votre site Web	5 jours	23 février, 12, 13, 16 et 17 mars / 1 ^{er} , 8, 9, 15 et 16 juin	12, 19, 20, 26 et 29 octobre	130 €	1355 €
Optimisez votre site Web	1 jour	2 juin	16 novembre	26 €	271 €
Créez au choix votre blog, votre page facebook, votre profil viadéo, linkedIn, vos emailing	2 jours	2 et 3 mars / 29 et 30 juin	9 et 10 novembre	52 €	542 €
PACK NUMÉRIQUES : 1 diagnostic + 1 formation collective + suivi individuel dans votre entreprise	2,5 jours	Aix-les-Bains : 2 j. en mars et 1/2 jour en juin / Nous contacter	Albertville : 2 j. en sept/oct et 1/2 jour en novembre / Nous contacter	Sur devis	

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 Saint-Jean de Maurienne. Contactez le service Formation de votre CMA au 04 79 69 94 27 ou par mail à formation@cma-savoie.fr

COMPTABILITÉ-GESTION					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	PRIX TNS *	PRIX AUTRE PUBLIC *
Comptabilité initiation	2 jours	4 et 11 mars	30 septembre et 5 octobre	52 €	542 €
Comptabilité perfectionnement	2 jours	3 et 10 avril	28 octobre et 4 novembre	52 €	542 €
Calculez votre prix de revient, prix de vente, tarif horaire	1 jour	12 janvier 18 juin	7 décembre	26 €	271 €
Organisation administrative : devis, factures, classement	1 jour	25 février	14 septembre	26 €	271 €
Réalisez votre comptabilité sur Cador	2 jours	Nous contacter	Nous contacter	52 €	542 €
Gestion initiation	2 jours	16 et 17 mars 1 ^{er} et 2 juin	12 et 13 octobre	52 €	542 €
Gestion perfectionnement	2 jours	13 et 20 avril 23 et 29 juin	16 et 23 novembre	52 €	542 €
Suivi d'activité : construisez et utilisez vos tableaux de bord	1 jour	1 ^{er} avril 1 ^{er} juillet	3 novembre	26 €	271 €
PACK GESTION : 1 formation collective + suivi individuel dans votre entreprise	2 jours	Chambéry Nous contacter	Saint-Jean de Maurienne Nous contacter	Sur devis	

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	PRIX TNS *	PRIX AUTRE PUBLIC *
Trouvez votre place sur le marché et déterminez vos objectifs commerciaux	1 jour	12 février 11 mai	7 octobre	26 €	271 €
Prospectez et fidélisez vos clients pour vendre plus	1 jour	18 février 10 mars (Albertville) 18 mai	14 octobre	26 €	271 €
Techniques de vente : de la détection des besoins à la conclusion de la vente	1 jour	24 février 27 mai	21 octobre	26 €	271 €
Rempportez appels d'offres et marchés publics et rédigez votre mémoire commercial	2,5 jours	21 et 28 avril	Belmont Tramonet Nous contacter	Sur devis	
Se développer sur le marché Suisse	2 jours	27 février et 6 mars	Nous contacter	52 €	542 €
PACK COMMERCIAL : 1 diagnostic + 1 formation collective + suivi individuel dans votre entreprise	2 jours	Chambéry Nous contacter	Aix-les-Bains Nous contacter	Sur devis	

JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	PRIX TNS *	PRIX AUTRE PUBLIC *
Rédigez vos conditions générales de vente et anticipez les risques de litiges	2 jours	22 et 29 janvier	Nous contacter	52 €	542 €
Construisez votre document unique de prévention des risques professionnels	1 jour	13 avril	St-Jean de Maurienne : 5 octobre Belmont-Tramonet : 12 octobre Albertville : 2 novembre Montmélián, Aime : nous contacter	26 €	271 €
Sécurité alimentaire : appliquez la réglementation de l'hygiène alimentaire	2 jours	Chambéry : 26 janvier et 2 février 15 et 22 juin Albertville : 23 et 30 mars	Chambéry : 7 et 14 septembre Saint-Jean de Maurienne : 26 octobre et 2 novembre	52 €	460 €
Mise aux normes : rendez vos locaux accessibles aux personnes handicapées	1 jour	27 avril	Nous contacter	26 €	271 €

GESTION DES ÉQUIPES/PERSONNEL					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	PRIX TNS *	PRIX AUTRE PUBLIC*
Réussissez et sécurisez vos recrutements	1 jour	30 mars	26 novembre	26 €	271 €
Trouvez votre place de manager	2 jours	8 avril et 4 mai	7 septembre et 1 ^{er} décembre	52 €	542 €
Motivez, responsabilisez et fidélisez votre personnel	2 jours	2 et 3 avril	2 et 3 novembre	52 €	542 €
L'entretien professionnel : le préparer, le réussir et l'utiliser	1 jour	2 mars	6 octobre	26 €	271 €
Maître d'apprentissage : développez vos compétences	2 jours	2 et 9 février	16 et 23 novembre	52 €	542 €
PACK RH : 1 diagnostic + 1 formation collective + suivi individuel dans votre entreprise	2 jours	Nous contacter	Nous contacter	Sur devis	

EFFICACITÉ PERSONNELLE					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	PRIX TNS *	PRIX AUTRE PUBLIC*
Gérez les conflits	1 jour	26 mai	1 ^{er} octobre	26 €	271 €
Organisez-vous pour gagner du temps	2 jours	Nous contacter	Nous contacter	52 €	542 €
Développez la confiance en vous et gérez votre stress.	2 jours	10 et 17 avril	21 et 28 septembre	52 €	542 €

LANGUES ÉTRANGÈRES					
INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE	DATES 1 ^{er} SEMESTRE 2015	DATES 2 ^e SEMESTRE 2015	PRIX TNS *	PRIX AUTRE PUBLIC*
Anglais	Nombre d'heures à fixer après évaluation		Selon votre planning et disponibilité Nous contacter		Sur devis
Allemand					
Français langues étrangères : apprentissage du français					
Remise à niveau en français					
Autres langues étrangères (italien, russe...)					

* Coût

1. TNS (Travailleur Non Salarié) :

chef d'entreprise non salarié immatriculé au RM, conjoint collaborateur déclaré non salarié.
Coût résiduel après prise en charge par le Conseil de la Formation.

2. Autre public : possibilité de prise en charge totale ou partielle par votre OPCA. Nous contacter.



DROITS À LA FORMATION

LE COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF) REMPLACE LE DIF

Effectif en janvier 2015 et créé par la loi relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale, le CPF a pour objectif d'améliorer le niveau de qualification de chacun et de sécuriser son parcours professionnel.

Le compte personnel de formation (CPF) concerne, entre autres, les salariés du privé. Ces nouveaux droits acquis au titre du CPF sont attachés à la personne. Les heures de formation inscrites sur le compte demeurent acquises en cas de changement de situation professionnelle ou de perte d'emploi de son bénéficiaire.

Les heures non consommées au titre du DIF pourront être mobilisées pendant cinq ans dans le cadre du nouveau compte. Le compte personnel de formation est alimenté en heures de formation chaque année, à raison de 24 heures par an jusqu'à 120 heures, puis de 12 heures jusqu'à la limite de 150 heures

au total pour un temps plein.

C'est le salarié qui prend l'initiative d'utiliser son compte personnel de formation.

Si la formation se déroule hors temps de travail ou si elle vise l'acquisition du socle de connaissances et de compétences, le salarié n'a pas besoin de l'autorisation de l'employeur.

Lorsque la formation est suivie en tout ou partie pendant le temps de travail, le salarié doit recueillir l'accord préalable de l'employeur. Ce dernier lui notifie sa réponse dans un délai de 30 jours. L'absence de réponse de l'employeur vaut acceptation.

Les cotisations pour la formation continue

Tous les employeurs, quels que soient l'activité exercée, la forme juridique de l'entreprise ou le nombre de salariés, sont dans l'obligation de cotiser pour la formation continue des salariés.

La loi n°2014-288 du 5 mars 2014 sur la formation professionnelle prévoit dorénavant une cotisation unique, calculée sur la masse salariale brute de l'entreprise, et dont le taux dépend du nombre de salariés.

La cotisation doit être versée avant le 1^{er} mars de l'année suivant le versement des salaires auprès de l'organisme paritaire collecteur agréé (OPCA) compétent (selon le secteur d'activité de l'entreprise).

Les artisans non salariés inscrits au Répertoire des Métiers versent chaque année une contribution égale à 0,29 % du montant annuel du plafond de la Sécurité sociale, en vigueur au 1^{er} janvier de l'année d'imposition (soit 108,89 € en 2014). Cette cotisation est recouvrée dans les mêmes conditions que la taxe pour frais de Chambre de Métiers.

Cas particulier des auto-entrepreneurs ayant une activité artisanale

Les auto-entrepreneurs ayant une activité artisanale sont redevables chaque année d'une contribution égale

à 0,3 % de leur chiffre d'affaires.

Cette contribution est recouvrée par les Urssaf. Au-delà d'une obligation, la formation professionnelle du chef d'entreprise et de ses salariés est un véritable enjeu pour l'entreprise, tant en termes d'efficacité professionnelle que d'outil de gestion des ressources humaines dans l'entreprise.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat organise des formations pour vous et vos salariés. Vous souhaitez une évaluation de vos besoins en formation ?

Contactez-nous !

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

TREMPLENS MNRA DE L'ARTISANAT 2015 / JEUNES ENTREPRISES

GAGNEZ VOTRE STAND AUX ARTISANALES DE CHARTRES

Vous vous êtes installé après le 1^{er} janvier 2012 et vous souhaitez vous faire connaître ? Tentez votre chance aux Tremplins MNRA de l'artisanat ! À la clé, offert par le partenaire officiel MNRA, un stand de 9 m² tout équipé sur le plus grand des Salons de l'artisanat, qui aura lieu du 9 au 12 octobre 2015.

Aux Artisanales de Chartres, l'excellence des savoir-faire n'attend pas le nombre des années ! L'ambition du concours « Tremplins MNRA de l'artisanat » est de faire découvrir les jeunes talents de l'artisanat français, tous secteurs d'activité confondus. En 2015, pour la dixième année, vingt jeunes artisans issus de toute la France se verront offrir un stand tout équipé (cloison, électricité, éclairage) par MNRA, partenaire officiel du Salon ; soit une mise en valeur exceptionnelle au cœur de la plus grande vitrine de l'artisanat !

Une visibilité de choix

Gagner son stand sur le « Village MNRA

des jeunes entreprises » est une occasion unique de se faire connaître du grand public, des partenaires de l'artisanat et des médias. Cet espace exclusif – près de 400 m² d'exposition scénographiée – s'enrichit chaque année pour offrir aux jeunes Tremplins sélectionnés par MNRA une visibilité de choix. C'est aussi la possibilité de se voir élire « Super Tremplin » par un jury de professionnels pendant les Artisanales de Chartres, une distinction dotée de 1 500 € !

Modalités de participation

Pour poser votre candidature, c'est très simple : vous devez avoir créé votre entreprise entre le 1^{er} janvier 2012 et

le 30 avril 2015*, ne pas avoir participé précédemment aux Artisanales de Chartres et vous engager à exposer durant les quatre jours si vous êtes retenu(e) parmi les Tremplins 2015.

Saisissez cette opportunité ! Demandez votre dossier de participation en renvoyant le coupon ci-dessous avant le 30 avril 2015.

*Attention, n'est pas considéré comme jeune artisan : celui qui a arrêté son activité et l'a reprise plusieurs années plus tard en se réinscrivant au Répertoire des Métiers ; celui qui a déménagé son entreprise en la réinscrivant dans une nouvelle CMA.

CONTACT :

Kelly Debruge. Tél. 02 37 91 57 22
kelly.debruge@cm-28.fr
www.les-artisanales.com

Super Tremplin 2014

François Desforges, sculpture et taille de pierre



François Desforges (Desforges EIRL, en Charente) a été élu Super Tremplin 2014. Après avoir travaillé huit ans dans la restauration de monuments historiques, François fait le choix de mettre son savoir-faire au service des particu-

liers. Son but : laisser s'exprimer sa créativité afin de créer des pièces sur-mesure alliant technique traditionnelle et contemporaine. C'est avec élégance et précision qu'il imagine et sculpte des pièces uniques.

Coupon-réponse (*Champs obligatoires)

Artisanales de Chartres 2015

À retourner à Kelly Debruge (pour les Tremplins) ou Corinne Issanchou (pour exposer),
Artisanales de Chartres, 24 boulevard de la Courtille, 28000 Chartres.

Je me suis installé(e) entre le 1^{er} janvier 2012 et le 30 avril 2015 et souhaite candidater aux Tremplins MNRA

Je suis artisan depuis plus de 3 ans et souhaite recevoir un dossier de participation pour les Artisanales de Chartres 2015

Nom de l'entreprise* :

Nom, prénom du dirigeant* :

Téléphone* : E-mail :

Adresse postale* :

Code postal* : Ville* :

Exposer aux Artisanales de Chartres

Les consommateurs manifestent aujourd'hui un désir croissant d'authenticité, de traçabilité et de proximité. Dans ce contexte, les Artisanales de Chartres sont l'événement à ne pas manquer pour tout artisan qui souhaite valoriser son savoir-faire auprès d'un public plus que jamais sensible aux valeurs de l'artisanat. Vous êtes artisan et souhaitez exposer sur les Artisanales de Chartres 2015 ?

CONTACTEZ :

Corinne Issanchou
(tél. : 02 37 91 57 09,
corinne.issanchou@cm-28.fr) et demandez votre dossier de participation. Vous avez jusqu'au 30 avril 2015 pour le retourner.

ATELIERS D'ART DE FRANCE

RÉVÉLATIONS 2015

La deuxième édition du Salon Révélations, biennale des métiers d'art et de la création, aura lieu du 9 au 13 septembre 2015 au Grand Palais, à Paris.

Pièces
d'artisans
d'art
coréens
au Salon
Révélations
en 2013.



© Photos : Photoevent

La première édition de Révélations, qui s'est tenue du 11 au 15 septembre 2013, a accueilli plus de 33 000 visiteurs venus à la rencontre de 267 exposants (artisans d'art, artistes, manufactures, maisons, galeries, institutions...). En 2015, il y aura plus de 300 exposants ; ils seront sélectionnés par un nouveau Comité d'orientation artistique réunissant notamment des personnalités internationales du monde de l'architecture et du design, ainsi que des collectionneurs. Après la Norvège en 2013, la biennale mettra à l'honneur les métiers d'art de la Corée du Sud. Laque, nacre, céramique, papier incarnent toute la délicatesse des artisans d'art du « pays du matin calme ». Ces savoir-faire issus de traditions millénaires sont aujourd'hui réinventés. En 2013, le Banquet - une exposition composée de 9 tables montrant la capacité créatrice des ateliers d'art, la diversité des techniques et des matières - avait permis notamment à 550 jeunes venus de lycées de la région parisienne de découvrir toute la richesse

Dans le Grand Palais, vue d'ensemble du Salon en 2013.

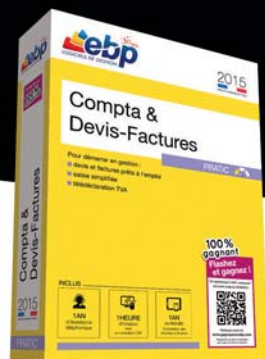


des métiers d'art. En 2015, l'exposition renaîtra sous forme de plusieurs archipels au cœur du Salon, présentant plus de 100 œuvres conçues et façonnées par des artistes internationaux. Des visites commentées donneront accès à la culture à des publics qui en sont souvent éloignés, et susciteront peut-être des vocations... Ce Salon 2015 intéressera les artisans, au sens large, à plus d'un titre : conférences,

rencontres, découverte de nouvelles techniques, etc. 40 000 curieux passionnés par le geste qui mène à l'art (collectionneurs, acheteurs professionnels, architectes d'intérieur, galeristes...) sont attendus.

POUR EXPOSER EN 2015 :
artisans d'art, artistes, manufactures, galeries, peuvent postuler en ligne : <http://revelations.ateliersdart.com>

EBP, L'OUTIL DE GESTION DE VOS AMBITIONS



COMPTA
TRÉSORERIE
FACTURATION
STATISTIQUES
BILAN

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

Credits : www.agricoles-modelempi.com - Toutes les marques et produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Société anonyme au capital d'un million d'euros - RCS Versailles B 30383847 - Document non contractuel - Août 2014

REMISE DES PRIX ARTINOV 2014

La Salle « Savoie » du Crédit Agricole des Savoie a accueilli un public attentif pour cette édition 2014 du Concours Artinov.

Trois prix ont été décernés :

- Dans la catégorie « Procédé de Production », Rui Manuel Agostinho de la SAS Quadralp, installée à Méry, a été récompensé pour son projet de sèche-chaussures et sèche-gants basse consommation.
- Dans la catégorie « Produit », Fabien Gerbelot-Barrillon, de la SARL Intégrale d'agencement à Voglans, a été primé pour son projet de mobilier dynamique 3-4-5.
- Dans la catégorie « Métier/Service », Delphine Gamen, de la SARL Formes Actives basée à Lescheraines, a remporté ce prix pour son projet d'objets de communication sous la marque K-Lice, en injection plastique.

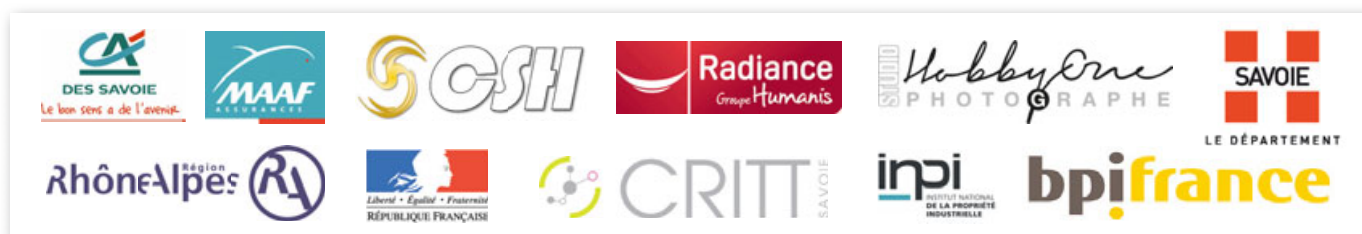
Bravo et félicitations aux lauréats !



Les lauréats Artinov.



Participants et lauréats du concours ARTINOV entourés des partenaires.



Bravo les Artisans!

Vous souhaitez promouvoir votre métier et votre entreprise auprès des jeunes?

Accueillez un stagiaire volontaire dans le cadre de l'action « Bravo les Artisans »

Cette action, menée depuis plus de 10 ans par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Savoie, vous permet de recevoir un stagiaire qui souhaite découvrir un métier sur son temps personnel (pendant les vacances) sous convention de stage CMA Savoie.

Objectif : faire découvrir les métiers de l'Artisanat au plus grand nombre possible de collégiens, qu'ils souhaitent s'y former ou non.

Ces stagiaires deviendront les « Reporters » de l'Artisanat auprès de leurs camarades de classe : ils pourront ainsi parler de leur expérience en entreprise artisanale, du métier qu'ils ont découvert, des compétences associées, du projet qu'ils auront réalisé en entreprise : reportage photos ou vidéo, enquête sur le métier, petite fabrication...

Une soirée de mise à l'honneur des jeunes est organisée chaque année à leur attention. Les entreprises apprécient ces stagiaires pour leur motivation et leur curiosité.

Les collèges partenaires de la CMA Savoie pour 2014-2015 :

- Collège Charles Dullin à Yenne,
 - Collège Jean-Jacques Perret à Aix-les-Bains,
 - Collège Henry Bordeaux à Cognin,
 - Collège Jean Mermoz à Barby,
 - Collège Jean Rostand à Moûtiers
 - Collège de Bissy à Chambéry
- Vous souhaitez vous investir dans d'autres actions de promotion des métiers et de l'apprentissage : Forum des Métiers, Rendez-Vous de l'Apprentissage, accueil de candidats à l'apprentissage, accueil de stagiaires dans le cadre de la validation de leur projet professionnel...

CONTACT :
Danièle Tournour - CAD
Tél. : 04 79 69 94 15
cad@cma-savoie.fr



SOUTENEZ L'APPRENTISSAGE EN SAVOIE !

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Savoie, la CCI de la Savoie et les six Centres de Formation d'Apprentis organisent la 6^e édition des Rendez-vous de l'Apprentissage.

Vous pouvez participer à cette manifestation :

- En tant que partenaire via un apport financier : vous pourrez positionner un stand sur cette manifestation qui draine plus de 1500 jeunes (1710 en 2014)
- En tant qu'entreprise embauchant des apprentis : vous pourrez rencontrer des jeunes présents pour sélectionner des candidats à l'apprentissage, participer à un atelier pratique « comment recruter un jeune » et bénéficier de l'offre de service du CAD qui évaluera vos candidats à l'apprentissage.
- Vous pouvez également déposer une offre d'apprentissage sur notre site : www.apprentissage-rhone-alpes.fr ou en nous contactant au 04 79 69 94 29.

CONTACT :
Florence Petit
Tél. : 04 76 69 94 29
f.petit@cma-savoie.fr

Vous souhaitez devenir apprenti ?

Rendez-vous sur le site :

www.apprentissage-rhone-alpes.fr



Participants à la soirée « Bravo les Artisans » de 2014.

Les artisans sont au cœur de la vie économique et sociale de nos territoires, urbains comme ruraux ; mais certains s'investissent encore plus dans leur commune, par le biais d'un mandat politique ou d'une association. Rencontres.

Ces artisans qui s'investissent dans la vie locale

Si Jean-Michel Bouchard, tailleur de pierre à Fresne-Léguillon (Oise), s'est lancé dans la politique, c'est parce qu'il ne pouvait rester de marbre face « au patrimoine local à l'abandon, ou mal restauré. Il fallait des gens du métier dans ces institutions. Les élus ont tendance à réagir aux chiffres qui sont sur le devis plutôt qu'à son contenu », tranche-t-il. Ciselant son propos : « Le village était en train de sombrer. Il fallait relever la tête ! ». Et qui de mieux pour cette « reconstruction » qu'un Meilleur Ouvrier de France ? Cette rencontre entre le monde artisanal et politique, Alison Gillon l'a aussi ressentie comme une évidence. À 27 ans, la chef d'entreprise, poissonnière à Beauvais (Oise), est conseillère communautaire et conseillère municipale en charge du Commerce et de l'Artisanat. « J'ai rejoint l'équipe parce que la Ville projette de requalifier certaines places. En tant qu'artisane en centre-ville, je me sens concernée au premier chef », glisse-t-elle, confortant la légitimité de l'artisanat à jouer un rôle dans les politiques d'aménagement et d'urbanisme commercial.



Jean-Michel Bouchard, tailleur de pierre à Fresne-Léguillon.

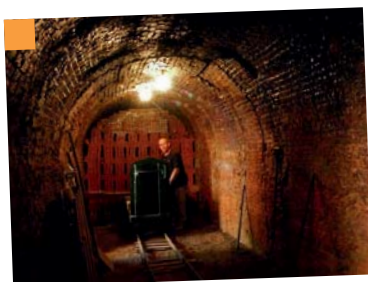
■ Éviter l'évasion commerciale

Alison sait que le dynamisme, l'attractivité d'un territoire se construit à plusieurs. « La Ville met tout en œuvre pour animer le centre et valoriser les commerçants et les artisans, comme à travers la construction d'un marché couvert. L'objectif est de garder les Beauvaisiens chez eux, d'éviter l'évasion commerciale. » Rester inactive n'est pas au programme de Laurence Muller-Bronn,

artisane en réparation automobile à Gerstheim (Bas-Rhin), maire, présidente de la commission économie de la Communauté de communes du Rhin et conseillère générale du canton du Bas-Rhin. « Quand on est



Laurence Muller-Bronn, artisane en réparation automobile à Gerstheim.



Made in 60

Une démarche collective pour le dynamisme de l'Oise

Parce que les consommateurs y sont sensibles, les entreprises artisanales misent de plus en plus sur la dimension locale des produits. Exemple avec la Briqueterie de Wulf, qui dynamise depuis plus d'un siècle le territoire isarien. Labellisée Entreprise du Patrimoine Vivant, elle a su conjuguer savoir-faire traditionnel, diversification et innovation pour inscrire son activité dans la durée. Et maintenir des emplois locaux : « En 2007, nous avons repris la briqueterie de Sommereux, préservant quatre emplois. Sur un secteur géographique plutôt avare en offres, c'est important », assure Christophe Dewulf, co-gérant avec son frère Vincent. Véritable animatrice du territoire – visites de l'usine, fête de l'argile tous les deux ans... –, la Briqueterie

était la candidate idéale pour le label *Made in 60*, lancé par le Conseil Général de l'Oise pour fédérer et valoriser l'action des sociétés isariennes. « La reconnaissance de notre entreprise véhicule une image de qualité et de dynamisme économique pour le Beauvaisis, pour l'Oise. Nous portons haut les couleurs de notre territoire », se rengorge Christophe Dewulf.



Alison Gillon, poissonnière à Beauvais.

artisan, il faut connaître la population, ses attentes, sa façon de vivre. » Cette ouverture aux autres et au monde, Luc Tricart, ébéniste d'art à Cergy (Val-d'Oise), la partage. Si ce n'est que lui la canalise dans une activité associative. « Je donne un peu de temps pour les autres, de la compréhension, par l'intermédiaire du Lions Club. Récemment, j'ai aidé à planter 250 000 bulbes de tulipes. La vente de ces fleurs financera un aménagement pour les jeunes atteints du cancer au centre hospitalier de Pontoise. »

■ Bâtisseurs de demain

Son investissement, Jean-Michel Bouchard le met au service de l'intérêt général. Deux fois maire, l'artisan a initié la création d'un accueil périscolaire en deux ans seulement. Le tout en faisant appel à des artisans du coin, qui ont « à cœur de travailler dans le local ». L'élu multiplie les projets visant à dynamiser le tissu économique et à renforcer l'attractivité du territoire : création d'une salle des fêtes, réfection de l'église... « Les artisans n'ont pas peur de l'investissement », assène-t-il. Et d'expliquer leur légitimité comme élus : « Nos clients, ce sont les électeurs. Tous ces gens attendent des services, une qualité de vie. La question n'est pas de savoir si on a les moyens, mais comment les trouver. En tant qu'artisans, nous avons une vision à long terme. Nous sommes les bâtisseurs de demain ! » Pour le tailleur

« Un maire gère des bâtiments, des routes et du personnel. Un chef d'entreprise aussi. C'est ce qui fait notre légitimité, notre force ! » Jean-Michel Bouchard

de pierre, la qualité d'artisan sous-tend la clarté dans le discours et la transparence avec la population. Laurence Muller-Bronn s'est aussi engagée pour l'enfance, « avec la création d'un groupe scolaire ». « Je pense que dans le monde public, on oublie souvent qu'il y a des gens, comme nous, qui ont un autre rythme de vie et sont tributaires de leur chiffre d'affaires, analyse-t-elle. Nos contraintes doivent être prises en compte. D'autant que nous rendons beaucoup de services à la société, comme la formation des jeunes. » Consciente des atouts de l'artisanat, la Communauté de communes a créé un poste de chargé du développement économique pour animer l'association ICAR (Innovation commerçants artisans du Rhin), qui fédère les professionnels du secteur, et accompagner les artisans dans leurs projets d'investissement,

en collaboration avec la CMA et la CCI. « À notre niveau, nous essayons de lutter contre les nouvelles habitudes d'achat (Internet) et d'inciter les gens à participer au maintien des activités artisanales », explique celle qui souhaiterait voir d'autres artisans rejoindre ses rangs. Pour Luc Tricart, l'engagement associatif est à l'image de son activité de restauration de meubles anciens : « C'est exigeant. Un investissement. Un don de soi ». Alison Gillon a dû embaucher une personne supplémentaire pour pallier son absence. Ce qui ne l'empêche pas, parfois, de faire des journées de vingt heures... « Ça me plaît. Je veux continuer à faire évoluer les choses pour ne pas que l'artisanat se perde. » « Nous œuvrons dans l'intérêt du plus grand nombre », conclut Jean-Michel Bouchard.

Marjolaine Desmartin

R EGARDS

L'artisanat a bonne presse

Chaque semestre, les 14 000 habitants des cantons de Wasselonne et Marmoutier trouvent dans leur boîte aux lettres le magazine *Regards*. Derrière l'encre et le papier, neuf entreprises artisanales de la région qui, « animées par des valeurs communes, prennent la parole pour valoriser leur savoir-faire et faire avancer le tissu local », s'illumine Philippe Wohlgefarth (dirigeant de l'agence IMK & Co), attaché à la démarche. « Notre objectif est de présenter autrement nos métiers, souvent exercés dans l'ombre et dont la palette est large (construction, menuiserie, électricité, crépissage, vitraux, taille de pierre, peintures), de susciter l'intérêt des gens pour l'artisanat et ses valeurs : rôle économique, proximité, lien social... », ajoute-t-il. Trois à quatre fois par an, les artisans de Wasselonne se réunissent pour échanger leurs idées. Certains se connaissent, d'autres non, mais cette initiative leur a permis de se découvrir, de s'apprécier, de s'entraider. Ils se retrouvent aujourd'hui sur des chantiers communs et n'hésitent pas à se recommander. « Nous souhaitons dynamiser le territoire et donner une image positive de nos métiers », assure le groupe. Qui appuie ses dires en faisant appel, depuis le début, à un photographe et à un imprimeur de la commune.



Deg. à d. : Les dynamiques artisans (absent sur la photo : Fabrice Pesce, de Crépissage Pesce & Fils) : Guillaume Klein (Fermetures Klein), Patrick Rossi (Claustra), Roland Pfann (Vitraux Rosaze), Franck Rossi (Claustra), Vincent Sacker (Menuiserie Sacker), Charles Weiss (Weiss Construction), Christophe Hoffmann (TAM Styles), David Richert (Peintures Richert), Laurent Eck (Électricité Eck).

ÉCONOMIE D'EAU

INNOVER DANS LES ENTREPRISES

Appel à projet

L'Agence de l'Eau a lancé un appel à projet relatif aux économies d'eau dans le secteur économique (hors agriculture).

Sont concernés par cet appel à projet les études, travaux et équipements permettant de réduire les gaspillages et les consommations d'eau. De tels projets, s'ils sont retenus dans l'appel à projet seront aidés à 40%.

Ils devront être déposés du 1^{er} novembre 2014 au 31 mai 2015. Pour être éligible le montant d'investissement doit être supérieur à 3 000 € TTC.

Vous avez un projet ? Vous souhaitez candidater ? Contactez la CMA !

Technologies innovantes permettant des économies d'eau

■ **Nettoyage, dégraissage par vapeur sèche**

Le procédé permet le nettoyage, le dégraissage, le traitement des sur-

faces et la désinfection. Il consiste à pulvériser de la vapeur d'eau dite « sèche » (moins de 5% d'eau liquide) à une température de 140°C et une pression de 8 bars. La rapidité du séchage lui permet d'être considéré comme un procédé sec. La température de la vapeur permet en outre d'accélérer la phase de séchage après nettoyage de la pièce. Ce procédé est particulièrement efficace pour enlever des huiles ou des fluides aqueux sur des pièces de grandes tailles.

Les matériels proposés sont présentés, soit sous forme manuelle portative avec roulettes, soit sous forme d'installations fixes (stations de lavage). Pour l'artisanat, le système qui semble le plus adapté, est le système mobile en remplacement du système haute pression classique.

Ce procédé permet d'utiliser 100 à 200 fois moins d'eau qu'un système de nettoyage haute pression, tout en restant économe en énergie et sans présenter de risque pour la santé des

utilisateurs.

Cette technologie a fait l'objet d'une évaluation dans le cadre de l'opération Environnement Santé piloté par les CMA de Rhône-Alpes avec le concours de l'Ademe, de la Région Rhône-Alpes et de la Carsat.

■ **La récupération d'eau chaude sur la distillation en continu du nettoyage à sec**
Dans les pressings, il est possible de récupérer dans une bache isotherme l'eau chaude de la distillation en continu des machines de nettoyage à sec. Cette eau chaude à 40°C sert pour alimenter les lave-linge en eau préchauffée, permettant une économie d'eau de l'ordre de 150 à 300 l par jour, mais aussi des économies d'énergie de l'ordre de 1 000 kWh par an. Cette technique, assez simple à mettre en pratique, est déjà appliquée dans 20 % des entreprises.

CONTACT :

Nicolas Chaton - Tél. : 04 79 69 94 20
n.chaton@cma-savoie.fr

DENRÉES ALIMENTAIRES : RÉGLEMENTATION SUR L'INFORMATION DES CONSOMMATEURS



Le règlement européen 1169/2011 (règlement « INCO ») concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires est entré en application le 13 décembre 2014. Il définit notamment les modalités d'indication des allergènes et la déclaration nutritionnelle.

Allergènes

L'indication des 14 substances allergènes en alimentaire (céréales contenant du gluten, crustacés, œufs, poissons, arachides, soja, lait, fruits à coques, céleri, moutarde, graines de sésame, anhydrides sulfureux et sulfites, lupin, mollusques et leurs produits dérivés) était déjà obligatoire depuis 2007 sur les étiquetages des produits préemballés. Le règlement INCO impose depuis le 13 décembre 2014 la mise en évidence des allergènes dans la liste des ingrédients (en couleur, police, style différent) et étend l'obligation d'information du consommateur sur la présence des allergènes aux produits suivants :

- produits non préemballés ou emballés en vue d'une consommation immédiate : l'information sur la présence d'allergènes devra être fournie aux consommateurs en figurant à proximité immédiate du produit.
- produits consommés dans l'établissement : les professionnels devront informer leurs clients de la présence d'allergènes dans

les produits et leur permettre d'accéder librement et directement à cette information. Ils devront ainsi tenir à disposition un document mentionnant la présence d'allergènes dans les plats. Un projet de décret précisant les modalités d'affichage et l'importance de la formation du personnel est en cours de finalisation.

Déclaration nutritionnelle

Le règlement INCO rendra obligatoire au 13 décembre 2016 l'étiquetage nutritionnel sur les produits préemballés (valeur énergétique, quantités de matières grasses, acides gras saturés, glucides, sucres, protéines et sel). Si cette information est déjà donnée de manière volontaire, l'étiquetage devra être conforme au 13 décembre 2014.

À noter également pour les produits préemballés

- Les étiquettes doivent être lisibles avec une taille minimale de caractère de 1,2 mm (0,9 mm si la face la plus grande < 80 cm²).
- Le terme « DLUO » (date limite d'utilisation optimale) sera remplacé par le terme « date de durabilité minimale ».

CONTACT :

Leslie Fort - Tél. : 04 79 69 94 33 - l.fort@cma-savoie.fr
Audrey Chandioux - Tél. : 04 79 69 94 33 - a.chandioux@cma-savoie.fr



Avec le découpeur plasma, Benoit Souverbie, ferronnier d'art, découpe à la main en suivant le dessin qui a été réalisé à même la tôle. Le passage direct du dessin à la découpe permet de réaliser des créations originales, et privilégie une recherche plus adaptée à la demande.

ARTISANS D'ART

À la pointe de l'innovation

Métiers de tradition, métiers du passé? Loin des images toutes faites, les métiers d'art font partie des fleurons de notre patrimoine et traversent fièrement les siècles. Emprunts de créativité et de maîtrise technique, les artisans d'art français possèdent un savoir-faire inégalé dont la réputation dépasse nos frontières. Depuis quelques années, par envie ou par nécessité, pour inventer ou pour se développer, ils sont nombreux à franchir le pas de l'innovation, seuls ou accompagnés, sans trahir leur identité et la spécificité de leur métier. Nouveaux produits, nouvelles matières, nouveaux modes de conception et de fabrication, nouveaux procédés de commercialisation, vestiges du passé remis au goût du jour, les artisans d'art arrivent à nous surprendre en mélangeant outils d'aujourd'hui et techniques d'hier, passionnément! À la découverte d'une innovation protéiforme...

Éclairage réalisé par Isabelle Flayeux

Selon l'Institut national des métiers d'art (Inma), un artisan d'art « met en œuvre des savoir-faire complexes pour transformer la matière, produit des objets uniques ou en petites séries qui présentent un caractère artistique et maîtrise ce métier dans sa globalité ». Reconnus comme un secteur à part entière depuis le 16 avril dernier, 217 métiers d'art sont recensés en France (métiers liés à la création et à la restauration du patrimoine, métiers de tradition) et répartis entre 19 domaines. Autant de métiers d'exception exercés par des professionnels enthousiastes et compétents qui rivalisent d'ingéniosité pour continuer à exister et à se développer. Certains innover, d'autres non, par manque de moyens et de temps ou par crainte, l'innovation étant parfois synonyme de modernité, voire de bouleversement. « Les artisans d'art sont généralement des passionnés qui s'emploient à faire comme les ancêtres, à utiliser les techniques traditionnelles. Ceux-là sont difficiles à attirer vers des technologies plus récentes et pourtant, il est important d'innover et de se remettre sans cesse en question. Léonard de Vinci disait "Ne pas prévoir, c'est déjà gémir" », souligne Nicolas Duez, responsable technique à l'Ifram, labellisé Pôle national d'innovation pour l'artisanat des métaux en 2003. Pour lui, le ferronnier d'art Benoit Souverbie a su sortir de la ferronnerie traditionnelle et en élargir le champ en utilisant un découpeur plasma au service de sa créativité.



Nicolas Duez, responsable technique à l'Ifram, Pôle d'innovation.

Ateliers d'Art de France Des formations pour innover

Premier groupement professionnel des métiers d'art, Ateliers d'Art de France propose à ses 6 000 adhérents des services d'accompagnement, dont font partie des formations animées par des experts sur la communication avec les réseaux sociaux, la création de site Web, la PAO, l'export...

Installé dans l'Hérault, cet artiste peintre sculpteur estime que « le métier d'art est une mise en application, par le biais de la matière, de la créativité de l'artiste ». Au quotidien, il détourne le découpeur plasma, outil très avancé technologiquement, pour fabriquer, à la demande des clients, des claustras et des grilles uniques en leur genre. « Je dessine à la craie sur la tôle comme si je faisais un tableau et je découpe à la main en suivant les contours du dessin. Personne ne se sert comme moi de cet outil qui est un outil de base dans notre secteur, la plupart des ferronniers n'étant pas dessinateurs. Le découpeur plasma est un crayon qui fait 4 000 degrés », s'amuse-t-il.

Du carton à la carte à puce

Pour un professionnel de la CMA de l'Hérault, « l'innovation est le mot clef du XXI^e siècle et l'artisanat surprend en prouvant sa capacité à innover ». Une surprise qui tient davantage au fait que l'artisan d'art, totalement au fait de son époque, n'hésite pas à user et à abuser des technologies modernes pour les mettre au service de son métier. À Toulouse (31), la manufacture Le Ludion fabrique de toutes pièces et de façon traditionnelle des orgues de barbarie et des limonaires. Formés aux nouvelles technologies pour répondre à la demande de leur clientèle, Ève Chaillat et Philippe Crasse



ont fait de ces instruments de musique acoustiques, qui fonctionnent initialement avec le carton perforé plié sous forme d'accordéon, très visuel et très graphique, des orgues à carte à puce. « Pour nous, l'innovation est naturelle. Depuis le début du XIX^e siècle, nos prédécesseurs ont toujours cherché à miniaturiser le support mémoire », confie Ève Chaillat. Pour ne pas froisser les puristes, Le Ludion conçoit des orgues mixtes sans informatique apparente. Dans les années 90, ces deux passionnés avaient déjà inventé un perforateur de cartons à commande numérique. « À l'époque, tous les musiciens arrangeurs qui faisaient de la musique pour les orgues de barbarie ne voulaient pas faire des trous dans du carton. Cette machine a libéré leur créativité. » Depuis, Le Ludion ne cesse d'innover et va jusqu'à faire fonctionner des orgues grâce à des ordinateurs de poche : « Les informations sont transmises en Bluetooth. L'instrument est en même temps l'instrumentiste ».

Des labos pour innover

C'est pour découvrir les nouvelles technologies et leurs applications qu'Annick Pougeoise, céramiste à Verson (14), a été invitée par le Pôle Aten de la CMAR (Chambre de métiers et de l'artisanat de région)

Le secteur des métiers d'art regroupe 38 000 entreprises et 59 000 professionnels en France (DCASPL, DGCIS).



Benoit Souverbie dessine sur la tôle puis se sert d'un découpeur plasma...

TROIS QUESTIONS À... Fabienne Badet, chargée de développement économique de la CMA du Jura

En quoi l'innovation est-elle primordiale ?

Innover, c'est détenir un avantage concurrentiel dans un produit, un processus ou une organisation. Cela permet de se détacher et de se positionner différemment face à la concurrence. Dans le contexte économique actuel, c'est uniquement grâce à la valeur ajoutée apportée par la dynamique d'innovation que les entreprises vont pouvoir continuer à se développer.

Quels sont les appuis au développement pour les artisans d'art ?

En Franche-Comté, les CMA mènent l'action « Compétitivité et stratégie » (soutenue par la Région et l'Europe) qui débouche, suite à une réflexion conjointe

avec le professionnel, sur un diagnostic sur la situation de l'entreprise à un moment clé de son développement. Notre accompagnement se traduit ensuite par des préconisations d'actions, l'appel à des partenaires spécialisés ou des prestataires extérieurs, et le suivi.

Les projets innovants bénéficient-ils d'un financement ?

Pour les démarches en lien avec l'innovation, la CMA fait partie du Réseau Innovation en Franche-Comté, qui propose le chèque innovation. Nous assurons le montage du dossier de ce produit de financement qui prend en charge jusqu'à 80 % de la facture de l'intervention d'un prestataire extérieur.

de Basse-Normandie à participer à un Fablab. Formalisé en 2004 par Neil Gershenfeld, le Fablab (abréviation de *FAB*rication *LAB*oratory) est un atelier de fabrication ouvert qui fonctionne essentiellement avec des logiciels et des machines à commande numérique. Novice en la matière, l'artisan d'art a découvert un univers et n'exclut pas avoir prochainement recours à de nouveaux procédés. « *Il faut connaître ces techniques et leurs contraintes avant de les utiliser. Ce ne sont que des outils que l'artisan adapte en fonction de ses projets. Moi qui suis plutôt dans le modelage quand je travaille la porcelaine, j'ai dans l'idée de me servir de la découpe laser* », souligne Annick Pougeoise. Pour Pierrick Sécher, responsable du PITM (Pôle d'innovation du travail des métaux) de la CMA des Deux-Sèvres, les Fablabers « *peuvent aider tout artisan dans la conception, la modélisation et la fabrication. Il*



Eve Chaillat et Philippe Crasse : des cartes à puce au Bluetooth pour faire fonctionner leurs orgues... traditionnels !

est possible de faire des prototypes électroniques, de la domotique avec des cartes électroniques programmables. Des artisans d'art utilisent les techniques accessibles dans les Fablabs pour réaliser des œuvres artistiques comme des jeux de lumière. Même s'ils n'y fabriquent pas quelque chose directement, ils peuvent avoir des idées ne serait-ce que dans l'échange ».



Annick Pougeoise, céramiste à Verson (14), a participé à un Fablab. Elle y a puisé l'idée de se servir de la découpe laser.

Le premier Glass Fablab

À Vannes-le-Châtel (54), le Cerfav (Centre européen de recherches et de formation aux arts verriers) a ouvert le premier Glass Fablab en 2013 pour avancer sur l'appropriation de toutes les nouvelles technologies, déjà intégrées à ses modules de formation. « *Nous devons être dans cette dynamique. Les procédés numériques ne sont plus la seule propriété des informaticiens et peuvent être l'outil de travail de tout un chacun, du gamin passionné au professionnel qui a besoin de concevoir des objets* », souligne Denis Garcia, directeur du Cerfav, labellisé Pôle national d'innovation des métiers du verre depuis 1993. Parti d'une dynamique de développement local de l'identité d'un territoire, le Cerfav a élargi ses missions et recruté un ingénieur pour aller au-delà de la partie



Le Speed Fablab permet à Isabelle Nuncq, qui modèle des poupées en porcelaine et en résine, « de déboucher directement sur la fabrication sans passer par la case investissement ».

Éclairage

□□□ conceptuelle : « Pour les artistes et les designers, maîtriser la matière verre et les procédés permet d'élargir la pensée. Partant des savoir-faire et formant des gens pour développer leur propre activité, nous ne nous sommes jamais censurés sur l'intégration de l'innovation dans nos formations et dans le devenir des artisans pour vraiment considérer l'innovation comme une ressource ». Ingénieur génie civil-bâtiment de formation, Hervé Michas a ouvert l'atelier NOO (New Old Objet) à Villers-lès-Nancy (54) après s'être tourné vers l'artisanat d'art. Il fréquente le Glass Fablab pour approfondir ses connaissances et mettre à profit les possibilités offertes par le numérique. La matière de prédilection de ce créateur est le béton, qu'il utilise pour faire de l'objet de décoration, du mobilier et de l'édition avec des artistes. « Je me rends au Fablab pour réaliser certains de mes projets et me servir d'un matériel financièrement inaccessible. Le numérique dans son ensemble, que ce soit l'impression 3D ou la fabrication d'éléments grâce à la découpe laser, me permet de fabriquer un original que je retravaille à la main pour atteindre la finition voulue. Je réalise ensuite mon moule et coule mes matières (béton, résine) pour réaliser des pièces en petite série. »

Du Glass Fablab au Speed Fablab

« L'utilisation des logiciels et des machines à commande numérique augure de nouvelles façons de concevoir. Ces outils permettent de faire

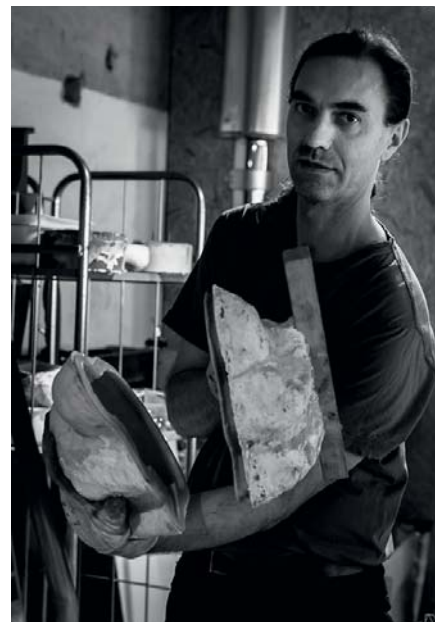


De gauche à droite : Philippe Garenc, Fab-manager du Glass Fablab, a mis en place le Speed Fablab. Hervé Michas (atelier NOO) fréquente le Glass Fablab et tire profit du numérique : impression 3D, découpe laser...



Denis Garcia, directeur du Cerfav, qui a ouvert un Glass Fablab.

des choses nouvelles, irréalisables à la main, de gagner du temps et de la précision », assure Philippe Garenc, Fab-manager du Glass Fablab, qui a mis en place le Speed Fablab, un nouveau programme dont la première session a débuté fin 2014. À destination des artisans d'art, cette action « permet de raisonner l'usage du numérique dans leur activité, tant pour faire évoluer certains procédés de mise en œuvre que pour se convaincre qu'ils sont des outils de développement de la pensée. C'est une façon de revitaliser les savoir-faire manuels. Nous sommes des facilitateurs de démarche créative ». Future Speed Fablabreuse, Isabelle Nuncq fabrique des pou-



pées en porcelaine et en résine qu'elle modèle depuis une esquisse ou une photo. Cette artiste sculpteur d'Épinal (88), qui se concentre actuellement sur une étude de développement d'un nouveau produit, s'est inscrite au Speed Fablab pour « apprendre à manipuler les programmes et les machines. Ce matériel va me faire gagner un temps fou. Je vais apprendre à dessiner sur l'ordinateur, à sortir le prototype sur une imprimante 3D. La fraiseuse va m'offrir la possibilité de tirer la même pièce en céramique et en porcelaine. Je suis seule avec un petit atelier, le Speed Fablab me permet de déboucher directement sur la fabrication sans passer par la case investissement ».

En ligne, à domicile et à l'export : des ventes d'un nouveau genre

En matière de commercial, les artisans d'art s'éloignent parfois des chemins traditionnels pour partir à la conquête de leur clientèle. Au cœur de la campagne, dans son atelier de Gente (16), Dominique Ronne crée des abat-jour sur mesure. Un produit haut de gamme qu'elle vend uniquement sur Internet. « Ma clientèle est composée exclusivement de particuliers disséminés en France et au Luxembourg. Internet m'offre une visibilité hors pair, tout en vivant dans un lieu préservé », souligne la fondatrice de l'Atelier du



Basse-Normandie : des rencontres axées nouvelles technologies

Labellisé Pôle national d'innovation en 2006, le Pôle Aten de la CMAR de Basse-Normandie est un centre de ressources sur les technologies numériques pour l'ensemble de ses relais (CMA, Pôles d'innovation, organisations professionnelles...). À ce titre, il accompagne les entreprises artisanales et les TPE dans la mise en place de leurs projets innovants qui utilisent des technologies numériques, et organise des rencontres techniques axées sur les nouvelles technologies, en collaboration avec le Fablab Caen-Normandie.

« Le Fablab est une façon de revitaliser les savoir-faire manuels. Nous sommes des facilitateurs de démarche créative. »

Philippe Garenc, Fab-manager



© DR

Dominique Ronne (abat-jour sur mesure) utilise un logiciel de traçage tout en gardant une technique de fabrication traditionnelle.



chat qui veille, amusée de l'antagonisme entre ses techniques anciennes de fabrication et son choix de commercialisation. Alors que ses ventes stagnaient en 2007, elle fait appel à un professionnel pour concevoir un site Internet adapté qu'elle actualise régulièrement (abatjour-surmesure.fr). Le recours parallèle aux systèmes d'enchères de Google adwords a lancé son activité. Pour éviter de passer trop de temps à enrichir le contenu d'un site dédié à leur activité, des artisans d'art franchissent le pas des plateformes communautaires, comme DaWanda, AlittleMarket ou encore Etsy, qui présentent aussi l'avantage d'être gratuites.

Au-delà de leur présence sur Internet et profitant d'une réputation internationale, les artisans d'art français n'hésitent pas à prospecter à

l'étranger. Cette stratégie, surtout réservée aux métiers de niche, est largement encouragée par la CRMA d'Île-de-France. « Depuis 2012, nous organisons chaque année un programme de missions et de Salons à l'étranger pour amener les artisans d'art à l'export. C'est là qu'ils peuvent trouver le supplément de chiffre d'affaires qu'ils n'ont plus actuellement en France », confie Régine Peyrelong, chargée de mission Export. Pour leur donner les moyens de participer et les aider à promouvoir leur art, la CRMA prépare, encadre et finance, avec le soutien de la Région, les opérations de prospection à l'international, du logement aux rendez-vous d'affaires (avec des architectes décorateurs, des galeristes, des acheteurs de projets publics ou privés et des hôtels), en passant par la logistique. Et même si les artisans d'art adaptent leur savoir-faire à la demande des interlocuteurs étrangers, « on ne constate ni transformation ni perte par rapport à l'artisanat français traditionnel. L'âme française reste largement présente ».

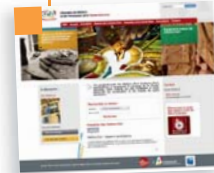


Régine Peyrelong, chargée de mission Export à la CRMA IDF.

© CRMA IDF

Les artisans d'art sur Internet

Une galerie virtuelle en Haute-Garonne



La CMA de la Haute-Garonne a ouvert, via son site Internet, une Galerie des artisans d'art pour « offrir plus de visibilité aux artisans

qui ont le titre d'artisans d'art. Une quarantaine de professionnels sont déjà enregistrés. La galerie virtuelle offre un espace de présentation personnalisée qui regroupe coordonnées, photos et données de géolocalisation », explique Karène Guiraud, chargée de développement économique.

www.cm-toulouse.fr

Un portail dédié en PACA



La CRMA Provence-Alpes-Côte d'Azur a mis en ligne un site de valorisation et de promotion

des artisans des métiers d'art de la région (metiersdart-paca.fr), en collaboration avec les six CMA de PACA et en partenariat avec Ateliers d'art de France. Au-delà du simple annuaire, il présente la spécificité du secteur et de ses professionnels. Les 360 entreprises référencées sont géolocalisables et alimentent la rubrique Agenda/actualité. La CRMA a également créé un kit de promotion accompagné d'un logo spécifique, « signe distinctif de reconnaissance de l'appartenance des artisans d'art et maîtres artisans d'art de la région aux métiers d'art PACA », souligne Valérie Le Fant, chargée de mission.

metiersdart-paca.fr



Contacts utiles

- **Ateliers d'Art de France** : www.ateliersdart.com
- **IFRAM** : www.ifram.com / Tél. 02 35 64 42 30
- **Pôle Aten** : www.pole-aten.fr / Tél. 02 31 95 92 92
- **PITM** : www.cma-niort.fr, rubrique « développer son entreprise » / Tél. 05 49 71 29 18
- **Cerfav** : www.cerfav.fr ; **Glass FabLab** : www.cerfav.fr/fablab/contacts / Tél. 03 83 25 49 93
- **Critt Metall 2T** : www.cm2t.com
- **Itemm** : www.itemm.fr / Tél. 02 43 39 39 00

Éclairage

Véritables « Géo Trouvetou » des métiers d'art, des professionnels font rimer tradition avec recherche et innovation. Ils cherchent et trouvent, font appel à des scientifiques et réinventent parfois. Zoom sur quatre stratégies de création.

La dentelle
siliconée
de Tzuri
Gueta (en
médaillon),
ingénieur
et designer
textile.

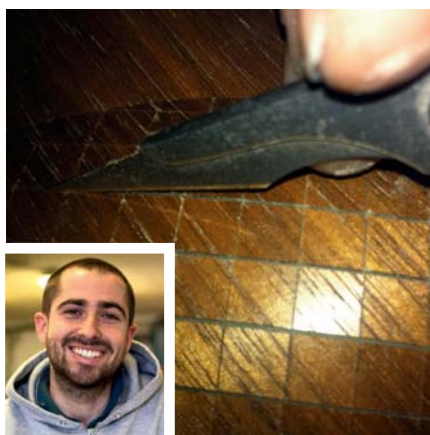


RECHERCHE ET INNOVATION

Des têtes chercheuses au service de l'artisanat d'art

Homme de laboratoire, Tzuri Gueta a choisi le textile comme médium d'expérimentation artistique. Cet ingénieur et designer textile met son savoir-faire au service des créateurs, développe ses propres collections et a déjà déposé plusieurs brevets dont celui de la dentelle siliconée, en 2005. « J'étais à la recherche d'une technique innovante proche de mon univers. Deux ans de travail m'ont amené vers des résultats inattendus. Je donne une nouvelle vie à la dentelle en la mélangeant avec le silicone pour concevoir bijoux, objets de décoration, objets d'art, sacs, chaussures, abat-jour, coussins... », explique-t-il. Dans son atelier parisien, l'artisan d'art se plaît à développer des matières textiles élégantes et uniques, tout en restant attaché à des savoir-faire plus anciens : « Je ne suis pas pour le 100 % innovant, je crois au mariage des matières traditionnelles et des matières innovantes ».

À Chennevières-sur-Marne (94), l'Atelier de recherche et de création en ameublement (Arca) fabrique des



À gauche : Steven Leprizé, ébéniste d'art à la tête d'Arca, et détail de son travail.

À droite : Jérôme Wiss, le passionné d'instruments anciens, parti en quête de l'ophicléide et qui réalise des instruments tout en finesse.

meubles haut de gamme sur mesure, fait de l'agencement, du prototypage et du design produit. Résolument tournée vers l'expérimentation dans le mobilier, l'équipe répond à des problématiques esthétiques, structurales ou mécaniques et reste fidèle aux pratiques classiques de l'ébénisterie. « Nous utilisons des méthodes traditionnelles et mettons en œuvre des techniques et matériaux nouveaux.



« Quand les propriétés mécaniques du bois ne sont pas adaptées à un projet, nous faisons des tests sur le latex, le tissu ou le carbone. La recherche passe aussi par la mise au point des colles, des techniques de collage, de presse... », précise Steven Leprizé, ébéniste d'art à la tête d'Arca. Formé à l'école Boulle, il a élaboré et breveté la technique du bois gonflable avec Éric Demeyer, son ancien associé.



© Izuri Gureta

L'art de recourir à des scientifiques

Quand on parle innovation dans les métiers d'art à Régine Peyrelong, chargée de mission Export à la CRMA Île-de-France, elle mentionne sans hésiter Steaven Richard, un forgeron qui « travaille traditionnellement le fer et pousse très loin sa recherche pour trouver de nouvelles formes, de nouvelles matières et de nouvelles manières de les travailler ». Installé à Paris, ce professionnel, dont le cœur de métier est la ferronnerie d'art, répond à des demandes spécifiques grâce à une maîtrise complète du travail du métal. Dans un contexte difficile, il développe depuis deux ans une véritable approche stratégique : « Il est important de humer l'air du temps aussi bien pour la partie design et décoration, qu'au niveau de l'ambiance économique. Nous devons préparer les prochaines décennies en recherchant de nouvelles techniques pour inventer le savoir-faire et les tendances de demain ». Suite à une commande pour le studio de Karl Lagerfeld, l'artisan d'art, guidé dans sa recherche sur la mise en texture de la tôle par le Critt Metall 2T (Centre de ressources technologiques), réalise un sol en parquet motif Versailles avec du maillechort texturé. Une fois totalement aboutie, cette trouvaille technique permettra de confectionner sur mesure de la texture de métal. L'atelier travaille également à la mise au point de finitions à chaud sur

Plateforme d'aide : l'outil PAFI

Centre international de formation et Pôle national d'innovation, l'Irtemm a remporté l'édition 2013 du concours d'innovation de la Jeune chambre économique française avec Pafi. Dédiée aux artisans de la musique, cette plateforme d'aide à la facture instrumentale s'utilise en atelier pour améliorer la compétitivité des TPE. Bel exemple d'aboutissement d'un projet collectif alliant artisans-luthiers, laboratoires de recherche et Pôle d'innovation pendant plus de dix ans, Pafi répond aux besoins d'innovation, de capitalisation des savoir-faire et d'amélioration de la compétitivité des professionnels. « Une plateforme web sera en ligne prochainement et des sessions de formation débiteront en 2015. Un projet identique va relier les fabricants d'archets et d'instruments à corde avec des scientifiques », souligne Marthe Curtit, Ingénieur d'étude à l'Irtemm.

Plus d'infos sur www.pafi.fr

une base de technique traditionnelle : « en mélangeant différents produits, nous continuons à expérimenter et à chercher d'autres coloris pour patiner nos ouvrages ».

Musicien, passionné d'instruments anciens, Jérôme Wiss a étudié à l'Irtemm (Institut technologique européen des métiers de la musique), où il a consacré ses deux années de diplôme des métiers d'art à essayer de recréer un ophicléide. « La fabrication de cet instrument à vent s'est arrêtée en 1920, le son n'étant ni homogène ni puissant. Mon but n'était pas de fabriquer une copie mais de créer un nouvel instrument, plus performant en termes de justesse », souligne-t-il. Pour arriver à ses fins, il a ajouté aux savoir-faire traditionnels des outils d'aide à la conceptualisation : « Il faut savoir aussi bien manier la technologie que le marteau et la lime. Avec les logiciels de calculs acoustiques couplés au dessin de construction, le travail de conception technique et acoustique fait gagner de la précision, de la fiabilité et du temps ». Selon Marthe

Curtit, ingénieur d'étude à l'Irtemm, « c'est l'illustration typique de l'utilisation de l'outil PAFI (lire encadré ci-dessus). Avoir été associé au groupe test lui a sûrement permis d'aboutir ». Primé au concours des métiers d'art des Pays-de-la-Loire, Jérôme Wiss vient de terminer le premier prototype du cousin de l'ophicléide, le basson russe, et va continuer ses recherches sur des instruments délaissés ou non-aboutis. Son entreprise de fabrication d'instruments de musique haut de gamme ouvrira à Compiègne en 2015.

A VANT-GARDE

Un blog sur les facteurs d'innovation

Partant du constat que « notre modèle de croissance fondé sur le consumérisme connaît de profondes mutations (défi écologique, révolution numérique, crise, nouvelles aspirations des consommateurs...) qui impactent le monde de l'artisanat et le commerce de proximité », l'Institut supérieur des métiers sollicite experts et TPE artisanales et commerciales pour alimenter un blog sur les innovations déterminantes. Plus de 40 rédacteurs (ingénieurs des Pôles d'innovation, agents des CMA...) enrichissent régulièrement le contenu en se penchant sur un ou plusieurs thèmes, dont certains touchent plus particulièrement les métiers d'art. Chacun peut engager un dialogue constructif via la rubrique « Laisser un commentaire » attenante à chaque article. Un espace de veille offre des informations d'actualité sur le secteur artisanal et sur des dossiers thématiques. À paraître en 2015, l'ouvrage *Marchés et Innovations 2020 dans l'artisanat et le commerce de proximité* regroupera l'ensemble des articles mis en ligne.

blog.innovation-artisanat.fr



© DR

Le forgeron **Steaven Richard** « pousse très loin sa recherche pour trouver de nouvelles formes, de nouvelles matières et de nouvelles manières de les travailler »...

1
journée
avec...

... TROIS GRAFFEURS DANS LE VENT

Déco'Spray, la bo



2

BRAINSTORMING ET GESTION DU PLANNING



Photos: © Véronique Méot

1

LA GESTION, TÂCHE INCONTOURNABLE

La journée commence dans les bureaux de Déco'Spray par le traitement administratif des projets. Devis, prospection commerciale et prise de rendez-vous sont chronophages mais indispensables. Déco'Spray cible deux marchés : l'événementiel (scénographie, performance, initiation au graff, customisation d'objets, toiles) et la création de décors durables. L'entreprise a été créée en 2005 par Rodolphe Morali (spécialiste de l'abstrait, du dripping - de l'anglais « égouttement » : superpositions de plusieurs couleurs sur un support horizontal - et couleurs), Sébastien Paty (spécialiste des points de fuite, lignes droites et perspectives) et Vincent Beynet (spécialiste des typos, lettrages, trompe-l'œil et réalisme).



3

DES LOCAUX AMÉNAGÉS COMME UN LIEU DE VIE

Les locaux de Déco'Spray sont aménagés comme un lieu de vie. À l'étage, à côté des bureaux, un espace cuisine a été décoré et jouxte même une chambre pour les soirs où un graffeur a envie - ou besoin - de travailler tard dans la nuit... Ces espaces conviviaux sont aussi des espaces d'échange où chacun livre ses idées, projets, questionnements. Et raconte ses voyages ! En effet, grâce à leur entreprise et à leur art, les graffeurs parcourent le monde au fil des chantiers : Dubaï, Milan, Londres, Barcelone, Casablanca, etc.

Par Véronique Méot

S'ILS ONT GAGNÉ LEURS LETTRES DE NOBLESSE EN RÉALISANT DES GRAFFS LA NUIT, ILS ONT AUJOURD'HUI PIGNON SUR RUE ET SONT CONNUS PAR LES PLUS GRANDS NOMS DE LA COMMUNICATION ET DE LA PUB !

mbe communicante

4

PROCESSUS CRÉATIF



L'après-midi est plutôt dédiée à la création. La recherche s'effectue dans l'atelier, au rez-de-chaussée du bâtiment situé à Fonbeauzard, dans la banlieue de Toulouse, où les artistes se sont installés. Ici, ils conçoivent leurs productions, dispatchées par la suite en France et à l'international, ou réalisées en direct lors de performance et de shows en *live*. Le choix des produits utilisés prime car selon les supports, les objectifs et la destination de la création, le graffeur sélectionne telle ou telle peinture (aérosol sans chlorofluorocarbones - CFC -, acrylique écologique, etc.) et tel ou tel matériel (bombe aérosol, marqueur).



5

TESTS ET ESSAIS

La création fait l'objet de tests et essais via des croquis peints sur les murs de l'atelier ou sur des supports dédiés. C'est une étape importante, qui permet de confirmer ou d'infirmer les choix, tant sur le plan artistique que matériel (support, peinture) ; elle permet aussi d'échanger encore une fois en confrontant les points de vue. Le tarif de la prestation est fondé sur la technicité de l'œuvre produite. Ici, voici le logo de l'entreprise, mis en scène pour la soirée anniversaire qui a été organisée fin septembre pour les dix ans de Déco'Spray.

CONTACT :

Déco'Spray
6, rue Georges Brassens - 31140 Fonbeauzard
Tél. 05 61 11 76 16 - www.decospay.com

6

SHOWROOM ET CLIENTÈLE



L'après-midi s'achève par les rendez-vous avec les clients à l'extérieur, sur les chantiers ou ici, dans le showroom aménagé à cet effet. Les graffeurs travaillent à partir d'un briefing lorsque le client est une agence de communication, un grand compte ou un architecte... Mais lorsqu'il s'agit de particuliers et de petites entreprises (restaurant, commerce), ce sont eux qui donnent des conseils pour que la réalisation colle au plus près des envies de leurs clients, et qui leur montrent le matériel ainsi que des exemples de réalisation. Voici ci-dessus l'image du fauteuil « Nuage », de Roche Bobois, que les graffeurs ont customisé.

Cas d'entreprise

Boucher-charcutier-cuisinier de formation, Denis Lambert s'est lancé dans un concept innovant pour attirer la clientèle. Depuis 2008, il propose une offre élargie de produits artisanaux à La Bresse, au cœur des Vosges. Un bel exemple de réussite collective.



© Photos : Isabelle Flayoux

Laure et Denis Lambert, les fondateurs de cette entreprise « quatre en une » (charcuterie, traiteur, boucherie et boulangerie).

DU PAIN... AU LARD

La recette du succès

A La Bresse, plus besoin d'entrer dans plusieurs magasins pour s'acheter un bifteck, des rillettes et son pain quotidien. Depuis l'ouverture en 2008 de leur point de vente et de fabrication « multicarte », Denis et Laure Lambert regroupent dans un seul et même lieu le savoir-faire d'une équipe d'artisans charcutiers, traiteurs, bouchers et boulangers. Baptisé « Du pain... au lard » en clin d'œil à la large gamme de produits proposés, ce commerce atypique est ouvert tous les jours sauf le dimanche après-midi et le lundi. À l'extérieur, l'œil est charmé par l'ambiance chaleureuse qui se dégage du bâtiment en bois et aux larges baies vitrées devant lesquelles trônent de vieilles bassines garnies de fleurs ou de fruits de saison. Alors que les pas des clients sont guidés par une signalétique humoris-

tique, le nez est inévitablement attiré par l'agréable odeur qui se dégage du fumoir, accessible à tous les curieux. Une fois à l'intérieur du magasin, la magie opère. Paniers en osier, vaches colorées, torchons multicolores, plaques et objets en métal jouxent les produits savamment présentés et égayent les murs en bois ornés d'ardoises aux messages hétéroclites : « *Offrez à ceux que vous aimez* », « *Ici, vous êtes chez des artisans, 97% de nos produits sont fabriqués maison* », « *Bienvenue chez vous* »,... et c'est vrai que l'on se sent un peu comme à la mai-

« En proposant sur un même site de la viande et du pain, on multiplie le passage dans le magasin par deux ou trois. »

Denis Lambert, créateur du Pain... au lard

son, entre le coin réservé aux enfants et le linge d'antan accroché au fil. « *La boucherie-charcuterie, c'est froid, j'avais envie de changer cette image* », explique Laure Lambert qui s'en donne à cœur joie pour réchauffer l'atmosphère et mettre en valeur la production maison et celle qui complète l'offre (vins et apéritifs locaux...).

« Le maître mot est la tentation »

« *Un produit bien présenté est à moitié vendu. Le maître mot est la tentation* », confirme Denis Lambert. Accueilli à grands coups de sourires et de bonjours, le client tombe nez à nez sur une large vitrine alléchante, riche en viandes, préparations diverses, charcuterie et fromages, passage obligé avant le coin boulangerie. Difficile de ne pas succomber à la tentation, même pour celui en quête d'une baguette. Et c'est sans doute là le secret de la réussite de Denis Lambert, parti d'un constat simple : « *Une ménagère se rend environ une fois et demie*



IL A SU

- **Donner et faire confiance** à ses salariés et à ses apprentis en déléguant.
- **Assurer une réelle cohésion** entre les différents corps de métiers.
- **Développer la qualité** tout en respectant le produit.
- **Investir dans du matériel performant** et **créer des nouveautés** en termes de produits.
- **Soigner l'accueil** de la clientèle et le relationnel.

C'EST QU'ILS EN DISENT

L'avis des clientes

- **Simone** : « Je vais dans un seul commerce au lieu de deux, cela me fait gagner du temps. Je viens chercher du pain et j'en profite pour acheter un peu de viande. Ils sont très professionnels et ils ont le sourire. Je cherche avant tout la qualité et je suis comblée, aussi bien au niveau de la boulangerie que de la boucherie-charcuterie. Et puis j'aime les petites boutiques. »
- **Renée** : « Il a eu une bonne idée. Je trouve tout sur place, c'est plus rapide et la qualité est là. »
- **Valérie, de Luxeuil, saisonnière** : « Le fait d'avoir plusieurs métiers au même endroit est génial ! Quand les gens viennent acheter leur baguette, ils s'arrêtent, regardent le rayon voisin et repartent avec leur petit bifteck. Personnellement, cela me permet de goûter à plusieurs spécialités. »

par semaine dans une boucherie et entre cinq et six fois dans une boulangerie. En proposant sur un même site de la viande et du pain, on multiplie le passage dans le magasin par deux ou trois ». C.Q.F.D. !

Une expérience au fil des saisons

Issu d'une famille de bouchers-charcutiers depuis quatre générations, ce Vosgien originaire du Thillot s'est lancé dans l'apprentissage à 17 ans. Il a complété son CAP boucher par un brevet professionnel charcutier-traiteur (Ceproc Paris) et une formation en école de cuisine à Chambéry. Jusqu'à ses 30 ans, il choisit de vivre des expériences professionnelles saisonnières en France et Outre-Mer. En 1994, il prend sa première affaire avec son épouse, à Saulxures-sur-Moselotte, en tant que boucher-charcutier-traiteur et revend dix ans plus tard. « Cela devenait routinier. Nous sommes partis en Guadeloupe pendant un an et demi pour prendre la responsabilité du rayon boucherie-charcuterie d'un magasin très atypique ». C'est à ce moment-là que le déclic se fait : « Les gens pouvaient trouver, à 7 000 kilomètres d'ici, tout le meilleur de la boucherie, de la charcuterie, du traiteur, de la boulangerie, de la pâtisserie mais aussi du fromage, du vin et de l'épicerie fine au même endroit. Nous nous sommes dit qu'il fallait peut-être

voir l'avenir de notre métier autrement ». De retour dans les Vosges, il se lance pourtant dans la fonction de technico-commercial et vend du matériel, des épices et des produits de fabrication aux bouchers-charcutiers du quart nord-est de la France. Partant du constat que l'activité commerciale, boostée par le tourisme, est nettement supérieure sur le secteur Gérardmer-Xonrupt-La Bresse, il décide de se lancer dans la création.

Des hommes de confiance et de métier

Accompagnés dans leur projet par la pépinière d'entreprises Épinal-Golbey développement et par la Chambre de métiers et de l'artisanat des Vosges, les époux Lambert bénéficient de nombreux soutiens et conseils. Et c'est à La Bresse qu'ils trouvent l'emplacement adéquat, avec un parking et un local adapté aux différents corps de métiers : boucherie, charcuterie, traiteur et boulangerie.

Sept au départ, ils sont aujourd'hui quatorze à participer au quotidien à l'aventure collective de ce magasin au concept innovant. Davantage à la vente et toujours en quête de nouveautés en termes de recettes et d'emballage, Denis Lambert affirme que la clé du succès est dans la confiance qu'il accorde à son équipe et dans la cohésion, même si les rythmes et les méthodes de travail sont différents. « Si la boucherie et la charcuterie sont assez liées depuis une trentaine d'années, mélanger le boucher et le boulanger n'est pas anodin. »

Chaque métier dispose de son propre espace de fabrication et d'un accès direct au magasin et aux autres laboratoires. Boulanger chez « Du pain... au lard », Jocelin Parizot apprécie ce groupement de savoir-faire : « C'est un avantage car je vois d'autres métiers. Je travaille souvent avec mes collègues qui cuisinent et me fournissent les produits pour les pains spéciaux et les pâtés ». Que ce soit du pain jusqu'au lard, de la cuisson au fumoir, tout est quasiment fabriqué maison et la matière première est locale, dans la mesure du possible. Une formule gagnante qui plaît et attire la clientèle locale comme celle de passage. « Pour nous, ces quatre métiers sont indissociables, c'est une évidence. Ils s'équilibrent et la progression se fait sur tous les secteurs en même temps ». Pour autant, à 50 ans, Denis Lambert n'entend pas s'arrêter là. L'homme fourmille d'idées et se pose la question d'une transmission en douceur pour ensuite aller vers d'autres ailleurs.

Isabelle Flayeux

Qualité (large gamme de produits maison), vitrines attrayantes, accueil soigné et travail d'équipe : une formule gagnante !



Chiffres-clés

- **Création** : 2008
- **Effectif** : 14 personnes dont les 2 cogérants, 4 apprentis et 8 salariés
- **Chiffre d'affaires** : proche de 900 000 euros
- **Marché** : 60% de la clientèle est locale, 40% est de passage (tourisme)



© Carrelages de Saint-Samson

Ils sont frères, mais ont aussi en commun leur entreprise : la fabrique de carrelages de Saint-Samson. Guillaume et Thomas Alglave y produisent dans la pure tradition des tomettes au look moderne.

CARRELAGES DE SAINT-SAMSON

En terre de créativité

En décembre 2008, Guillaume et Thomas Alglave ont le coup de cœur pour une entreprise vieille de plus de 170 ans : la manufacture de carrelages de Saint-Samson-la-Poterie, dans l'Oise. Ils y fabriquent à l'ancienne des carreaux d'argile d'une qualité inimitable. « *La sauvegarde du patrimoine, c'est presque une histoire de famille. Nous avons été sensibilisés très jeunes à la beauté de l'ancien* », explique Guillaume. Depuis, les deux frères s'appliquent à apporter une touche de modernité à leur activité en sortant régulièrement de nouveaux produits, comme les enduits d'argile, pour rajeunir l'image du carrelage et de la terre. Car ils en sont convaincus : le matériau est aujourd'hui adapté à beaucoup de styles de bâtiments et n'est plus réservé aux vieilles demeures. Les chefs d'entreprise organisent également des visites de leur manufacture : « *c'est un moyen de faire venir les gens à nous mais cela représente une part négligeable de notre chiffre d'affaires. Nous ne voulons pas devenir*

un musée, l'idée est plutôt d'intéresser le public à notre travail ». Guillaume et Thomas privilégient d'ailleurs la vente directe auprès des particuliers, dans un souci de proximité avec le client. Site Internet bilingue, page Facebook... tout est fait pour maintenir le lien avec une clientèle locale, nationale et internationale. Si leur affaire est stable, l'heure n'est toutefois pas au recrutement : « *les temps actuels ne favorisent pas vraiment les embauches pour les petites entreprises comme la nôtre* », déplore Guillaume Alglave.

Tradition et modernité

L'implication des deux frères dans le succès de leur entreprise a notamment été récompensée, en 2013, par le 1^{er} prix départemental et le prix régional Stars & Métiers, dans la catégorie stratégie globale d'innovation. « *Nous avons été flattés, c'était une surprise. Cela nous a apporté un plus côté communication, mais nous avons davantage vécu cela comme des encouragements que comme*

une consécration. » Pour en arriver où ils en sont aujourd'hui, les entrepreneurs ont bénéficié du soutien d'Initiative Oise Ouest et de leur prêt d'honneur à taux zéro. Un coup de pouce de taille, particulièrement dans le cas d'une reprise d'entreprise. Depuis, l'activité de la fabrique va bon train et la société s'est vue remettre le label « Made In 60 » par le conseil général de l'Oise. « *C'est aussi une petite fierté : nous fabriquons des produits 100 % français, 100 % Oise, avec un excellent rapport qualité/prix.* » La fabrique est également labellisée « Entreprise du Patrimoine Vivant » depuis 2009 ainsi qu'inscrite à l'inventaire des métiers d'art rares de France, sous le patronage de l'Unesco, depuis 2011. Des idées plein la tête, les entrepreneurs ne cessent d'innover, comme dernièrement avec « *de nouveaux matériaux en terre crue* ». De quoi continuer à faire rimer tradition avec modernité !

Audrey Arnon

CONTACT :
www.carrelages-de-st-samson.com

Dossier

J'❤
MON
artisan



Les clients, vos meilleurs ambassadeurs

Plus efficace que n'importe quelle publicité, et gratuit... Le client peut se transformer en porte-voix pour peu qu'il soit satisfait de vos prestations ! Comment amener votre clientèle à travailler pour vous ? En la « chouchoutant ». Les techniques et outils de fidélisation peuvent vous aider à optimiser la force commerciale que représentent vos meilleurs clients ! □□□

Dossier réalisé par Véronique Méot

Ci-contre
La fidélisation clients est une problématique partagée par tous les artisans, quel que soit le métier qu'ils exercent !

LES CLIENTS, VOS MEILLEURS AMBASSADEURS

Fidélisation clients : ingrédients et recettes

Au-delà des simples ristournes, la fidélisation clients passe par l'écoute, la satisfaction, l'entretien de la relation... Un ensemble de dispositifs peu onéreux qui renforcent les liens.

Moins chère que la conquête, la fidélisation client est une arme redoutable pour lutter contre la crise et la baisse du panier moyen. Les chambres consulaires dispensent des formations pour familiariser l'artisan avec le marketing, et mettre en place des opérations en adéquation avec la taille de son entreprise.

Se former aux techniques marketing

La chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) de Haute-Savoie propose par exemple une formation pour « développer et fidéliser votre clientèle ». Deux jours de cours collectifs et une demi-journée individuelle permettent aux



Stéphane Papillon, animateur de la formation de fidélisation de la clientèle de la CMA de Haute-Savoie.

participants d'apprendre à identifier la clientèle à développer, à conquérir de nouveaux clients, et à organiser le suivi de la relation clients. « Une fois que la relation est établie, l'artisan doit faire le point avec son client afin de détecter les besoins futurs et d'identifier les travaux à suggérer », explique Stéphane Papillon, formateur indépendant et animateur de ce programme à Annecy. Il ne s'agit pas de s'encombrer avec des outils complexes, mais plutôt de s'astreindre à adopter des bonnes pratiques.

« Lorsqu'un artisan a un rendez-vous à proximité de chez un client, il doit passer voir si tout va bien, vérifier la dernière réalisation ou suggérer un nouvel aménagement », poursuit-il. Ici, les artisans apprennent aussi à se familiariser avec la connaissance client. Il ne suffit pas de savoir que tel client est fan de football ; il peut être aussi intéressant de l'inviter à assister à un match, ou à le regarder avec lui lors d'une diffusion sur grand écran ! Bref, il s'agit de créer du lien pour fidéliser. De jouer sur le rationnel – les prochains travaux à réaliser – et sur l'émotionnel et le partage d'expérience. Céline Henry, dirigeante de Scripto Senu (conseil en marché public) et ressortissante de



Géraldine Taburiaux, responsable QSE à la CRMA de Franche-Comté.

la CMA d'Annecy, a suivi le stage. « Je n'avais pas réalisé l'importance de la fidélisation », confie-t-elle. Le nez dans le guidon depuis qu'elle a créé son entreprise il y a un an, elle ne pense qu'à prospecter. « La formation nous apporte des idées et des outils intéressants », ajoute-t-elle. Définir les objectifs, mettre en place des actions, déterminer leur fréquence, la cible, le message, mesurer l'efficacité des campagnes, tous les aspects d'une opération de fidélisation sont balayés.

Sonder la satisfaction client

Pour se démarquer de la concurrence et éviter de voir ses clients zapper d'un artisan à l'autre, la satisfaction apparaît comme un élément clé à travailler. Loin des usines à



Témoignage

Arnaud Delmontel, boulanger à Paris : carte de fidélité et contenu éditorial

À la tête de quatre boutiques dans le centre de Paris, Arnaud Delmontel a mis en place un dispositif complet pour fidéliser ses clients. « Nous proposons deux cartes de fidélité, une sur la baguette qui permet au client de bénéficier d'une baguette offerte pour dix achetées, une deuxième pour valoriser les achats importants qui ouvre droit à une réduction. Au-delà de ces outils, nous entretenons la relation clients via les réseaux sociaux (Facebook, Twitter et Instagram), où nous diffusons

des petites informations (sorties de produit) et où nous animons des concours (« Postez la plus belle photo de macaron »). Enfin, nous publions une lettre d'information (deux pages) distribuée dans nos points de vente deux fois par an pour présenter nos nouvelles cartes ». L'artisan y signe son billet d'humeur ! Il profite de cette tribune pour présenter un produit, un collaborateur... « L'idée est de montrer que l'entreprise réunit des talents et travaille à la création de gâteaux », ajoute le boulanger-pâtisier. Dernier élément, une newsletter est adressée aux clients ayant accepté de laisser leur e-mail.



La formation qu'a suivie **Céline Henry** à la CMA d'Annecy lui

a permis de sortir le nez du guidon et de revenir avec des idées et des outils.

Carte de fidélité

Nom _____



© DR - Fotolia - Barbara Colas - Sophie de Courtyron



Amandine Thierry, assistante administrative chez Grandval Taxis (Jura).

gaz, il est là encore possible de récupérer des éléments d'information assez simplement. Soit en interrogeant directement les clients à l'issue d'une prestation ou quelques mois après la livraison d'un chantier, soit en leur soumettant un mini-questionnaire. La Chambre régionale de métiers et de l'artisanat (CRMA) de Franche-Comté a ainsi élaboré en 2013 un outil simple à mettre en œuvre. Le dispositif, appelé Scores¹, accessible via une plateforme web, permet aux entreprises artisanales de mener l'enquête. Les clients sont invités à répondre à un questionnaire mis en ligne sur ce site ou distribué sous un format papier dans leurs points de vente et showroom. « Nous aidons les artisans à formuler les questions et nous réceptionnons les réponses

A VIS D'EXPERT

Évelyne Planic-Cohen, présidente de Booster Academy²



« Pour fidéliser, devenez proactifs »

« Les artisans n'ont pas besoin de monter des machines de guerre sur le modèle de ce que fait la grande distribution. La fidélisation de leur clientèle passe en revanche par un changement de leur ADN. Au lieu de se positionner comme un prestataire réactif - qui répond à la demande - l'artisan doit se montrer proactif. Dans un contexte de crise économique, le nombre de clients est moindre. C'est à l'artisan d'oser proposer ses prestations ou ses produits à sa clientèle. Il doit apprendre à gérer la relation clients à moyen et long terme. Par exemple, en proposant à la fin des travaux ou quelques mois plus tard un rendez-vous de suivi, qui sera l'occasion de faire le point et de proposer des ventes complémentaires ou de répondre à une réclamation. Le client apprécie ce genre d'initiative. Techniquement, cette stratégie n'exige pas le recours à des outils complexes. Outlook ou Gmail suffisent pour gérer les contacts et le planning des rendez-vous dans l'agenda. »

² Cabinet conseil en efficacité commerciale

afin de leur proposer un bilan complet », explique Géraldine Taburiaux, responsable qualité sécurité environnement à la CRMA de Franche-Comté. Grandval Taxis (13 véhicules, dont 8 taxis), entreprise dirigée par Jean-Michel Charnu à Saint-Laurent-en-Grandvaux, dans le Jura, est l'une des premières entreprises à avoir adhéré au dispositif : « Savoir comment notre clientèle perçoit nos services nous permettra de déterminer des pistes

d'amélioration continue », explique Amandine Thierry, assistante administrative. Mis

en place durant l'été, le questionnaire commence à livrer ses premiers enseignements.

« Il suffit d'inviter les clients à laisser un commentaire sur un réseau via une affichette placée devant la caisse pour voir les premiers avis apparaître. »

Andréa Goulet, agence 231^E47

□□□ Peu de retours négatifs, et peut-être des idées pour travailler la qualité, notamment dans le domaine du relationnel client...

Inciter vos clients à parler de vous

Les artisans doivent faire connaître leur savoir-faire et profiter du bouche-à-oreille. Avec les réseaux sociaux, la parole du client est amplifiée. Il est donc important d'y être présent. « *Le choix du réseau dépend de l'activité ; par exemple, un artisan disposant d'un magasin ou d'un lieu ouvert au public doit apparaître sur les réseaux dédiés à la publication d'avis par les internautes* », recommande Andréa Goulet, consultante média social et contenu éditorial à l'agence 231^E47 (Paris). Généralistes, Les Pages Jaunes ou Yelp semblent appropriés. Les artisans fabriquant et vendant de la nourriture prendront soin d'être présents sur Tripadvisor. « *Il suffit d'inviter les clients à laisser un commentaire sur un réseau via une affichette placée devant la caisse pour voir les premiers avis apparaître* », souffle Andréa Goulet.

Les artisans sans point de vente doivent de leur côté s'assurer une présence sur



Le questionnaire « Scores », initiative de la CRMA de Franche-Comté, révélateur de la satisfaction « clientèle »...

Twitter ou Facebook. « *Sur Twitter, l'idée est de s'intégrer dans une communauté partageant des centres d'intérêt proches du savoir-faire de l'artisan, et d'y donner des conseils par exemple* », ajoute la consultante. 140 caractères pour suggérer des idées, susciter des envies et entretenir la relation avec les clients ! Une astuce consiste aussi à stimuler la participation des internautes. « *L'artisan peut proposer une réduction de 5 euros à ceux qui publieront un post sur Facebook* ». Il ne sera pas difficile, une fois que le mouvement est lancé, de repérer les influenceurs - les internautes les plus actifs parmi votre communauté - et de les inviter à relayer l'actualité de l'entreprise sur d'autres réseaux ou sur leur blog. « *Il faut oser, ne pas craindre d'y*



Andréa Goulet, consultante à l'agence 231^E47.

La proximité autrement La vente directe à domicile



Proche de sa clientèle, l'artisan peut varier les façons de tisser le lien. « *Les artisans ont des cartes à jouer sur les aspects commerciaux. Alternative à la vente en ligne, en atelier ou sur les foires et Salons, la démonstration-vente à domicile permet de capter de nouveaux marchés en évitant des charges importantes. Ce mode de commercialisation, réservé jusqu'alors aux seuls produits industriels, répond à l'évolution des comportements* », pointe Jean-François Astoury (Astoury Conseil).

5 outils de fidélisation faciles à mettre en œuvre

1 L'e-mailing

Pour organiser des campagnes d'e-mailing personnalisées, vous devez récolter les adresses e-mail opt'in de vos clients (c'est-à-dire avec leur consentement), puis les faire entrer dans un « programme » relationnel simple. Sans les harceler, il s'agit de les informer à chaque moment important de la vie de l'entreprise (lancement de produit, obtention d'un label) ou de la leur (date anniversaire).

2 La carte de fidélité

Elle n'est pas adaptée à toutes les entreprises, mais celles qui disposent d'un point de vente ont intérêt à instaurer un programme (pour x montant d'achat, x % de remise ou pour x produits achetés, un offert). Gratifié, le client se sent valorisé par sa fidélité.

3 Le mailing papier/flyers

Une à deux fois par an, il est opportun d'investir dans une communication *print*, considérée comme plus haut de gamme que l'e-mailing. Adresser vos vœux à vos clients fidèles, par exemple, est l'occasion, en début d'année, de vous rappeler à leur bon souvenir.

4 L'événementiel

Organiser des journées portes ouvertes, installer une expo dans le showroom... Créer un mini-événement permet de faire venir les clients dans l'entreprise pour y découvrir aussi les activités et le savoir-faire.

5 Sponsoring et mécénat

Participer à la vie de la cité en sponsorisant un événement sportif ou culturel, en prêtant main-forte à une association locale, ancre la présence de l'entreprise dans les esprits des consommateurs et renforce son image de marque.

aller, publier des photos de produits, car l'image est le contenu qui se partage le mieux aujourd'hui », insiste l'experte. Facile, gratuit ou presque, cette méthode

de communication permet de fédérer des clients autour de votre entreprise, et au final de les fidéliser.

► Plateforme web de Scores : www.qualite-artisan.org



En 2015, téléprocédures obligatoires pour les déclarations de votre entreprise

En 2015, les impôts professionnels devront obligatoirement être télédéclarés et télérégés. Le redevable pourra effectuer ses démarches soit seul et gratuitement en ligne sur le site « impots.gouv.fr » (mode EFI – Échange de formulaires informatisés) soit par l'intermédiaire d'un partenaire EDI (Échange de données informatisées) agréé, prestataire payant. Une entreprise pourra utiliser les deux modes de transmission EFI et EDI, de façon complémentaire, pour déclarer et payer un même impôt. Elle pourra changer de mode de transmission selon ses

besoins: l'adhésion aux téléprocédures EFI permettra à l'usager utilisant déjà l'EDI de télédéclarer et télépayer indifféremment en EFI et EDI.

En contrepartie, la Direction Générale des Finances Publiques engage également une démarche de dématérialisation de ses relations avec les usagers professionnels, dans la perspective d'une suppression progressive des échanges papier.

De ce fait, chaque usager professionnel devra disposer, sur le site « impot.gouv.fr », d'un espace abonné. Celui-ci

permet au redevable de consulter son compte fiscal et de visualiser les documents transmis par l'Administration sur cet espace.

Afin d'aider les entreprises à se conformer, de façon dématérialisée, à leurs obligations déclaratives et contributives, un ordinateur est mis à la disposition des usagers professionnels dans tous les accueils de ces Services des Impôts des Entreprises.

CONTACT :

Christian Maurier - Tél. : 04 79 60 29 55
christian.maurier@dgfip.finances.gouv.fr

NOUVEAU

Cumuler une pension d'invalidité ou d'incapacité versée par le RSI avec une activité dans l'entreprise : C'EST POSSIBLE !

Les artisans et commerçants reconnus invalides depuis le 01/07/2014, quel que soit le niveau d'invalidité reconnu, peuvent percevoir leur pension et exercer une activité rémunératrice, interne ou externe à leur entreprise, dans la limite d'un plafond.

(Décret au JO du 04 juillet 2014 portant approbation des Règlements Invalidité Décès des artisans et des commerçants - article 14 du RID modifié).

Ces dispositions changent fondamentalement les perspectives en matière de maintien dans l'emploi. Elles ont notamment été prises afin de permettre le maintien dans leur entreprise des artisans et commerçants présentant une incapacité ou des déficiences.

En outre, la modification du règlement invalidité décès, porte sur les points suivants :

■ L'unification du minimum de pension d'invalidité totale et définitive pour les artisans et commerçants.

■ La pension d'incapacité partielle au métier remplace la notion d'incapacité au métier de l'artisan et suppose une réduction d'au moins 2/3 de la capacité de travail ou du gain de l'artisan.

■ Un taux unique pour le calcul de son montant * : 30 % du montant du RAM (revenu annuel moyen cotisé).

■ Le relèvement du montant minimum de la pension.

■ Le cumul pension d'incapacité et de revenus modifiés : le montant cumulé ne doit pas dépasser 4 fois le montant de la pension d'incapacité.

■ Le cumul pension d'invalidité définitive et de revenus modifiés : le montant cumulé ne doit pas dépasser 2 fois le montant de la pension d'invalidité.

■ Le taux de cotisation Invalidité est fixé à 1,3 %.

Arr. du 4 juillet 2014

*Les artisans bénéficiaient du calcul plus avantageux : 50 % du RAMB

NOUVEAU ! La condition d'être à jour des cotisations de base et supplémentaire en Assurance maladie, pour avoir droit à des indemnités journalières maladie, est appréciée une seule fois lors de la prescription initiale de l'arrêt de travail

CONTACT :

Anne de Robert de Lafrégeyre
Tél. : 04 79 69 94 16
a.de-robert.de-lafregeyre@cma-savoie.fr

Devis et factures

Une nouvelle mention : L'ASSURANCE PROFESSIONNELLE

Artisans et autoentrepreneurs exerçant une activité artisanale sont désormais tenus de mentionner leur assurance professionnelle sur leurs devis et leurs factures

Certains artisans, notamment ceux qui exercent leur activité dans le secteur du bâtiment sont tenus de souscrire une assurance professionnelle. Cette assurance vise à couvrir la garantie décennale qui les oblige à indemniser leurs clients des dommages résultant des vices qui apparaissent dans les dix années suivant la réalisation des travaux.

Désormais la loi oblige les artisans, y compris les autoentrepreneurs qui exercent une activité artisanale pour laquelle une assurance professionnelle est requise, à mentionner, sur leurs devis et sur leurs factures, l'assurance qu'ils ont ainsi souscrite au titre de leur activité, les coordonnées de l'assureur et la couverture géographique du contrat ou de la garantie.

Art. 22-I-8°, loi n° 2014-626 du 18 juin 2014, JO du 19 juin



Fiscal

- Artisans à l'impôt sur les sociétés (IS) ayant clos leur exercice le 30 septembre 2014 : paiement au service des impôts, pour le **15 janvier**, du solde de l'IS.
- Artisans à l'impôt sur les sociétés (IS) ayant clos leur exercice le 31 octobre 2014 : déclaration des résultats à adresser au service des impôts pour le **31 janvier**.
- Pour les artisans payant par tiers provisionnels, règlement à la perception du premier tiers de l'impôt sur les revenus de 2014, pour le **15 février**.

Social

- Pour les artisans employeurs n'ayant pas plus de 9 salariés, versement pour le **15 janvier** des cotisations sociales à l'Urssaf sur les salaires du 4^e trimestre 2013 ou sur les salaires de décembre 2013, selon la périodicité de paiement choisie.

Pour les employeurs de plus de 9 salariés, versement des cotisations sur les salaires de décembre dans tous les cas.

- Prélèvement mensuel des cotisations provisionnelles 2015 de maladie, allocations familiales, de CSG et CRDS et de retraite le **5 du mois** (sauf option pour un prélèvement le 20).

• Tous employeurs : déclaration annuelle des salaires payés en 2013 (DADS) et régularisation des charges sociales versées pour l'année 2014, pour le **31 janvier**.

- Pour les artisans employeurs n'ayant pas plus de neuf salariés et payant les cotisations mensuellement, versement des cotisations sociales à l'Urssaf sur les salaires de janvier, pour le **15 février**.

Versement identique, dans tous les cas, pour les employeurs de plus de neuf salariés.

Formation professionnelle

Le nouveau compte de formation des salariés

Créé par la loi du 5 mars 2014 sur la formation professionnelle, l'emploi et la démocratie sociale, le compte personnel de formation (CPF) remplace, à compter du 1^{er} janvier 2015, l'ancien droit individuel à la formation (DIF). Voici comment fonctionne ce compte.



Le compte personnel de formation (CPF) a pour ambition d'accroître le niveau de qualification de chaque salarié et de sécuriser les parcours professionnels. Il concerne non seulement les salariés de l'artisanat et du secteur privé en général, mais aussi les personnes sans emploi et les jeunes sortis du système scolaire obligatoire en recherche d'emploi.

Il est en principe ouvert à compter de l'âge de 16 ans, mais, par dérogation, un compte personnel de formation est ouvert dès l'âge de 15 ans pour un jeune qui signe un contrat d'apprentissage.

Le CPF suivra chaque individu ou chaque salarié tout au long de sa vie professionnelle, même en cas de changement d'emploi ou de chômage. Il n'est donc pas lié à l'emploi, mais à la personne.

Un cumul d'heures annuel

Pour un travail à temps complet, le CPF sera alimenté chaque année à hauteur de 24 heures par an les premières années, jusqu'à ce que le crédit de 120 heures soit atteint, puis de 12 heures pour les années suivantes jusqu'à un plafond de 150 heures. En pratique, il est donc prévu un socle de base de 150 heures de for-

mation accumulées sur sept ans. Pour bénéficier du crédit d'heures maximal, le salarié devra avoir travaillé à hauteur de la durée conventionnelle de travail dans son secteur ou, à défaut, 1 607 heures par an. Au-delà, des abondements supplémentaires en heures de formation peuvent être effectués par l'employeur (ou par Pôle Emploi) si le salarié souhaite mobiliser son compte pour accéder à une formation qualifiante.

Pour les salariés à temps partiel, les droits sont calculés proportionnellement, sauf accord d'entreprise plus favorable.

Attention : les heures de formation au titre du DIF qui n'ont pas été utilisées au 31 décembre 2014 seront transférées vers le CPF. Les employeurs devront informer par écrit chaque salarié, avant le 31 janvier 2015, du nombre d'heures acquises et non utilisées à ce titre au 31 décembre 2014 (décrets 2014-1119 et 2014-1120 du 2.10.2014, JO du 4).

À noter : la loi prévoit par ailleurs qu'un entretien professionnel avec l'employeur est obligatoire, tous les deux ans, pour étudier les perspectives d'évolution professionnelle du salarié.



À VÉRIFIER SCRUPULEUSEMENT

QUELS SONT VOS AVANTAGES EN NATURE IMPOSABLES ?

Dans quelques semaines, il faudra commencer à songer à la déclaration des bénéficiaires de 2014. Focus sur les avantages en nature dont vous avez peut-être bénéficié, qui sont très contrôlés par l'administration.

Lorsqu'une entreprise fournit à des salariés ou à un dirigeant, gratuitement ou moyennant une faible participation de leur part, des biens ou des services, il s'agit d'avantages en nature. Lorsqu'ils sont utilisés à titre privé, les bénéficiaires doivent les déclarer au fisc.

Vous êtes artisan individuel

Si vous utilisez à titre privé une voiture, un ordinateur ou un téléphone portable financé par votre entreprise artisanale, les dépenses supportées à ce titre ne peuvent pas être comprises dans ses charges déductibles. Au contraire, elles viennent augmenter le bénéfice imposable à votre nom, pour leur valeur réelle. Il en est ainsi, par exemple, si vous utilisez un véhicule inscrit à l'actif de l'entreprise pour vos besoins personnels. Dans ce cas, l'avantage en nature correspondant peut être évalué à partir du montant des frais de carburant, d'entretien, de réparations, d'amortissements, etc. Ce montant est retenu au prorata du kilométrage parcouru à titre privé par rapport au kilométrage total.

Vous êtes artisan salarié

Du moment qu'ils ont un lien avec l'activité professionnelle, les avantages sont déductibles pour l'entreprise, comme la rémunération de leurs bénéficiaires. Pour

vous, artisan salarié (gérant de SARL, par exemple), les avantages en nature sont considérés comme un supplément de salaire. Ils sont donc soumis à l'impôt sur le revenu selon les règles prévues pour les salaires et soumis aux cotisations de Sécurité sociale pour leur valeur estimée.

Attention : une utilisation même strictement professionnelle d'une voiture, par exemple, peut également constituer un avantage imposable. C'est le cas si, en tant que dirigeant salarié de votre entreprise, vous avez choisi la déduction de vos frais professionnels réels.

À noter aussi que si vous utilisez le véhicule de l'entreprise pour des raisons professionnelles dans le cadre du trajet domicile-lieu de travail, il n'y a pas d'avantage en nature. La solution est la même si le trajet va d'un lieu de travail vers un autre (par exemple d'un chantier à un autre). Mais les conditions sont strictes : vous devez prouver que vous ne pouvez pas utiliser le véhicule à des fins personnelles et démontrer que vous ne pouvez pas utiliser les transports en commun. Dans les autres cas, l'avantage doit être déclaré.

Ne pas oublier : les avantages en nature imposables à l'impôt sur le revenu doivent également être soumis aux cotisations sociales.



© SIVANO REBAR - FOTOFIA

■ RUPTURE CONVENTIONNELLE

Un employeur et un salarié qui entendent mettre fin, d'un commun accord, à la relation de travail, doivent passer par la rupture conventionnelle. La rupture amiable classique n'est possible que lorsque le Code du travail la prévoit expressément, c'est-à-dire en cas de rupture d'un CDD ou en cas de rupture d'un contrat d'apprentissage (Cour de cassation, chambre sociale, 15.10.2014, n° 11-22251 FSPBR).

■ CDD SAISONNIERS SUCCESSIFS

Lorsqu'un salarié effectue plusieurs contrats à durée déterminée saisonniers successifs dans la même entreprise, les durées de ces contrats sont cumulées pour calculer son ancienneté. Cette disposition s'applique même si les contrats ne contiennent pas de clause de reconduction pour la saison suivante (Cour de cassation, chambre sociale 30.9.2014, n° 13-21.115).

■ SOUS-TRAITANCE DE TRAVAUX

Lorsqu'ils sont sous-traités, les travaux de démolition relèvent de la loi de 1975 sur la sous-traitance. Par conséquent, un maître d'ouvrage engage sa responsabilité s'il ne met pas en demeure l'entreprise principale de lui présenter son sous-traitant. Le sous-traitant qui reste impayé par l'entreprise principale peut donc, dans ce cas, obtenir la condamnation du maître d'ouvrage (Cour de cassation, 3^e chambre civile, 24.9.2014, n° 1081 FS-PBI).



Laure Sauthier Grolee et Jacques Berruet.

SIGNATURE DE CONVENTION AVEC LE BARREAU D'ALBERTVILLE



Cette convention a pour objectif de promouvoir et de favoriser la collaboration entre les avocats du Barreau d'Albertville et les entreprises artisanales de Savoie afin que celles-ci bénéficient des meilleurs conseils et assistances juridiques, indispensables à leur sécurité et à leur développement.

Permanences avocats et notaires

Les permanences avocats/notaires gratuites sont réservées aux créateurs d'entreprises artisanales et aux artisans inscrits au Répertoire des Métiers de la Savoie uniquement.

→ Procédure:

- 1- Prendre contact avec le Service Développement Économique. Un conseiller orientera la personne sur la permanence avocat ou notaire.
- 2- Informer le service en cas d'annulation du rendez-vous.
- 3- Se munir, si nécessaire, de tous documents utiles (contrats, statuts etc.) pendant le rendez-vous.

Permanences avocats

Des avocats inscrits à l'Ordre des Avocats reçoivent les artisans individuellement tous les troisièmes mardis de chaque mois à l'exception du mois d'août et les conseillent sur des sujets tels que la fiscalité, le droit social, le droit des sociétés, d'éventuels litiges, etc.

Permanence notaires

Tous les premiers mardis de chaque mois à l'exception du mois d'août, un notaire reçoit les artisans individuellement et les conseille sur des sujets tels que les impayés, les baux commerciaux, les contrats commerciaux etc.

INFORMATIONS :

Date des permanences: Service Développement Économique et Études au 04 79 69 94 20.

APPRENDRE À DÉTECTER LES FAUX BILLETS

À l'occasion du lancement du nouveau billet de 10 euros, la Banque de France rappelle aux commerçants l'existence de formations gratuites pour lutter contre les faux billets.

Chaque année, 25 000 professionnels suivent les sessions de formation de la Banque de France. En Savoie, en 2013, plus de 250 personnes ont été sensibilisées aux moyens d'identification de la fausse monnaie. Les séances, d'une durée d'environ 90 minutes, se déroulent en groupes de 12 à 15 personnes. Les groupes peuvent être constitués de personnes travaillant pour une même enseigne, pour une station de sports d'hiver ou être l'occasion de réunir des membres d'une union commerciale ou artisanale.

« Il existe très peu de faux billets en Europe. L'objectif de ces séances est de prévenir et de former les commerçants, notamment en stations où le risque augmente en saison », explique Jean-Louis Fiquet, directeur de la Banque de France en Savoie.

Afin de compléter ces actions de sensibilisation, la Banque de France incite les professionnels à se doter de systèmes électroniques de détection de fausse monnaie. La Banque



centrale européenne (BCE) édite et tient à jour une liste de matériels adaptés à la mise en circulation de nouvelles coupures au fil des ans. Quand l'appareil alerte au passage d'un billet vraisemblablement faux, le commerçant formé peut compléter l'authentification par quelques moyens proposés par les animateurs de la Banque de France. L'apprentissage est basé sur le fonctionnement des huit signes de sécurité vérifiables selon une méthode dite « TRI » : toucher, regarder, incliner.

Il s'agit là de se forger une expérience en manipulant de vrais billets. Dans certains cas, des exercices pratiques sont programmés à l'aide de faux billets.

CONTACT :

Banque de France Jean-Marc Guilluy :

Tél. : 04 79 69 83 02

jean-marc.guilluy@banque-france.fr

Liste des appareils : www.ecb.europa.eu/euro/cashprof/cashhand/devices/html/results.fr.html

Un tournant historique !

À l'heure de la trêve hivernale, le Chambéry Savoie Handball s'est largement relancé dans un championnat où les surprises se sont enchaînées de semaines en semaines !

Après avoir battu le PSG, Dunkerque ou Saint-Raphaël au Phare et dans une ambiance surchauffée, les Chambériens se sont forgé la réputation de tombeurs des grosses équipes dans leur antre et c'est à ce prix-là que le podium se rapproche ! Quelques points seulement séparent le leader du 6^e et bien heureux celui qui pourrait donner à ce jour le tiercé gagnant en fin de saison et les deux malheureux qui descendront en D2. Tout est possible, tout reste à faire mais tout semble jouable pour des Chambériens qui, depuis le départ de l'entraîneur historique Mario



Cavalli, l'intérim assuré par Jackson Richardson puis l'arrivée du technicien croate Ivica Obrvan, montrent un visage conquérant, un niveau de jeu impressionnant et une envie qui régale les spectateurs chambériens ! Un virage plutôt bien négocié donc par le staff sportif, les joueurs et

le staff administratif qui a su donner ce nouvel élan qui semblait attendu.

2015 sera l'année de tous les espoirs pour une équipe qui n'a jamais abdicqué et qui garde en tête son objectif principal, retrouver la Coupe d'Europe la saison prochaine. Le club peut compter sur ses partenaires, son public et ses bénévoles, tous plus actifs que jamais, pour continuer d'aller de l'avant...

Nous vous donnons donc rendez-vous au Phare pour vibrer encore et toujours au rythme des victoires, parfois décrochées dans les derniers instants, de cette équipe qui fait tant rêver !



CONTACT :

Noémie Catalan - Tél. : 04 79 70 60 55

■ L'IMAGE DE L'APPRENTISSAGE ET LES JEUNES

Un sondage OpinionWay pour Agefa-PME publié le 24 novembre révèle que 75 % des moins de 30 ans estiment que les parents d'élèves ne mettent pas assez en valeur l'apprentissage. 69 % font ce même reproche au système éducatif et aux enseignants. La moitié des jeunes (51 %) admettent qu'eux-mêmes ne valorisent pas assez cette formation en alternance. Pourtant, 91 % en ont une bonne image et 87 % la recommanderaient. 56 % des jeunes interrogés jugent aussi que le gouvernement et les pouvoirs publics n'en font pas assez pour promouvoir l'apprentissage (malgré la campagne lancée à la rentrée, ndr). Autre enseignement, 52 % des jeunes n'ayant jamais été apprentis regrettent ce choix. Une proportion qui monte à 73 % chez les jeunes demandeurs d'emploi.

Synthèse publiée sur lepoint.fr ; enquête réalisée en ligne du 23 au 31 octobre 2014 auprès d'un échantillon de 775 membres de la communauté en ligne Agefa, représentatif des jeunes de 15 à 30 ans après redressement.

■ UNE CRISE QUI N'EN FINIT PAS

Dans un contexte économique toujours difficile, les entreprises de proximité ont subi leur 10^e trimestre consécutif de baisse d'activité. Les difficultés augmentent : le chiffre d'affaires des entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité a reculé de 2,5 % en valeur au troisième trimestre 2014, contre -1,5 % au deuxième trimestre. À l'exception des services, tous les secteurs connaissent une contraction de leur activité plus marquée qu'au trimestre précédent. Les artisans des travaux publics affichent la baisse la plus conséquente (-6 %). La baisse est également sensible pour les professionnels de l'hôtellerie-restauration (-3,5 %) et de la fabrication (-3 %), tandis que l'artisanat des services enregistre un recul de 2 %. Les entreprises du bâtiment, de même que l'artisanat et le commerce de l'alimentation ont réussi à contenir la baisse de leur chiffre d'affaires à -1,5 %. Logiquement, le moral des chefs d'entreprise chute : 36 %

anticipent une baisse d'activité au trimestre suivant (30 % dans la précédente enquête).

Enquête de conjoncture UPA / I+C sur le 3^e trimestre 2014 ; auprès d'un échantillon représentatif de 4700 entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité.

■ LES JEUNES ET L'ENTREPRENEURIAT

Réalisée dans le cadre de la Journée nationale des jeunes (20 novembre 2014), une étude du Club des Entrepreneurs révèle que les parents considèrent que l'entrepreneuriat est avant tout un risque pour l'avenir de leurs enfants. A contrario, 72 % des jeunes interrogés considèrent que créer leur entreprise leur offrira une nouvelle vie plus facile que leur emploi actuel. Ils se lanceraient dans la création d'entreprise à la seule condition de développer un projet qui les intéresse vraiment (64 %). Ils mettent surtout en avant le fait de ne pas avoir de patron ou de managers (83 % des jeunes interrogés). Être fraîchement diplômé ou avoir peu d'expérience professionnelle n'apparaît pas comme un obstacle à la création d'entreprise pour 87 % d'entre eux. Les parents ont tendance à considérer que l'expérience professionnelle est importante (61 % des parents interrogés) et que les diplômés acquis par les jeunes ne suffiront pas à faire d'eux des entrepreneurs « capables » (89 % des parents interrogés).

Étude réalisée par le Club des Entrepreneurs. Les interviews ont été effectuées grâce à des questionnaires administrés par internet du 6 au 27 octobre 2014 sur un échantillon représentatif de 1348 jeunes âgés de 18 à 27 ans et de 2503 parents âgés de 35 à 64 ans.

Il a dit

À propos de l'apprentissage

« Du fait de la massification de l'enseignement supérieur, nous comptons de plus en plus de diplômés mais aussi de moins en moins de professionnels dont nous avons besoin. (...) Certains métiers sont actuellement en tension et des offres d'emploi demeurent non pourvues. Ce n'est pas normal dans un pays qui compte près de 3,5 millions de demandeurs d'emploi ».

François Rebsamen, ministre du Travail, le 23 octobre au LAB UPA 2014.

TABLEAU DE BORD

SOCIAL

- Smic au 1^{er} janvier 2014 : 9,53 €/heure soit 1 445,38 €/mois (151,67 heures de travail)
- Minimum garanti au 1^{er} janvier 2014 : 3,51 €
- Plafond mensuel de la Sécurité sociale 2014 : 3 129 €
- Taux de chômage en France (y compris Dom) : 10,2 % de la population active au 2^e trimestre 2014 (9,7 % hors Dom)
- Barème de frais 2014 : collation hors des locaux de l'entreprise ou sur chantier : 8,70 € ; repas au restaurant lors d'un déplacement professionnel : 17,90 € ; logement et petit-déjeuner : 47,60 € (64,10 € pour Paris et les départements 92, 93 et 94)

PRIX

- Indice des prix à la consommation : 127,84 en octobre 2014 (ensemble des ménages, tabac inclus, base 100 en 1998), en hausse de 0,0 % sur un mois (stable), en hausse de 0,5 % sur un an
- Indice du coût de la construction : 1 621 au 2^e trimestre 2014 (base 100 au 4^e trimestre 1953).

FINANCE

- Taux d'intérêt Euribor 3 mois (26 novembre) : 0,082 %
 - Taux d'intérêt Euribor 12 mois (26 novembre) : 0,334 %
- Ces taux d'intérêt servent de base au calcul des financements proposés par les banques et à l'indexation des crédits à taux variable.
- Taux de l'intérêt légal 2014 : 0,04 % par an (JO du 6/2/2014)

FEU ORANGE

L'envie d'entreprendre est présente chez 37 % des Français, mais seuls 10 % ont un projet concret d'entreprise. L'élément déclencheur cité en premier est le sentiment

d'avoir identifié un marché porteur (29 %). La première contrainte, la conjoncture économique difficile (37 %).

Source : Baromètre semestriel Envie d'entreprendre, mené par ViaVoice pour Le Figaro Économie et Idinvest Partners

FEU ROUGE

Le 56^e baromètre de conjoncture des TPE révèle que 88 % des patrons de TPE sont pessimistes sur la situation en France, mais 39 % sont optimistes pour l'avenir de leur activité

(+ 3 points par rapport au précédent baromètre). 52 % des TPE ont connu une baisse de leurs ventes et de leurs recettes.

Source : Baromètre des TPE - Vague 56 - Octobre - Novembre - Décembre 2014 / Ifop et Fiducial

FEU VERT

63 % des jeunes estiment qu'un jeune ayant suivi un apprentissage ou une formation en alternance a de meilleures chances de trouver un emploi qu'un jeune n'en ayant pas suivi. La majorité (93 %) pense que la dernière année d'études devrait comporter obligatoirement une période de vie professionnelle.

Source : Enquête trimestrielle « Les jeunes et l'emploi », réalisée par Opinionway pour Prism'emploi, auprès d'un échantillon représentatif de 1012 jeunes âgés de moins de 25 ans en octobre 2014.



Coiffure, mode, esthétique
n'ont plus de secret pour vous.

Montrez-le avec une image **PROFESSIONNELLE.**

Consacrez-vous à votre travail,
nous nous occupons de toute
VOTRE COMMUNICATION.

Pour les fêtes,
pensez-y maintenant !



LES OFFRES FESTIVES

500 flyers 100 x 210mm / 2 plis / 135g / couleur
= 220 €ht

1000 flyers 100 x 210mm / 2 plis / 135g / couleur
= 240 €ht

CRÉATION PERSO & PORT inclus

Offres adaptables pour tous les corps de métiers

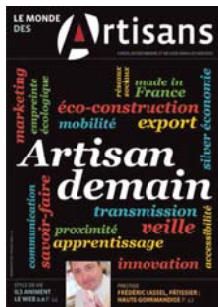


Tél. 04 50 10 61 83 - 2idcom.accueil@gmail.com
www.2idcom.fr

+
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 30/06/2015. 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.



PETITES ANNONCES

■ À vendre bâtiment à Lescheraines 73, Zone de Revitalisation Rurale (exonération de taxes)

- Ancien garage auto/très nombreuses possibilités
 - Ensemble de bâtiments d'entrepôts 260 m²
 - Mezzanine 150 m²
 - 2 appartements 60 m² x 2
 - Dépendances et parking
 - Jardins 80 m²
- Prix de vente hors agence 250 000 € (frais de notaire en plus)
Tél. : 06 25 59 27 87

■ À vendre matériel de nettoyage

- 6 aspirateurs NUPPRO
 - Raclettes vitres + mouilleurs
 - Divers
- Tél. : 06 81 18 41 46
jean-luc.palpier@wanadoo.fr

■ À louer

Local de 100 m² dans la zone du Chiriac à Albertville, à côté du Centre Commercial Géant Casino
Idéal pour une activité artisanale, une profession libérale, des bureaux

Situé au rez-de-chaussée et constitué de :

- 1 grande pièce de 50 m², aménageable en bureaux
- 1 bureau de 12 m²
- 1 bureau de 20 m²
- 1 WC

Très lumineux, parking 8 places, terrain clôturé

Contact : René FAVRE au 04 79 32 55 18

■ À louer La Ravoire, box de stockage

Proximité des axes autoroutiers et VRU

Parking

Facilité d'accès et déchargement – matériel de manutention à disposition

Surfaces disponibles : 15 – 20 – 50 m²

Contact : Madame Boudier au 06 12 49 17 22

■ Local à louer proximité immédiate VRU de Chambéry, ZI des Landiers Nord, activité de 320 m²

Éclairage, porte sectionnelle, sanitaires, terrain bitumé, terrain clos, toiture isolée, accès plain pied

Possibilité de plateforme de 140 m²

Loyer mensuel : 2 100 €

Contact : Fabien Gerbelot-Barrillon au 04 79 54 56 15

Fabien.gerbelot@integrale-agencement.com

■ Local en rez-de-chaussée de 67 m² sur angle de bâtiment avec vitrines

Très bien situé dans une zone dynamique plutôt tertiaire (Axiome, Signal, Zone du Grand Verger), très proche d'une grande surface, de commerces ainsi que de la VRU (visible et accès rapide), peu éloigné de la gare et du centre-ville.

Conditions :

Pas de droit au bail

Loyer : 1 060 €/mois non soumis à TVA

Charges : environ 80 €/mois (comprenant chauffage et clim)

Taxes foncières : 1 400 €/an pour 2013

Contact : Luc Senez au 06 73 02 46 11

■ À vendre matériel Salon de Coiffure

- 1 Meuble caisse avec son vestiaire
- 3 Meubles pour vitrines
- 7 Bancs de coiffage avec meubles de rangement
- 7 Fauteuils à pompe
- 3 Placards de rangement
- 1 Meuble Labo
- 2 Fauteuils d'attente
- 3 Bacs à shampoing
- 1 Meuble au-dessus des bacs pour serviettes et shampoing
- 3 Tabourets

Contact : Madame Di Martino au 07 61 75 08 09

felicia.dimartino@gmail.com

Zone de Revitalisation Rurale (ZRR) - Arrondissement d'Albertville

Le nouvel arrêté des Zones de Revitalisation Rurale (ZRR du 30 juillet 2014) complète celui du 10 juillet 2013. Les communes suivantes sont aujourd'hui classées en ZRR pour l'arrondissement d'Albertville :

Autour du canton de Moutiers/Tarentaise :

- Fontaine le Puits
- Hautecour
- Moutiers
- Notre Dame du Pré
- St-Jean de Belleville
- St-Marcel
- St-Martin de Belleville
- Salins les Thermes
- Villarlurin

Canton de Beaufort :

- Beaufort
- Hauteluçe
- Queige

• Villard sur Doron

Les entreprises implantées sur ces communes et celles en phase de création peuvent bénéficier d'exonérations de charges sociales et fiscales, sous certaines conditions :

- Les entreprises (50 salariés maximum, chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros) qui créent des emplois en CDI ou CDD supérieur à 12 mois peuvent bénéficier d'exonérations sociales

- Les entreprises créées ou reprises avant le mois de décembre 2014 peuvent aussi bénéficier d'exonérations fiscales

Contact :
Louis Mesnil Antenne
Interconsulaire CMA
Savoie
Tél. : 04 79 32 18 10
l.mesnil@cma-savoie.fr

www.service-public.fr
www.urssaf.fr
www.impots.gouv.fr



**Semaine nationale
de l'artisanat
du 13 au 20 mars 2015**

Sani Pass, Lesotho.

L'un des passages les plus sûrs du monde
à bord du Ranger 5 étoiles NCAP.



FORD RANGER

> 5 étoiles Euro NCAP

1 tonne de chargement, 3,5 tonnes de remorquage, la meilleure profondeur de passage à gué de sa catégorie, premier pick-up à obtenir 5 étoiles aux crash-tests sécurité Euro NCAP. Le Ranger est prêt à relever tous les défis.

Simple Cabine XL TDCi 125 ch

18590 € HT*

Sans condition de reprise



*Prix maximum au 01/01/2015 d'un Ford Ranger Simple Cabine XL 2.2 TDCi 125 ch 4x4 type 10-12, déduit d'une remise de 3 590 € HT. Offre non cumulable réservée aux professionnels pour l'achat de ce Ranger neuf, du 02/01/2015 au 31/01/2015, dans le réseau Ford participant. Visuel non contractuel



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



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



THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
TÉL : 06 22 69 30 22

CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
TÉL : 06 10 34 81 33

Paies, déclarations sociales ?

Gérer la complexité : c'est notre métier !

www.sigma73agc.com
P. POENSIN expert-comptable

Chambéry
joseph.sabatelli@sigmachambery.com
Tél. 04 79 69 94 42
7 rue ronde 73024 CHAMBERY CEDEX

Albertville
fabrice.bruni@sigmaalbertville.com
Tél. 04 79 31 34 00
12 avenue du Général Bulsson
73200 ALBERTVILLE

Sigma
Comptabilité - Gestion

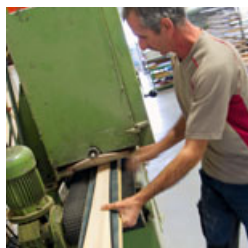
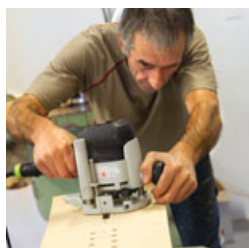
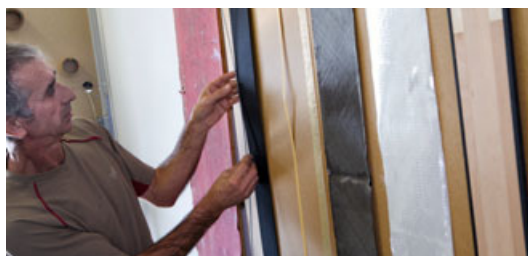
PRESTIGE

FABRICATION ARTISANALE DE SKIS

Skis et snowboards Bohême

“ Ce que j’aime, c’est créer de nouveaux modèles ”

© L.Theeten/Pixel Image



Au dessus : Quelques couches qui composent un ski, de d. à g. : noyau bois, fibre de verre, fibre de carbone, renforts de kevlar, caoutchouc de finition pour les chants, semelles en graphite, carres en acier (dans la main). **Ci-dessus :** Le toupiage de la queue-de-pie de la planche de surf Swallow par Olivier.

À droite : Olivier travaille ici sur la calibreuse, pour répartir la souplesse sur le noyau bois.

La perfection faite glisse

Chaque ski ou snowboard Bohême est unique, fabriqué de A à Z par les mêmes mains attentionnées, maniaques et amoureuses de ce qu’elles font. Forte de ce savoir-faire, la maison est passée du haut de gamme au luxe, et développe son réseau de revendeurs à l’international.



Ci-dessus : Des snowboards finis. Chaque pièce est numérotée, ce qui permet un traçage complet des étapes de production.

À droite : Olivier Piantoni (à g.) et Jacques Ruchon, qui tient le snowboard Swallow (free ride et poudreuse). La forme en queue-de-pie a été déclinée sur un ski (Run Rider), testé par Luc Alphand au Canada en 2014 : « *c'est une arme, ton truc!* ».

Au centre : Le logo Bohême, posé à la main à la fin de la fabrication, après l'ultime contrôle visuel du produit. Le placage est ici en bois palissandre de Santos.

Ci-contre : Les noyaux bois, lamellés-collés de hêtre et peuplier à 80 %, auxquels ont été collés des chants en ABS (un polymère thermoplastique résistant aux chocs). **Ci-dessous :** La presse sous vide qui fonctionne par aspiration, évitant les bulles d'air entre les couches ; « *tous les éléments se mettent place uniformément, pas de surpression, c'est homogène* », détaille Olivier.



À Chabeuil, au pied du Vercos, les machines n'ont pas remplacé l'homme. Olivier Piantoni, la main de l'entreprise, et Jacques Ruchon, l'homme d'affaires qui a racheté la marque en 2013, y veillent. Olivier, « shaper » à l'origine de la marque Bohême fondée avec un ami d'études, a « *tout appris sur le tas* ». En effet, il n'y a pas d'école pour apprendre à fabriquer des skis. Son expérience affûtée et le loisir qu'il a eu de tester autant de méthodes de fabrication et de matières premières qu'il voulait font qu'il est aujourd'hui à la pointe d'un savoir-faire unique. « *Avant, j'utilisais une seule essence de bois, et maintenant je mélange ; j'insère aussi d'autres matières au milieu du bois (cuir et titanium) ; pour les skis de randonnée, dont le noyau est en peuplier (deux fois plus léger), je mets par exemple du hêtre là où seront les fixations* », illustre-t-il. Il lui faut une trentaine d'heures pour élaborer une paire de skis. La main est l'outil indispensable, prolongée parfois par la toupie pour l'usinage du bois, la ponceuse céramique à disque pour les carres, la ponceuse à bande et pierre pour faire la structure des semelles, et tant d'autres... S'il y avait un secret à révéler, en plus de la précision de chaque geste, ce serait celui de l'assemblage des différents matériaux, qui se fait via une presse sous vide, conçue par Olivier en

1998. « *Le bon emplacement de chaque matériau est primordial ; chaque composant est enduit de résine à la main et l'ensemble va mijoter plusieurs heures à 85 degrés. La longévité des produits Bohême vient de là, et dans une large part leur rendement sur la neige...* », confie-t-il. Le placage bois est l'âme et la signature de la marque. « *Je ponce trois dixièmes de bois ; ce sont des bois naturels non traités, choisis individuellement, comme l'olivier, l'acajou, l'ébène de Macassar, l'ébène blanc...* » La personnalisation va encore plus loin ; cinq couches de vernis satiné et de durcisseur encapsulent la sérigraphie choisie par la marque ou le client, si ce dernier souhaite un motif ou une inscription qui lui sera propre. Aujourd'hui, 20 % de la clientèle est étrangère (Europe, États-Unis, Canada, Russie). Bohême veut s'exporter plus loin vers le Japon, la Chine... « *Nous proposons un package complet : skis, fixations, bâtons, trois ans de garantie de service, et une housse en similicuir pour 3 490 euros* », précise le dirigeant. Pour cela, les relations presse sont travaillées et Bohême se cherche une égérie... Avis aux « *people* » amateurs de perfection technique et sportive ! Car laisser son regard glisser sur un ski ou une planche Bohême, c'est déjà un peu ressentir les sensations promises...

Sophie de Courtivron

CONTACT :
www.boheme.fr

1998

Naissance de la marque Bohême, anciennement Free Surf, société cofondée par Olivier Piantoni et Vincent Beulné en 1987.

2003

Reprise de la marque par Dominique Reynaud et orientation vers le haut de gamme.

2010

Nouveau marché avec le lancement des skis de randonnée Bohême.

2011

L'entreprise obtient le label Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV).

2013

Le 28 décembre, Bohême est rachetée par Jacques Ruchon. La marque se positionne sur le marché du luxe.

2014

Lancement en juillet du premier ski nautique Bohême, Aquavintage.

WORLDSKILLS COMPETITION

EN HAUT DE L’AFFICHE

Elle manipule les plaques, maîtrise la colorimétrie, connaît tous les papiers... Manon Boissavy, finaliste régionale dans la catégorie imprimerie, représentera la Lorraine aux Finales Nationales des 43^{es} Olympiades des métiers à Strasbourg, les 29, 30 et 31 janvier 2015.



Manon Boissavy, finaliste régionale de la Lorraine dans la catégorie imprimerie... Verdict fin janvier 2015!

Elle voulait devenir infographiste. Puis un jour, elle a découvert l'autre bout de la chaîne, l'autre côté du miroir : l'imprimerie, le prépresse, les machines, leur ronronnement, leur odeur... « Comme une révélation, j'ai compris : c'est là que je voulais travailler. » Manon entame alors un Bac Pro à Nancy. Trois années après lesquelles elle enchaîne un BTS Communication et Industries graphiques à Tours. Avant de poursuivre par une licence l'an prochain, cette année lui offre l'opportunité d'un autre perfectionnement : les entraînements pour les Finales Nationales de la 43^e WorldSkills Competition à Strasbourg, où elle défendra les couleurs de la Lorraine au mois de janvier.

Polyvalente et passionnée

À 21 ans, Manon maîtrise son sujet. Mais elle reste curieuse. « Ma pratique porte principalement sur l'offset, explique-t-elle, mais des techniques comme la flexographie (l'impression sur plastique) ou

la sérigraphie m'intéressent. Je voudrais être la plus polyvalente possible, pratiquer tous les procédés... Et pourquoi pas un jour, lancer ma propre structure, où je toucherais à tout ? Ce serait l'aboutissement. »

Croirait-on qu'avec l'essor du numérique, l'imprimerie serait menacée ? « Non, j'en suis sûre, l'impression ne disparaîtra jamais. Nous en avons trop besoin, pour tout, au quotidien. Voyez comme la moindre étiquette, le moindre emballage relève de l'imprimé ! »

Déjà médaillée de bronze nationale aux Finales Nationales de la 42^e WorldSkills Competition en 2012, à nouveau sacrée championne de Lorraine cette année, la jeune femme se réjouit de cette nouvelle, future, finale hexagonale. « Moi qui n'avais au départ aucune confiance en moi, en mes capacités en tant que "scolaire" face à tant d'apprentis, j'ai été amenée à vivre une expérience si riche, intense et gratifiante lors de ma première expérience... qu'il me tarde de recommencer ! WorldSkills est une compétition, certes, où l'on vise l'excellence, mais elle est dotée d'une vraie bienveillance et d'une grande solidarité entre les participants. » Épaulée cette année par un coach, son ancien professeur de Nancy et son soutien dans l'aventure « olympique », la jeune fille entend bien se surpasser. Pour prouver que les filles sont de dignes légataires de cet ancien « métier d'homme ». Et pour viser São Paulo, où elle défendrait bien sa place en haut de l'affiche... En quadricolore.

Mélanie Kochert

« Comme une révélation, j'ai compris : c'est là que je voulais travailler. »

Service client de l'année 2015

■ La MNRA prend soin de ses clients

Fin octobre, la MNRA, partenaire des artisans, a été élue service client de l'année 2015 dans la catégorie Assurance. C'est sa deuxième distinction en l'espace de trois ans.

Dans les entreprises de l'artisanat et du commerce, la qualité de l'accueil et les services d'accompagnement au client font la différence. Il en est de même dans l'univers de l'assurance, où le service et la proximité sont des données essentielles. Mise en place depuis huit ans par l'Institut d'études Inference Operations (groupe BVA), l'élection du service client de l'année résulte d'une enquête à la méthodologie minutieuse, conduite de manière anonyme. Son objet : la réactivité et la qualité de services des entreprises via les quatre canaux de communication à distance que sont le téléphone, le service mail, le site Internet et les réseaux sociaux. Cette distinction couronne et consolide la volonté de la MNRA de se rapprocher des attentes de ses adhérents. Fondée il y a près de 30 ans, la première mutuelle de France pour la retraite des indépendants a dès l'origine intégré la dimension de « service » à son offre. Une véritable culture d'entreprise, qui se traduit également par un accompagnement personnalisé des artisans pour leur protection sociale (santé, prévoyance, retraite) et des services d'assistance dans le domaine professionnel comme dans la vie privée.



CONTACT :
www.mnra.fr

PRIX GOÛT & SANTÉ MAAF ASSURANCES

LA RELÈVE EST ARRIVÉE

Trustées autrefois par des artisans confirmés, les récompenses du 12^e Prix Goût et Santé ont couronné cette année quelques trentenaires audacieux. Une évolution bienvenue.

Nouveau règlement

Depuis l'édition 2014, le Prix Goût et Santé MAAF Assurances a modifié ses règles. Désormais, la sélection finale ne pourra comporter qu'un seul candidat primé au cours des 3 dernières années. « Le but est de favoriser l'émergence de nouveaux talents, en augmentant leurs chances d'être retenus parmi les 8 finalistes », précise Emmanuel Chayé, qui coordonne le prix pour MAAF Assurances.



Reflet de l'évolution d'un secteur, la sociologie du prix Goût & Santé se modifie peu à peu. Avec deux constantes : il y a plus de jeunes artisans, et aussi plus de femmes. C'est une bonne nouvelle pour l'artisanat en général, où il était de tradition de ne se hisser au sommet qu'après de longues années de dur labeur, et où les femmes chefs d'entreprise restaient l'exception ! **Lucie Jacquot** (3^e prix) cumule les deux caractéristiques : cette jeune pâtissière a obtenu son BEP en 2008 et s'est mise à son compte en 2011 à Paray-le-Monial. « Avec un million de pèlerins l'an passé, le marché absorbe bien une nouvelle installation, surtout avec des propositions originales et en phase avec les préoccupations alimentaires contemporaines. »

L'audace et l'inventivité, ça paye !

C'est la seconde inflexion : nos jeunes candidats n'hésitent pas à briser les tabous d'un art souvent voué à revisiter les recettes traditionnelles. Les nouvelles associations ne leur font pas peur : sucré-salé, moelleux-croquant, fruit-viande... Ainsi, **Xavier Josserand** (2^e prix), n'hésite pas à associer dans son Croq'Velay la fraise et le chocolat avec... la lentille du Puy. Et **David Bourne** (non primé) marie carotte, châtaigne, chocolat et... boudin noir dans un goûteux nougat de châtaigne. Bref, une cuisine libérée, qui fait de chaque dégustation une nouvelle surprise.

Génération locavore

Enfin, on ne peut que se féliciter de l'attention apportée à la provenance des produits. La plupart des candidats mettent un point d'honneur à travailler les produits locaux, issus de producteurs qu'ils connaissent personnellement (éleveurs, maraîchers, fruiticulteurs), et dont ils estiment le travail à la hauteur de leur ambition. C'est bien sûr le cas de **Scott Serrato, grand prix 2014**, avec une piperade de homard et jambon de porc basque de haut vol. « Ma recette est un hommage aux efforts des éleveurs des Aldudes, qui, en quelques années, ont sauvé la race du porc basque d'une disparition quasi certaine, et qui fournissent à nouveau des jambons

d'exception. » Saluons, derrière les candidats, les efforts de toute une filière de production dont ils ne sont que le sommet.

François Bussac

Vous êtes chef d'entreprise, CERFRANCE Savoie est à vos côtés pour vous aider à piloter au quotidien, concrétiser vos projets et pérenniser votre réussite.

ALBERTVILLE

Notre nouvelle agence pour être proche de vous

NOUS VOUS AIDONS À FAIRE POUSSER VOS IDÉES

PRÉPARER CONSTRUIRE PÉRENNISER

CERFRANCE 1^{er} réseau associatif de CONSEIL - EXPERTISE COMPTABLE

CERFRANCE Savoie
191 route d'Apremont
73190 Saint BALDOPH

Immeuble Le Cairn
21 av. des Chasseurs Alpins
73200 ALBERTVILLE

CERFRANCE Savoie
Voir loin, les pieds sur terre.
www.cerfrance-savoie.fr

04 79 28 33 33 - contact@73.cerfrance.fr

Grégory Cuilleron est devenu célèbre en participant à différentes émissions culinaires de la chaîne M6. Volontaire et passionné, il se reconnaît dans les valeurs de l'artisanat ; dépourvu d'avant-bras gauche, il milite pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées au sein de l'Agefiph¹.



© Virginie de Gatzain

“ *Les personnes handicapées passent leur temps à s'adapter* ”

Grégory Cuilleron,
cuisinier et animateur de
« La Tournée des popotes » (France 5)

Vous étiez invité à la Biennale européenne de l'artisanat, pourquoi ?

On m'a sollicité pour présenter l'apprentissage et le métier de cuisinier aux jeunes. N'étant pas du sérail, c'est une reconnaissance qui me touche. Après mon bac scientifique, j'ai notamment passé un BTS Action commerciale et une maîtrise via l'alternance, pour être au plus près du monde du travail. L'apprentissage et l'alternance sont un grand champ de bataille de l'Agefiph. Les personnes en situation de handicap sont moins bien formées que les autres, à cause de freins matériels (accessibilité...) ou de leurs traitements. L'apprentissage permet de faire tomber peu à peu les barrières et les a priori des employeurs, qui peuvent ainsi « tester » leurs apprentis. Pour ces mêmes apprentis, c'est le meilleur moyen de répondre aux attentes des entreprises.

Quelles autres causes défend l'Agefiph, à travers vous ?

Il y a notamment la Reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH) ; certains employés handicapés n'osent pas dire qu'ils le sont, alors qu'ils peuvent bénéficier d'aides et que c'est un atout à double titre pour leurs employeurs : d'une part ils respectent la loi (obligation d'emploi de ces personnes à hauteur de 6 % de l'effectif salarié d'une entreprise de 20 salariés ou plus), et d'autre part ils emploient des gens qui ont développé des qualités essentielles : détermination, aptitude à la réflexion dans les situations difficiles, etc.

QUELLE PLACE LES HANDICAPÉS PEUVENT-ILS AVOIR AU SEIN DE L'ARTISANAT ?

La même que les autres ! Souvent, quand il s'agit d'utiliser son corps, on fait un amalgame et on met de côté les personnes handicapées. Mais potentiellement, tout leur est ouvert ! Si tous les handicaps ne correspondent pas à tous les postes, il n'y a pas une profession qui ne soit pas accessible à une personne handicapée ! Pour une personne en fauteuil, il suffit juste de mettre l'établi à sa hauteur... J'ai fait des études de droit après m'être fait refuser en médecine à cause de mon handicap ; mais en tant que cuisinier, je veux être opérationnel avec les mêmes instruments que tout le monde dans n'importe quelle cuisine. Je m'adapte. Les personnes handicapées passent leur temps à s'adapter. Comme l'artisan qui s'adapte à son client en faisant pour lui « le mouton à cinq pattes ». C'est sa force, sa valeur ajoutée. C'est aussi la nôtre ! Les artisans

n'ont pas les mêmes préjugés que les autres employeurs ; la transmission se fait d'homme à homme ; les artisans sont plus ouverts, ils vont au-delà des apparences. Ce sont des métiers qui placent les valeurs humaines, souvent négligées ailleurs, au centre.

Pour vous, qu'est-ce que l'artisanat ?

Mon grand-père était modiste et tapisier-matelasier ; je le regardais faire, transformer les choses avec un outil. « Artisanat » signifie pour moi la force de l'homme qui, via son esprit, utilise ses mains. À partir d'une matière première, qui est à la disposition de tous, il opère une transformation extraordinaire. En plus du savoir-faire, l'artisanat c'est aussi la valorisation de l'expérience : si vous avez 60 ans on ne vous dit pas « vieux croûton », mais on vous regarde en disant « vous avez de l'expérience »... C'est beau.

**Propos recueillis par
Sophie de Courtivron**

¹ Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées.



1989 : Premier concours « cuisine » chez les Scouts de France
1995 : Stage d'observation en 3^e au restaurant gastronomique « la Tour Rose » à Lyon

2009 : Grégory gagne le Combat des régions d'Un dîner presque parfait (M6). Sa vie change : il se consacre à la cuisine.

2011 : Grégory devient ambassadeur de l'Agefiph, après Jamel Debbouze.

LA SANTÉ D'UNE ENTREPRISE PASSE AUSSI PAR CELLE DE SES SALARIÉS

470 000*
ENTREPRISES NE PROPOSENT
PAS DE COUVERTURE SANTÉ
À LEURS COLLABORATEURS.

Humanis **SAFE**
Santé Facile

**Qui a dit que la mise en place d'une couverture santé
devait être compliquée ?**

Pour vous accompagner dans les évolutions réglementaires de la complémentaire santé en entreprise, Humanis, 1^{er} acteur en santé collective, innove et lance Humanis SAFE Santé Facile. Bénéficiez d'une offre simple, efficace, adaptée aux entreprises comme à leurs salariés.

Découvrez Humanis SAFE Santé Facile en contactant votre conseiller au  **N°Vert 0 800 402 001** ou sur **humanis-safe.com**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

ou dans nos agences locales : **Chambéry - 20 boulevard de la Colonne, 55 allée Albert Sylvestre & 7 rue Ronde**
Aix-les-Bains - 5 avenue de Verdun ■ Albertville - 92 rue de la République ■ Saint-Jean-de-Maurienne - 29 rue de l'Orme

Humanis Prévoyance - Institution de prévoyance régie par les dispositions du Titre III du Livre IX du Code de la Sécurité sociale - N° SIREN 410 005 110 - Siège social : 7 rue de Magdebourg - 75116 Paris. Les mutuelles membres de l'Union Radiance Groupe Humanis - Union de mutuelles régie par le livre II du Code de la Mutualité - N° SIREN 352 027 213 - Siège social : 139-147 rue Paul Vaillant-Couturier - 92240 Malakoff. Humanis SAFE Santé Facile, produit assuré par Humanis Prévoyance, régie par le code de la Sécurité sociale, membre du groupe Humanis et par les mutuelles membres de l'union Radiance Groupe Humanis, membre du groupe Humanis.

Pour tout renseignement vous pouvez consulter notre site internet : www.humanis.com.

Radiance Groupe Humanis est la marque commerciale du marché des particuliers et des professionnels du groupe Humanis.

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 07 006 015 - 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