

LE MONDE
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Savoie**

savoieexpo
PRÉSENTE

**HABITAT
& JARDIN**

EXPO 2015

L'EAU, SOURCE DE CONFORT
DANS L'HABITAT

+ DE TEMPS FORTS
+ D'ATELIERS
+ D'ANIMATIONS



**10 AU 13
AVRIL
2015**

**La CMA de la Savoie
à l'Honneur** P. 33

PARC DES EXPOS • CHAMBÉRY
WWW.HABITAT-JARDIN.COM

Bimestriel n°105 • mars-avril 2015 • 1 €

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



**LES RENDEZ-VOUS
DE L'APPRENTISSAGE**
P. 9

LA CITÉ DU GOÛT
ET DES SAVEURS P.16



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



Innovation
that excites

LA PERFORMANCE AU SERVICE DE VOTRE SOCIÉTÉ

NISSAN NT400

À PARTIR DE
▶ 23 340 € HT⁽¹⁾



- CABINE AVANCÉE CHARGE UTILE 1 840 KG AVANT CARROSSERIE
- RAYON DE BRAQUAGE ENTRE TROTTOIRS À PARTIR DE 4,79 M
- AIDE AU DÉMARRAGE EN CÔTE

NISSAN NT500

À PARTIR DE
▶ 31 550 € HT⁽²⁾



- SYSTÈME DE NAVIGATION NISSAN CONNECT
- RÉGULATEUR ET LIMITEUR DE VITESSE
- CLIMATISATION RÉGULÉE
- SYSTÈME RCS (ADBLUE)

Innover Autrement. (1) Tarif au 01/01/2015 du Nissan NT400 3T2 2.5 dCi 121 ch boîte manuelle 5 rapports ; **Modèle présenté** : Nissan NT400 Cabstar simple cabine 35.12/1 avec peinture opaque et équipé d'une benne Scattolini. (2) Tarif au 01/01/2015 du Nissan NT500 3T5 ZD30 MO 3.0 150 ch ; **Modèle présenté** : Nissan NT500 75.18/2 BVR6 simple cabine avec peinture opaque et équipé d'une caisse Scattolini.

VOTRE DISTRIBUTEUR ET RÉPARATEUR AGRÉÉ NISSAN TRUCKS ET UTILITAIRES.

Nouveau !

CHIGNIN - ZA Les Rippes - 04 79 33 54 63

www.bogey-utilitaires.com



DES SAVOIE

BANQUE ET ASSURANCES

SANTÉ COLLECTIVE DES PROFESSIONNELS

Aujourd'hui le Crédit Agricole
est aussi là pour protéger
la santé de vos salariés.

Le contrat d'assurance Complémentaire Santé Pro TPE par PACIFICA, filiale d'assurances dommages du Crédit Agricole Assurances. PACIFICA, S.A. au capital entièrement libéré de 252.432.825 €, entreprise régie par le Code des Assurances. Siège social : 8-10 boulevard de Vaugirard - 75724 Paris Cedex 15. 352 358 865 RCS Paris. Les événements garantis et les conditions figurent au contrat. Ce contrat est distribué par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Savoie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est situé à Annecy - PAE Les Glaisins, 4 avenue du Pré Félin - Annecy le Vieux - 74985 Annecy cedex 9 - 302 958 491 RCS Annecy - 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.

ca-des-savoie.fr



Pour notre

Capital Santé

j'ai choisi

LE CRÉDIT AGRICOLE

P ANORAMA



Une conférence de presse suivie de trois conférences à thème ont été organisées par la CMA de la Savoie tout au long de la SNA 2015. P. 4

■ ÉVÉNEMENT

- 4 **SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT 2015**
- 5 **1^{RE} BIENNALE EUROPÉENNE DE L'ARTISANAT DE LYON** la Savoie se distingue

■ ACTUALITÉS

- 6 **OFFRE DE FORMATION 2015** vous former, c'est assurer la croissance de votre entreprise
- 9 **6^E ÉDITION** les Rendez-Vous de l'Apprentissage
- 10 **FINANCEMENT** la SIAGI sur tous les fronts
- 11 **SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT** du 13 au 20 mars, l'artisanat d'une seule voix
- 12 **AVEC L'APPRENTISSAGE, TRANSMETTEZ VOTRE PASSION ET VOTRE MÉTIER** former des jeunes, c'est préparer les repreneurs de demain

S STRATÉGIES



La Cité du Goût et des Saveurs développe son offre avec de la formation technique pour les artisans de l'alimentaire. P. 16

■ STYLE DE VIE

- 14 **DE LA TPE À LA PME** ces artisans devenus grands

■ ÉCLAIRAGE SAVOIE

- 16 **CRÉATION DU STATUT** d'artisan crémier-fromager et d'artisan cuisinier

■ ÉCLAIRAGE

- 17 **8 MARS : JOURNÉE DE LA FEMME** l'artisanat au féminin « plurielles »
- 20 **CONJOINT DANS L'ENTREPRISE** le statut en question
- 21 **FEMMES ENTREPRENEURS** les clés pour réussir et se développer

■ 1 JOURNÉE AVEC...

- 24 **UN FROMAGER AFFINEUR** Frédéric Parent, créateur d'identités

■ CAS D'ENTREPRISE

- 26 **CCR** dans la chambre des machines...

■ RÉUSSITE

- 28 **ESSMOTTECH** le sport, moteur pour innover

D DOSSIER

IMPLIQUER SES SALARIÉS : PÉRENNISER SA SOCIÉTÉ

Moteur du développement et de la longévité des entreprises artisanales, les salariés sont un ingrédient essentiel de leur réussite. Voici quelques modèles à suivre.

P. 29



P PRATIQUE



2015, tous les espoirs sont permis... P. 33

■ PRATIQUE SAVOIE

- 33 **SALON HABITAT ET JARDIN 2015** la CMA de la Savoie, Présidente d'Honneur

■ JURI-PRATIQUE

- 34 **CENTRES DE GESTION AGRÉÉS** avantages en baisse
- 35 **RETRAITE** de nouvelles mesures

■ PRATIQUE SAVOIE

- 36 **VOUS SOUHAITEZ** des informations et des conseils
- 37 **BÂTIMENT** performance Bois, la plateforme pour se former, partager, innover et développer

■ MÉTÉO

- 38 **BRÈVES** et tableau de bord

■ FORUM

- 39 **16^E PRIX LILIANE BETTENCOURT POUR L'INTELLIGENCE DE LA MAIN** l'excellence dans l'art récompensée

■ FORUM SAVOIE

- 40 **AVISÉ**, l'information stratégique à portée de main

R REGARDS

■ PRESTIGE

- 42 **LUNETTES FAITES À LA MAIN** atelier créativité : Lucas de Staël et ses montures bijoux

■ INITIATIVES

- 44 **WORLDSKILLS COMPETITION** les étoiles des métiers
- 45 **DRIVE ARTISANAL ET FERMIER** « drivez » différemment vos ventes

■ OPINION

- 46 **ALAIN CADIX**, conseiller au CEA

É DITO



Jacques Berruet
Président de la CMA
de la Savoie

Tous les six ans, la CMA de la Savoie assure, en alternance avec la Chambre de commerce et d'industrie, la Chambre d'agriculture, le Conseil général, la Préfecture et la Mairie de Chambéry, la Présidence d'Honneur des foires et Salons organisés par SavoieExpo.

« Cette année, nous assumons cette présidence et j'en suis très heureux »

La Savoie est un département particulièrement dynamique et attractif.

Les différents Salons qui seront déclinés en 2015 et la Foire de Savoie nous permettront de mettre en valeur les entreprises artisanales, d'en faire connaître l'expertise, les talents et le savoir-faire. Nous aurons à cœur de vous accueillir sur le stand de la CMA, pour chacune des manifestations et de partager avec vous ces moments d'exception.

Du 10 au 13 avril, le Salon « Habitat et Jardin » a ouvert cette année événementielle sur le thème de l'Eau et toutes ses ressources.

Du 12 au 21 septembre à la Foire de Savoie, nous nous afficherons aux côtés des Meilleurs Ouvriers de France qui présenteront une Exposition de leurs œuvres.

Du 6 au 9 novembre sur le Salon Alpin de l'hôtellerie et des métiers de bouche d'Albertville, nous lancerons l'axe 3 de la Cité du Goût et des Saveurs avec la formation des professionnels de l'alimentaire.

Du 18 au 22 novembre dans le cadre du Salon Saveurs et Terroirs, la CMA de la Savoie avec la Cité du Goût et des Saveurs, vous invitera à découvrir et à savourer de nouvelles recettes proposées par de grands professionnels.

Au quotidien, le personnel de la Chambre de métiers et de l'artisanat est à votre écoute pour répondre à vos questions. Contactez-les !

Profitons ensemble de cette formidable occasion qui nous est donnée de mettre en lumière notre secteur et ses entreprises et de confirmer que l'artisanat est bien la Première Entreprise de France.

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

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

Le Monde des artisans n°105 – Mars-avril 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 Flayeux, Guillaume Geneste, Mélanie Kochert, 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.jonquieres@wanadoo.fr – Photographies : Laurent Theeten, responsable image, © photos pages départementales : cma 73 – 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 : février 2015 – Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes – 88000 Epinal.



Événement

Savoie



Une conférence de presse suivie de trois conférences à thème ont été organisées par la CMA de la Savoie tout au long de la SNA 2015.

Semaine Nationale de l'Artisanat 2015

Jacques Berruet a accueilli lundi 16 mars, Jean-Louis Fiquet directeur de la Banque de France et ses équipes pour une conférence sur le thème « Comment détecter les faux billets ? » et mardi 17 mars Pascal Dorléac, directeur de la DIRECCTE et ses collaboratrices pour une conférence sur les missions de la DIRECCTE en matière de relations et d'appui aux entreprises, l'activité partielle et l'appui formation aux entreprises et enfin l'accueil et le travail des jeunes dans les entreprises artisanales. Mercredi 18 mars, Jean-Michel Falguere, représentant Jacques Berruet a remercié Chantal Albriex de la CPAM et ses collaboratrices pour leur intervention sur la Déclaration Sociale Nominative (DSN).



Jean Louis Fiquet et Jacques Berruet.



Jacques Berruet et Pascal Dorléac.



Partenaires CMA Savoie.



■ Conférence CPAM sur la DSN

■ Déclarer autrement avec net-entreprises et l'Assurance Maladie



Jean-Michel Falguere, élu CMA Savoie et Chantal Albriex de la CPAM.



Déclaration d'accident du travail ou de trajet, déclaration de salaires pour les indemnités journalières d'un salarié, ou encore - consultation en ligne des risques professionnels : le portail net-entreprises.fr facilite les échanges entre les employeurs et la Caisse primaire d'Assurance Maladie de Savoie.

En 2014 en Savoie, de nombreuses entreprises ont opté pour la saisie en ligne de leurs déclarations auprès de l'Assurance Maladie. Ainsi, les deux tiers des employeurs du département utilisent le portail net-entreprises.fr pour leurs déclarations d'accident du travail (DAT). La DAT en ligne, qui supprime les frais d'affranchissement et garantit le respect du délai légal de 48 heures, offre plus de souplesse que la formule papier. Les échanges avec la CPAM sont plus fluides, avec des alertes de réception des dossiers et pièces justificatives.

Sur net-entreprises.fr, l'employeur peut aussi transmettre les attestations de salaire : ce service assure un paiement plus rapide des indemnités journalières à son salarié en arrêt du travail. L'employeur pratiquant la subrogation, peut par ailleurs consulter - uniquement à partir de ce site - ses bordereaux de paiement. Et, avec le compte Accidents du Travail/ Maladies Professionnelles, chaque entreprise peut accéder à son taux

d'accidents du travail annuel et gérer avec sérénité ses risques professionnels. Ces téléservices Assurance Maladie simplifient les déclarations des entreprises.

DSN : le choc annoncé des simplifications administratives

La Déclaration Sociale Nominative (DSN) doit être mise en place dans toutes les entreprises de France d'ici janvier 2016. Elle remplacera progressivement toutes les autres déclarations. Les entreprises effectueront alors la transmission de la DSN à l'issue de chaque paie, et adresseront au fil de l'eau les signalements nécessaires (les arrêts de travail, par exemple).

POUR EN SAVOIR + :

www.net-entreprises.fr / www.dsn-info.fr

POUR RENCONTRER...

un Conseiller relations employeurs : pole.employeur@cpam-chambery.cnamts.fr

La Savoie se distingue

La 1^{re} Biennale Européenne de l'Artisanat (BEA) qui s'est tenue au Centre de Congrès de la Cité internationale de Lyon a remporté un vif succès. Ce fut une formidable vitrine des savoir-faire artisanaux, avec une mise en lumière des femmes et des hommes qui, chaque jour, façonnent notre vie quotidienne pour la rendre meilleure ! Innovation, tradition, transmission, emploi, ce que la CMA du Rhône a souhaité promouvoir durant quatre jours, dans un cadre

européen avec la participation d'une centaine de professionnels et d'apprentis venus d'Espagne, d'Italie, d'Allemagne, de Pologne, de Finlande...

Les artisans sont des créateurs, des inventeurs, des artistes qui lient avec ingéniosité les savoir-faire ancestraux, les idées prometteuses d'aujourd'hui et les évolutions nécessaires aux enjeux d'avenir. La Biennale Européenne de l'Artisanat leur a accordé la visibilité et la reconnaissance qu'ils méritent.

Une soirée des médailles et de la qualification organisée dans le cadre de la Biennale



Jacques Berruet, Maître Artisan.

Lors de cette soirée, 98 médailles ont été remises pour valoriser l'artisan et le Maître Artisan. Les Maîtres Artisans ont reçu leur titre certifié, et pour la première fois en France, une médaille de Maître Artisan !

Félicitations à Jacques Berruet, président de la CMA de la Savoie.

Une soirée des Trophées Européens de l'Excellence



Jean-Charles Bouillot, JCB Imagerie, Trophée Européen de l'Excellence

Cette cérémonie inédite dans le monde artisanal a célébré les valeurs universelles de l'artisanat par la remise d'un Trophée Européen de l'Excellence à cinq artisans lauréats venus de toute l'Europe :

- Huilerie Beaujolaise (Rhône-Alpes)
- Magri parquet, fabrication de parquets (Lombardie)
- Gerhard Grenzing, facteur d'orgues (Catalogne)
- JCB imagerie, photographe et

tirage en grands formats à Chambéry (Rhône-Alpes). Félicitations !

- LA.ME SAS, usinage et assemblage mécanique (Lombardie)

Concours des Talents Gourmands du Crédit Agricole des Savoie en partenariat avec le Bottin Gourmand



Talents Gourmands, Boucherie Rittaud.

Fort du succès de la 1^{re} édition, le Crédit Agricole en partenariat avec le Bottin Gourmand a lancé la 2^e édition des Talents Gourmands Crédit Agricole en octobre 2014. Organisé dans 29 terroirs de France, le concours avait pour objectif la mise à l'honneur de l'ensemble de la filière gastronomique.

1318 candidats ont adhéré au concept « du champ à l'assiette » et se sont inscrits sur le site www.talents-gourmands.fr pour représenter leur région. Ainsi, 9 finalistes par terroir ont été sélectionnés sur leurs qualités professionnelles et leur capacité à travailler et à sublimer les produits régionaux parmi lesquels 3 agriculteurs, 3 artisans des métiers de bouche et 3 restaurateurs.

Catégorie Artisans des métiers de bouche :

- Christina Colombier, Boulanger Bio, La Balme de Sillingy.
- Sébastien Lesage, Pâtissier, Annemasse.
- Lionel Rittaud, Boucher, Fourneaux (Savoie).

Lionel et Mathilde Rittaud, ont remporté le prix de cette catégorie et nous les félicitons.



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 / 9 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 7/09) 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 : 09 et 30 mars et 8 juin	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 €
Rempotez 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 Juillet 2015	Nous contacter	52 €	542 €
Construisez votre document unique de prévention des risques professionnels	1 jour	30 mars	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 1 ^{er} et 8 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	8 juin	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	27 et 28 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.

6^e ÉDITION

LES RENDEZ-VOUS DE L'APPRENTISSAGE

La 6^e édition des Rendez-Vous de l'Apprentissage s'est tenue les 11 et 12 mars au Parc des Expositions de Chambéry, sous la présidence des Meilleurs Ouvriers de France (MOF).



Événement unique organisé par les 6 Centres de Formation d'Apprentis de Savoie, la Chambre de Commerce et d'Industrie et la CMA de la Savoie, cette manifestation est le Salon de l'Apprentissage en Savoie et le rendez-vous incontournable de l'orientation scolaire et professionnelle.

Découvrir l'apprentissage, la diversité des métiers préparés et toute l'offre de formation des CFA de Savoie, tels sont les objectifs d'un Salon qui mise avant tout sur l'interactivité, la proximité et les échanges.

Plus de 4 000 m² d'exposition pour des mini-conférences, démonstrations métiers, ateliers interactifs, espace orientation, rencontres avec des apprentis, des employeurs, des formateurs, des conseillers apprentissage.

Les secteurs présentés : l'automobile,



le bâtiment et les travaux publics, l'alimentation et la restauration, la coiffure et la vente, l'industrie et l'horticulture et l'élevage.

Cette année, des employeurs de tous les secteurs présents sur l'Espace Entreprise ont rencontré des jeunes. Les jeunes,

quant à eux, ont déposé un dossier afin d'être mis en relation avec des entreprises.

Les parents ont assisté à une conférence sur le thème : « L'Apprentissage, c'est quoi ? ».

Lors de l'inauguration, deux jeunes Savoyards ont été récompensés pour leur nomination comme « Meilleur Apprenti de France », Jordan Mier, médaille de bronze départementale en métallerie-serrurerie et Maxime Pecriaux, médaille d'argent régionale en menuiserie.

CONTACT :

CAD au 04 79 69 94 15



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

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

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

Conseil de la Formation

ARTISANS, PENSEZ À VOUS FORMER

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

A

ctualités

■ BÂTIMENT

■ RGE : simplification requise !

Plus de 30 000 entreprises ont obtenu la mention « reconnu garant de l'environnement » (RGE) au 31 décembre 2014. Et ce chiffre continue de progresser ! Cette dynamique a été stimulée par la mise en place de l'éco-conditionnalité des aides publiques, au 1^{er} septembre 2014 pour l'Éco PTZ et au 1^{er} janvier 2015 pour le crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE). Les organisations professionnelles et les organismes de qualification ont engagé ensemble un important travail de simplification et d'harmonisation des signes RGE, en lien avec les pouvoirs publics, afin de faciliter l'accès et la lisibilité des qualifications RGE tant au bénéfice des entreprises, que des consommateurs. Un comité de pilotage a ainsi été mis en place le 20 janvier dernier en vue de tracer une feuille de route et un calendrier de travail. Une présentation sera faite aux pouvoirs publics dès le début du mois de mars 2015.

FINANCEMENT

LA SIAGI SUR TOUS LES FRONTS

La Siagi propose depuis début janvier une nouvelle offre « Garantie Relais » pour faciliter l'octroi de crédits à court terme aux artisans et entreprises de proximité. De plus, elle a signé début février un partenariat avec deux plateformes de crowdfunding.

Société de caution mutuelle de l'artisanat et des activités de proximité, la Siagi garantit aux banques les prêts qu'elles accordent aux entreprises de moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel, ou le total du bilan annuel, n'excède pas 10 millions d'euros. Les « Garanties Relais » poursuivent un double objectif : aider les entreprises dont la capacité d'autofinancement s'est épuisée à reconstituer leur trésorerie, et se substituer aux garanties personnelles (la cession par un associé de ses parts ou actions ne doit pas pénaliser le financement de l'entreprise : la Siagi se substituera aux cautionnements qui avaient été donnés par cet associé).

Par ailleurs, la Siagi a signé le 4 février dernier un accord avec deux plateformes de crowdfunding : Lendopolis et Hellomerci. Il vise à faciliter l'accès au crédit bancaire des

entrepreneurs qui compléteront leur apport via ces plateformes de financement participatif. La Siagi délivrera donc une pré-garantie de crédit aux entreprises ayant obtenu le complément d'apport nécessaire sur les plateformes Lendopolis (prêts avec intérêts, de particuliers aux PME) ou Hellomerci (prêts solidaires entre particuliers à taux 0). « Nous sommes ravis d'accueillir la Siagi parmi nos partenaires (...) pour mieux servir le secteur des commerçants et des artisans », a souligné à cette occasion Vincent Ricordeau, le co-fondateur des deux plateformes.

CONTACTS :

www.siagi.com
www.lendopolis.com
www.hellomerci.com/fr

La FFCGEA devient UNARTI

Créée en 1984 par les centres de gestion proches des chambres de métiers, la FFCGEA a changé de nom de marque début 2015 et est devenue « UNARTI, fédération des AGC de France », structure nationale missionnée pour servir et représenter les associations de gestion et de comptabilité (AGC) et les organismes de gestion agréés (OGA) du secteur de l'artisanat. C'est « un positionnement plus clair et différenciant », explique son président Serge Turpin. « Les objectifs sont de permettre à nos interlocu-



teurs de mieux identifier le métier de nos adhérents, le conseil et l'expertise-comptable, ainsi que notre ADN, l'univers de l'artisanat et des TPE ». Le nouveau logo reflète le dynamisme de la première entreprise de France et la notion de réseau. En outre, le 3 décembre dernier, Alain Griset, président de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'ar-

tisanat et Serge Turpin ont signé une nouvelle convention de partenariat. « Par cet accord, notre fédération s'engage à mettre à disposition des chambres de métiers des supports de communication et d'information adéquats, ainsi que son expertise d'une manière plus générale. Nos deux structures y réaffirment par ailleurs leur position en faveur du développement du statut de l'entrepreneur individuel ».

CONTACT :

www.unarti.fr

SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT

DU 13 AU 20 MARS, L'ARTISANAT D'UNE SEULE VOIX

Organisée conjointement par l'APCMA et l'UPA, la Semaine nationale de l'artisanat se tiendra du 13 au 20 mars. Des centaines d'événements seront organisés partout en France.

« Nous avons tous une bonne raison de choisir l'artisanat » : tel est le message de l'édition 2015 de la Semaine nationale de l'artisanat, organisée du 13 au 20 mars par l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA) et l'Union professionnelle artisanale (UPA), avec le soutien du Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat. Événement majeur, la Semaine nationale de l'artisanat met en lumière l'apport important des entreprises artisanales à la qualité de vie des Français et à la création de richesse et d'emploi, et démontre que de nombreuses opportunités de carrière sont à saisir dans le secteur.

Partout en France

Des centaines de manifestations sont programmées partout en France. Les CMA et les UPA territoriales proposent en effet au public des opérations portes ouvertes, des visites d'entreprises, des démonstrations, des débats... Pour marquer le lancement de la



Semaine, une soirée de valorisation de l'artisanat autour de deux tables rondes (rôle de l'artisanat dans les territoires et l'insertion ; formation des jeunes) sera organisée le 12 mars sous forme de plateau télévision et retransmise sur le portail www.passionnement-artisans.com. L'opération « Passionnement Artisans » se poursuivra le 13 mars en Alsace, le 18 à Lille et le 19 dans le Val-d'Oise.

À l'occasion de la Semaine nationale de l'artisanat, le grand public découvrira aussi « La famille Millevoies ». Par le biais de questions d'enfants à leurs parents, ce programme court de France Télévision présentera la richesse et la diversité des métiers de l'artisanat.

JEMA 2015

Voyage en territoires de l'innovation

Depuis plus de dix ans, les Journées européennes des métiers d'art (JEMA), orchestrées par l'Institut des métiers d'art en lien avec les comités de pilotage locaux, mettent en relief la diversité et le dynamisme des métiers d'art. Du 27 au 29 mars, la 9^e édition, invitera le grand public à découvrir comment les ambassadeurs de savoir-faire d'excellence réinventent leurs métiers, autour du thème « Territoires de l'innovation ». Une occasion unique de montrer aux jeunes les débouchés offerts par 217 métiers : maîtres verriers, céramistes, ébénistes..., dans les coulisses des ateliers (plus de 5 280 participants en 2014) et des centres de formation (plus de 140 en 2014). Cette capacité à sublimer l'héritage du passé sera illustrée par de nombreuses expositions : « Mutations » au Musée des Arts Décoratifs de Paris, « Speed Fab Lab » à Nancy...

La traditionnelle exposition « Entrez en matière » emmènera cette fois les 6-12 ans au cœur de la Cité des sciences et de l'industrie du 24 au 29 mars. D'autres événements seront organisés un peu partout en France et dans dix pays européens.

CONTACT :

www.journeesdesmetiersdart.fr

PLUS D'INFOS, PROGRAMME DÉTAILLÉ, KIT DE COMMUNICATION... :

www.semaine-nationale-artisanat.fr



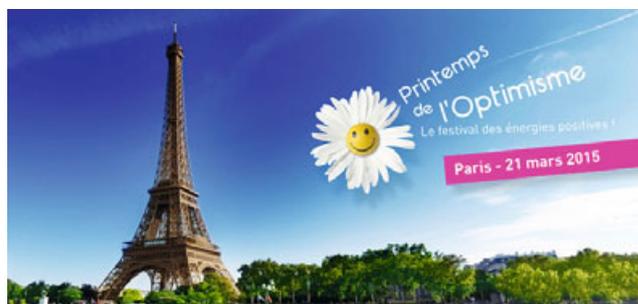
Printemps de l'optimisme : l'APCMA a choisi l'enthousiasme

La croissance et la prospérité dépendent de facteurs psychologiques aussi bien que de facteurs matériels. C'est le parti pris du Printemps de l'Optimisme, festival des énergies positives. Rendez-vous le 21 mars au Conseil économique social et environnemental à Paris et le 23 avril au Comité économique et social européen à Bruxelles pour des débats, des ateliers, des animations, des expositions (les inscriptions sont ouvertes)... Partenaire du Printemps de l'Optimisme, l'APCMA partage cet état d'esprit. Les CMA se mobilisent au quotidien pour inciter les artisans à préparer la reprise économique : investissement sur la production, recherche de nouveaux marchés, formation des futurs collaborateurs...

CONTACT :

www.printempsdeloptimisme.com

Facebook : [leprintempsdeloptimisme](https://www.facebook.com/printempsdeloptimisme)



A ctualités

Savoie

AVEC L'APPRENTISSAGE, TRANSMETTEZ VOTRE PASSION ET VOTRE METIER

FORMER DES JEUNES, C'EST PRÉPARER LES REPRENEURS DE DEMAIN

L'apprentissage, un véritable investissement pour votre entreprise.

■ Une filière de formation attractive, ouverte à tous les métiers

Ouvert sur plus de 450 métiers, proposant une palette de diplôme allant du CAP au diplôme d'ingénieur, en passant par le Bac Pro, l'apprentissage c'est le bon outil pour former en prise directe avec l'entreprise avec une qualification reconnue.

■ Former un professionnel sur mesure

Embaucher un apprenti, c'est former un professionnel adapté aux besoins de votre entreprise qui connaîtra et maîtrisera les techniques et méthodes qui vous sont propres. En lui permettant de s'imprégner de votre culture professionnelle, c'est aussi le moyen de préparer durablement l'intégration de ce futur salarié.

■ Transmettre sa passion et ses savoirs

Vous aimez votre métier que vous avez choisi par vocation. L'apprentissage vous permet d'encourager un jeune à s'inscrire dans vos pas et à partager votre passion. Votre motivation c'est le meilleur moyen de transmettre efficacement vos compétences et votre savoir-faire. Et qui sait ? Votre apprenti deviendra peut être demain lui aussi un artisan, créateur ou repreneur de sa propre entreprise. Quelle plus grande satisfaction que de contribuer par la formation à la réussite d'un jeune ?

Comment trouver un apprenti ?

Une bourse spécifique a été créée par le réseau des Chambres de métiers de Rhône-Alpes www.apprentissage-rhonealpes.fr pour permettre aux employeurs et aux jeunes de se rencontrer. Au quotidien, les centres d'aides à la décision des CMA accompagnent les jeunes et les entreprises dans la validation de leur projet d'apprentissage et dans la mise en relation des offres et des demandes.

■ Bénéficier d'avantages financiers importants (voir détail plus loin)

Exonération de charges sociales patronales et salariales, crédit d'impôts spécifique, aide à l'embauche et à la formation, l'apprentissage est un dispositif attractif pour développer votre entreprise et préparer l'avenir.

■ Donner une chance aux jeunes

L'emploi des jeunes, c'est aussi une responsabilité collective. Vous êtes artisan aujourd'hui parce qu'un jour un employeur vous a donné votre chance. De nombreux jeunes sont prêts à s'investir pour se former et réussir.

Des réponses à toutes vos questions

■ Mon entreprise peut-elle embaucher un apprenti ?

En embauchant un apprenti, l'entreprise s'engage :

- à assurer à l'apprenti une formation

professionnelle complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie en centre de formation d'apprentis ; à garantir que l'équipement de l'entreprise, les techniques utilisées, les conditions de travail, de santé et de sécurité sont de nature à permettre une formation satisfaisante ; à désigner une personne responsable de la formation de l'apprenti : le Maître d'Apprentissage.

■ Qui peut être maître d'apprentissage ?

Le chef d'entreprise ou un salarié pouvant justifier :

- soit d'un diplôme équivalent à celui préparé par l'apprenti et de 2 ans de pratique professionnelle (hors période de formation) ;
- soit de 3 ans de pratique professionnelle en relation avec la formation envisagée par l'apprenti (hors période formation). L'employeur atteste que le Maître d'apprentissage remplit les conditions ci-dessus.



Vous souhaitez devenir apprenti ou embaucher un apprenti ?

Rendez-vous sur le site

www.apprentissage-rhone-alpes.fr

Avantages financiers liés à l'embauche d'un apprenti

• Aides versées par la région Rhône-Alpes à compter du 1^{er} juin 2014 pour tout employeur d'apprentis du secteur privé de moins de 11 salariés (effectif à calculer en équivalent temps plein)

- Aide générale : 1 000 € par année de contrat
- Bonification pour tout employeur ayant 0 salarié : 450 € par contrat
- Soutien à la formation du maître d'apprentissage : niveau CAP - MC : 650 €
- Niveau BAC PRO - BP : 350 €

• Exonérations de charges sociales

Pour l'employeur immatriculé au Répertoire des Métiers, le salaire de l'apprenti est exonéré des charges patronales et salariales d'origine légale et conventionnelle imposées par la loi à l'exception de la cotisation de l'accident du travail et maladie professionnelle.

• Crédit d'impôt apprentissage

Le bénéfice du crédit d'impôt apprentissage est ouvert pour les entreprises qui emploient au moins un apprenti et qui sont

soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu. Il est fixé à 1 600 € (2 200 € dans certains cas : handicap...) par apprenti, pour la première année du contrat seulement, et pour les seuls apprentis qui préparent un diplôme d'un niveau inférieur ou égal à BAC + 2.

• Crédit d'impôt compétitivité et emploi (CICE)

Le crédit d'impôt est basé sur le montant des rémunérations versées dans l'année civile au salarié dont le montant n'excède pas 2,5 smic. Son taux est de 6% pour les rémunérations versées à compter du 1^{er} janvier 2014.

• Aides spécifiques en cas d'embauche d'un apprenti handicapé

Aides AGEFIPH de 1 500 € pour un contrat supérieur ou égal à 6 mois et de 3 000 à 9 000 € pour un contrat supérieur ou égal à 12 mois.



■ Combien coûte un apprenti ?

Une rémunération allant de 25% à 93% du SMIC en fonction des situations : âge du jeune, année de formation, accord conventionnel ou contractuel du secteur d'activité.

Vous pouvez également bénéficier des aides financières spécifiques aux contrats d'apprentissage.

« Les Chambres de métiers et de l'artisanat vous proposent gratuitement et sur simple demande de calculer le coût de revient d'un apprenti en fonction de votre activité et des caractéristiques propres à votre entreprise. »

N'hésitez pas à demander une simulation précise à votre CMA !

■ Quelles sont les formalités ?

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat peut vous accompagner dans toutes les formalités :

- La rédaction du contrat d'apprentissage qui est signé par les différentes parties ;
- L'envoi de ce contrat au Centre de Formation d'Apprentis (CFA) pour inscription ;
- L'enregistrement du contrat complet et conforme ;
- L'envoi à l'employeur et à l'apprenti de leurs exemplaires, après enregistrement ;
- L'assistance pendant toute la durée du contrat ;
- L'entreprise se charge d'établir la Déclaration Préalable À l'Embauche et la transmet à l'Urssaf ou à la MSA.

CONTACT :

nous contacter au 04 79 69 94 15 ou apprentissage@cma-savoie.fr

Paroles d'Artisans

■ Henri Meunier – Artisan boucher

« Depuis 17 ans qu'on est là, on a fait beaucoup de formation puisqu'on doit être à 18 apprentis et aujourd'hui on a des cursus qui sont un peu atypiques.

On défend la formation, on défend les jeunes donc on est là pour montrer l'exemple et c'est surtout ce savoir-faire qu'on veut transmettre. En faisant voir que c'est un métier qui a beaucoup évolué (...) et en sachant qu'avant tout on est des chefs d'entreprise, on espère pour nous que ça sera nos futurs repreneurs et qu'ils pourront continuer à défendre la bannière. »

■ Guy Olivier – Artisan électricien en bâtiment

« Dans mon personnel il y a 1 apprenti BTS et 2 apprentis Bac pro. Si ils veulent faire un BTS derrière, on va les appuyer, on va les aider, il n'y a aucun souci. C'est vrai qu'ils posent des questions aux personnes qui les encadrent, ils leur posent des questions en permanence, ce qui fait qu'ils sont obligés un petit peu de se remettre en cause, revoir leurs méthodes de travail et ça permet de faire avancer tout le monde dans le bon sens.

Si les jeunes, après avoir passé leur diplôme, ont envie de travailler, ils peuvent évoluer dans l'entreprise. S'il y a des postes à pourvoir, c'est avec plaisir qu'on va leur mettre des responsabilités dans les mains, et puis aller au sommet de la pyramide et un jour peut-être ils voleront de leurs propres ailes, et ça sera une grande fierté. »

POUR DÉPOSER VOTRE OFFRE D'APPRENTISSAGE :

Contact : 04 79 69 94 15 ou apprentissage@cma-savoie.fr

Si elles employaient moins de dix salariés lors de leur création, ces entreprises ont évolué avec le temps, étoffant leurs effectifs pour répondre à une demande toujours plus forte, conquérir de nouveaux marchés... Quels sont les leviers à actionner pour se développer sereinement? Réponses avec trois dirigeants.

DE LA TPE À LA PME

Ces artisans devenus grands

Une entreprise artisanale trop grande pour être petite et trop petite pour être grande ? Si Guy Mavel, co-dirigeant du garage Mavel à Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône), reconnaît que l'exercice est périlleux (l'entreprise compte treize salariés, dont quatre apprentis), lui et son frère Jean-Luc ont réussi à trouver un équilibre. « Nous sommes trop gros pour gérer le garage de façon familiale et pas assez gros pour embaucher de vrais cadres : directeurs administratif, financier..., schématise-t-il. Ce ne serait pas viable. » Si les deux frères ont toute confiance en leur équipe, ils reconnaissent avoir du mal à déléguer. « L'entreprise ne tourne quasiment jamais sans l'un de nous. C'est le propre de l'artisanat : quand on développe quelque chose, on a des difficultés à le laisser », affirme Guy. À l'origine, en 1964, le garage ne fonctionnait qu'avec son créateur, Jean-Marius Mavel. « Quand Jean-Luc a rejoint l'entreprise en 1988, mon père l'avait déjà développée : il avait sept employés. » En 2008, lors du départ à la retraite de leur père, les deux frères rachètent l'entreprise. « Si nos profils sont différents, nous avons la même philosophie et pouvons faire, à peu de chose près, ce que fait l'autre. »

■ Se concentrer sur l'humain

Cette philosophie que partagent les deux frères, c'est de donner la priorité à l'humain plutôt qu'au profit. « C'est justement ce qui caractérise l'artisanat. Nous proposons à nos salariés des conditions de travail optimisées et un accompagne-



Guy et Jean-Luc Mavel, garagistes à Aix-en-Provence. L'an dernier, ils ont reçu le prix départemental Stars & Métiers « Management des ressources humaines ».

ment tout au long de leur parcours professionnel. » Les frères Mavel ont mis en place des mi-temps thérapeutiques et procédé à des aménagements pratiques pour des salariés plus fragiles. « Les personnes épanouies s'investissent plus », ajoutent-ils. Le garage Mavel, spécialisé dans la réparation automobile et le dépannage remorquage, cultive aussi un savoir-faire traditionnel. « Si nous avons dans l'équipe des compétences en maintenance électrique, nous sommes surtout très forts dans la mécanique pure, les véhicules anciens que certains concessionnaires sont incapables de

prendre en charge », raconte Guy. De taille intermédiaire, comme la décrivent ses dirigeants, l'entreprise artisanale nourrit aujourd'hui de grandes ambitions : se positionner sur le marché du dépannage remorquage sur autoroute ; elle a obtenu la certification adéquate l'an dernier (Qualicert).

« Le secret d'un développement réussi réside dans la maîtrise de la croissance. »
Jean-Luc Cazaux

Jean-Luc (à g.) et Serge (à d.) Cazaux, lauréats de médailles d'or au Concours général agricole (Salon international de l'agriculture) : « En grandissant, notre entreprise s'améliore ».



■ Garder l'esprit artisanal

Pour Jean-Luc Cazaux, co-dirigeant de la charcuterie André Cazaux à Lorp-Sentaraille (Ariège), le secret d'un développement réussi réside dans la maîtrise de la croissance. En 1969, André, le père de Jean-Luc et Serge – l'autre dirigeant de l'entreprise –, crée une charcuterie à Saint-Girons. En 1991, l'entreprise bascule dans une autre dimension avec l'ouverture d'une usine de fabrication à Lorp-Sentaraille. « Convaincu qu'il y avait un créneau pour la charcuterie traditionnelle, mon père s'est agrandi, a prospecté dans le secteur classique, la grande distribution, les marchés, l'épicerie fine... » Aujourd'hui, la charcuterie compte 31 salariés. À sa tête, un exécutif bicéphale : Serge, maître artisan, s'occupe de la production ; Jean-Luc gère le volet commercial. Entre ses assistantes commerciales, son administrateur des ventes, son responsable qualité et ses commerciaux, répartis dans tout le Sud-Ouest (Midi-Pyrénées, Aquitaine, Languedoc-Roussillon), l'entreprise, parfaitement structurée, est en mesure de faire connaître ses produits dans un vaste périmètre. Une zone qu'elle compte néanmoins élargir. « Nous sommes convaincus que la croissance passe par l'export. Avec deux autres entreprises, *Gérial Le Jambon d'Auch* (Gimont)

et *La Maison Micouleau* (Beaumont de Lomagne), nous avons créé un groupement, *So Gourmet*, pour nous développer à l'international », pointe Jean-Luc. Qui dit expansion... ne dit pas reniement de la qualité et du savoir-faire familial. « Si nous sommes passés au stade semi-industriel, nous avons gardé l'aspect artisanal, insiste le co-dirigeant. La première chose à faire est de maîtriser la croissance, les volumes et la qualité. Nous travaillons précisément nos recettes, dans un souci quotidien d'amélioration. Là où un petit artisan ne maîtrise pas tous les paramètres, n'est pas équipé pour faire du jambon ou du saucisson, nous, spécialistes du sec, avons la maîtrise et l'outil. »

■ Impliquer les salariés

Pour Vincent Schaffner, co-dirigeant de la métallerie, ferronnerie et serrurerie Schaffner (Duppigheim, Bas-Rhin), le caractère artisanal se traduit par le fait que les salariés sont investis dans le processus de A à Z, à la différence de l'industrie, où chacun a sa tâche. Fondée il y a 203 ans pour le ferrage d'animaux, l'entreprise a évolué avec son époque, se forgeant un

nom dans les escaliers – elle est derrière ceux du premier étage de la Tour Eiffel –, les charpentés, les verrières, les portails... « C'est notre père (Vincent partage la direction avec son frère Philippe) qui a développé l'entreprise, passant de 2 à 45 salariés. » Si Vincent assure l'aspect commercial/communication et son frère le côté technique et financier, les deux ont fait leurs armes comme Compagnons du Devoir. « L'évolution de l'entreprise était justifiée par le fait de nous positionner sur de gros marchés. Le métal est de plus en plus présent dans le bâtiment : il faut avoir une force de frappe par rapport aux petites entreprises artisanales », argue Vincent. Qui reconnaît que l'équilibre est délicat. « Au regard de certains grands concurrents, notre équipement est parfois obsolète. » À l'inverse, la structure de l'entreprise, dotée d'un bureau d'études interne, peut être pénalisante pour les clients particuliers. Pour autant, la métallerie Schaffner, qui ambitionne de développer l'export – elle travaille actuellement sur un gros projet à Dubaï –, jouit d'une excellente réputation grâce à son savoir-faire ancestral adapté aux exigences actuelles, sa polyvalence, son ancienneté. Elle est capable de réaliser un garde-corps pour un particulier à 1 000 € comme la verrière de la terrasse César du Ritz, à Paris (2 millions d'€). En collaboration avec des consultants, Vincent et Philippe Schaffner œuvrent toujours plus dans la responsabilisation de leurs salariés.

Marjolaine Desmartin

Jean-Marc Schaffner (au milieu), père de Vincent (à g.) et Philippe (à d.), a fait grandir l'entreprise de 2 à 45 salariés.



Création du statut d'artisan crémier-fromager et d'artisan cuisinier

Le 2 décembre 2014, la secrétaire d'État à l'Artisanat Carole Delga a annoncé que les crémiers-fromagers et les cuisiniers seront reconnus comme entreprises artisanales et pourront donc accéder au statut d'artisan.

Pour l'instant ressortissants des Chambre de Commerce et d'Industrie, ils passeront sous une double tutelle en étant affiliés aux Chambres de Métiers et de l'Artisanat.

Les crémiers-fromagers reconnus « artisans »

Les crémiers-fromagers pourront accéder au statut d'artisan, dès lors qu'ils effectuent un acte de transformation du produit : affinage, soins spécifiques apportés aux fromages, créations ou fabrications maison (ex : camembert au Calvados, Fontainebleau, Coulommiers et Brie aux noix, fromages enrobés de raisins, Brie aux truffes, Cervelles des Canuts, Fourme au vin liquoreux...). L'inscription des crémiers-fromagers au Répertoire des Métiers, comme les autres métiers de bouche relevant déjà de l'artisanat, vise à reconnaître et valoriser le savoir-faire spécifique du métier.

Cette démarche s'inscrit dans une politique plus globale de valorisation de notre artisanat de bouche, du repas gastronomique français et plus largement de l'ensemble de notre artisanat.

Les cuisiniers reconnus « artisans »

Les cuisiniers pourront également accéder au statut d'artisan. Le restaurateur qui est cuisinier, chef

d'une entreprise comptant jusqu'à 10 salariés pourra ainsi s'inscrire au Répertoire des Métiers.

Ce statut d'artisan cuisinier vise à valoriser le métier de cuisinier, sa qualification et ses compétences dans la transformation des produits. Cette démarche s'inscrit dans le cadre du dispositif global du gouvernement de soutien à la Gastronomie : le statut d'artisan-cuisinier consacre la reconnaissance d'un métier, en cuisine dans un restaurant ; la mention « fait maison » reconnaît un plat réalisé à partir de produits bruts cuisinés sur place ; et le titre de maître restaurateur valorise l'ensemble d'un établissement.

Ces nouvelles reconnaissances de l'artisanat sont un signal fort envoyé aux consommateurs et aux entreprises artisanales pour faciliter la transmission des savoirs et du geste ainsi qu'aux apprentis pour que leurs futurs métiers relèvent de l'excellence française et de la transmission des savoir-faire.

Ces mesures entreront en vigueur dans le cadre des textes d'application de la loi Artisanat, Commerce et Très Petites Entreprises, au 1^{er} trimestre 2015.

CONTACT :
Leslie Fort/Audrey Chandieux
Tél. : 04 79 69 94 20

LA CITÉ DU GOÛT ET DES SAVEURS

développe de la formation technique pour les artisans de l'alimentaire

Depuis plusieurs années, les professions alimentaires (hormis les artisans bouchers) n'ont plus de référents locaux pour organiser des formations techniques adaptées à leurs besoins. La Cité du Goût et des Saveurs lancera donc fin 2015 un catalogue de formation métiers adapté aux envies et besoins des entreprises.

En effet, un état des lieux est en cours pour savoir ce dont, vous, professionnels auriez besoin pour développer vos savoir-faire au niveau technique métier et/ou commercial. Ces formations seront accessibles aux chefs d'entreprise ainsi qu'aux salariés. Ce catalogue sera officiellement présenté au Salon de l'hôtellerie et de la restauration d'Albertville du 6 au 9 novembre 2015.

Ces formations auront lieu sur le bassin chambérien avec des intervenants experts ou MOF. Actuellement vous pouvez nous contacter pour nous faire part de vos besoins pour l'année prochaine.

CONTACT :
la Cité du Goût et des Saveurs :
Leslie Fort au 04 79 69 94 20





Dans son atelier, Clémence Nerbusson fabrique des chaussures tout à la main et personnalisables.

8 MARS : JOURNÉE DE LA FEMME

L'artisanat au féminin « plurielles »

« Où sont les femmes, avec leurs gestes pleins de charme ? », interrogeait le chanteur. « Dans l'artisanat ! », lui répond-on. Elles représentent aujourd'hui 30 % de l'emploi artisanal, soit environ 240 000 chefs d'entreprise, 490 000 salariées, 17 000 conjointes collaboratrices, et 42 000 apprenties. Sont-elles dans tous les secteurs ? Pas encore. Certains freins persistent, et nous en sommes tous responsables. Voici un état des lieux, et quelques pistes pour y remédier.

Quand Christine Spiesser, bouchère à Holtzheim (Bas-Rhin) a passé son examen de maître boucher-charcutier-traiteur, elle s'est déguisée en garçon : « Je ne voulais pas que le jury, qui savait qu'il y avait une femme, me prête une attention particulière... ». Avec son calot et son masque, ils n'ont rien vu. Ainsi, il

semblerait bien que les métiers soient sexués. « L'évolution est lente. On retrouve principalement les femmes dans les soins à la personne (coiffure, esthétique...), le textile, l'habillement, les emplois tertiaires (vente, gestion-administration...) ; tout ce qui est plus technique conserve un recrutement majoritairement masculin », observe Catherine Élie, direc-

trice des études et du développement économique à l'Institut supérieur des métiers (ISM). Ainsi, il y a 12 % de femmes parmi les salariés du bâtiment et 10 % parmi les créateurs d'entreprises, contre 53 % et 39 % dans les services. Les situations professionnelles sont liées aux choix faits en formation initiale. À quoi ces derniers sont-ils dus ?

□□□ D'abord aux stéréotypes familiaux (la famille compte pour 39 % dans le choix d'un métier¹). « *Ma mère ne voulait pas que je fasse de la mécanique* », se souvient Natacha Sénéchal, facteur-accordeur de piano à Allibaudières (Aube). Elle a donc passé un CAP et un BEP comptabilité, « *sachant que je voulais faire un métier manuel, et que je cherchais un maître d'apprentissage... J'ai dû aller jusqu'en Isère pour le trouver ! Ma formation fut aussi très difficile à dénicher : le personnel d'éducation de mon école ne connaissait pas ce métier* ».

De plus, « *un homme ou une femme qui a le goût d'aller vers l'artisanat sera encouragé à continuer dans la filière classique* », pose Christiane Robichon, présidente de l'ONG Business and professional women (BPW) France. Ainsi, Clémence Nerbusson a toujours voulu travailler de ses mains. Mais étant bonne élève, il lui a été impossible de sortir de la ligne toute tracée des études longues ! « *Il a fallu que j'aie mon premier poste dans le milieu culturel, à 22 ans, après une licence, pour que je fasse enfin ce dont j'avais envie* », déplore-t-elle. Elle passe alors un CAP de bottier-cordonnier en 2009, parfait son expérience, et lance son atelier de chaussures artisanales Fleur de Souliers en 2013 (Deux-Sèvres). Même constat du côté de Nathalie Duwel, tapissier-décorateur à Montauroux (83), qui n'avait jamais été mise en contact avec l'artisanat ; elle a découvert par



Christiane Robichon, présidente de l'ONG Business and professional women (BPW) France.

hasard, en accompagnant une classe à un Salon étudiant, qu'il existait des métiers manuels. « *Ce fut une révélation* », se souvient-elle. Sa licence validée, elle commence son apprentissage et l'entreprise Duwel voit le jour en 2006.

CMA et artisans unis contre les lieux communs

Les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) se mobilisent pour casser l'image sexuée des métiers. Car c'est bien là que le bât blesse : une enquête de 2013 indique que 90 % des chefs d'entreprise de l'artisanat sont favorables à plus de mixité



Christine Spiesser, maître boucher-charcutier-traiteur, est spécialisée dans les viandes d'excellence.

Thiébaud, son directeur. Après ce travail, des entretiens qualitatifs ont permis d'affiner le suivi des femmes en formation pour éviter les ruptures de contrat ; « *nous voulons être dans le préventif* ». Hervé Thiébaud assure par ailleurs que « *la technicité fait évoluer les mentalités* ».

Les femmes sont en moyenne payées 25 % de moins que les hommes

dans leurs professions². L'école professionnelle des métiers (EPM) de la CMA des Landes a ainsi monté trois sitcoms illustrant l'accompagnement des jeunes femmes formées aux métiers dits masculins, mis en ligne sur Facebook³. « *Nous les montrons dans les collèges, les familles. De plus, pendant les Journées portes ouvertes, nous mettons des filles dans les labos* », explique Hervé

La pénibilité ? Un faux problème, balayé d'un revers de main par Leila Ouadah (lire encadré ci-dessous) : « *Dans les services à la personne, une femme peut porter un corps de 80 kilos, alors qu'un sac d'enduit en fait 15 !* ». Il y a toujours des solutions. « *J'ai appris à affûter plus mes outils car j'ai moins de masse musculaire qu'un homme* », confirme Clémence Nerbusson.



Insertion dans le BTP

Leila Ouadah casse les barrières

Elle avait arrêté l'école à 14 ans mais a rebondi à 22. Deux CAP et un diplôme bac + 2 plus tard (entre autres), Leila crée en 2002 la SARL Leila décor. Cette expérience lui permet d'affiner trois constats, moteurs de son parcours à venir : « *le besoin de main-d'œuvre qualifiée dans le bâtiment, son image dévalorisée, et l'absence de femmes sur les chantiers* ». Action ! En 2008, l'association Dames naît ; elle apporte des solutions pour faciliter l'accès des femmes aux métiers du bâtiment : « *Nous accompagnons les structures sociales qui ont mis en place des chantiers d'insertion/école* ». Avec l'entreprise « tremplin » El Dames (2010), Leila veut « *mettre en pratique les acquis de la formation, et ainsi optimiser*

l'employabilité des femmes. Par exemple, nous venons d'apporter des encadrantes techniques aux 12 femmes formées dans différents corps de métiers sur un chantier-école ». À 48 ans, elle aimerait aujourd'hui amplifier son action en s'engageant en politique. « *Et dupliquer mon modèle économique sur le plan national !* ». C'est sûr, Leila casse les barrières, et la baraque.

CONTACT :
www.dames-batiment.fr



Nathalie Duwel, tapissier-décorateur multi-primée, a passé son CAP en candidate libre.

Communication et exemplarité

Pour accélérer le changement des mentalités, « *je préconise la communication et l'exemplarité, c'est-à-dire le développement de rôles modèles de femmes qui cassent les stéréotypes* », prône Christiane Robichon. Celles-ci doivent investir tous les niveaux de l'artisanat. On ne trouve que 12 % de femmes parmi les élus des chambres consulaires (chiffre de 2013), et ceci n'est pas sans incidence sur les orientations politiques. « *Leur présence entraîne la prise en compte de certaines problématiques : une artisan coureuse enceinte, comment est-elle remplacée temporairement ? Ces problèmes doivent être abordés* », martèle Christiane Robichon. La bouchère Christine Spiesser fait partie du comité de direction de la corporation des bouchers-charcutiers-traiteurs du Bas-Rhin. À ce titre, avec la présidente de la corporation, elles font attention « *à ce qu'une femme soit présente lors des Journées portes ouvertes, des foires-expositions ; nous avons aussi créé un livre de recettes : tout ça, c'est l'image que l'on donne* ». Marianne Heitz, cogérante de l'entreprise Nervet-Brousseau (Eure-et-



Hervé Thiébaud, directeur de l'EPM (École professionnelle des métiers) de Mont-de-Marsan, dans les Landes.



Plan pour l'entrepreneuriat au féminin État des lieux

Lancé en 2013, le « Plan pour l'entrepreneuriat au féminin » a pour objectif d'amener à 40 % le taux de femmes créatrices d'entreprise en 2017. Pascale Boistard, secrétaire d'État aux Droits des Femmes, est revenue récemment sur trois points identifiés pour y parvenir. D'abord, la sensibilisation des jeunes à l'entrepreneuriat féminin : une semaine spéciale a lieu du 9 au 14 mars (plus de 5 222 jeunes ont échangé avec des chefs d'entreprise en 2014). Concernant l'accompagnement, « *14 réseaux ont signé 7 engagements pour repenser collectivement l'accueil des créatrices* ». Enfin, elle a précisé que le nombre d'entreprises financées en 2014 par le Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF) a crû de 8 %. Ce dispositif unique combine une expertise financière et une garantie sur prêt bancaire pour créer, développer ou reprendre une entreprise sans engager de patrimoine personnel. Pascale Boistard a signé le 5 février un accord-cadre avec la Caisse des Dépôts pour insuffler une nouvelle dynamique à ce combat.



Loir), fait partie du Groupe femme de la FFB ; les réunions régulières lui permettent de se tenir au fait de l'actualité sociale et fiscale « *et d'anticiper sur notre métier ; dans le bâtiment beaucoup de femmes gèrent ces questions, qui conditionnent le développement de l'entreprise* ». Laurence Mazelier, cogérante de la SARL Coupeau (plomberie-chauffage), présidente de la FFB 28 et élue à la CMA depuis 2010 assène qu'« *il faut inviter les femmes à prendre des mandats. Avec quelques titres, on nous écoute plus facilement* ». Les femmes artisans confient en effet qu'elles ont toutes eu plus à prouver que les hommes. Mais quand c'est fait, elles sont acceptées à égalité par leurs pairs. « *En tant que fille du patron, il fallait que je sois polyvalente ; en tant que femme, j'ai dû faire les sales boulots au labo ; et après j'ai dû trouver ma place auprès de mes collègues bouchers* », liste Christine Spiesser. « *C'est très positif* », ajoute celle qui est spécialisée dans les viandes d'excellence. Maître boucher-charcutier-traiteur, seule femme en France à avoir ce titre, Christine est très épanouie dans son métier : « *J'amène le client à l'extase dans son assiette. C'est merveilleux, j'encourage toutes les femmes à faire un métier avec autant de passion que moi* ». Électricien à Fontaine-la-Guyon (Eure-et-Loir), Noëlle Charron pointe les avantages d'être une femme vis-à-vis des clients : « *ils veulent savoir à quoi je ressemble ! Je suis*



Marianne Heitz, cogérante de l'entreprise Nervet-Brousseau, fait partie du Groupe femme de la FFB.

aussi plus précise, plus à l'écoute ». Elle travaille en outre avec un réseau d'artisans qui répond ensemble à de plus gros chantiers, « *et cela fonctionne à la perfection* ». Que des hommes.

« *On ne voit pas les mêmes choses : le monde et les marchés doivent être vus à travers des yeux d'hommes et de femmes* », glisse Frédérique Clavel, fondatrice de Fédération Pionnières. La mixité, un atout pour réussir ?

Sophie de Courtivron

¹ Sondage réalisé BPW France auprès d'artisans ou salariés du secteur. ² Enquête UPA I+C, 2013. ³ À voir sur <https://www.facebook.com/petitdebat>

CONTACTS :

- www.boucherie-spiesser.fr
- www.bpw.fr
- <http://fleurdesouliers.fr>
- www.duwelinside.com
- www.nervetbrousseau.fr

Concours LES CMA TRÈS ACTIVES

Les CMA organisent toutes sortes de concours partout en France pour promouvoir les entreprises féminines. Inscrivez-vous !

CONJOINT DANS L'ENTREPRISE

Le statut en question

Une femme artisan peut être chef d'entreprise, apprentie, salariée, conjointe... Concernant ce dernier statut, trois possibilités : conjoint associé, conjoint collaborateur ou conjoint salarié. Le choix d'un statut est obligatoire depuis la loi du 2 août 2005, et il ne doit pas se faire à la légère.

« **E**ncore beaucoup de femmes n'ont pas de statut ; par ignorance, ou facilité », constate Christiane Robichon, présidente de BPW France. « 65 % connaissent leurs droits et devoirs. » C'est bien trop peu ! « La femme doit pouvoir prendre les rênes en cas de décès ou d'invalidité du dirigeant, sans une autre personne qui a la signature, les comptes seront bloqués et les salariés ne pourront pas être payés ! », pointe Laurence Mazelier, présidente du Groupe femme de la FFB d'Eure-et-Loir. « Choisir un statut, c'est acquérir des droits sociaux, professionnels et juridiques, c'est reconnaître une valeur ajoutée au travail (professionnalisation, acquisition d'une qualification, accès aux formations spécifiques et à leur prise en charge, accès à la VAE), et c'est protéger son conjoint des aléas de la vie (divorce, décès) », précise Anne de Robert de Lafrégyre, du service développement économique de la CMA de Savoie.



Laurence Mazelier, présidente du Groupe femme de la FFB d'Eure-et-Loir.

Frédéric Dautancourt, conjoint collaborateur de sa femme, qui a monté une entreprise d'import et de distribution de vins étrangers (Estate Selection), affirme que « les experts-comptables sont de bons communicants sur le sujet ; il y a un statut à expliquer et une case à cocher ». Le conjoint peut aussi se rapprocher



Frédéric Dautancourt, conjoint collaborateur : « il y a un statut à expliquer et une case à cocher ».

de son organisation professionnelle ou de sa CMA pour avoir toutes les informations en fonction de son cas particulier. « Certains viennent avec l'idée que l'autre sera conjoint collaborateur, mais se rendent compte que le statut de salarié quelques heures dans la semaine est mieux adapté aux objectifs poursuivis ; on peut aussi être amenés à conseiller à l'entreprise de changer de statut juridique et fiscal », observe Anne de Robert de Lafrégyre, qui reçoit régulièrement des couples d'entrepreneurs.

Un statut : du cousu main

Voici quelques spécificités de chaque statut. L'inscription comme conjoint collaborateur implique l'affiliation au RSI pour la couverture des risques retraite, invalidité, décès et indemnités journalières. Le conjoint collaborateur est présumé avoir reçu un mandat de l'exploitant afin d'accomplir en son nom tous les actes de gestion courante, sauf renonciation à ce mandat. « Si l'entreprise fonctionne bien, elle peut opter pour une prévoyance (maladie/retraite complémentaire) dans le cadre de la loi Madelin pour le chef d'entreprise et pour le conjoint collaborateur », souligne Martine Silvy, de la menuiserie Escaliers Bois Silvy, élue à l'UPA et à la CMA13. Le conjoint salarié a un lien de

subordination avec l'artisan. Il ne doit pas s'immiscer dans la gestion de l'entreprise. « Attention, si le conjoint salarié a la signature du compte courant de l'entreprise, en cas de rupture du contrat de travail, Pôle emploi risque de lui refuser le droit aux prestations de chômage ! Il est donc recommandé de prendre contact (fiche de renseignements à remplir) en amont du versement des cotisations, afin de clarifier la situation », mentionne Anne de Robert de Lafrégyre.



Anne de Robert de Lafrégyre, du service développement économique de la CMA de Savoie.

Le conjoint associé « est un statut qui permet d'anticiper la future transmission ». Une séparation nuira fortement au développement de l'entreprise.

De nombreuses questions sont abordées quand le conjoint doit choisir son statut... Pour un résultat cousu main.

Sophie de Courtivron

POUR ALLER PLUS LOIN :

- www.crma-rhonealpes.fr/conjoint-story.html (module de e-learning sur le statut du conjoint)
- www.pole-emploi.fr/employeur



Martine Silvy, élue à l'UPA et à la CMA13, a participé dans les années 80 à l'avènement de la loi sur les statuts.

FEMMES ENTREPRENEURS

Se lancer et se développer

Les entreprises fondées par les femmes sont aussi profitables que celles qui le sont par des hommes. Et doper la bosse de l'entrepreneuriat chez les femmes, c'est aussi booster l'emploi et la vitalité des territoires !

« **S**i les femmes créaient autant d'entreprises que les hommes, nous en aurions 100 000 de plus par an, 1 million au bout de dix ans... Bref, la question du chômage serait en partie résolue », pose, factuelle, Frédérique Clavel, fondatrice de Fédération Pionnières, qui accompagne les femmes créatrices d'entreprises. Mais « les femmes ont peur de s'investir trop et de mettre en péril leur famille, elles ont des doutes sur leurs compétences et qualités professionnelles », pointe Laurence Piganeau, directrice Expertise et production à l'APCE (Agence pour la création d'entreprises). Les réseaux d'accompagnements sont là pour y pallier.



Frédérique Clavel,
fondatrice de
Fédération
Pionnières.

Fédérations, CMA et réseaux féminins

« Il y a 12 000 fédérations de filières en France, il faut s'en approcher », conseille Agnès Bricard, présidente du cabinet d'expertise comptable Bricard, Lacroix et Associés. Ainsi Domitille Flichy, à la tête de deux boulangeries artisanales d'insertion à Paris, confie que le Syndicat de Paris lui a été « d'une aide précieuse » pour sa formation de deux mois à la création d'entreprise, et pour la négociation de son bail. « Nous avons suivi une formation CAPEA à la CMA 13, et cela nous a ouvert des droits à une subvention pour acquérir la boutique du port (AMI) », se souvient de son côté Anne Couderc, qui fabrique des sacs en toile de voiles à La

FINANCEMENT

Les solutions existantes

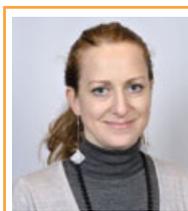
- **Prêts d'honneurs** : www.reseau-entreprendre.org; www.initiative-france.fr
- **Prêt à la création par les banques**
- **Garantie Création par BPI France (remplace le PCE)**
- **Prêts ou dons familiaux** (optimisation fiscale IR et ISF)
- **Crowdfunding**
- **Concours « créateurs »**
- **Dispositif 25 K€ crédit bancaire à moyen terme** (avec le réseau Experts-comptables en partenariat avec certains réseaux bancaires).
- **Garanties d'emprunts** : BPI France, SIAGI, SACCEF, INTERFIMO, FRANCE ACTIVE, Garanties des Collectivités Territoriales
- **Aides publiques** : www.guichet-entreprises.fr; www.aidesentreprises.fr (CMA - ISM), www.apce.com (aides); www.vosdroits.service-public.fr (ACCRES); www.emploi.gouv.fr/nacre

Source : www.agnes-bricard.com

Ciotat. Nathalie Lafoux, qui dirige une entreprise de plomberie/salles de bains à Vincennes, a été aidée par la CMA du Val-de-Marne pour valider et peaufiner son projet. « Mon conseiller m'a encouragée à emprunter et m'a mise en relation avec Val-de-Marne Actif pour l'initiative (VMAPI, représentant départemental de France Active). Je suis passée devant un jury composé de professionnels qui m'ont octroyé un prêt à taux zéro et un prêt d'honneur (12 000 €). Je suis ainsi devenue crédible auprès de mon banquier. » Par le biais de VMAPI, elle a participé - et remporté - le prix Entrepreneuriat féminin en Île-de-France dans la catégorie « métiers non traditionnellement féminins ». Outre le fait que son CA a bondi de 100 000 à 265 000 € grâce à la notoriété acquise, cette participation l'a ressourcée socialement. Elle est

de plus accompagnée par un conseiller de la CMA dans le cadre d'un suivi Nacre de Pôle emploi. L'artisan Cécile Henry (Fées de filles) a fait appel au réseau Pionnières, plus spécifiquement féminin, en Rhône-Alpes. « En période de pré-incubation, j'ai suivi les ateliers d'experts proposés. Un coach me suivait tous les mois et demi. Mon business plan tenait la route grâce à cela. » Florent Lamoureux, directeur du marché des professionnels à la Caisse d'Épargne, observe qu'« il n'y a pas plus de difficultés à trouver un financement quand on est une femme. Seule la qualité compte, le porteur de projet doit savoir répondre à toutes les questions ». À bon entendre.

Sophie de Courtivron



Domitille Flichy
a fondé en 2009
la première
boulangerie
artisanale
d'insertion,
Farinez'vous.

CONTACTS :

- lespionnieres.org
- www.actionelles.org
- www.forcefemmes.com
- www.apce.com
- www.bpifrance.fr et bpifrance-lelab.fr
- www.reseau-entreprendre.org
- www.initiative-france.fr
- www.franceactive.org
- www.myannona.com (premier site de crowdfunding dédié aux femmes qui entreprennent)

FEMMES ARTISANS

Des idées à revendre !



23 % des femmes entrepreneurs ont peur d'échouer, contre 15 % des hommes¹. Voici cinq portraits inspirants de femmes artisans qui redonnent confiance. Toutes ont au moins deux points communs : la conviction et l'altruisme. Oui, c'est possible d'entreprendre ; oui, tout est possible !

¹ Baromètre des femmes entrepreneures de la Caisse d'Épargne, édition 2014.

CÉCILE HENRY, l'inventeur

Sa devise professionnelle ?

« Y croire et ne rien lâcher. »

« Quand il a fallu acheter son premier vrai sous-vêtement à ma fille, je me suis rendu compte que l'offre était décevante sur le plan esthétique, et inadaptée morphologiquement. » C'est ce qui va amener Cécile Henry, après 20 ans d'expérience dans le marketing opérationnel et la communication commerciale,

à lancer la marque Fées de filles en 2013, à Lyon. Son concept ? La jeune fille

peut personnaliser ses sous-vêtements (bretelles, motifs, pampilles...). Le site Internet permet une visualisation à 360 degrés ; les produits sont aussi en vente directe dans dix points de vente en France, et deux à l'étranger. Cécile Henry a passé un an à préparer son projet : « J'ai fait une étude de marché sur le plan national, j'ai vu des professionnels du textile (fournisseurs, ateliers de production...), suis allée aux Salons ». Sa rencontre avec les ex-couturières de Lejaby sera déterminante. « Nous avons travaillé deux mois sur les patrons, coupes, matières, finitions... » Au fil de son parcours, l'entrepreneur n'a cessé de capitaliser sur les rencontres.

→ www.lesfeesdefilles.fr

GÉRALDINE KERDILES, un regard neuf

Sa devise professionnelle ?

« Avancer ensemble. »



Quand Géraldine vient travailler six mois en janvier 2010 dans la « boîte de papa » (Akabois, constructeur de maisons en bois dans le Finistère), c'est pour valider le Master de son ESC. Mais voilà, elle se prend au jeu : « Je ne suis jamais repartie ». « J'ai fait une étude et constaté

que notre offre ne répondait qu'à 30 % du marché », explique la jeune femme de 29 ans. En 2011, elle lance donc une gamme de maisons moins chères, pour les 70 % de primo-accédants ayant moins de 120 000 € de budget. En parallèle, elle met en place une stratégie de communication intensive. Le CA d'Akabois fait un bond de 30 % en 2011 (et chaque année suivante...). L'entreprise investit et double sa capacité de fabrication. « Quand je suis arrivée, nous étions 9 personnes et faisons 15 maisons par an. Aujourd'hui, nous sommes 20 et faisons 45 maisons par an pour un CA de 4 millions d'euros. » Akabois vient d'ouvrir une agence commerciale à Vannes, se lance dans les extensions en bois, et inaugurera sa première maison passive (sans chauffage, label de performance énergétique Passivhaus) le 5 juin. Géraldine, lauréate fin 2014 d'un des Trophées de la femme du BTP (catégorie « repreneur »), mise beaucoup sur cet habitat de qualité supérieure.

→ www.maisons-akabois.com

CARMEN COLLE, l'altruiste



Sa devise professionnelle ? « *Le respect de la personne, à tous les niveaux : le travail qu'on donne, qu'elle fait...* »

En 1987, à Lure (Haute-Saône), World Tricot est une association qui forme des femmes seules, immigrantes, réfugiées... « *La difficulté d'accéder à des formations qualifiantes pour trouver un emploi les reliait* », explique Carmen Colle, la fondatrice. L'idée ? Faire ce que les autres ne font pas : du beau. « *J'ai choisi le tricot car nous avons toutes en mémoire les gestes de la maille...* ». En 1990, World Tricot devient une SARL qui emploie une dizaine de femmes. En 2000, elles sont une centaine (14 nationalités) qui créent et fabriquent pour plus de soixante grandes maisons (Dior, Hermès...). En 2004, le CA est de 2 millions d'euros ! Et puis... patatras. En mars 2005, World Tricot découvre que Chanel a utilisé un de ses échantillons sans le signaler et fait une collection avec. « *Nous ne pouvions pas laisser passer ça. Par égard pour les femmes de l'entreprise qui donnent le meilleur d'elles-mêmes !* ». Après sept ans de procédure, Chanel est finalement condamné, mais l'entreprise a perdu ses grands clients et est liquidée en 2010. Elle renaît en 2012 (grâce à des capitaux privés), s'est diversifiée (linge de luxe...), a séduit John Galliano, et son esprit est inchangé : « *permettre à l'autre de se découvrir et de devenir libre par son travail* ».

→ www.angelebatist.com

NATHALIE LAFOUX, l'autodidacte



Sa devise professionnelle ? « *Demain est un autre jour.* »

Après plus de 15 ans de stylisme-modélisme, « *je me suis rendu compte qu'il ne fallait pas que je passe à côté de ma vie* », confie Nathalie Lafoux, 52 ans. À 40 ans, elle achète un petit appartement qu'elle rénove seule « *en m'aidant de livres et de cassettes vidéos* » : plomberie, carrelage, électricité, parquet... C'est la révélation.

Elle passe son CAP Installateur sanitaire en 2006 (Greta), reste un an salariée chez son maître de stage, et puis se lance via une société de portage salarial : « *Je faisais mes devis, factures... comme une indépendante, mais étais salariée ; cela m'a permis de voir que mon activité fonctionnait tout en dormant sur mes deux oreilles* ». Elle se met à son compte avec Les salles de bains de Nathalie, en mars 2012, à Vincennes (94). Son cœur de métier ? La réfection de salles de bains/plomberie. « *Nous sommes spécialisés dans les douches à l'italienne et travaillons beaucoup pour les personnes à mobilité réduite. J'ai un cahier des charges, travaille avec un ergothérapeute et apporte ma touche esthétique.* » Nathalie emploie quatre personnes. Son CA prévisionnel pour 2015 ? Entre 250 et 300 000 €.

ANNE COUDERC, l'idée farfelue devenue réalité

Sa devise professionnelle ? « *Ce qui est fait n'est plus à faire.* »

« *En congé maternité, je me suis amusée à faire des objets et sacs en toile de voile de bateau pour une amie qui partait faire le tour du monde* », explique Anne Couderc. Sa famille lui en demande aussi, et elle se sent encouragée à transformer le plaisir en activité professionnelle. Pas à pas, le projet grandit : Anne rejoint en 2005 une couveuse d'entreprises qui lui donne un statut professionnel pour démarcher clients et fournisseurs ; elle monte son entreprise individuelle en 2007 ; elle la transforme en 2010 en société, puisque son mari la rejoint. Les Toiles du Large compte deux salariées, couturières et vendeuses. « *Une personne en sous-traitance coupe les voiles, et dix couturières qui sont dans un ESAT (structure offrant aux travailleurs handicapés des activités professionnelles), à Marseille, travaillent pour nous.* » Dès le début, Anne a voulu intégrer des personnes handicapées, cela fait partie de l'ADN de la marque. « *Nous sommes une entreprise éthique (voiles recyclées) et solidaire. Toutes les semaines nous sommes sollicités pour aller travailler en Tunisie ou en Chine mais on ne le fera pas !* » En plus de l'atelier-boutique de la Ciotat et du site Internet, l'entreprise compte une quarantaine de distributeurs, dont une dizaine à l'étranger (Japon, États-Unis...). La force du local, et la force du sens. Pour une forte croissance à deux chiffres tous les ans.

→ www.lestoilesdularge.com



Les femmes parlent... aux femmes !

- 1 « *Faites ce que vous aimez en vous recentrant sur vous, c'est là que vous trouverez toutes les ressources pour vaincre les difficultés.* » (Nathalie Lafoux, Les salles de bains de Nathalie)
- 2 « *Avec vos associés, il faut : un socle de valeurs partagées, une même vision pour l'entreprise, être complémentaires dans vos profils, être si possible au même stade de vie qu'eux, et avoir un patrimoine équivalent.* » (Lara Pawlicz, 2Spark)
- 3 « *Il y aura toujours des gens pour vous décourager, mais il faut suivre sa route ; faites-le au bon moment, car une femme devra toujours composer plus avec sa vie privée qu'un homme.* » (Anne Couderc, Les Toiles du Large)

1
journée
avec...

... UN FROMAGER AFFINEUR

Créateur d'identi

2

CHEF D'ORCHESTRE



1

FIN STRATÈGE

Tous les matins, Frédéric Parent commence sa journée en passant dans son point de vente, situé rue des Cloutiers à La Rochelle. Après avoir vécu à Toulouse, ce Rhétais d'origine a décidé de revenir en Charente-Maritime et souhaité installer sa fromagerie, L'Epicurium, dans un quartier fréquenté par les Rochelais. Il a alors naturellement cherché un bail près du marché. Au printemps, il déménagera sa boutique dans un local de 45 m² situé sur un emplacement plus passant, toujours à proximité du marché, où il bénéficiera à la fois du trafic et d'une vraie cave de 18 m² en sous-sol pour affiner les fromages. En 2014, il a ouvert un autre magasin à Agen et étend ainsi sa présence dans le grand Sud-ouest.

© Photos DR

Alors que le magasin ouvre ses portes à 9 h 30, Frédéric Parent arrive bien plus tôt, vers 8 heures. Il fait le point avec sa collaboratrice et passe les commandes en revue, vérifie que tout est en place, donne ses indications en matière de linéaires, de constitution de plateaux ou d'affinage, etc. Les restaurateurs – L'Epicurium en compte une quarantaine parmi sa clientèle – viennent choisir leurs fromages et si besoin Frédéric Parent passe chez eux en fin de matinée. Les vendredi et samedi sont des journées exceptionnelles, en ce sens qu'elles sont entièrement dédiées à la clientèle. « *Je dois être présent, je communique sur mon nom, les clients viennent donc me voir pour des conseils ou simplement pour discuter, rigoler, bref entretenir le lien* », confie l'affineur.

Par Véronique Méot

3

HOMME DE PASSIONS

Le concept de l'Epicurium réunit les produits de son métier de fromager affineur, et sa passion pour le vin. « *Au cours des 25 années passées à Toulouse, j'ai découvert les vignobles du Languedoc-Roussillon, du coup j'ai plaisir à faire découvrir les vins qui en sont issus* », commente l'artisan dont le réseau lui permet aujourd'hui d'approvisionner le magasin. Un positionnement original qui rencontre un certain succès, puisque 20 % du chiffre d'affaires proviennent de la vente de vin. Alors qu'à La Rochelle il n'est pas difficile de trouver du Bordeaux, l'offre est plus confidentielle pour le Languedoc-Roussillon. En outre, l'artisan est là pour recommander les accords vins-fromages aux amateurs.

tés

OUVERT EN JUIN 2012, L'EPICURIUM VEND LES FROMAGES AFFINÉS DANS SES PROPRES CAVES, AINSI QUE LES VINS POUR LES ACCOMPAGNER. RENCONTRE AVEC L'ARTISAN AFFINEUR FRÉDÉRIC PARENT, ET LES MULTIPLES COSTUMES QU'IL REVÊT AU FIL DE LA JOURNÉE.

4

CRÉATEUR DE SAVEURS



Frédéric Parent s'approvisionne auprès de fermiers et producteurs de lait cru qui lui livrent « *de très beaux produits* », qu'il fait évoluer par la suite. L'affineur décide du temps de maturation d'un fromage et du moment opportun pour sa mise en vente. « *Les fromages, je leur donne une identité* », résume-t-il. Les produits sont déposés sur de la paille, couverts ou non, selon les cas, puis mûrissent pendant 3 semaines minimum ; au maximum 3 mois. Température, ventilation, hygrométrie sont surveillées avec précision. « *S'il y a trop d'humidité par exemple, on fait un peu sécher le fromage pour qu'il ne s'affine pas trop rapidement* », explique-t-il. Un peu comme un « nez » ou un œnologue, l'affineur sait ce qu'il veut obtenir, quel équilibre atteindre entre pâte et crème, l'intérieur de la pièce et l'extérieur.



5

MANAGER

Celui qui a été formé par la maison Xavier à Toulouse (avec un Meilleur ouvrier de France) dispose de deux caves réfrigérées rue des Cloutiers. Il y passe au quotidien. Dans la cave des nouveaux locaux, il n'aura plus besoin de matériel. Les murs seront simplement recouverts à la chaux. Les étagères en bois seront dressées sur le sol de tomettes. Pour un affinage 100 % naturel. L'après-midi est aussi dédié au travail administratif que l'artisan exécute soit dans son arrière-boutique, soit à son domicile. Il y consacre 1 heure à 1 h 30. Passage des commandes, traitement des factures, comptabilité, tri et classement sont alors au menu.

CONTACT :

L'Epicurium :
2 rue des Cloutiers - 17000 La Rochelle
lepcurium@orange.fr

6

COMMERÇANT AMBULANT



L'Epicurium, c'est aussi une charrette qui se déplace hors les murs pour aller à la rencontre des clients, sur les marchés, plusieurs fois par semaine. Hors saison, Stéphane, le collaborateur de Frédéric, se rend le mercredi à Sainte-Marie-de-Ré. D'avril à novembre, il est tous les jours sur l'île de Ré, qui compte de nombreux résidents à l'année. La charrette a trouvé sa clientèle. « *Il faut un peu de temps pour se faire connaître, mais nous commençons à avoir vraiment notre clientèle, y compris parmi les personnes qui ont des résidences secondaires et qui aiment à retrouver les mêmes commerçants* », raconte Stéphane. Frédéric Parent, lui, y passe lorsque son emploi du temps le lui permet !

Fondateur de CCR, Dominique Deborde a été récompensé du prix de l'innovation technologique Stars & Métiers 2014 pour sa machine à coudre les filets de pêche. Rencontre avec le capitaine d'un navire qui a le vent en poupe.



F. Marechal/Stars & Métiers

Dominique Deborde, pêcheur passionné et inventeur à la pointe de l'innovation

CCR EURL (MAYENNE)

Dans la chambre des machines...

Il a révolutionné le quotidien des marins-pêcheurs pratiquant une pêche artisanale. Curieux, intuitif, inventif, Dominique Deborde a imaginé la machine à remonter les filets de pêche, qui accroche le filet sur la corde avec les flotteurs. Si jusque-là, il fallait huit heures pour faire un filet de 50 mètres – et un bâtiment de 25 mètres de long, le montage à la main nécessitant de tirer la corde sur la moitié de la longueur du filet –, la machine permet de faire plus d'un kilomètre par jour. « Les pêcheurs peuvent monter leur filet en fonction des besoins : météo, lieu de pêche, profondeur du poisson, détaille l'artisan. Ma machine est la seule à pouvoir coudre les cordes usagées. Or les cordages représentent 70 % de la valeur du filet : la corde du bas, qui est plombée,

« Il y a deux jeunes dans l'entreprise, dont mon fils, qui a été apprenti pendant quatre ans. Il est important de former les jeunes afin que notre savoir-faire rare ne se perde pas. »

Dominique Deborde, fondateur et dirigeant de CCR

et celle du haut, souvent technique. » Mieux : la machine de Dominique Deborde améliore le rendement des pêcheurs. Lorsqu'ils atteignent les quotas imposés, ils changent rapidement de type de filet pour passer à une autre cible. « Auparavant, ils partaient à la pêche avec 25 à 30 % des filets nécessaires, n'ayant pas pu tout monter. Résultat : une perte de temps et de carburant. »

Un renouveau industriel « made in France »

C'est justement pour aider la femme d'un marin-pêcheur, lasse de monter les filets à la main, que Dominique Deborde entreprend cette aventure... S'il est électrotechnicien de formation, sa première expérience professionnelle le conduit dans une manufacture de vêtements à Fontenay-le-Comte (Vendée), où il découvre les machines à coudre industrielles. « C'est quelque chose de vraiment méconnu. On

imagine toujours des machines à pédale. En réalité, elles conjuguent mécanique, électronique, informatique, pneumatique. Il faut dix ans pour former un technicien en machines à coudre », souligne-t-il. L'artisan passe la première partie de sa carrière à commercialiser, réparer et adapter ces engins. « Un jour où j'étais en opération de maintenance à Saint-Malo, j'ai été sollicité pour améliorer un prototype de machine à monter les filets de pêche. » Pour celui qui a passé son enfance à pêcher dans les marais de Fontenay-le-Comte – et part régulièrement à l'étranger pour assouvir sa passion –, l'occasion est trop belle. « Il était déjà intéressant de découvrir qu'il y avait un besoin derrière cette idée. J'ai beaucoup travaillé sur ce projet, le développant, l'améliorant, en gardant en tête que d'un port à l'autre, les techniques de pêche pouvaient différer et qu'il fallait que la machine puisse fonctionner partout. »

Chiffres-clés

- **Création** : 2006
- **Effectif** : 6
- **Chiffre d'affaires** : 1,2 million d'euros par an
- **Production** : une quarantaine de machines à remonter les filets de pêche par an, qui représentent 40 % du CA, dont 15 % à l'export

RECHERCHE INVESTISSEMENT

Des projets au service des pêcheurs

Pour assurer sa croissance, l'entreprise est toujours en phase de recherche-investissement : Dominique Deborde s'est rapproché de l'Institut français du textile et de l'habillement, à Lyon, pour développer un fil biodégradable qui facilitera le démontage des filets. « Les pêcheurs qui réutilisent les vieilles cordes sont obligés de couper les nœuds quand les filets sont usés. Certains s'arment d'un couteau, d'autres d'un cutter, voire même d'une trancheuse à jambon ! Les coupures sont fréquentes. Nous essayons de développer une nouvelle fibre qui, exposée sur le quai une semaine ou deux, se dénoue d'elle-même », décrit le dirigeant. Autre projet en cours : une machine à démonter les filets de pêche entièrement électrique. « La machine fonctionnant avec des pneumatiques, cela oblige les clients à avoir un compresseur. Un appareil électrique résoudrait ce souci. » Nul doute que d'autres idées bouillonnent déjà dans la tête de Dominique Deborde.

Export et rayonnement international

En 2006, Dominique Deborde crée son atelier à Saint-Baudelle, en Mayenne, qu'il baptise CCR (pour « Couper, Coudre, Repasser »). L'engouement pour sa machine de trois mètres de long sur un mètre de large est immédiat. D'autant que le retour sur investissement se fait en un an à peine. Après avoir équipé la plupart des marins-pêcheurs français, CCR perce à l'international : Canada, Espagne, Portugal, Italie, Grèce, Tunisie, Algérie... L'export représente aujourd'hui 15 % du chiffre d'affaires de l'entreprise, qui s'élève à 1,2 million d'euros par an. « Avant d'exporter, je me suis renseigné sur les formalités : douane, emballage... » CRR produit une quarantaine de machines par an – elle en a vendu près de 500 en moins de dix ans –, ce qui correspond à 40 % de son chiffre d'affaires.

Innovation technologique

De petite taille, l'entreprise compte six personnes. « Ma priorité, c'est l'humain, confie son dirigeant. Puisque le



F. Maréchal / Stars & Métiers

La machine à coudre les filets de pêche accroche le filet sur la corde avec les flotteurs et simplifie considérablement le travail des pêcheurs.

métier souffre d'un manque d'attractivité, il est impératif que les salariés se sentent à l'aise et aient envie de rester. » Les machines à coudre industrielles constituent le cœur de métier de CCR. « Beaucoup de nos clients sont des sous-traitants ou de grandes marques de luxe. Nous sommes régulièrement questionnés pour répondre à des phénomènes de mode. » L'entreprise travaille actuellement, pour l'industrie du luxe, sur une machine à feutrer le tissu sur un vêtement en cours de fabrication ou fini. Dominique Deborde assure lui-même la partie recherche & développement. « Je m'appuie beaucoup sur les fournisseurs. Je profite de leur expertise, puis je recolle les spécialités pour avoir une vision globale », schématise-t-il. Ce désir d'innover, l'artisan l'a toujours eu chevillé au corps, inscrit dans son ADN. « J'aime

rentrer dans une usine, voir comment on produit et dire : vous faites comme cela, mais vous pourriez faire comme ceci. » Il était donc écrit que l'artisan reçoive un prix. En l'occurrence, le prix national Stars & Métiers 2014* catégorie « Innovation technologique », pour sa machine à remonter les filets de pêche. « Cette distinction récompense des années de travail. J'en suis très fier », conclut celui dont les lauriers sont un encouragement à aller toujours plus loin.

Marjolaine Desmartin

* Dossier présenté par la CMA de l'Aube et Banque Populaire Lorraine Champagne.

CONTACT :

CCR – ZA de la Cordrie
53 100 Saint-Baudelle
Tél. 02 43 00 06 91
www.machinesacoudrelesfilets.com



ILASU

- **Moderniser, grâce à l'innovation**, un secteur traditionnel.
- **Développer son entreprise**, ses marchés, tout en préservant « l'humain ».
- **Transmettre** son savoir-faire « rare » aux jeunes grâce à l'apprentissage.
- **S'adresser aussi bien** aux petites entreprises artisanales qu'aux grandes marques de luxe.
- **Se réinventer** au quotidien.



Entrepreneur jurassien dynamique et sportif passionné, Miguel Lopez a mis son expérience, son savoir-faire et sa passion au service du développement d'un piquet multisport flexible.

ESSMOTECH

Le sport, moteur pour innover

Après 18 ans passés au poste de metteur au point chez un équipementier automobile, Miguel Lopez a franchi le pas de l'entreprenariat en 2005 et créé un centre d'essai pour l'injection des matières plastiques, dont le cœur de métier est l'essai et la pré-série. Installé à Moirans-en-Montagne dans le Jura, Essmotech, acronyme de « essai moule technique », gère la phase amont de la production. « Nous réceptionnons des moules en acier dans lesquels nous injectons une matière plastique pour la première fois. Ce test permet au client de modifier l'outillage avant de l'envoyer en production », explique l'entrepreneur. 70 % des clients de ce centre d'essai sont moulistes, d'autres sont plasturgistes ou prestataires extérieurs. Au final, les pièces testées partent aussi bien dans l'industrie automobile que dans le secteur pharmaceutique, la domotique ou le packaging. Pour offrir des services toujours plus techniques et pointus, Miguel Lopez investit régulièrement dans des équipements de nouvelle génération : « Je

dispose de trois machines, dont une presse électrique. Je vais acquérir cette année une presse hydraulique pour garantir plus de stabilité en termes de process ».

Le plaisir de créer

Passionné de motocross, Miguel Lopez s'est lancé en 2013 dans le développement d'un produit qui lui a valu le prix départemental Stars & Métiers en innovation technologique. Une diversification étonnante que ce sportif de 45 ans explique simplement : « Je pratique le motocross depuis 20 ans. Partant du constat que les piquets en acacia qui balisent les circuits blessent les pilotes, j'ai eu l'idée de sortir un objet flexible en thermoplastique, qui se couche et reprend sa forme initiale sans se casser ». 100 % jurassien, comme se plaît à le souligner son créateur, le stake EMT ou « piquet multisport » a été mis au point par Essmotech. « J'ai réalisé des études de matière, de colorant et de résistance aux chocs. La fabrication est désormais externalisée. » Décliné en 2 tailles et

6 couleurs, le stake (piquet) est composé d'un pic en polyamide très résistant sur lequel vient se clipser une lame en polypropylène souple. Fin 2014, Essmotech avait vendu 25 000 de ces piquets (qui se transforment également en supports publicitaires) à des associations et à des clubs sportifs afin de sécuriser des compétitions en France et à l'étranger. « Le stake aide à faire connaître mon entreprise mais ne l'a pas encore dynamisée, mon chiffre d'affaires a augmenté de 3 % l'année de démarrage. C'est davantage un plaisir et une envie de sécuriser les pistes et les sportifs. » Satisfait de voir le stake EMT sur site, Miguel Lopez n'entend pas s'arrêter là : « Dès que mon outillage sera amorti, je ferai évoluer l'objet. » En attendant, il travaille sur d'autres produits, toujours dans le milieu de la moto, dont il prévoit la finalisation fin 2015.

Isabelle Flayeux

CONTACT :
www.essais-moules-injection.com

Dossier



Impliquer ses salariés pour pérenniser sa société

Moteur du développement et de la longévité des entreprises artisanales, les salariés sont un ingrédient essentiel de leur réussite. Au-delà des conditions de travail, différents dispositifs, combinés à des gestes simples au quotidien, contribuent au bien-être et à la motivation des équipes. Parce que manager est un métier, les dirigeants rivalisent d'ingéniosité pour séduire et fidéliser leurs salariés en suivant leur instinct ou en se faisant accompagner. Voici quelques modèles à suivre. □□□

Dossier réalisé par Isabelle Flayeux

GESTION DU CAPITAL HUMAIN

Motivez et fidélisez vos salariés

Communiquer, former, responsabiliser, soigner l'ambiance et les conditions de travail sont autant de facteurs clés pour répondre à la problématique de l'implication des salariés. Exemples à suivre.

Chez Bati'Dome à Besançon (25), Maryline et Laurent Hamel Côte construisent depuis 2013 des maisons rondes en bois qui tournent avec le soleil. Un concept original pour une gestion des ressources humaines qui l'est tout autant. « Nous avons embauché deux de nos enfants et leurs copains, tous de formations techniques proches du bois. Âgés de 21 à 25 ans, ils ne trouvaient pas d'emploi », explique le cogérant. Un mode de recrutement gage de cohésion selon ce couple de quinquagénaires qui prépare l'avenir et évoque déjà la transmission. « Nous donnons la capacité à nos salariés de reprendre la structure en les informant régulièrement de

la situation comptable, des commandes clients... Le but est de les intéresser et de les associer sans rien cacher. » Un pied dans le concret, les jeunes s'impliquent, leur famille aussi. « Les parents de nos employés achètent et prêtent du matériel. C'est une manière de donner un coup de pouce pour que l'entreprise progresse et devienne solide en sachant que, dès que nous le pourrons, nous envisageons de distribuer des primes à l'équipe. » Fin janvier, les dirigeants ont convié les salariés et leur famille à une présentation conviviale des réalisations et des projets de la société, une « première » qu'ils entendent bien renouveler. « Tant que les parents s'impliquent de cette façon, c'est logique que nous les



Victor Debil-Caux, de IEGC, la motivation passe par la responsabilisation.

tenions informés de la vie de la société », confie Maryline Hamel Côte, qui envisage également de programmer une journée sportive placée sous le signe de « la compétition en dehors du cadre de travail. L'ambiance ensuite ne pourra qu'être meilleure ».

Petites attentions et responsabilisation

Sur les chantiers, les dirigeants bisontins chouchoutent aussi leur équipe en apportant café et douceurs. Quand les kilomètres les éloignent de leur domicile,



les quatre salariés sont logés dans des gîtes et disposent d'un véhicule particulier pour sortir le soir ou rentrer plus vite en week-end en laissant sur place la fourgonnette. « Quand ils partent pour trois semaines ou davantage, nous avons convenu qu'ils pouvaient revenir le mercredi soir, et profiter d'un week-end de quatre jours, s'ils avaient fini leur travail et atteint leur quota d'heures obligatoires », souligne Laurent Hamel Côte.

Lauréat national Stars & Métiers 2012, catégorie management des ressources humaines, Victor Debil-Caux refuse tous chantiers à Paris ou à plus d'une heure de route de Beauvais (66) pour éviter les journées à rallonge et favoriser le bien-être de ses 36 salariés. Au-delà de la mise en place d'une mutuelle de très bonne qualité, le jeune entrepreneur de 32 ans, qui dirige IEGC (Installation de solutions de génie climatique) depuis 2008, estime que la motivation passe également par la responsabilisation : « Mes ouvriers font eux-

« Pouvoir conserver ses salariés est un bénéfice. Cela évite à l'artisan de recruter et de former à nouveau, tout en lui permettant de se développer sereinement avec des personnes qu'il connaît. »

Stéphanie Hill, Deux voix conseil RH



Employés et patrons... ensemble sur la même branche! (Ici, la jeune équipe de copains de Bati'Dome, et Laurent Hamel Côte, le patron).

mêmes leurs commandes de matériel et sont tous formés de manière à être polyvalents. Comme ils sont capables de suivre une mission de A à Z, ils s'investissent davantage au niveau de l'avancement général et de la rentabilité des chantiers ».

Les enjeux de la formation

Adepte de la formation, Patricia Cozzone a créé Fleur de Lys en 2007, une société de services à la personne intervenant à Toulon et dans son agglomération. Un challenge pour cette ancienne aide-soignante : « Manager une équipe est un vrai métier. J'ai dû apprendre à me familiariser aux techniques de recrutement et de management. Je suis actuellement dans une démarche de VAE pour valider mes acquis en tant que directrice mais aussi pour donner l'exemple ». En 2014, quinze de ses 36 salariés sont entrés en formation. « Tous les ans, je demande à chacun de se positionner sur des propositions de formations. Acquérir des compétences permet de se sentir bien à son



Patricia Cozzone, directrice de Fleur de Lys, a envoyé près de la moitié de ses salariés en formation en 2014.

poste, tout le monde y trouve son compte. Moi, parce que les clients sont satisfaits et que les accidents diminuent ; les salariés, parce qu'ils sont plus à l'aise avec les bénéficiaires. Ils se sentent considérés et sont davantage motivés. » Un grand pas vers la fidélisation. Pour les professionnels de la chambre de métiers et de l'ar-

tisanat (CMA) de l'Aveyron, « les ressources humaines sont pour toutes les entreprises une richesse à faire fructifier, et plus encore dans les petites entreprises où chaque personne compte ». En complément de l'offre de formations qu'elle développe depuis une dizaine d'années sur ce thème, la CMA organise avec des partenaires des ateliers RH décentralisés, parmi lesquels « Attirer, motiver et fidéliser les salariés ». « Nous expliquons aux artisans comment recruter efficacement, réussir l'intégration et fidéliser les salariés. Ces rencontres per-

mettent aussi de présenter ce que nous pouvons apporter en matière de conseils individuels et d'accompagnement autour de la gestion des RH », explique Aziz Ahmmout, chargé de mission RH à la CMA 12. Parallèlement aux ateliers, la CMA propose des



Aziz Ahmmout, chargé de mission RH à la CMA de l'Aveyron, propose notamment des entretiens individuels et des visites en entreprise pour faire le point.

A VIS D'EXPERT

Stéphanie Hill, consultante chez Deux voix conseil RH

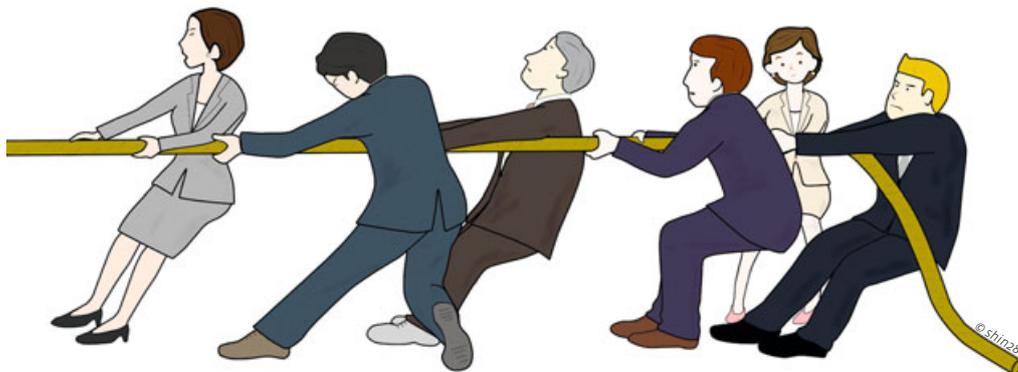
10 pistes pour agir sur la motivation des salariés et les fidéliser



- Favoriser la communication (régulièrement et au cours de temps d'échanges particuliers comme l'entretien professionnel)
- Faire participer à certaines prises de décisions, donner du sens aux actions
- Valoriser les compétences, assurer des retours constructifs sur le travail réalisé
- Déléguer, diversifier les missions pour favoriser la montée en compétences et l'apprentissage
- Renforcer la cohésion d'équipe et améliorer le partage d'expériences
- Installer un rapport de confiance
- Offrir des formations adaptées
- Optimiser les conditions de travail
- Instaurer une bonne ambiance au travail
- Agir sur la rémunération (primes, titres restaurant, services annexes...)

□□□ entretiens individuels et des visites en entreprise pour faire le point sur la situation et définir un plan d'actions visant à améliorer certaines pratiques.

À la tête d'Aquaniman (fabrication d'aquariums haut de gamme), au Pradet (83), Stéphanie Bothorel a suivi une formation management à la CMA du Var. Une approche qu'elle a jugée bénéfique : « J'ai découvert qu'il existe plusieurs façons de parler aux employés pour faire passer des messages plus facilement, tout comme il existe différents types de management. À moi de m'adapter en fonction des situations ». À Cogolin (83), Daniel Rigotti gère une fabrique de tampons, anches et outils pour instruments à vent qui emploie 15 personnes. À l'issue de la même formation, il a mis en place une prime d'intéressement. « J'ai étudié les méthodes



Couverture santé

Généralisation de la complémentaire santé

La loi sur la sécurisation de l'emploi de juin 2013 impose aux employeurs, d'ici le 1^{er} janvier 2016, d'assurer aux salariés, qui n'en bénéficient pas déjà, une couverture collective minimale des frais de santé (ticket modérateur, forfait journalier hospitalier, soins dentaires, forfait optique...). L'employeur doit en financer la moitié du coût, quelle que soit la taille de l'entreprise.

Source : www.service-public.fr

de gratification dès 2004. « Dès que l'entreprise dégage des bénéfices, je distribue une prime à mes 15 salariés pour les récompenser et les motiver. Nous avons aussi mis en place un plan d'épargne entreprise (PEE). »

être conseillé. « On ne manage pas de la même façon 15 personnes que 7. Je me suis entouré d'un coach pour réaligner les messages et instaurer une stratégie de communication. » Johann Lebeau prend alors le parti de tout dire à ses salariés : « Pour éviter les non-dits et couper court aux ragots, je leur parle de ce que je fais tous les jours et qu'ils ne voient pas forcément ». Au-delà des entretiens annuels, que le charpentier estime très performants dans le sens où « ils servent à l'évolution du personnel, à évoquer les besoins en formation et à connaître leurs souhaits d'évolution ou non », il a instauré plusieurs temps forts dans l'année dans une logique de transparence. Une fois par mois, il rencontre le délégué du personnel et les cinq chefs d'équipe, qu'il considère comme une équipe rapprochée et des relais d'information. Chaque année, l'équipe L2C quitte l'entreprise une journée pour faire le point sur les aspects comptables, mais pas uniquement.

IL A DIT

« L'actionnariat salarié peut être expérimenté par le dirigeant d'entreprise pour développer sa compétitivité, mobiliser, fidéliser et augmenter l'implication et la motivation des salariés. »

Benjamin Houessou, chargé d'études à la CMA 41

Source : blog.innovation-artisanat.fr

« J'expose les projets ainsi que ma vision de l'entreprise à moyen terme pour qu'ils se projettent, comprennent où je veux aller et réfléchissent à leur avenir au sein de L2C. C'est l'occasion de confronter les avis et de prendre des décisions ensemble. À titre d'exemple, cela s'est traduit l'année dernière, suite à la réforme sur la mutuelle, par une hausse des prises en charge. » Dans cette logique de management participatif, Johann Lebeau a instauré, en concertation avec ses collaborateurs, un système de commissionnement. « En contact direct avec les clients, ils sont les meilleurs ambassadeurs de la société et perçoivent une commission sur les chantiers qu'ils rapportent. »



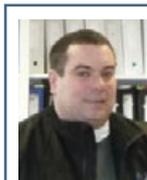
Grâce à la formation management qu'elle a suivie à la CMA du Var, Stéphanie Bothorel,

(d'Aquaniman) a notamment découvert « qu'il existe plusieurs façons de parler aux employés pour faire passer des messages plus facilement... ».

de motivation des salariés. Je me suis ensuite rapproché de ma comptable pour voir comment les responsabiliser si l'entreprise marche bien. » Marc Valentin, dirigeant de la société de couverture et de charpente, Les Artisans Couvreur de Champagne, qu'il a créée en 1998 à Lusigny-sur-Barse (10), est entré dans la même logique

Un management transparent et participatif

Depuis 2012, les salariés de L2C à Veigné (37) bénéficient d'un plan d'épargne pour la retraite collectif (PERCO) et se partagent 20 % du bénéfice de l'entreprise de couverture-charpente. Reprise en 2009 par Johann Lebeau, L2C se développe rapidement et double son effectif en deux ans. Le dirigeant fait alors appel à un consultant pour analyser la situation et



Johann Lebeau
À la tête de L2C, s'est entouré d'un coach pour développer sa stratégie de communication.

Parcours professionnel

L'entretien professionnel

La loi du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle généralise l'entretien professionnel dans toutes les entreprises (sans condition d'effectif) et pour tout salarié (sans condition d'ancienneté). Obligatoire tous les 2 ans, et après une longue période d'absence (maternité, congé parental, longue maladie...), l'entretien professionnel étudie les perspectives du salarié, et s'accompagne tous les 6 ans d'ancienneté dans l'entreprise d'un bilan du parcours professionnel.

Salon Habitat et jardin 2015

La CMA de la Savoie, Présidente d'Honneur

La 29^e édition du Salon habitat et jardin, du 10 au 13 avril, était placée sous la Présidence d'Honneur de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Savoie.

Le thème du Salon cette année étant l'eau source de confort dans l'habitat, nous avons organisé autour de notre stand un espace de 250 m² dédié à la salle de bains, aux métiers qui s'y rapportent et à leur formation. Sans oublier de faire le lien avec les grands enjeux que sont la préservation de la ressource en eau d'une part et l'aménagement de salle de bains pour répondre au handicap d'autre part.

Parmi les animations proposées sur cet espace, les démonstrations de carrelage et mosaïque des jeunes du CFA du bâtiment ont été particulièrement appréciées.

De même l'exposition pédagogique du CISALB « la salle de bains », consacrée au lac du Bourget et à la qualité de l'eau a permis aux grands et petits de mieux comprendre le rôle et la place de l'eau dans notre territoire.

Plusieurs temps forts ont rythmé la vie de notre espace. La CAPEB a ainsi animé des conférences sur le thème de l'assainissement autonome, de l'étanchéité et des travaux d'accessibilité. Enfin nous avons officiellement lancé, à l'occasion du Salon, la charte des artisans commerçants engagés pour le développement durable de Chambéry, une initiative dont la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Savoie est partenaire et qui vise



à mettre à l'honneur les professionnels chambériens économes ou innovants sur les questions d'énergie ou d'eau.

CONTACT :

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

2015, TOUS LES ESPOIRS SONT PERMIS...

Depuis l'arrivée, en novembre dernier, du technicien croate Ivica Obrvan, le CSH semble avoir retrouvé une régularité certaine. En effet sur la 2^e partie de saison et malgré la défaite à Paris, les Chambériens ont convaincu en s'imposant sur Nantes, Sélestat ou Saint-Raphaël. Ils poursuivent leur chemin en Coupe de France et se disputent âprement, en haut du championnat, les places européennes. Au Phare, les spectateurs répondent plus que présent, la billetterie affiche un remplissage de plus de 83% de moyenne et l'ambiance rappelle celle des plus grandes heures du CSH...

En début d'année c'était également la période des prolongations de contrats. Dans une situation délicate avec 9 joueurs en fin de contrat en juin prochain, le CSH a su convaincre pour conserver l'intégralité de son effectif. Ainsi, Damir Bicanic, Pierre Paturel, Marko Panic, Rémi Feutrier et Edin Basic ont résigné au CSH et 3 jeunes joueurs prometteurs, issus de la formation chambérienne ont signé leur 1^{er} contrat professionnel : Queido Traore, Alexandre Tritta et Melvyn Richardson, fils de son père et courtoisé par de nombreux clubs !



En dehors des terrains, le CSH s'est associé au STAC (Service de Transports de l'Agglomération chambérienne) dans un projet d'envergure, la réalisation d'un court-métrage citoyen pour lutter contre le phénomène de caillassage des bus. Par

l'intermédiaire d'un autre partenariat avec l'Espace Malraux et Radiance Groupe Humanis, le CSH se retrouve également présent dans le domaine de la culture et a invité ses partenaires à assister à une conférence sur les relations humaines qui mettra en scène une rencontre entre sportif, comédien et chef d'entreprise ! Et le CSH, toujours plus près de son public, organisera 3 rallyes citoyens pour les jeunes élèves savoyards dans les communes de Chambéry, Annecy et

Saint-Jean-de-Maurienne.

Une fin de saison exaltante se prépare, ne la manquez pas !

CONTACT :

Noémie Catalan, Chargée de communication et d'événement
Tél : 04 79 70 60 55 / Fax : 04 79 33 09 01
688 avenue des Follaz, 73000 Chambéry



VOTRE AGENDA MARS-AVRIL 2015

Fiscal

- Artisans en société passible de l'IS : télépaiement pour le **15 mars**, sous peine de majoration de 10 %, de l'acompte d'impôt sur les sociétés venu à échéance le 20 février.
- Déclaration des bénéfices de 2014 pour les artisans en nom propre ou en société, à adresser au centre des impôts pour le **30 avril** (ce délai est repoussé en général à début mai).

Social

- Pour les artisans n'ayant pas plus de neuf salariés et payant les cotisations mensuellement, versement à l'Urssaf, pour le **15 mars**, des cotisations sur les salaires de février. Versement identique, dans tous les cas, pour les artisans de plus de neuf salariés.
- Artisans non salariés : prélèvement mensuel par l'organisme conventionné, le **5 de chaque mois**, des cotisations provisionnelles 2015 de maladie, d'allocations familiales, de CSG et CRDS et de retraite (sauf option pour un prélèvement le 20 du mois).
- Pour les artisans n'ayant pas plus de 9 salariés, versement à l'Urssaf pour le **15 avril** des cotisations sur les salaires du 1^{er} trimestre 2015 ou sur les salaires de mars, selon la périodicité de paiement choisie. Pour les employeurs de plus de 9 salariés, versement des cotisations sur les salaires de mars dans tous les cas.

■ RAPPEL : AIDE À L'APPRENTISSAGE

Une nouvelle aide à l'apprentissage a été mise en place pour les employeurs qui recrutent ou ont recruté un premier apprenti ou un apprenti supplémentaire depuis le 1^{er} juillet 2014. Cette aide, versée par les régions, s'élève au minimum à 1 000 € et peut se cumuler avec la prime à l'apprentissage de 1 000 € également accordée aux entreprises de moins de onze salariés.

CENTRES DE GESTION AGRÉÉS

Avantages en baisse

De très nombreux artisans individuels sont adhérents d'un centre de gestion agréé, ce qui leur permet de bénéficier, notamment, de plusieurs avantages fiscaux. Or, ces avantages sont réduits par la loi de finances pour 2015.



Les adhérents des centres de gestion agréés (CGA) doivent s'engager à fournir tous les éléments permettant d'établir une comptabilité sincère et d'accepter les règlements par chèque, en échange de quoi ils ont droit à un avantage fiscal important : à la différence des non-adhérents, leur bénéfice professionnel n'est pas majoré de 25 % pour le calcul de l'impôt sur le revenu. Cette prérogative essentielle est maintenue par la loi de finances en 2015. En revanche, cette même loi a réduit d'autres avantages fiscaux dont les adhérents bénéficiaient jusque-là, en 2015 et pour 2016.

Une fiscalité de droit commun

Aujourd'hui encore, le salaire du conjoint de l'exploitant individuel adhérent à un CGA est intégralement déductible du bénéfice imposable, alors que la déduction du salaire du conjoint de l'exploitant non adhérent est limitée à 13 800 € lorsque les époux sont mariés sous un régime de communauté ou de participation aux acquêts. À compter du 1^{er} janvier 2016, le salaire du conjoint de l'adhérent ne sera plus déductible intégralement des béné-

fices, mais dans une limite annuelle qui sera relevée de 13 800 € à 17 500 €.

Autre changement, les adhérents qui s'inscrivent pour la première fois dans un centre de gestion agréé ont droit à une réduction d'impôt de 915 € pour leurs frais d'adhésion et de comptabilité, si leur chiffre d'affaires ne dépasse pas celui des micro-entreprises. Cette réduction d'impôt sera supprimée à compter de l'imposition des revenus de 2016. En contrepartie, les frais de tenue de comptabilité et d'adhésion constitueront des charges déductibles du résultat.

Dernière restriction, enfin, concernant les adhérents qui bénéficiaient d'un délai de reprise réduit à deux ans, au lieu de trois ans normalement. En pratique, ce délai correspond au temps imparti à l'administration pour procéder à des rectifications sur les déclarations fiscales (bénéfices et TVA). La loi de finances pour 2015 supprime cette réduction de délai : les adhérents sont donc désormais soumis au délai de reprise de droit commun, soit trois ans. Cette mesure s'applique aux délais de reprise expirés depuis le 1^{er} janvier 2015.



RETRAITE

DE NOUVELLES MESURES

Plusieurs dispositions sont entrées en vigueur récemment en matière de retraite. Parmi les plus importantes, l'une concerne la retraite des apprentis, avec la prise en compte de la période d'apprentissage, et l'autre la retraite progressive des salariés et des non-salariés.

La loi du 20 janvier 2014 garantissant l'avenir et la justice du système de retraites a prévu de reconnaître les années d'apprentissage pour les droits à la retraite. Le décret permettant la mise en œuvre de cette mesure est paru au *Journal officiel* du 17 décembre 2014.

Ainsi, ce décret permet aux apprentis de valider autant de trimestres de retraite que de trimestres d'apprentissage. Aujourd'hui, en effet, les apprentis valident souvent moins de quatre trimestres au titre de la retraite, parfois même un seul trimestre par année d'apprentissage. Désormais, c'est la totalité de la période passée en apprentissage qui leur permettra de valider des trimestres. Cette mesure entre en vigueur de façon rétroactive pour les périodes d'apprentissage à compter du 1^{er} janvier 2014. À noter, pour les employeurs d'apprentis bénéficiant d'exonérations de cotisations, le décret précise aussi les modalités de calcul de la compensation due par l'État aux régimes d'assurance vieillesse. Par ailleurs, le gouvernement va permettre aux assurés ayant effectué des périodes d'apprentissage avant 2014 de racheter les trimestres non validés à un tarif préférentiel.



©AMATHIEU - Fotolia

Retraite progressive

On sait que la retraite progressive permet à un assuré de percevoir, à partir de 60 ans, une partie de sa pension de retraite tout en exerçant son activité salariée ou non-salariée à temps partiel.

Ce dispositif a été revu à compter du 18 décembre 2014 pour la retraite de base du régime général des salariés et pour celle du RSI (commerçants et artisans). Pour accéder à ce dispositif, les assurés doivent notamment disposer de 150 trimestres, comptabilisés dans tous les régimes de retraite. Les salariés doivent être à temps partiel pour au moins 14 heures hebdomadaires et les non-salariés doivent réduire leurs revenus d'au moins 40 % (décret du 16 décembre 2014).

■ ZONES PRIORITAIRES

Plusieurs dispositifs fiscaux dans les zones prioritaires ont été reconduits par la seconde loi de finances rectificative pour 2014. Notamment :

- jusqu'au 31 décembre 2015, le régime d'exonération sur les bénéficiaires pour les entreprises créées ou reprises dans les zones de revitalisation rurale (ZRR) ;
- jusqu'au 31 décembre 2020, l'exonération des bénéficiaires dans les zones franches urbaines (avec toutefois une réduction de l'avantage fiscal pour les activités créées depuis le 1^{er} janvier 2015) ;
- pour trois ans, l'exonération sur les bénéficiaires dans les bassins d'emploi à redynamiser (BER). Dans ces derniers territoires, est également reconduite l'exonération de taxe foncière, de contribution foncière des entreprises (CFE) et de cotisations sociales patronales ; Par ailleurs, de nouvelles exonérations de taxe foncière et de CFE sont instituées pour les petites entreprises de moins de dix salariés dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville.

■ COTISATIONS D'ALLOCATIONS FAMILIALES

Depuis le 1^{er} janvier 2015, le taux de la cotisation d'allocations familiales des travailleurs indépendants non agricoles est modulé en fonction des revenus. En pratique, le taux de la cotisation est :

- de 2,15 % pour ceux dont les revenus sont inférieurs ou égaux à 110 % du plafond annuel de la Sécurité sociale ;
- compris entre 2,15 % et 5,25 % pour ceux dont les revenus sont compris entre 110 % et 140 % de ce plafond (le taux est progressif entre ces deux limites) ;
- de 5,25 % (sans réduction) pour ceux dont les revenus sont supérieurs à 140 % de ce plafond.

ARTISANS ET COMMERÇANTS

Création de l'accompagnement au départ à la retraite (ADR)

Le RSI a mis en place un accompagnement au départ à la retraite (ADR) des artisans et commerçants, qui se substitue à l'indemnité de départ (IDD) et prend mieux en compte la situation individuelle des demandeurs.

La loi de finances pour 2015 a supprimé le dispositif de l'IDD à la retraite des artisans et commerçants. Il est remplacé depuis le mois de janvier 2015 par l'ADR, une aide financière attribuée par la commission d'action sanitaire et sociale de la caisse régionale du RSI, dans la limite des budgets disponibles, aux personnes remplissant les critères d'éligibilité. Elle a pour objet d'accompagner les travailleurs indépendants en fin de carrière se trouvant en difficulté financière. Son montant variera, selon les revenus de l'assuré, entre 7 500 € et 10 000 €. L'ADR doit ainsi permettre que la transmission des entreprises indépendantes se fasse dans de meilleures conditions.

CONTACT :

www.rsi.fr (Retraite & prévoyance)

Vous souhaitez des informations et des conseils

- statut des conjoints
- choix d'un contrat d'assurance complémentaire ou de prévoyance
- aides possibles dans les situations d'incapacité au métier ou d'inaptitude au travail
- dispositifs d'aide aux entreprises en difficultés financières

Vous êtes dans une situation difficile, « inhabituelle » : AYEZ LE BON RÉFLEXE !

CONTACTEZ AU SERVICE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE :
Anne de Robert De Lafregeyre - Tél. : 04 79 69 94 16
Courriel : a.de-robert.de-lafregeyre@cma-savoie.fr

Vous empruntez ?

Pensez à souscrire une assurance garantissant l'incapacité temporaire.

En cas d'arrêt de travail prolongé (maladie, accident) vos échéances pourront après un délai être prises en charge par l'assurance.

Bon à savoir

Avant 40 ans, assurer individuellement la couverture d'un prêt contre le risque invalidité décès, est souvent moins cher que le contrat de groupe proposé par la banque. Il est possible de négocier avec le banquier l'autorisation de souscrire à titre personnel, un contrat de prévoyance, sous réserve qu'il apporte des garanties de couverture des échéances de remboursement de prêt et l'intégralité du capital emprunté en cas d'invalidité absolue et définitive ou de décès.

L'accompagnement au Départ à la Retraite (ADR)

des artisans et commerçants se substitue à l'indemnité de départ. Cette aide à caractère social est attribuée sur demande de l'assuré, accompagnée d'une description des difficultés rencontrées et sous réserve de remplir certaines conditions par la commission d'actions sociales de la caisse du RSI des Alpes. Les assurés à jour de leurs cotisations font la demande dans les douze mois suivant le départ à la retraite. Les assurés n'étant pas à jour de leurs cotisations font la demande dans les six mois précédant le départ à la retraite. Elle est compatible avec la reprise d'une activité professionnelle dans le cadre du cumul emploi-retraite. Son montant est de 10 000 €.

Le Calcul des Indemnités journalières dues aux travailleurs indépendants est révisé

Les indemnités journalières maladie et maternité versées par le RSI peuvent être nulles si le revenu ayant servi au calcul des cotisations maladies est inférieur à un montant équivalent à 10 % du plafond annuel moyen de la sécurité sociale (3 804 euros en 2015).

Cette mesure concerne aussi les auto-entrepreneurs.

Décret n° 2015-101 du 2 février 2015

Déclarations des revenus au RSI : un pas vers la dématérialisation

Depuis le 1^{er} janvier 2015 lorsque le dernier revenu d'activité connu est supérieur à 50 % du plafond annuel de la sécurité sociale* en vigueur au 1^{er} janvier de l'année civile en cours (19 020 euros pour l'année 2015), l'artisan est tenu d'effectuer par voie dématérialisée (www.net-entreprises.fr) sa déclaration de revenus nécessaire au calcul de ses cotisations sociales et le paiement de ses cotisations sociales au RSI.

*En cas de période d'affiliation inférieure à une année, cette valeur est réduite au prorata de la durée d'affiliation. Décret n° 2014-1637 du 26 décembre 2014



Bâtiment

Performance Bois, la plateforme pour se former, partager, innover et développer

Vendredi 23 janvier Performance Bois, une plateforme de services et de ressources innovantes à destination de tous les intervenants de la construction avec le bois, a présenté et lancé ses premiers outils et ses premiers services.

La plateforme développe 4 espaces :

- Un espace démonstrateurs échelle 1, présentant les 5 typologies de bâtiments (logement collectif mixte bois-béton, la réhabilitation, le logement individuel bois ou la toiture terrasse) ;
- Un atelier, permettant la formation aux gestes de mise en œuvre et l'expérimentation sur des supports à taille réelle ;
- Un espace retours d'expérience, valorisant des analyses de bâtiments réalisées avec du bois, au travers de données architecturales, techniques, économiques ou encore de programmation et organisationnelle ;
- Un espace formation.

D'ores et déjà, des démonstrateurs échelle 1 sont à disposition des professionnels et des organismes de formation.



Les autres espaces seront progressivement opérationnels courant 2015.

Ces démonstrateurs vous permettent :

- de découvrir des solutions constructives,
- de trouver une base de réflexion sur les points singuliers d'un bâtiment,
- de vous renseigner sur les produits divers existants
- d'accéder à des informations sur des constructions réalisées sur le territoire des Savoie.

Pratique pour savoir si un choix technique et les produits envisagés sur un chantier sont pertinents !

Performance Bois est un projet, piloté par des professionnels et experts régionaux, porté par le Pôle Excellence Bois des pays de Savoie.

Performance Bois est installé dans un bâtiment dédié sur le même site que le Pôle Excellence Bois des pays de Savoie, à Rumilly.

CONTACT :

Nicolas Rosset au 06 46 11 74 15,
contact@performancebois.fr
<http://www.performancebois.fr>
715 route de Saint-Felix
ZA Rumilly Sud - 74150 Rumilly

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

Soyez PRO ACTIFS !

Vous avez l'habitude d'anticiper sur les événements, ne laissez pas celui-ci vous échapper ; il touche le moteur de votre entreprise, vos collaborateurs. La Loi du 14 juin 2013 institue à compter du 1^{er} janvier 2016 une couverture complémentaire frais de santé obligatoire pour tous les salariés. Pour mieux comprendre la généralisation de la complémentaire santé et ses impacts sur votre entreprise, voici les 5 principes clés à retenir :

1 À qui s'adresse cette loi ? La généralisation de la complémentaire santé s'applique à toutes les entreprises et tous les salariés.

2 Quelles prestations sont garanties aux salariés ? L'article 1 de la loi impose la mise en place d'un socle de garanties

minimales permettant aux salariés de couvrir leurs frais de santé sur les postes les plus importants.

3 quelles sont les étapes à connaître ? La loi ouvre certaines négociations au sein des branches professionnelles et des entreprises d'ici janvier 2016.

4 Quel coût et avantages pour l'entreprise ? L'entreprise est tenue de participer au financement de la complémentaire santé de ses salariés, à hauteur de 50% de la cotisation.

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

5 Pourquoi mettre en place dès maintenant une complémentaire santé dans

votre entreprise ?

Être à l'initiative plutôt que subir vous permettra de transformer une contrainte en avantage, en personnalisant le contrat aux besoins de vos salariés.

Valoriser votre image d'employeur, attirer et fidéliser ses collaborateurs, donner du pouvoir d'achat à ses salariés, utiliser les avantages fiscaux au bénéfice de son entreprise et de ses salariés.

CONTACTS :

- Chambéry : 04 79 75 13 12 ; 04 79 96 81 57
 - Albertville : 04 79 37 79 71
 - Aix les Bains : 04 79 35 21 81
 - Saint Jean de Maurienne : 04 79 59 90 49
- Conseillers des professionnels :
Éric Begne au 06 08 18 24 27 et
Cyril Makhouloufi au 06 76 72 87 60



■ L'INNOVATION, AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DES TPE/PME

Le Baromètre Innovation IFOP-CSTB révèle que l'innovation occupe une place centrale dans la stratégie des TPE/PME du bâtiment. En effet, « 34 % des entreprises interrogées déclarent avoir mis au point des innovations au cours des deux dernières années et 61 % affirment leur intention d'innover au cours des 3 prochaines années ». Ces innovations concernent la rénovation des bâtiments existants pour 64 % des cas, et la construction neuve pour 51 % des cas. Concernant leur accompagnement dans le domaine de l'innovation, les dirigeants ont pour 54 % des attentes principalement en ce qui concerne « la recherche et le développement », 42 % souhaiteraient « pouvoir bénéficier de services d'ingénierie financière ». Enfin 32 % évoquent un accompagnement « dans le processus d'évaluation ».

Baromètre Innovation IFOP – CSTB, réalisé du 8 au 21 janvier 2015, sur un échantillon de 501 dirigeants de TPE/PME, représentatif des industries françaises de fabrication, liées au bâtiment de 0 à 249 salariés.

■ L'IMPACT DES DÉLAIS DE PAIEMENT

Selon l'étude American Express/Ipsos publiée en décembre 2014, les délais de paiement sont « un enjeu prioritaire pour la gestion de trésorerie des PME et ETI ». Elle indique également que « 46 % des dirigeants associent aux délais de paiement leurs difficultés de trésorerie », alors que « 2/3 des chefs d'entreprise rencontrent régulièrement des retards de paiement clients ». En détail, elle révèle que « 38 % des entreprises ayant connu des difficultés de trésorerie déclarent qu'elles étaient dues à des retards et impayés de clients, loin devant d'autres motifs tels qu'une chute des ventes (25 %) ou une diminution importante des marges réalisées par l'entreprise (28 %) ». Sans surprise, 8 dirigeants sur 10 considèrent que ces retards « ont eu un impact important sur la santé de l'entreprise ». Alors que les entreprises interrogées déclarent payer leurs fournisseurs dans un délai moyen de 37 jours, le délai de paiement de leurs clients est évalué quant à lui à 49 jours en moyenne. Ils estiment que seuls « 6 jours de moins sur les délais de paiement clients suffiraient pour éviter ces problèmes de trésorerie », soit un délai de 43 jours.

Étude American Express/Ipsos sur l'impact des délais de paiement sur la gestion des PME et ETI, décembre 2014.

Elle a dit

« La valeur ajoutée des commerçants traditionnels réside dans leur implantation physique et dans la relation nouée avec le client au sein du magasin : une expérience sensorielle, l'accueil, des conseils de qualité, l'environnement physique soigné, etc. (...) Mais la digitalisation peut être un levier de croissance pour les commerces de proximité. Le e-commerce peut augmenter leur notoriété et leur activité. »

Carole Delga, secrétaire d'État chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation, lors de la conférence de presse de la Fevad (Fédération de e-commerce et de vente à distance), le 27 janvier

■ BÂTIMENT : UN REcul PLUS FORT QUE PRÉVU

Le bilan de l'année 2014 réalisé par la FFB n'est pas réjouissant. Avec une baisse de 4,3 % au lieu des 0,4 % attendus, le recul est bien plus fort que prévu. Pour elle, cela résulte d'une combinaison de plusieurs facteurs : « une croissance économique toujours atone et sans reprise au second semestre, un blocage de nombreux permis de construire par les maires au cours de l'été suite aux élections municipales ; une confiance en l'avenir de l'ensemble des acteurs toujours au plus bas, ainsi que de profondes transformations pas toujours bien maîtrisées par les pouvoirs publics de l'environnement institutionnel (taux et champ de la TVA réduite, annonce du Crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE), etc.) ». C'est le logement neuf avec seulement 300 000 mises en chantier et le non-résidentiel neuf (-5,9 %) qui auront le plus souffert, alors que l'amélioration-entretien aura connu une baisse plus mesurée (-0,9 %). La forte chute d'activité n'aura pas été sans conséquence en termes d'emplois, avec environ 30 000 postes détruits au cours de l'année 2014 (salariés et intérimaires en équivalent-emploi à temps plein). 2015 ne sera pas l'année de la reprise selon la FFB. « L'activité reculera encore de 0,4 %, hors effet prix » avec -0,1 % pour le logement neuf et -7,9 % pour le non-résidentiel neuf « qui crèverait alors son plancher historique ». Seul le marché de l'amélioration-entretien verra son activité augmenter de 1,5 % en volume, « sous l'effet du nouveau CITE et malgré la baisse du prix du baril de pétrole ». S'agissant de l'emploi, la FFB prévoit « 30 000 emplois détruits en 2015 ».

Bilan 2014 et prévisions 2015 de la FFB, décembre 2014.

TABLEAU DE BORD

SOCIAL

- Smic au 22 décembre 2014 : 9,61 €/heure soit 1 457,52 €/mois (151,67 heures de travail)
- Minimum garanti au 1^{er} janvier 2015 : 3,62 €
- Plafond mensuel de la Sécurité sociale 2015 : 3 170 €
- Taux de chômage en France (y compris Dom) : 10,4 % de la population active au 3^e trimestre 2014 (9,9 % hors Dom)
- Barème de frais 2015 : collation hors des locaux de l'entreprise ou sur chantier : 8,80 € ; repas au restaurant lors d'un déplacement professionnel : 18,10 € ; logement et petit-déjeuner 48 € (64,70 € pour Paris et les départements 92, 93 et 94)

PRIX

- Indice des prix à la consommation : 127,73 en décembre 2014 (ensemble des ménages, tabac inclus, base 100 en 1998), en hausse de 0,1 % sur un mois, en hausse de 0,1 % sur un an.
- Indice du coût de la construction : 1 627 au 3^e trimestre 2014 (base 100 au 4^e trimestre 1953).

FINANCE

- Taux d'intérêt Euribor 3 mois (13 février) : 0,048 %
 - Taux d'intérêt Euribor 12 mois (13 février) : 0,259 %
- 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 1^{er} semestre 2015 : 0,93 % par an (arrêté du 23/12/14)

FEU ROUGE

70 % des dirigeants des PME font part de grandes difficultés dans le recrutement et 64 % pour retenir les talents au sein de leur entreprise.

Étude annuelle Sodexo Services Avantages

et Récompenses - TNS Sofres sur les enjeux des PME et la qualité de vie au travail, janvier 2015

FEU VERT

81 % des chefs d'entreprise pensent que 2015 sera une meilleure année que 2014 pour leur entreprise.

Baromètre Petite-entreprise.net, janvier 2015

FEU ORANGE

1 Français sur 4 envisage de créer ou reprendre un jour une entreprise soit 13 millions d'entrepreneurs potentiels dont 2,1 millions déclarent avoir déjà un projet précis à lancer d'ici 2 ans. Ils étaient 31 % à l'envisager il y a un an.

Sondage « Les Français et l'entrepreneuriat » mené par l'Institut

Think pour Lendopolis, le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables et le Salon des Entrepreneurs

16^E PRIX LILIANE BETTENCOURT POUR L'INTELLIGENCE DE LA MAIN

L'EXCELLENCE DANS L'ART RÉCOMPENSÉE

Avis aux artisans d'art et aux créateurs : le dossier de candidature de la 16^e édition du prix Liliane Bettencourt pour l'Intelligence de la main est en ligne jusqu'au 8 avril.

Créé en 1999 par la Fondation Bettencourt Schueller, le prix Liliane Bettencourt pour l'Intelligence de la main récompense savoir-faire, créativité et innovation dans le domaine des métiers d'art français, dont il est devenu un label d'excellence. L'appel à candidatures pour la 16^e édition est ouvert jusqu'au 8 avril. Le prix comprend trois récompenses, chacune dotée de 50 000 € (accompagnement jusqu'à 100 000 € pour réaliser un projet de développement) :

- « **Talents d'exception** » distingue un artisan d'art pour la réalisation d'une œuvre innovante résultant d'une parfaite maîtrise des techniques et savoir-faire d'un métier d'art ;
 - « **Dialogues** » encourage le croisement entre le savoir-faire de l'artisan d'art et l'imaginaire d'un autre créateur ;
 - « **Parcours** » met en lumière une personnalité (physique ou morale) exemplaire pour sa contribution au secteur des métiers d'art français, ses réalisations, ses projets d'avenir...
- Après examen des candidatures par des comités d'experts, puis par le jury, les résultats seront annoncés courant juin, avec cérémonie de remise des prix à l'automne.



© C. Doutré-CAPAPictures pour la Fondation Bettencourt Schueller

La 15^e cérémonie a récompensé Nathanaël Le Berre, dinandier, pour son œuvre « L'Infini » ; Gérard Borde, céramiste, et Marc Aurel, designer, pour leur fauteuil « Beyrouth » ; Yann Grienenberger, directeur du Centre international d'art verrier de Meisenthal.

CONTACT :
www.intelligencedelamain.com



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. *Le Monde des artisans* vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.



AVISÉ, L'INFORMATION STRATÉGIQUE À PORTÉE DE MAIN

Retrouvez des informations, précises, concises et claires, sur les nouveaux produits et concepts de vente, les tendances de consommation, la législation de votre activité à portée de main, que vous soyez sur un chantier ou en déplacement, grâce à l'application pour smartphone et tablette, disponible sur Google Play, Windows Phone Store ou App Store, en tapant CRMA Rhône-Alpes ou Avisé.

Les entreprises des métiers de bouche peuvent s'abonner à une lettre d'information, gratuite, adressée par e-mail tous



les 2 mois. Pour la recevoir, adressez-nous simplement un e-mail à l'adresse reseau.avisé@cma-74.fr

Au sommaire du numéro de mars 2015 : l'usage des nouvelles technologies dans les commerces de proximité, le « sans

gluten », la gestion des MRS (Matériels à Risque Spécifiés) en boucherie, un retour sur les produits et recettes tendances repérés lors du Sirha 2015.

Suivez également l'activité économique de l'artisanat dans votre département. Chaque trimestre, la note de conjoncture vous permet de suivre l'évolution du niveau d'activité, du CA, des investissements et des effectifs des entreprises de votre secteur.

INFORMATIONS SUR :
www.cma-savoie.fr

PETITES ANNONCES

■ Rare, vend FIAT DUCATO 4 x 4 - 2,8 L TDI

Très bon état - Possibilité 6 places
Petite vitesse et blocage différentiel
Galerie de toit avec rouleur de déchargement
Crochet d'attelage double - Intérieur cellule équipé bois
1^{re} immatriculation décembre 1998 - 174000 KM
Prix : 11 500 €
Tél. : 06 01 95 20 57

■ Dans zone artisanale à proximité des commerces

sur 1371 m² de terrain clos, construction traditionnelle comportant un bâtiment artisanal de 172 m² (atelier, 2 bureaux et sanitaires) et une habitation de 91 m² habitables (séjour avec cheminée et loggia, cuisine séparée, 3 chambres, buanderie, cave et grenier) - Chauffage gaz naturel.

Protection du bâtiment par alarme.
Divers en extérieur : Appentis d'environ 20 m² avec éclairage automatique - Parking de plus de 350 m²
Dallage autour du bâtiment - Puits avec distribution d'eau intégrée - Coffrets électriques étanches équipés de prises
Espaces verts avec haies, arbres d'ornement, arbres fruitiers et pelouse. - Prix : 338 000 € à débattre
M.C. ROSAZ, rue de Malatrait, ZA La Caronnière à Montmélian
Tel. 06 07 13 80 41 / clauder.rosaz054@orange.fr

■ Entreprise de Menuiserie ébénisterie recherche son Chef d'atelier :

Gestion des commandes fournisseurs;
Plan de détail fabrication
Suivi et organisation de la fabrication.
Organisation des ressources humaines.
Suivi du parc matériel.
Responsabilité des locaux.
Expérience exigée, connaissance informatique, grande connaissance technique du métier.
Bonne présentation.
Salaire suivant compétences de 30 000 à 35 000 €
Ets MACHET
Menuiserie - Ameublement - Agencement
Z.A. La Prairie 73350 BOZEL
Tél: 04 79 22 00 77 / Fax: 04 79 22 07 77
ets.machet@wanadoo.fr

■ Raison de santé, loue licence de taxi Cœur de Savoie

Bon CA à développer (bilan sur factures).
Stations, gares, aéroports, assistances.
15 ans de transport Conseil Général à soumissionner.
Libre de suite.
Aide et conseils si débutant dans la profession.
Curieux, s'abstenir. Pas d'information par téléphone.
RDV au 06 11 49 67 00

FORMATIONS

Le Syndicat de la Couture des 2 Savoie propose :

Housses de sièges	M ^{me} Louveau	20 et 21 avril	St Offenge
Réalisation Bustier façon corset	M. Leudière	27 et 28 avril	St Offenge
Réalisation Bustier façon bustier 1860	M. Leudière	8 et 9 juin	St Offenge
Tracé pantalon base et particularités	M ^{me} Roux	29 et 30 juin	St Offenge
Détails couture et Finitions	M ^{me} Potfer	14 et 15 sept.	St Offenge
La couleur	M ^{me} Penot	30 nov et 1 ^{er} déc.	Annecy
Montage tunique body ECSCP, Nouveaux tissus	M ^{me} Baron	5 et 6 oct.	St Offenge



CONTACT :

Chantal Favre
Le Prairaie
266 avenue Louis Armand
74890 Bons-en-Chablais
Tél. : 04 50 39 42 05
06 12 76 54 33
chacout@gmail.com

Bibliographie « Organiser et réussir vos événements ». Damien Masset (Éditions Gereso, 2015).

Ford 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 2.2 TDCi 125 ch 4x4
229 € HT / mois*



*Offre de crédit-bail pour un Ford Ranger Simple Cabine XL 2.2 TDCi 125 ch 4x4 Type 10-12 (tarif au 01/01/2015). Offre sur 60 mois, prestation perte financière incluse. Carte grise non incluse. Prix de vente de 18 188 € HT. Montant de l'option d'achat en cas de levée de l'option: 5% avec un premier loyer de 35% et 59 loyers de 229 € HT, coût total en cas d'acquisition: 20 786 € HT. Offre non cumulable réservée aux professionnels pour toute commande d'un Ford Ranger neuf valable jusqu'au 30/04/2015, sous réserve d'acceptation du dossier par FCE Bank Plc France / Ford Lease crédit-bail, 34 rue de la Croix de Fer 78174 St-Germain-en-Laye- cedex (SIREN 392 315 776 00071 - RCS Versailles), n° ORIAS : 07031709. Offre valable sauf modification du tarif constructeur, ou de la réglementation fiscale (variation du taux de TVA, etc.).
Modèle présenté: Ford Ranger Double Cabine Limited TDCi 150 ch 4x4 avec Peinture métallisée, à 375,25 € TTC/mois (tarif au 01/01/2015).



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



Entre PROS, une histoire de confiance...



MAAF PRO : Être à vos côtés
pour vous conseiller, vous
accompagner, dans vos
activités professionnelles
et votre vie personnelle.



Contactez-nous au

N° Vert 30 15

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
du lundi au vendredi de 8h30 à 20h et le samedi de 8h30 à 17h

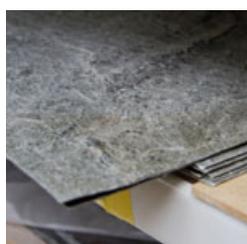


PRESTIGE

LUNETTES FAITES À LA MAIN

Montures bijoux

“ Les matières animales, végétales et organiques ouvrent le champ des possibles ”



Au-dessus : L'atelier-loft abritant les 13 salariés de l'entreprise : Lucas le touche-à-tout, Alexandre le designer, un responsable de production, deux personnes pour la facturation et les relations clients, et les artisans, à l'ouvrage. **Ci-dessus** : Le cuir, tanné végétalement dans la masse, acheté brut (huit couleurs). **À droite** : Les feuilles de pierre utilisées (schiste, ardoise, granit...).

Photos : J. Thietzen / Pixelimage

Atelier créativité

Lucas de Staël conçoit et fabrique des montures avec des matières innovantes telles que le cuir ou la pierre. L'atelier parisien, où fourmille une équipe jeune et dynamique, est le terreau de tous les essais. Voire... de tous les succès !



Ci-dessus : Le beau geste, la précision... Les artisans de l'atelier ont pour la plupart suivi une formation de bijoutiers.

À droite : Lucas de Staël, 35 ans et dix dixièmes à chaque œil...

Au centre : Les lunettes Stratus finies, avec des verres « blancs » de présentation.

Ci-contre : Alexandre avec l'une des machines de découpe laser ; « le calage machine est très compliqué, il se fait au dixième de millimètre près ». **Ci-dessous :** 3 à 4 paires par jour et par personne ; chaque monture nécessite environ 3 heures de travail, en 26 étapes.



Lucas de Staël, 35 ans, n'a pas besoin de lunettes, mais elles le passionnent. Après sa formation de design en création industrielle, il travaille un an et demi pour une marque connue, et cela lui donne « d'autres envies ». Lesquelles ? Les siennes. Il crée Undostral en 2006 : « des montures très simples, sans charnière, allégées en composants, nécessitant un minimum d'interventions : mise en forme, montage des sept pièces ». Les lunettes sont flexibles ; déjà tout un concept ! Mais Lucas veut aller plus loin. La marque à son nom voit le jour il y a trois ans. « Tout est fait en interne. C'est nous qui formons les salariés, soit plusieurs heures pour chaque opération. » Petite précision : « il y a une cinquantaine d'opérations ». La matière première des lunettes est d'abord préparée, assemblée, collée. Il faut la rendre apte à se transformer en monture. Par exemple, le procédé de coloration dans la masse du cuir utilisé dure trois semaines ; spécialement tanné, il est anallergique. « Les montures sont en cuir et non pas gainées : le métal est incrusté », insiste l'artisan. « Nous préparons le métal avec des caches recto-verso en fonction des collages de matière », poursuit-il. Les montures passent ensuite dans les entrailles des machines laser (découpe et marquage), dont l'entreprise bénéficie grâce au crédit-bail (dans cinq ans, elles lui appartiennent). Des fraiseuses numériques permettent

en outre aux artisans de retravailler les champs de chaque lunette. Une fois les poussières enlevées, il est temps de passer aux finitions. Le brillantage nécessite par exemple « quatre opérations avec des grains différents pour faire monter le brillant ». Les tourets à polir de différents diamètres permettent de passer dans chaque recoin de la monture. Mais il y a aussi le nettoyage, la cire-vernis à appliquer sur les tranches... Chaque monture est ensuite assemblée. « Nos charnières sont faites pour être rivetées mais nous les vissons. Nous fournissons aux opticiens, nos clients, un kit pour visser et ils peuvent réparer une monture si besoin. » L'entreprise est présente dans trente-cinq pays, et réalise 80 % de son chiffre d'affaires à l'export. « Nous participons à douze salons internationaux et avons une dizaine d'agents distributeurs qui se promènent », pointe Lucas. Le chiffre d'affaires global de l'entreprise se partage à égalité entre les deux marques. « En 2015, nous allons nous concentrer sur Lucas de Staël... Et passer de 210 modèles à 144 ». Pour aller plus loin dans la créativité ? Lucas, qui détient quatre brevets actifs sur ses procédés de fabrication, confie avoir bon nombre d'idées... Voilà une entreprise à observer de près.

Sophie de Courtivron

CONTACTS :

www.lucasdestael.com / www.undustrial.com

2006

Le 1^{er} avril, création de la société Undostral.

2012

Déménagement au sein de Paris : de Bastille (où l'entreprise occupait 100 m²), elle migre vers Stalingrad et s'installe dans un ancien loft de 360 m².

2012

Lancement de la marque Lucas de Staël (en octobre). La marque reçoit un Silmo d'Or dans la catégorie « monture optique », au Mondial de l'Optique. Elle y gagne la reconnaissance de la profession.

2014

Lancement en mars de Petrus, collection de montures en pierre, qui cartonne.

2014

L'entreprise reçoit un 2^e Silmo d'Or au Mondial de l'Optique, catégorie « monture optique », avec Stratus, une collection mêlant cuir à l'intérieur, pierre à l'extérieur, et métal dénudé entre les deux.

DRIVE ARTISANAL ET FERMIER

« DRIVEZ » DIFFÉREMMENT VOS VENTES

Un drive, c'est un site Internet pour que le client passe sa commande, un endroit où venir la chercher, et des fournisseurs unis par le même état d'esprit... Enquête sur le terrain.

Mis en place par des producteurs locaux, le drive répond parfaitement à trois fortes demandes des consommateurs: lien social/proximité, qualité/circuits courts et... consommation connectée. Il n'est ainsi pas réservé qu'à la grande distribution! « Notre groupe de travail a mis en place une charte de qualité, qui précise que les produits vendus doivent être issus du Loir-et-Cher et faits maison », explique Serge Boutron, boulanger, qui s'est impliqué dès le début dans le « Baladodrive » monté par la Chambre de métiers et de l'artisanat et la Chambre d'agriculture du Loir-et-Cher, effectif depuis 2014. C'est valable pour les 40 fournisseurs du drive, soit un tiers d'artisans et deux tiers de producteurs. « Le contact avec la clientèle est très important. » Deux sites de retrait existent: Blois et Vendôme. « Concrètement, les clients

commandent sur le site jusqu'au mardi soir 22 heures pour Vendôme, et jusqu'au mercredi soir pour Blois. Ils retirent leurs achats le jeudi après-midi à Vendôme, et le vendredi après-midi à Blois », poursuit Serge. Ce sont les producteurs-artisans qui se relaient pour faire la distribution des produits. « Le contact avec la clientèle est très important, nous répondons aux questions; certains producteurs font déguster leurs produits. » Le boulanger gagne pour l'instant 4 500 € par an en plus grâce au Baladodrive. « Je fais le pain ponctuellement, à la commande et le livre. » Pas besoin d'être nombreux en effet: des sociétés unipersonnelles fournissent aussi le drive. « Le drive permet de nous faire connaître sur d'autres publics et zones de chalandises; de plus, Internet est une fenêtre commerciale ouverte sur une autre clientèle », confie celui qui n'avait pas

de site web et ne vendait son pain bio que sur les marchés, dans les magasins spécialisés et les Amap. Autre point fort du concept: « on apprend à se connaître entre producteurs agricoles et transformateurs, alors que nos deux milieux sont généralement assez fermés; nous voyons la qualité du travail des producteurs et sommes tentés de commander chez eux ». Les 450 clients référencés réalisent une centaine de commandes par semaine, pour un panier moyen de 45 €. « Ils sont majoritairement en demande d'une extension de l'offre proposée actuellement par le drive », pointe Christine Desbois-Vannier, directrice des services de la CMA 41.

Sophie de Courtivron

CONTACTS:

www.baladodrive.fr



CITROËN
NEMO
VU HDI

À PARTIR DE
8 990 € HT⁽¹⁾
SOUS CONDITION DE REPRISE



LES
JOURS
QUI
FONT
DU
BIEN

CITROËN ASSISTANCE XL
7 ANS
INCLUS

CITROËN
BERLINGO
VU HDI

À PARTIR DE
9 990 € HT⁽²⁾
SOUS CONDITION DE REPRISE



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

Modèles présentés : Citroën Nemo HDi 75 BVM Eco avec option porte latérale coulissante droite tolée (13 900 € HT) ; Citroën Berlingo 20 L1 HDi 75 BVM Club avec options porte latérale coulissante tolée et projecteurs antibrouillard (18 350 € HT). (1) Somme restant à payer pour l'achat d'un Citroën Nemo HDi 75 BVM Eco neuf sans option, déduction faite de 4 160 € HT d'offre d'économie et de 500 € HT pour la reprise de votre ancien véhicule. (2) Somme restant à payer pour l'achat d'un Citroën Berlingo 20 L1 HDi 75 BVM Confort neuf sans option, déduction faite de 5 610 € HT d'offre d'économie et de 800 € HT pour la reprise de votre ancien véhicule. (1) (2) Offres non cumulables, réservées aux professionnels (hors loueurs, flottes et protocoles nationaux) pour un usage professionnel, valables jusqu'au 30/04/15, dans le réseau Citroën participant. *Voir conditions sur www.citroencarstorepro.fr.

Citroën Chambéry – Z.I des Landiers Nord – 04 79 62 25 90 – www.citroen-chambery.com
 Citroën Aix-les-Bains – Bd Maréchal De-Lattre-de-Tassigny – 04 79 35 07 89 – www.citroen-aixlesbains.com
 Et son réseau d'agent participants

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 1er réseau associatif de CONSEIL - EXPERTISE COMPTABLE

CERFRANCE Savoie
 191 route d'Aprémont 73190 Saint BALDOPH
 Immeuble Le Cairn 21 av. des Chasseurs Alpains 73200 ALBERTVILLE
 04 79 28 33 33 - contact@73.cerfrance.fr

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

Impôt sur le revenu ?
Être à vos côtés : c'est notre métier !

www.sigma73agc.com
P. POENSIN expert-comptable

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

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

Sigma
 Comptabilité - Gestion

COOPÉRIE
 EXPERTS-COMPTABLES

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 domiciliaire agréée arrêté préfectoral du 25/01/2013

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

LE MONDE DES Artisans

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

Thierry Jonquières, directeur de publicité
 ☎ 06 22 69 30 22

Cédric Jonquières, chef de publicité
 ☎ 06 10 34 81 33

Ancien directeur de l'École nationale supérieure de création industrielle (ENSCI), Alain Cadix est aujourd'hui conseiller (recherche technologique et design industriel) au CEA¹. Il est membre de l'Académie des technologies. Sa connaissance pointue de l'industrie, de l'innovation et de leur gestion par les Institutions lui fait porter un regard éclairé et éclairant sur l'artisanat du XXI^e siècle.



“ *L'artisan grandit sans cesse face aux difficultés rencontrées* ”

Alain Cadix,
conseiller au CEA

Vous avez été directeur d'établissements d'enseignement supérieur; quelle image y a l'artisanat?

À l'ENSCI, le design est enseigné avec l'idée de ne pas séparer l'acte de conception de celui de la réalisation des objets; une place centrale est ainsi donnée aux savoir-faire techniques, aux matériaux, aux tours de main. J'ai établi des partenariats avec les Compagnons du Devoir, comme avec l'École Centrale, ou encore le CEA... Sans hiérarchiser ces partenariats, car ce sont autant de champs d'activité différents, complémentaires. En revanche, plus globalement, le « faire » manque beaucoup aux études supérieures en France. Il est certes présent dans les écoles d'ingénieurs, mais elles vont rarement jusqu'à l'objet pris en main par l'utilisateur. Ce n'était pas ainsi dans le passé: l'ESCP² a été créée au XIX^e siècle par des drapiers, avec l'idée qu'avant de vendre du drap, il fallait savoir le tisser. Dans l'artisanat, l'atelier est le lieu où création et fabrication sont indissociables! Ailleurs, l'éloignement progressif de la matière est regrettable. La France est un pays qui se veut intellectuel et où les formations théoriques ont un statut très supérieur aux autres. Le problème n'est donc pas l'image de l'artisanat, mais celle de la technique et des métiers manuels, et donc des formations techniques.

Cette image des formations techniques peut-elle changer?

Je ne pense pas que cela s'accroisse. Les choses évoluent, même si les signaux restent encore faibles. On commence en effet à prendre conscience de l'importance

de la matière, à travers les préoccupations liées à l'environnement, la préservation des écosystèmes... La matière devient importante de par sa rareté. L'arrivée des Fab Labs et la démocratisation des technologies additives, par exemple, font partie de ces signaux. La tradition était d'aller du lingot au copeau. Or aujourd'hui, on ajoute la matière nécessaire (métal, céramique, bois, verre...) pour obtenir l'objet. Les technologies additives permettent de faire du sur-mesure, de petites séries, d'économiser la matière...

QUELLES EN SONT LES CONSÉQUENCES POUR L'ARTISANAT?

Ces technologies vont bouleverser les modes de travail des artisans! La frontière entre l'industrie et l'artisanat va être déplacée. Les technologies qui seront au centre sont celles de conception et fabrication 3D: les objets, dessinés sur ordinateur, pourront avoir des formes complexes, inattendues et surtout inatteignables avec un tour ou une fraiseuse! À l'INMA³, nous allons faire une étude sur l'évolution comparée de l'industrie et de l'artisanat⁴ qui paraîtra en juin.

Que restera-t-il donc à l'artisanat?

Je vois avant tout l'artisanat comme une école humaine, c'est-à-dire où la pâte humaine est valorisée: l'artisan grandit sans cesse face aux difficultés rencontrées. La question de l'innovation est liée à l'homme. Ainsi, quand les artisans s'emparent de nouvelles technologies de conception et de fabrication, cela produit des choses très intéressantes, de la création de valeur. Ce sont des vecteurs d'innovation dans l'objet et dans la façon de l'obtenir.

Quel est selon vous l'avenir de l'artisanat?

Il faut réhabiliter la main, le geste et la matière. Si on y arrive dès l'école primaire, alors l'artisanat n'aura aucun problème de postérité. Il faut que des générations nouvelles, ou ressourcées, arrivent dans l'artisanat.

Propos recueillis par
Sophie de Courtivron

(1) Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives. (2) École supérieure de commerce de Paris. (3) Institut national des métiers d'art; Alain Cadix est membre du Conseil scientifique et culturel de l'INMA. (4) *Les nouveaux rapports artisanat/industrie sous-tendus par les évolutions technologiques.*



1989 : directeur de la formation et du développement des ressources humaines de Dassault Aviation.
1997 : directeur de l'ESIEE à Marne-la-Vallée, école d'ingénieurs en technologies numériques.
2007 : directeur de l'École nationale supérieure de création industrielle (ENSCI - Les Ateliers).
2013 : chargé de la mission Design par le ministre du Redressement productif et la ministre de la Culture et de la Communication (de mi-2013 à mi-2014).

**LES OFFRES
PRO-LIFIQUES**

**ON A RAREMENT MIS AUTANT D'ÉQUIPEMENTS
DANS UN SI PETIT PRIX.**



**Innovation
that excites**



NISSAN NV200 OPTIMA

À PARTIR DE
119€ HT/MOIS

En Crédit-Bail avec premier loyer majoré de 3 667,75 € HT⁽¹⁰⁰⁾ sous condition de reprise

- 4,2 M³ DE VOLUME UTILE
- CLIMATISATION
- RADIO CD MP3 AVEC BLUETOOTH
- RÉGULATEUR / LIMITEUR DE VITESSE

NISSAN NV400 OPTIMA

À PARTIR DE
169€ HT/MOIS

En Crédit-Bail avec premier loyer majoré de 5 097,02 € HT⁽¹⁰⁰⁾ sous condition de reprise

- DE 8 À 17 M³ DE VOLUME UTILE
- CLIMATISATION
- RADIO CD MP3 AVEC BLUETOOTH
- CAMÉRA DE RECUIL

NISSAN NAVARA KING CAB OPTIMA

À PARTIR DE
199€ HT/MOIS

En Crédit-Bail avec premier loyer majoré de 5 997 € HT⁽¹⁰⁰⁾

- 190 CH & 450 NM DE COUPLE
- CLIMATISATION
- RADIO CD MP3 AVEC BLUETOOTH
- AIRBAGS FRONTAUX, LATÉRAUX ET RIDEAUX



SARL Joguet et Fils, votre concessionnaire exclusif Nissan en Savoie depuis 1984.

LA RAVOIRE

Rue Charléty
Tél. 04 79 71 09 40

www.nissan-joguet.fr - f Nissan Joguet



FRANCIN

RN6 - Montmélian
Tél. 04 79 84 23 78



Innovet autrement. (1) Exemple en crédit-bail sur 60 mois, pour un Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Optima neuf, au prix remis de 12 225,84 € HT soit une remise de 5 924,16 € HT incluant une aide à la reprise de 800 € HT par rapport au prix tarif du 01/01/2015 de 18 150 € HT, avec premier loyer de 3 667,75 € HT, 59 loyers de 119 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 3 595,01 € HT. Coût total en cas d'acquisition 14 283,76 € HT. **Modèle présenté :** Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Business avec option peinture métallisée. Exemple en crédit-bail sur 60 mois avec premier loyer de 3 940,56 € HT, 59 loyers de 134,22 € HT. Option d'achat finale de 3 404,84 € HT. Coût total en cas d'acquisition 15 264,18 € HT. (2) Exemple en crédit-bail sur 60 mois, pour un Nissan NV400 FOURGON L1H1 2.8i dCi 110 Optima neuf, au prix remis de 16 990,07 € HT soit une remise de 8 809,92 € HT incluant une aide à la reprise de 1 500 € HT, par rapport au prix tarif du 01/01/2015 de 25 800 € HT avec premier loyer de 5 097,02 € HT, 59 loyers de 169 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 4 852,19 € HT. Coût total en cas d'acquisition 19 202,22 € HT. **Modèle présenté :** Nissan NV400 FOURGON L1H1 2.8i dCi 110 Optima avec option peinture métallisée. Exemple en crédit-bail sur 60 mois avec premier loyer de 5 181,97 € HT, 59 loyers de 179,37 € HT. Option d'achat finale de 4 404,68 € HT. Coût total en cas d'acquisition 20 169,48 € HT. (3) Exemple en crédit-bail sur 60 mois, pour un Nissan NAVARA King Cab dCi 144 Optima neuf, au prix remis de 19 990 € HT soit une remise de 4 926,67 € HT par rapport au prix tarif du 01/01/2015 de 24 916,67 € HT, avec premier loyer de 5 997,00 € HT, 59 loyers de 199 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 5 647,97 € HT. Coût total en cas d'acquisition 23 385,97 € HT. **Modèle présenté :** Nissan NAVARA King Cab dCi 190 Business avec option peinture métallisée. Exemple en crédit-bail sur 60 mois avec premier loyer de 7 022,31 € HT, 59 loyers de 241,72 € HT. Option d'achat finale de 5 961,94 € HT. Coût total en cas d'acquisition 27 245,74 € HT. (4) ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise en état standard et des kilomètres supplémentaires, selon conditions générales Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit-bail. Assistance au véhicule et aux personnes incluses. Sous réserve d'acceptation du dossier par la Diac, RCS Bobigny, 7 02 002 221 N°ORIAS : 07 004 966 www.orias.fr. Assistance souscrite par Diac auprès d'AAA Assistance France Assurances, S.A. au capital de 7 275 680 €, immatriculée au N° 451 392 724 - Siège social : 6, rue André Gide 92321 Châtillon Cedex, dont les opérations sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution, 61, rue Talbott 75009 Paris. Offres non cumulables (sauf NAVARA) réservées aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), valables pour les commandes d'un Nissan NV200 FOURGON Optima ou Business neuf, Nissan NV400 FOURGON Optima ou Business neuf, Nissan NAVARA Optima ou Business neuf du 01/01/2015 au 28/02/2015 immatriculés avant le 31/03/2015 dans les points de vente NISSAN participants, intermédiaires non exclusifs. (5) Garantie limitée à 100 000 km. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 € - RCS de Versailles n° B 698 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - CS 100215 - 78961 Voisins-le-Bretonneux Cedex.

Professionnels
indépendants

**QUAND VOUS MANQUEZ
DE TEMPS POUR VOTRE
PROTECTION SOCIALE
COMPLÉMENTAIRE
ADRÉA AGIT !**

www.adrea.fr

Commerçants, artisans, professions libérales,
chefs d'entreprise,... chez ADRÉA nous
vous connaissons bien. Nous avons conçu
des garanties **adaptées à vos besoins**
pour vous, votre famille et votre entreprise.

Le 1^{er} janvier 2016 la loi rend la **mutuelle
obligatoire pour vos salariés**.
Nous vous apportons des **réponses simples
et efficaces**.



Mutuelle relevant du livre II du code de la Mutualité - immatriculée sous le n°311799878 crédit photo : istock. Créa : COMINSTITADREA.

Des solutions qui vous libèrent au 0 969 397 039

Appel non surtaxé



Essentiel et complémentaire



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

santé • prévoyance • épargne • retraite



MULTIRISQUE PRO

QUI VOUS CONNAÎT MIEUX QUE VOTRE CONSEILLER
BANQUE POPULAIRE POUR PARLER ASSURANCE ?

Avec la Multirisque Pro* de la Banque Populaire :

- vous protégez votre patrimoine professionnel⁽¹⁾,
- vous garissez vos pertes financières en cas d'interruption totale ou partielle de votre activité⁽¹⁾,
- vous assurez votre responsabilité civile⁽¹⁾

Le + : Les biens financés par la Banque Populaire sont garantis à neuf pendant 5 ans.



MULTIPRO
BANQUE POPULAIRE

pour la 2^e année consécutive



1 ENTREPRISE SUR 3 FAIT CONFIANCE À LA BANQUE POPULAIRE.

POURQUOI PAS VOUS ?

www.alpes.banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE
DES ALPES

ADDITIONNER LES FORCES, MULTIPLIER LES CHANCES

