

LE MONDE
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Savoie**

AGIR
POUR
REUSSIR
www.artisanat.fr

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

P. 6

ILS RÉPARENT
ET ÇA REPART
P. 12



SEMAINE NATIONALE
DE LA CRÉATION REPRISE
2013 P. 13

LES RENDEZ-VOUS DE
L'APPRENTISSAGE P.40


Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Savoie

Professionnels

Et si votre banquier était le mieux placé pour vous assurer ?

- Multirisque professionnelle.
- Complémentaire santé.
- Télésurveillance de vos locaux...

Rendez-vous dans l'une de nos agences.

ca-des-savoie.fr

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel des Savoie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est situé à 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.
Les contrats d'assurance multirisques professionnelle et complémentaire santé sont assurés par PACIFICA, compagnie d'assurance dommages, filiale de Crédit Agricole Assurances S.A. au capital entièrement libéré de 249 194 475 €, 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.
La Télésurveillance est proposée par C.T. CAM - Centre de Télésurveillance du Crédit Agricole Mutuel - filiale sécurité de Caisses régionales du Crédit Agricole. Entreprise agréée par l'assemblée plénière des sociétés d'assurance dommage au plus haut niveau - Zone Artisanale Saint Eloi - 85000 Mouilleron le Captif - SA au capital de 391 040 € - 320 421 159 RCS La Roche sur Yon. Les événements garantis et les conditions figurent au contrat.
Offres réservées aux professionnels. Document non contractuel. Septembre 2013. Conception : cammara design - Crédits photos : © Phovoir



La gamme Volkswagen Véhicules Utilitaires.

Quatre véhicules pour des possibilités infinies d'utilisations. L'Amarok, le Crafter, le Caddy® Van et le Transporter ont été conçus pour faire face aux épreuves du terrain, du temps et de votre quotidien professionnel. Vous êtes non seulement assurés de réaliser votre travail en toute sécurité, mais aussi d'avoir des utilitaires sur lesquels vous pouvez compter en toutes circonstances. Tout ce que vous demandez à vos partenaires de travail. A toute épreuve.

Modèles présentés : Caddy Van TDI 75 ch, émissions de CO2 moyennes (en g/km) : 147 ; Transporter Van L1H1 TDI 84 ch, émissions de CO2 moyennes (en g/km) : 190 ; Amarok TDI 122 ch, émissions de CO2 moyennes (en g/km) : 192 ; Crafter Van 30 L2H2 TDI 109 ch, émissions de CO2 moyennes (en g/km) : 226. Le nom Caddy est utilisé par Volkswagen Véhicules Utilitaires avec l'aimable autorisation de Caddie® S. A.



Véhicules Utilitaires



P ANORAMA



Marchés publics et appels d'offres : un marché à prendre ! P 5

■ ÉVÉNEMENT

4 UN SAVOIR-FAIRE À DÉCOUVRIR

■ ACTUALITÉS

6 OFFRE DE FORMATION 2013/2014

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

9 RENTRÉE ADEA À ALBERTVILLE

ET CHAMBÉRY bienvenue à toutes les stagiaires pour cette rentrée 2013/2014

10 ACCÈS AU CRÉDIT DES ARTISANS

le pack « prêt à financer » se déploie

S STRATÉGIES

Jean-Philippe Bavuz a repris l'entreprise familiale en 2007. Ce métier est pour lui, une vocation. P 16



■ ÉCLAIRAGE

12 PRÉVENTION DES DÉCHETS

ils réparent... et ça repart !

13 ASSOCIATION Semaine nationale

de la création reprise

■ TRANSMISSION

16 ALAIN BAVUZ ET SON FILS JEAN-

PHILIPPE BAVUZ, « GÂTEAUX LABULLY » histoire et transmission d'une passion...

■ STYLE DE VIE

14 CES ARTISANS maillons d'une chaîne familiale

■ ÉCLAIRAGE

17 EMPLOI ET QUALIFICATION l'artisanat à la rescousse

18 L'ARTISANAT, RÉSERVOIR D'EMPLOIS des postes à pourvoir, l'apprentissage pour y accéder

20 UNIVERSITÉS RÉGIONALES DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT innover pour relever le défi de la formation

■ 1 JOUR AVEC...

24 UN FABRICANT DE JOUETS EN BOIS

les jouets du Père Charbeau

■ CAS D'ENTREPRISE

26 PLOMBERIE IEGC investir sur l'humain

■ RÉUSSITE

28 LES MATÉRIAUX D'ANTAN l'export, une évidence

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 16 et 33 à 48 pour les abonnés de la Savoie. Ce numéro comprend un supplément « Guide Santé / Prévoyance / Retraite » jeté sous la couverture.

D DOSSIER

BIEN ACHETER POUR SOIGNER SA MARGE !

Dans les grandes entreprises, la gestion des achats a donné naissance à une fonction à part entière, celle d'acheteur. Et vous, qu'avez-vous mis en place ?

P. 29



P PRATIQUE

Mission :
Marque France.
P 36



■ SOCIAL

33 OFFRE DE SERVICES DE LA CMA

les artisans témoignent

■ JURI-PRATIQUE

34 GESTION faire face aux retards de paiement

35 PROMOTION COMMERCIALE participer à un Salon

■ PRATIQUE

36 L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS télé procédures

37 FORMATIONS devenir performant grâce aux outils numériques !

■ PAROLES D'EXPERTS

38 UN OUTIL DE PILOTAGE À LA LOUPE le prévisionnel d'activité MÉDICIS RÉCOMPENSE les commerçants, artisans et chefs d'entreprise

■ MÉTÉO

39 BRÈVES et tableau de bord

■ FORUM

40 INTERACTIF permanences de la CMA, petites annonces...

R REGARDS

■ PRESTIGE

42 CHRISTIAN ET DOMINIQUE OLLIVIER fabricant de tampons

■ INITIATIVES

44 PASSIONNÉMENT ARTISANS demain se prépare aujourd'hui

■ OPINION

46 FLORENCE COGNIE sociologue



É DITO

Jacques Berruet
Président de la CMA
de la Savoie

« L'artisanat « Première Entreprise de France » en est aussi le premier employeur. »

L'artisanat avec plus de 30 % des entreprises françaises, 10 % du PIB et plus de 3 millions d'actifs, est un secteur d'avenir pour la jeunesse.

Parler de l'emploi, c'est bien sûr évoquer le développement des compétences, la formation continue et la validation des acquis de l'expérience (VAE).

En Savoie, les services de la chambre de métiers et de l'artisanat accompagnent au quotidien les chefs d'entreprise artisanale en leur proposant des diagnostics, des formations et un suivi en entreprise.

Je vous rappelle que les coûts pour l'entreprise restent modestes grâce à une prise en charge par le Conseil de la Formation ou par le Fonds d'assurance formation des chefs d'entreprise artisanale (FAFCEA).

L'emploi est aussi lié aux générations futures et donc fortement dépendant de l'apprentissage.

Le réseau des CMA se mobilise pour maintenir « l'aide compensatrice forfaitaire » (ICF) afin d'encourager et de promouvoir l'apprentissage, voie d'avenir et d'excellence.

Les jeunes apprentis aujourd'hui seront en effet, les créateurs et repreneurs d'entreprises artisanales de demain et représenteront à leur tour, dans un cercle vertueux de développement durable, une ressource précieuse en matière d'emplois.

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



Le Monde des artisans n°96 – Septembre-octobre 2013 – 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, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénon, Guillaume Geneste, Thomas Hubert, Véronique Méot, Delphine Payan-Sompayrac, François Sabarly – Secrétaire 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 – Publicités départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com – Photographies : Laurent Theeten, responsable image – Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 6 euros. Tarif au numéro : 1 euro. À l'étranger : nous consulter – Conception éditoriale et graphique : TEMAJ Presse, Tél. 03 87 69 18 01 – Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 – Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 – Directeur de la publication : François Grandidier – N° commission paritaire : 0316 T 86957 – ISSN : 1271-3074 – Dépôt légal : septembre 2013 – Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes – 88000 Epinal.



10-31-1260

Événement

Savoie

Frédéric Vidoni, artisan « Au Bel Automate » à Apremont en Savoie, a fait découvrir son savoir-faire à la Journée de la presse et des entreprises le 17 septembre 2013 à la Foire de Savoie.

Un savoir-faire unique à découvrir

Frédéric Vidoni a débuté son parcours de formation par l'École nationale d'horlogerie et micro mécanique à Cluses en 1982 puis a continué en bureau d'études dans le bâtiment et de nombreuses recherches personnelles. En 1993, il décide de créer son entreprise « Au Bel Automate » dans l'activité « fabrication, création et restauration d'automates » avec aujourd'hui une nouvelle dénomination : « Atelier Atypique Automates, Arts mécaniques ».

Un métier étonnant

Pour Frédéric Vidoni, son métier est passionnant et très enrichissant en termes de réflexions, de connaissances et de contacts. Son entreprise se fait peu à peu un nom grâce au bouche-à-oreille et perpétue un savoir-faire rare de nos jours.

Réalisations

En 2011, Frédéric Vidoni a travaillé avec le Musée Dauphinois, pour lequel il a restauré un mécanisme d'automate en cire datant du 18^e siècle, pièce d'exception et une horloge. Le « Mozart au piano », « Topazus le magicien » et le canard animé « Anas Mechanica Arcana » représentent les fabrications importantes dans le monde de l'automate en France et en Suisse.

En 2012, il réalise « Le Petit Francy's » à la demande de Francy's le clown, à son image d'artiste. Il a également eu l'occasion de réaliser un système



de la profession, qui lui ont distillé des informations et ouvert ainsi un volet très important dans le passage du savoir-faire dans une activité artisanale « non conventionnelle ». Au sein de son entreprise, Frédéric Vidoni a une clientèle diversifiée, du particulier au collectionneur, Musées, collectivités locales. Les personnes qui viennent à lui ont un attachement sentimental à l'objet et sont sensibles à ce qui et à ceux qui composent le patrimoine.

d'adaptation pour une personne tétraplégique, crée des sculptures animées de toutes tailles, autres volets de son activité.

Un savoir-faire qui se transmet

Frédéric Vidoni a eu la chance de faire la connaissance de deux « anciens »

CONTACT :

« Au Bel Automate »
« Atelier Atypique Automates,
Arts mécaniques » Frédéric Vidoni
Lieu Dit « Lachat » Maison Ronde
73190 Apremont
Tél. : 04 79 72 59 91

Un marché à prendre !

La CMA de la Savoie a organisé le 8 octobre dernier dans ses locaux de Chambéry, un petit-déjeuner sur le thème « Marchés publics et appels d'offres, un marché à prendre ! ».



Préésenté par Nathalie Tondeux, spécialiste des marchés publics du Cabinet Variante et Vincent Heid, directeur de la commande publique et des assurances de Chambéry Métropole, ce sujet a réuni plus d'une cinquantaine de personnes particulièrement intéressées et a suscité de nombreux et riches échanges.

■ Accès aux marchés publics

Les marchés publics sont accessibles aux petites entreprises. Tous les secteurs de l'artisanat sont concernés : alimentaire, services (taxi, ambulancier, nettoyage, informatique, garage, photographe, imprimerie, restauration du patrimoine), production, bâtiment.

■ Les « + »

Les marchés publics peuvent être l'occasion de diversifier la commande des PME et de sécuriser leur chiffre d'affaires. Ils représentent aussi pour les collectivité

tés, un enjeu de développement du territoire, en facilitant l'accès aux appels d'offres pour les petites entreprises.

La dématérialisation s'accélère et l'utilisation du Certificat électronique va vite devenir indispensable pour répondre aux collectivités.

■ Pour approfondir ce sujet, la CMA de la Savoie vous propose :

FORMATION (deux jours) :

Les 14 et 21 novembre 2013 à la CMA Savoie à Chambéry
« Comment répondre aux marchés publics ? »

Contenu :

- Comprendre les marchés publics : contenu, règles, fonctionnement, dossier de consultation
- Savoir où chercher les annonces de marchés publics
- Dossier de consultation de l'entreprise

CONTACT ET INSCRIPTION :

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

- Quelles sont les clés pour répondre aux marchés publics ?
- Comment accéder facilement à l'information ?
- Comment préparer son offre sur une plate-forme Internet ?
- Telles ont été quelques-unes des questions abordées ce matin-là.

OFFRE DE FORMATION 2013/2014

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

INFORMATIQUE ET MÉDIA					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 4 ^e trimestre 2013	DATES 1 ^{er} semestre 2014	Prix 2013 T.N.S. *	Prix 2013 salarié/autre public *
SE FAMILIARISER AVEC L'ORDINATEUR	2 jours		13 et 14 janvier, 19 et 20 mai	40 €	460 €
WORD INITIATION	2 jours		10 et 11 février, 26 et 27 juin	40 €	460 €
WORD PERFECTIONNEMENT	2 jours		21 et 22 janvier, 3 et 4 juin	40 €	460 €
EXCEL INITIATION	2 jours		18 et 19 mars, 21 et 22 juillet	40 €	460 €
EXCEL PERFECTIONNEMENT	2 jours		24 et 25 février, 3 et 4 juillet	40 €	460 €
RÉALISER DES DOCUMENTS DE COMMUNICATION	2 jours		21 et 22 avril	40 €	460 €
UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX	1 jour	18 novembre.	Nous contacter	20 €	230 €
CRÉER SON SITE WEB	4 jours		Chambéry et Albertville : nous contacter	80 €	920 €
OPTIMISER SON SITE WEB	2 jours	2 et 3 décembre	Nous contacter	40 €	460 €
VENDRE EN LIGNE	2 jours		Nous contacter	40 €	460 €
SYNCHRONISER SMARTPHONE/ TABLETTE/ORDINATEUR	2 jours		Nous contacter	40 €	460 €
ACQUÉRIR LES BASES DE LA MAINTENANCE INFORMATIQUE	2 jours		Nous contacter	40 €	460 €
PACK ATOUT NUMÉRIQUE : 1 DIAGNOSTIC, 1 FORMATION COLLECTIVE, 1 SUIVI INDIVIDUEL			Chambéry, Albertville, St-Jean de Maurienne : nous contacter	SUR DEVIS	

EFFICACITÉ PERSONNELLE					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 4 ^e trimestre 2013	DATES 1 ^{er} semestre 2014	Prix 2013 T.N.S. *	Prix 2013 salarié/autre public *
GÉRER SON STRESS	2 jours		6 et 20 janvier	40 €	460 €
DÉVELOPPER LA CONFIANCE EN SOI	2 jours		Nous contacter	40 €	460 €
GÉRER LES CONFLITS	2 jours		6 et 7 février 2014	40 €	460 €
VOUS ORGANISER POUR GAGNER DU TEMPS	2 jours	22 et 29 novembre	13 et 27 janvier, 14 et 25 avril	40 €	460 €
AMÉLIORER SA COMMUNICATION À L'ÉCRIT ET À L'ORAL	2 jours		3 et 4 mars 2014	40 €	460 €
UN MORAL DE GAGNANT	2 jours	22 novembre et 6 décembre		40 €	460 €

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

2) Autre public * : salarié ou autre public

Possibilité de prise en charge totale ou partielle par votre organisme financeur.

Lieux de formation : toutes les formations peuvent être délocalisées sur l'Avant-Pays Savoyard, Albertville et St-Jean de Maurienne.

Dates : des sessions de formations peuvent être ajoutées au planning en fonction de votre demande.

Nous contacter : Service formation au 04 79 69 94 27 - formation@cma-savoie.fr

RESSOURCES HUMAINES					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 4 ^e trimestre 2013	DATES 1 ^{er} semestre 2014	Prix 2013 T.N.S. *	Prix 2013 salarié/autre public *
RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS	3 jours	18 et 25 novembre et 2 décembre	24, 25 et 26 février 2014	60 €	690 €
FIDÉLISER SON PERSONNEL ET MOTIVER SON ÉQUIPE	2 jours	2 et 3 décembre	17 et 18 février, 12 et 13 mai	40 €	460 €
CONDUIRE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL	1 jour	7 novembre.	11 février, 16 juin	20 €	230 €
DEVENIR UN MAÎTRE D'APPRENTISSAGE	2 jours	9 et 16 décembre	10 et 17 février, 23 et 30 juin	40 €	460 €
PACK ATOUR RH : 1 DIAGNOSTIC, UNE FORMATION COLLECTIVE, UN SUIVI INDIVIDUEL				SUR DEVIS	

GESTION ET COMPTABILITÉ					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 4 ^e trimestre 2013	DATES 1 ^{er} semestre 2014	Prix 2013 T.N.S. *	Prix 2013 salarié/autre public *
INITIATION À LA COMPTABILITÉ	2 jours			40 €	460 €
PERFECTIONNEMENT À LA COMPTABILITÉ	2 jours			40 €	460 €
RÉALISER VOTRE COMPTABILITÉ AVEC LE LOGICIEL CADOR	2 jours	4 et 5 novembre	Nous contacter	40 €	460 €
AMÉLIORER LA GESTION DE SON ENTREPRISE ARTISANALE	4 jours		Nous contacter	80 €	920 €
GÉRER SON ENTREPRISE EN AUTO- ENTREPRENEUR	1 jour	18 novembre.		20 €	230 €
PRÉVENIR LES IMPAYÉS	3 jours		7, 14 et 28 février 21, 28 mars et 4 avril	60 €	690 €
TRANSMETTRE SON ENTREPRISE ARTISANALE	1 jour	16 décembre.		20 €	230 €

JURIDIQUE					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 4 ^e trimestre 2013	DATES 1 ^{er} semestre 2014	Prix 2013 T.N.S. *	Prix 2013 salarié/autre public *
ÉVOLUER VERS LE STATUT EIRL	1 jour		Nous contacter	20 €	230 €
LE STATUT DE L'AUTO- ENTREPRENEUR	1 jour		Nous contacter	20 €	230 €
LES BAUX COMMERCIAUX	1 jour		Nous contacter	20 €	230 €
CONSTRUIRE SON DOCUMENT UNIQUE	1 jour	24 octobre.	Nous contacter	20 €	230 €
FORMATION HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE	2 jours	St-Jean de Maurienne 4 et 18 novembre	Chambéry 17 et 24 mars Albertville 13 et 20 janvier	40 €	460 €
ACCESSIBILITÉ	1 jour		Nous contacter	20 €	230 €
PACK : DOCUMENT UNIQUE ET ACCESSIBILITÉ : 1 DIAGNOSTIC, 1 FORMATION COLLECTIVE, 1 SUIVI INDIVIDUEL				SUR DEVIS	

COMMERCIALISATION

Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 4 ^e trimestre 2013	DATES 1 ^{er} semestre 2014	Prix 2013 T.N.S. *	Prix 2013 salarié/autre public *
REMPORTER MARCHÉS PUBLICS ET APPELS D'OFFRES	2 jours	14 et 21 novembre		40 €	460 €
AUGMENTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS	1 jour		20 février ou 12 juin	20 €	230 €
NÉGOCIER FACE AU CLIENT	2 jours		20 et 21 mars, 12 et 13 juin	40 €	460 €
OPTIMISER SON ESPACE DE VENTE	2 jours		13 et 20 janvier, 28 avril et 5 mai 30 juin et 7 juillet	40 €	460 €
RÉALISER UN MAILING	1 jour		Nous contacter	20 €	230 €
EXPORTER EN SUISSE	2 jours		13 et 14 janvier avec possibilité d'un accompagnement personnel 14 et 15 avril, 16 et 17 juin	40 €	460 €
EXPORTER EN ITALIE					
PACK ATOUT STRATÉGIE : 1 DIAGNOSTIC, 1 FORMATION COLLECTIVE, 1 SUIVI INDIVIDUEL				SUR DEVIS	
PACK ATOUT COMMERCIAL : 1 DIAGNOSTIC, 1 FORMATION COLLECTIVE, 1 SUIVI INDIVIDUEL				SUR DEVIS	

LANGUES

Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 4 ^e trimestre 2013	DATES 1 ^{er} semestre 2014	Prix 2013 T.N.S. *	Prix 2013 salarié/autre public *
ANGLAIS		Selon votre niveau et votre planning. Nous contacter		SUR DEVIS	
ITALIEN		Selon votre niveau et votre planning. Nous contacter		SUR DEVIS	
RUSSE		Selon votre niveau et votre planning. Nous contacter		SUR DEVIS	
CHINOIS		Selon votre niveau et votre planning. Nous contacter		SUR DEVIS	
FRANÇAIS : AMÉLIORER SON ORTHOGRAPHE	1 jour	Nous contacter		20 €	230 €

1) TNS (Travailleur Non Salarié) * :

artisan non salarié,
ou conjoint déclaré non salarié,
ou auto-entrepreneur inscrit au RM,
ou auxiliaire familial.

2) Autre public * : salarié ou autre public.

**Possibilité de prise en charge totale
ou partielle par votre organisme financeur.**

**Vous former, c'est optimiser
la croissance de votre entreprise**

**Vous former, c'est développer
vos compétences**

**Vous former, c'est valoriser
votre expérience et celle
de vos salariés**

**Vous former, c'est enrichir
votre développement
personnel et professionnel**



CONTACT ET INSCRIPTION :

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

FORMATION « ASSISTANT DIRIGEANT D'ENTREPRISE ARTISANALE » (ADEA)

RENTRÉE 2013/2014 À ALBERTVILLE ET CHAMBÉRY

Cette formation diplômante permet aux conjoints collaborateurs, artisans de se former et de partager tout au long de l'année l'expérience et le vécu enrichissants de l'entreprise artisanale.

Objectifs :

- Mettre à profit et valider des acquis d'expérience professionnelle par un diplôme
- Se former concrètement sur le « terrain »
- Obtenir une reconnaissance professionnelle officielle
- Sécuriser son avenir personnel
- Rendre la collaboration encore plus efficace au sein de l'entreprise artisanale
- Créer un réseau de conjoints collaborateurs



4 modules peuvent être suivis de manière indépendante

- Communication : 70 heures
- Stratégie et techniques commerciales : 98 heures
- Gestion de l'entreprise artisanale : 203 heures
- Secrétariat /Bureautique : 112 heures

Rythme adapté au public actif

- 1 journée de formation par semaine
- Planning réparti sur 2 années, hors périodes de vacances scolaires

Coût 2013 :

- 150 € par module pour les conjoints collaborateurs et TNS
- Possibilité de prise en charge pour les autres statuts



CONTACT :

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

Conseil de la formation

Artisans,
pensez à vous
former !

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.

Contacts

Isabelle Michon Tél : 04 72 44 15 63 - Josette Sedfi Tél : 04 72 44 15 66

Contact régional Télécopie : 04 72 44 15 65 - Courriel : confor@crm-rhonealpes.fr

CRMA Rhône-Alpes - Conseil de la Formation

119, Boulevard Stalingrad - 69100 Villeurbanne - www.crm-rhonealpes.fr



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

Région Rhône-Alpes

A

ctualités

■ IGP

■ Vers une extension aux produits manufacturés

Le projet de loi Consommation a été adopté en première lecture par l'Assemblée Nationale le 3 juillet dernier et examiné en séance publique au Sénat le 10 septembre. Ce texte prévoit notamment d'étendre les Indications géographiques protégées (IGP) aux produits manufacturés, les IGP ayant été « un moteur de croissance dans le domaine alimentaire ». Cette mesure faisait déjà partie des leviers identifiés par le Pacte pour l'artisanat pour promouvoir les savoir-faire artisanaux et les productions locales. Alors que les consommateurs semblent de plus en plus soucieux de la traçabilité des produits, ces IGP leur apporteront la garantie de constance et de qualité qu'ils attendent, tout en favorisant le développement économique local. Le texte prévoit que les professionnels seront à l'origine des demandes de création d'IGP. Ils devront établir ensemble un cahier des charges qui sera ensuite examiné par l'INPI (Institut national de la propriété intellectuelle).

ACCÈS AU CRÉDIT DES ARTISANS

LE PACK « PRÊT À FINANCER » SE DÉPLOIE

La SIAGI et les chambres de métiers et de l'artisanat sont passées à la vitesse supérieure dans le déploiement d'une nouvelle offre de services : la pré-garantie. Objectif : faciliter l'accès au crédit des artisans et futurs artisans.

Dans le contexte économique actuel, la mise en œuvre de mécanismes de garantie est un facteur clé pour la viabilité des projets des entreprises. C'est la raison pour laquelle la Siagi (société de cautionnement mutuel de l'artisanat et des entreprises de proximité) et le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) collaborent à la mise en place d'un nouveau dispositif de pré-garantie adapté aux besoins des artisans : le Pack « Prêt à Financer ».

Position de force

L'objectif de ce nouveau service est de permettre à l'artisan (ou futur artisan) d'accéder plus facilement et plus rapidement à l'emprunt bancaire grâce à la délivrance d'une pré-garantie de crédit en amont de la décision de sa banque. Fort de la validation économique du projet par sa CMA d'une part, et de la validation financière par la Siagi d'autre part, le chef d'entreprise sera en position de force pour obtenir son crédit auprès de l'établissement bancaire de son choix.

Fin 2012, huit accords départementaux et quatre accords régionaux avait été signés entre le Siagi et le réseau des CMA. Preuve de

l'accélération du déploiement de cette nouvelle offre de services, une quarantaine de dispositifs départementaux et une dizaine de protocoles régionaux permettent aujourd'hui la validation économique et financière des projets des artisans dans le cadre du Pack « Prêt à Financer ». De nouveaux protocoles de collaboration ont ainsi été récemment signés avec les CMA de Lorraine (le 6 juin), de Languedoc-Roussillon (le 19 juin), des Hauts de Seine (le 24 juin) ainsi que des Ardennes et de la Marne (le 18 juillet)...

Projets éligibles

Sont concernés par ce dispositif les projets de création, reprise et croissance d'entreprises artisanales. Les programmes finançables concernent tous les financements d'actifs sur une période allant de 3 à 15 ans. Quant aux banques partenaires, elles le sont toutes, les grandes banques françaises étant elles-mêmes actionnaires de la Siagi.

CONTACT :

www.siagi.com

Numéro d'appel commun de toutes les CMA : 0 825 36 36 36 (N° Indigo, 0,15 €/minute)

Les 20 ans des Artisanales de Chartres

Le plus important rendez-vous national entre artisans et grand public ouvrira ses portes à Chartres du 11 au 14 octobre. 500 exposants et 1 000 apprentis représentant 150 métiers de l'artisanat accueilleront les 75 000 visiteurs attendus. Une occasion sans précédent de découvrir

les dernières tendances et innovations, de partager sa passion, d'échanger entre professionnels, de rencontrer de futurs apprentis et de nouer de nouvelles relations commerciales. Parmi les temps forts, avant l'inauguration officielle du Salon, les Entretiens de Chartres réuniront

ministres, présidents de fédérations professionnelles et de CMA, professionnels et experts pour échanger sur la place de l'artisan et sur l'évolution de son statut, face à la concurrence des auto-entrepreneurs.

CONTACT :

www.les-artisanales.com

**PRIX
OCIRP**

**Acteurs
Économiques
& Handicap**

**6^e
ÉDITION**

**Handibat
Développement**

**Lauréat
du Prix "Accessibilité"**



L'OCIRP, les organismes de prévoyance qui le composent et ses partenaires sont fiers de mettre en lumière ce projet particulièrement exemplaire.

HANDIBAT® permet à chaque artisan de suivre une formation de deux jours sur l'accessibilité.

Le formateur intervient systématiquement avec une personne handicapée (moteur, sensoriel...), pour transmettre aux

professionnels du bâtiment les points-clés et les notions essentielles du handicap.

Ils peuvent ainsi mieux comprendre les besoins exprimés (ou tus) des clients. Une mise en situation (fauteuil roulant, bandeau...) est systématiquement organisée, suivie d'une restitution d'analyse, avec la personne handicapée.

En savoir plus sur www.exemplesuivre.fr ou sur www.ocirp.fr

LES PARTENAIRES FONDATEURS



LES PARTENAIRES MÉDIA



OCIRP

unis par excellence

PRÉVENTION DES DÉCHETS

Ils réparent... et ça repart !

Changer une pile ou un bracelet de montre, faire aiguiser une paire de ciseaux, rempailler un fauteuil, changer un cordon d'alimentation...

De nombreux objets mis au rebut sont pourtant réparables. Or nombre d'artisans qualifiés sont justement capables de donner une seconde vie à ces produits. Ces artisans réparateurs sont, non seulement compétents, mais aussi installés près de chez nous. Cordonnerie, horlogerie, réparation informatique, d'électroménager, d'articles de sport, couture et bien d'autres... sont des métiers qui méritent d'être identifiés comme étant des acteurs de la réduction des déchets, dans le sens « **réparer fait durer** ».

Pour renforcer leur visibilité auprès du grand public, les artisans de la réparation ont souhaité se doter d'un moyen d'identification et de reconnaissance.

C'est aujourd'hui chose faite avec le logo « Répar'Acteurs ».

Nous vous invitons en particulier à venir découvrir les « Répar'Acteurs » du bassin chambérien lors de la **Semaine de la Réparation, du 16 au 24 novembre 2013**. À cette occasion les artisans « Répar'Acteurs » vous ouvriront leurs portes et vous pro-

poseront de **découvrir leurs métiers et savoir-faire**. N'hésitez pas à passer les voir.

Vous pouvez aussi trouver la liste des artisans réparateurs savoyards identifiés par la chambre de métiers et de l'artisanat sur notre site Internet : www.cma-savoie.fr

CONTACT :

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



Réparer, c'est ...

- Prolonger l'utilisation et produire moins de déchets
- Economiser des matières premières, de l'énergie et de l'eau
- Limiter le transport de produits neufs et le rejet de gaz à effet de serre
- Promouvoir les entreprises locales

REPAR'ACTEURS
ARTISANS RÉPARATEURS DE RHÔNE-ALPES
JE RÉPARE... ET ÇA REPART !

Retrouvez les artisans Répar'Acteurs
près de chez vous et engagez-vous ensemble
dans le développement durable !

Une action du réseau



Avec le soutien de



ASSOCIATION

Semaine nationale de la création reprise

La CMA s'associe avec la CCI de la Savoie tout au long de la Semaine nationale de la création reprise pour offrir à un large public, futurs porteurs de projets d'entreprise, de bénéficier de conseils d'experts.

Différents ateliers composés d'experts vous permettront de mieux anticiper, mieux préparer votre projet et de répondre aux questions que vous devez vous poser.

« Optimiser votre projet de reprise » :

Ce stage « repreneurs » permettra à celles et ceux qui ciblent le rachat d'une entreprise de bénéficier d'une formation poussée et adaptée à la

reprise d'une entreprise existante. Venez nombreux !

CONTACT :

Service Développement Économique et Études (SDE) 04 79 69 94 20
sde@cma-savoie.fr



Semaine nationale de la création reprise d'entreprises du 15 au 23 novembre 2013

PROGRAMME			
DATE	ÉVÉNEMENT	HORAIRE	LIEU
15 nov.	Journée Auto entrepreneur	9h à 18h	CMA Chambéry
18 nov.	Atelier « De l'idée au projet »	9h à 11h	CMA Chambéry
	Suivi de Rendez-vous « Experts »	11h à 12h	
19 nov.	Atelier « Environnement juridique de l'entreprise » (en lien avec le Barreau des avocats de la Savoie)	9h à 11h	CCI Chambéry
	Suivi de Rendez-vous « Experts »	11h à 12h	
	Conférence « Reprendre et transmettre son entreprise, à quel prix ? »	17h30	
20 nov.	Atelier « Construire son prévisionnel »	9h à 11h	CMA Chambéry
	Suivi de Rendez-vous « Experts »	11h à 12h	
	Atelier « Financer son projet »	14h à 16h	
	Suivi de Rendez-vous « Experts »	16h à 18h	
21 nov.	Atelier « Protection sociale et assurance »	9h à 10h30	CCI Chambéry
	Suivi de Rendez-vous « Experts »	10h30 à 12h	
22 nov.	Information collective sur la création d'entreprise	9h à 12h	CMA Chambéry
	Journée spéciale « Statut auto-entrepreneur »	9h à 17h30	
	Atelier « La retraite : êtes-vous prêt ? »	9h à 11h	Antenne inter consulaire Albertville
	Suivi Rendez-vous « Experts »	11h à 12h	
	Information collective sur la création d'entreprise	9h à 12h	
	Atelier « Financement de la création »	14h à 16h	
Suivi de Rendez-vous « Experts » (banques, avocats, experts-comptables, conseillers CMA/CCI)	16h à 18h		
18 au 21 nov.	Stage « Spécial Repreneurs d'entreprise »	4 jours (30 h)	CMA Chambéry

Dans leurs veines coulent le même sang, dans leur cœur la même passion. De génération en génération, ils se transmettent un nom, un savoir-faire. Rencontres avec ces artisans qui ont dit oui à la transmission intrafamiliale d'une entreprise.

Ces artisans maillons d'une chaîne familiale

Réputée peu répandue en France, la transmission intrafamiliale joue pourtant un rôle décisif dans le passage de relais en fin d'activité professionnelle des PME. Directeur des études économiques et de la prospective de BPCE, Alain Tourdjman a dirigé une étude sur la cession-transmission des PME. Il en ressort « *qu'avec 1 850 opérations identifiées en 2011, la transmission intrafamiliale représente 24 % des cessions de PME dont le dirigeant a 60 ans et plus. 34 % des dirigeants de PME ayant un projet de cession à l'horizon de dix ans envisagent de céder leur entreprise à des enfants, à des petits-enfants ou à leur conjoint* ». Des chiffres en hausse par rapport à 2010. « *L'image des PME dans la société s'améliore*, estime Alain Tourdjman. *Reprendre une entreprise est aujourd'hui un moyen de réussir socialement, autrement que par l'itinéraire balisé des grandes écoles vers les grandes sociétés.* »

■ « Nous sommes toujours là »

Ici, le carburant n'est autre que la fierté d'appartenir à une œuvre collective, familiale. « *Je suis fier d'avoir repris l'entreprise*, approuve Stéphane Salzert, dont la société de plomberie, chauffage, couverture et zinguerie (Vouillé, Vienne) remonte au moins à la fin du XIX^e siècle, comme l'atteste une facture du 6 octobre 1899. À notre



Alain Tourdjman, directeur des études économiques et de la prospective de BPCE.

époque, tout va trop vite. Beaucoup de sociétés éphémères jouent sur le business à fond et s'y perdent. Nous sommes toujours là, dans la continuité, dans la fidélisation. » Pour Nicolas Imbert, propriétaire du Four des Navettes à Marseille, cela va plus loin. « *Bien sûr, je suis fier du caractère familial de mon entreprise. Mais, bien plus que ça, je suis fier de maintenir la tradition marseillaise, d'être garant d'un savoir-faire. La navette (biscuit en forme de barque parfumé à la fleur d'oranger) est une véritable institution, c'est la madeleine de Proust de beaucoup de gens!* » Fondé en 1781, le Four des Navettes a appartenu successivement à deux familles avant d'être,

« *faute de descendants volontaires* », racheté par Jean-Claude Imbert en 1988. « *Enfant, je passais mon temps libre là-bas, à jouer avec la pâte* », raconte Nicolas Imbert. Après une expérience dans l'hôtellerie et la restauration, celui qui confie avoir de la fleur d'oranger dans les veines « *réintègre le droit chemin* » et vient travailler avec son père.

Stéphane Salzert a lui aussi pris goût à son art très jeune. Arrière-arrière petit-fils de Messieurs Milon et Mineau, qui tenaient « la ferblanterie » en 1899, il est la cinquième génération à reprendre les rênes de l'entreprise familiale. « *Avant moi, la société appartenait à mon oncle Bernard. Petit, je l'accompagnais sur des chantiers.* » Stéphane a choisi de lui racheter l'entreprise. « *J'ai tout acquis : l'outillage, le camion, la clientèle. L'avantage dans mon cas, c'est que les banques prêtent plus facilement.* » Pour assurer la pérennité de la société, le nouveau dirigeant a choisi de conserver des techniques anciennes, tout en intégrant de nouvelles technologies. « *J'ai aussi cloisonné ma vie privée. Les anciennes générations travaillaient chez elles, pas moi.* »

Pour Nicolas Imbert, reprendre l'entreprise de son père était une évidence. « *La transmission a duré 15 ans, plaisante-t-il. Je suis comme chez moi, au Four des Navettes. Je connais tous les postes.* » Le jeune homme rachète officiellement l'affaire familiale fin 2012.

■ Ne pas s'écarter de son fil rouge

« *Quand on reprend une entreprise familiale, les deux parties sont*

« *Ce sont les entreprises familiales qui donnent du caractère aux régions.* »
Éric le Mélinaire, directeur commercial de La Belle-Iloise



Ci-contre
Jean-Claude
et Nicolas Imbert,
du Four des
Navettes.

Ci-dessous
Stéphane Salzert
est la 5^e génération
à reprendre
l'entreprise
familiale.

importantes. Il y a celui qui arrive et qui veut faire bouger les choses, et celui qui reste et qui craint les changements. Il faut savoir faire des concessions. Accepter de s'inspirer de ce qui est en place et apporter quelque chose de nouveau sans forcément tout révolutionner. Ce sont les clefs du succès, assure Nicolas Imbert. Mon père a eu l'intelligence de me laisser les rênes. Honnêtement, si dans 20 ans, je dois les laisser à mon fils, je ne sais pas si j'arriverai à lâcher aussi facilement ! Moi, j'écoute les conseils et j'apporte du neuf, comme une page Facebook... »



La conserverie La Belle-Iloise (presqu'île de Quiberon) concilie elle aussi présent et avenir, en investissant dans des machines qualitatives et en veillant à ne pas s'écarter de son fil rouge : la qualité de ses produits et l'authenticité. « Nous avons conservé les fondamentaux, souligne Éric le Mélinaire, directeur commercial. Les sardines sont frites dans un bain d'huile, comme autrefois. L'étripage se fait à la main, tout comme la mise en boîte. Le packaging, relais des tonalités du passé, est resté authentique. » Créée en 1932 par Georges Hilliet, grand-père de l'actuel P.-D.G. Caroline Hilliet Le Branchu, la conserverie a ouvert son premier magasin en

1967 – elle ouvrira le soixantième cette année – et pratique la vente par correspondance depuis 1982. « Ce sont les entreprises familiales qui donnent du caractère aux régions, reprend le directeur commercial. Contrairement aux modèles soumis aux contraintes de la Bourse, elles restent maîtresses de leur stratégie et sont capables de déployer des politiques sur le long terme. »

■ « Un mode extrêmement vertueux »

« Bien que précieuses dans une logique de pérennité et de développement du patrimoine économique, les transmissions intrafamiliales se heurtent souvent à des obstacles, plus particulièrement dans les petites entreprises, regrette Alain Tourdjman. Les dirigeants ont besoin d'un capital pour leur retraite, qui correspond d'ordinaire à la vente de l'entreprise. S'ils ont connu des difficultés, ils sont réticents à faire peser sur leurs enfants les contraintes de vie qu'ils ont endurées. Les petites entreprises ne sont généralement pas assez structurées pour permettre l'ascension progressive d'un héritier. Il n'y a pas nécessairement d'héritiers à la fois volontaires et compétents. Enfin, les dirigeants peuvent craindre de ne pouvoir opérer une répartition équitable entre les héritiers. » Pour le directeur des études économiques, c'est d'autant plus dommage que la transmission intrafamiliale « apparaît comme un mode extrêmement vertueux, qu'il y a toutes les raisons d'accompagner ». « Il faut maintenir les dispositions existantes qui permettent d'aider ces évolutions, et peut-être davantage accompagner les

E NTREPRISE BATIVER

Un passage de flambeau sans brûler les étapes

En 1996, Gilles Tréguier crée Bativer, une entreprise spécialisée dans les fermetures (vérandas, portails, fenêtres...). Le 1^{er} janvier 2014, le dirigeant tarbais laissera son fauteuil à son fils, Brice. « Que mon fils reprenne l'entreprise n'était pas une évidence », raconte-t-il. « J'ai commencé dans un domaine autre que celui du bâtiment. Et puis j'ai atterri les deux pieds dedans, renchérit Brice. Bien que très difficile, c'est un métier que j'adore. Le gain personnel est continu. » Pour les deux hommes, le passage de flambeau s'effectue tout en douceur. « Ce n'est pas simple de passer derrière un grand boss comme mon père. Il faut être à la hauteur ! » Arrivé dans l'entreprise en 2007, Brice se familiarise avec la pose pendant quatre ans au sein de l'équipe. « Rien de tel que le terrain pour se former, assure Gilles. Depuis deux ans, Brice est mon binôme pour tout ce qui est commercial, technique. Après la reprise, je continuerai à l'aider quelque temps. » « Je suis très heureux de travailler avec mon père. En cette période compliquée, nous faisons ce qu'il faut pour tenir la barre haute. Les coudes serrés », confie Brice. Qui explique préférer passer par cette transition progressive. « Je ne veux pas être une caricature de fils de patron. Là, quand j'arriverai au jour J, quand j'aurai les clefs en main, je saurai m'en servir et où je vais. » Brice mesure la chance qu'il a de démarrer avec un outil réalisé (autrefois locataire, l'entreprise possède des locaux neufs depuis 2010) et une équipe qui fonctionne. « Je connais les gens qui travaillent avec moi depuis très longtemps. Nous nous faisons confiance », s'illumine Gilles. « D'ailleurs, quand il sera temps de parler innovation, tout le monde sera consulté », ajoute son fils. Et le père de conclure : « Aujourd'hui, les clients ont besoin de repères. Une entreprise familiale est synonyme de sérieux, de durée, de confiance ».

dirigeants dans leur capacité à développer le management au sein de leur entreprise. Plus elles sont structurées, plus elles offrent de possibilités pour un jeune. »

Marjolaine Desmartin

ALAIN BAVUZ ET SON FILS JEAN-PHILIPPE BAVUZ, « GÂTEAUX LABULLY » À ST-GENIX-SUR-GUIERS

Histoire et transmission d'une passion...

...Un peu d'histoire

Fondée en 1630, cette maison était au départ une simple auberge sur la route de Genève.

En 1848, Pierre Labully épousa Françoise Guilloud native des Abrets en Dauphiné. Cette fille d'aubergiste apporta, en dot, la recette d'une brioche ornée d'une praline rose.

En 1937 Marcel Labully, répondant à la demande de ses clients, fourra ce gâteau brioché de pralines.

Le dernier descendant Paul a confié son commerce en 1979 à l'un de ses anciens apprentis Alain Bavuz et son épouse Nicole.

Comment se transmet la passion ?

Alain Bavuz a transmis son entreprise à son fils Jean-Philippe en 2007.

En 2002, Jean-Philippe Bavuz lance la fabrication de la praline et achète du matériel adapté (turbines en cuivre).

En 2005, place à la célèbre brioche St-Genix, aux gâteaux de voyages et aux chocolats. Le métier de pâtissier pour Alain Bavuz est une vocation. Son apprentissage, dès l'âge de 14 ans et pendant 3 ans, lui a permis de se perfectionner dans ce métier qu'il aimait tant. Il dirige la pâtisserie Bavuz de 1964 à 2007, date à laquelle son fils Jean-Philippe reprend l'affaire.

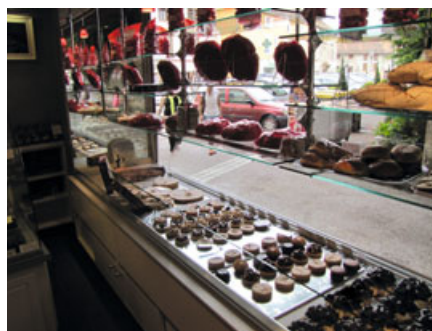
Un passage de flambeau harmonieux

Alain Bavuz a voulu transmettre à son fils son savoir-faire, le faire-savoir, l'amour du travail bien fait. Il confie : « *on apprend tous les jours, on est apprenti toute notre vie* ». Ce passage de flambeau s'est fait simplement, comme une suite logique, avec harmonie.

Ce métier est pour lui, une vocation. En classe de 3^e, il confiait à ses professeurs « *avoir envie de faire des gâteaux* ». « *Le métier de pâtissier*



Alain Bavuz et son épouse Nicole, Florence et Jean-Philippe Bavuz.



Gâteaux de voyages pour gourmands de passage.



Pâtisserie « Gâteaux Labully ».

n'est pas un métier comme les autres, c'est une passion ! »

En 2005, la création d'un laboratoire pour confectionner les pralines garantit la fraîcheur et la qualité du produit. Bien que les habitudes des clients changent (ils deviennent plus exigeants), la relation avec la clientèle reste toujours aussi conviviale. Florence Bavuz, épouse de Jean-Philippe accueille et conseille une clientèle de passage qui représente 80 % des ventes du magasin.



Turbine en cuivre pour la fabrication des pralines.

CONTACT :

« Gâteaux Labully »
Jean-Philippe Bavuz
Place de l'Eglise,
73240 St-Genix sur Guiers
Tél. 04 76 31 63 02



À gauche : Brioche ornée d'une praline rose en 1848.
À droite : Gâteau brioché de pralines depuis 1937.

EMPLOI ET QUALIFICATION

L'artisanat à la rescousse

Apprentissage, réservoir d'emplois, création et reprise d'entreprise : les réponses apportées par l'artisanat au chômage et au manque de qualification ne manquent pas.

D'un côté, plus de 3 millions de chômeurs et une génération de jeunes face à un horizon bouché. De l'autre, l'artisanat qui manque de salariés et d'entrepreneurs. Une nouvelle vague d'initiatives en matière de formation et d'orientation cherche à combler ce fossé.

« **N**ous sommes dans une bataille » : lors de la conférence sociale du 20 juin, François Hollande a donné le ton face à la montée inexorable du chômage. La semaine suivante, l'Union européenne promettait 8 milliards d'euros pour la formation et l'emploi des moins de 25 ans. Bonne nouvelle : l'artisanat offre des solutions à cette crise sociale. Certaines ne sont pas nouvelles. C'est le cas de l'apprentissage, qui conduit à un emploi pour 80 % des 200 000 jeunes formés chaque année dans le secteur des métiers. Le président de la République demandait ainsi : « Pourquoi ne pas imaginer que l'entreprise qui contribuerait à la définition de la formation d'un jeune en alternance (...) puisse signer un contrat d'apprentissage avec engagement d'embauche, sous réserve bien sûr de l'obtention du diplôme ? »

Pré-embauche

La réponse avait été fournie quelques semaines plus tôt par Alain Griset, président de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et

Service public de l'orientation

« Mieux parler des métiers de l'artisanat »

« Nous allons être associés au service public de l'orientation organisé par chaque région. Nous espérons que nous allons parvenir à mieux parler des métiers de l'artisanat et de leurs possibilités », se félicite-t-on à l'APCMA. Le gouvernement a inclus les chambres consulaires parmi les organismes contribuant à l'orientation professionnelle dans son deuxième projet de loi sur la décentralisation. Les chambres de métiers et de l'artisanat s'outillent en conséquence : « Nous embauchons une personne qui va rénover le logiciel *Oriente métiers*, qui permet de répondre à la question : "Un métier de l'artisanat est-il pour moi ?", et nous préparons le renouvellement de notre convention avec l'Onisep pour aller beaucoup plus loin dans l'information des jeunes sur les métiers », précise-t-on à l'APCMA.

de l'artisanat (APCMA), à l'occasion des Rencontres sénatoriales de l'apprentissage : « *L'apprentissage, tel que nous le pratiquons dans l'artisanat, s'apparente à une pré-embauche. L'entreprise artisanale forme le jeune apprenti pour assurer la relève et son développement. La quasi-totalité des entreprises formatrices embauchent définitivement l'apprenti, une fois le diplôme obtenu.* » Un moyen parmi d'autres d'accéder aux métiers de l'artisanat, qui continuent à créer de l'emploi et occupent aujourd'hui 3 millions de personnes. Pourtant, 29 % des artisans et des commerçants de proximité rencontrent des difficultés de recrutement, selon la dernière

enquête de l'Union professionnelle artisanale (UPA) – une proportion en forte hausse. Les principales raisons citées sont le manque de qualification des candidats, voire l'absence de réponse aux offres proposées. Un verrou pourrait sauter avec la réforme de l'orientation professionnelle, qui s'ouvre enfin aux métiers (voir encadré). Objectif fixé par les artisans et le gouvernement dans le Pacte pour l'artisanat signé en janvier : « *favoriser le renouvellement des générations, à la fois pour les 30 000 entreprises artisanales qui cherchent un repreneur chaque année et pour les 50 000 postes à pourvoir annuels du secteur* ».

Thomas Hubert

Éclairage

La formation en alternance dans l'artisanat a fait ses preuves comme voie royale vers l'emploi. Pour autant, les places proposées ne sont pas toutes pourvues : des efforts sans relâche restent donc à l'ordre du jour pour faire coïncider offre et demande.



L'ARTISANAT, RÉSERVOIR D'EMPLOIS

Des postes à pourvoir, l'apprentissage pour y accéder

En sondant un panel représentatif de 4 700 entreprises pour l'UPA en juillet, l'institut I+C a révélé l'ampleur du réservoir d'emplois disponible dans l'artisanat : 10 000 en boulangerie, 9 000 dans le bâtiment et 4 000 en boucherie, pour ne citer que les métiers les plus déficitaires. Alors que les pouvoirs publics se sont engagés à former 30 000 chômeurs d'ici la fin de l'année, le syndicat patronal des artisans « encourage vivement le gouvernement à miser sur les secteurs de l'artisanat et du commerce de proximité ».

Sa branche bâtiment, la Capeb, s'attaque de front à ce problème récurrent. En Haute-Normandie, par exemple, elle aide depuis plus de cinq ans les artisans à mettre en place une « démarche compétences ». « L'idée est de réaliser une photographie des compétences pour voir les forces et les faiblesses, puis développer des actions de formation pour augmenter la force de l'entreprise », explique James Colas, chargé de mission à la Capeb Haute-Normandie avant d'ajouter : « Dans l'artisanat, la force de l'entreprise, ce sont ses compétences. »



« Les tâches variées, le contact client... On ne maîtrise pas cela en deux ans. »

un salarié plus ancien, mais ce dernier n'a pas eu la motivation de faire valider les acquis de son expérience. Ils se sont donc séparés et Didier Pétreil préfère travailler aujourd'hui avec des jeunes recrutés dès l'apprentissage. « L'objectif est de continuer à travailler avec eux, tout dépendra de la conjoncture. »

Leur plan de carrière, ils en parlent déjà avec leur patron, qui a une idée claire de ce qu'il veut leur offrir : « Qu'ils puissent s'installer, être autonomes. S'il y a une pénurie de travail, qu'ils puissent rebondir – mais aussi reprendre derrière moi. »

Didier Pétreil, maître d'apprentissage

Deux apprentis pour préparer la relève

Didier Pétreil, 53 ans, peintre en bâtiment dans l'Eure, travaille avec deux apprentis : un jeune homme formé sur place du CAP à la mention complémentaire, et une jeune fille arrivée plus récemment pour préparer son BP. « Le niveau IV, c'est essentiel : que voulez-vous faire avec un CAP en 35 heures ? », s'exclame l'artisan. Avec des travaux très variés auprès d'une clientèle composée à 95 % de particuliers, l'entreprise a besoin de techniciens polyvalents et performants. Didier Pétreil veut « bien répartir les postes de travail pour combler tous les besoins et assurer quelques doublons ». Il a essayé de faire évoluer

Trouver la perle rare

L'accompagnement commence par une visite d'une demi-journée maximum, au cours de laquelle James Colas et ses collègues échangent avec l'artisan sur ses objectifs et ses difficultés. « Nous arrivons avec un logiciel qui contient des référentiels par métier définis par la Capeb au niveau national. Le chef d'entreprise nous dit : "Cela, je le fais, cela, je



« Dans l'artisanat, la force de l'entreprise, ce sont ses compétences. » James Colas, chargé de mission à la Capeb Haute-Normandie.

ne le fais pas. » Cela donne un éclairage en termes de compétences. » De brefs entretiens avec les salariés permettent également d'évaluer l'adé-



© DR



« Le gouvernement est revenu sur la suppression de l'indemnité compensatrice de formation des apprentis pour les entreprises de moins de 10 salariés, j'espère qu'il le fera aussi pour les moins de 50. » Bernard Stalter, président de la CMA d'Alsace.

quation entre leur niveau de formation et leur poste, puis de proposer un plan de formation à l'entreprise. La Capeb agit alors comme un guichet unique pour trouver les organismes de formation, les financements et accomplir les formalités. L'action ne s'arrête pas là : « Nous offrons une action individualisée de recrutement : faire la fiche de poste, la diffuser, rechercher des candidats, préparer l'artisan à l'entretien d'embauche, jusqu'à l'intégration du salarié », explique James Colas. Cerise sur le gâteau : grâce aux financements de l'État et de l'Union européenne, tous ces services sont gratuits pour les artisans, adhérents ou non de la Capeb. Pour trouver la perle rare, de nombreux patrons préfèrent recruter des jeunes dès l'apprentissage, à l'image de Didier Pétreil (voir encadré). Une approche qui profite aux apprentis eux-mêmes : une récente étude de l'Insee* sur les jeunes préparant un CAP ou un BEP montre qu'« un apprenti a plus de chances qu'un lycéen professionnel d'obtenir son diplôme de niveau V ». Quant à l'insertion professionnelle des appren-



© Thomas Hubert

« L'apprentissage, c'est le travail, la paye et une formation plus complète. »

.....
apprentissage dans une entreprise artisanale, son rêve est d'entrer dans un grand groupe ou dans le secteur public. « Je suis ambitieux, je veux évoluer. Et je pense à une grande entreprise car je cherche la stabilité », déclare-t-il. Puis, après réflexion : « Si une petite entreprise me propose un emploi stable, je suis prêt à y aller. » Preuve que l'artisanat ne doit pas relâcher ses efforts pour promouvoir ses opportunités de carrière.

Marvyn Lafortune, 20 ans

« Si une petite entreprise me propose un emploi stable, je suis prêt à y aller »

Tous les mercredis après-midi, l'information sur l'apprentissage est en libre-service dans l'auditorium ultramoderne de l'Institut des métiers et de l'artisanat de Villiers-le-Bel (Val d'Oise). Dans l'assistance, Marvyn Lafortune, 20 ans, a déjà été apprenti. Mais après un déménagement en cours de 3^e, il a raté son année et s'est retrouvé orienté par défaut vers les espaces verts. Très motivé, il veut reprendre une formation de vendeur au niveau CAP pour aller le plus loin possible – mais surtout, en apprentissage. « Cela représente le travail, la paye et une formation plus complète. Et sur le CV, l'expérience fait la différence », affirme-t-il. S'il est prêt à faire son

tis, les chiffres du ministère du Travail montrent que 80 % d'entre eux ont un emploi trois ans après le diplôme (sept points de plus que les anciens élèves des lycées professionnels).

Job dating, Facebook et Artimobiles

Pour continuer à faire progresser le nombre d'apprentis dans l'artisanat (+10 % en 10 ans), les initiatives se multiplient. À Toulouse, candidats, artisans et formateurs se retrouvent ainsi à l'occasion de séances de « job dating » express et la page Facebook colorée qui présente les formations dans les métiers de la région compte plus de 15 000 fans. Dans toute la France, on ne compte plus les camions, bus et autres Artimobiles qui sillonnent les places publiques et les collèges pour attirer les jeunes. C'est notamment le cas en Alsace, où administrations, chambres consulaires et organisations professionnelles voyagent ensemble sur l'Apprentissage tour, tous secteurs d'activité confondus. La visite comporte trois étapes : une rencontre avec les « ambassadeurs des métiers », chefs d'entreprise ou salariés à la carrière exemplaire ; des entretiens avec les entreprises qui recrutent, en présence de conseillers de la CMA ; et un espace numérique pour chercher des places d'apprentissage sur Internet. « Les gens se déplacent plus facilement si on va près de chez eux : les missions locales nous envoient des jeunes qui ne viendraient pas

jusqu'à nos bureaux et l'Éducation nationale prévient les établissements scolaires », constate Bernard Stalter, président de la chambre de métiers et de l'artisanat d'Alsace.

Une mobilisation que les artisans souhaitent poursuivre, à condition que l'État maintienne les aides financières liées à la formation d'un jeune : « Le gouvernement est revenu sur la suppression de l'indemnité compensatrice de formation des apprentis pour les entreprises de moins de 10 salariés, j'espère qu'il le fera aussi pour les moins de 50 », revendique Bernard Stalter.

Thomas Hubert

* E. Alet et L. Bonnal, « L'apprentissage : un impact positif sur la réussite scolaire des niveaux V », *Économie et statistique* n° 454, 2013



© DR

Éclairage

L'époque où deux ans d'apprentissage et un CAP suffisaient pour faire carrière dans l'artisanat est révolue. Les formations évoluent vers le niveau supérieur et visent de nouveaux publics.



UNIVERSITÉS RÉGIONALES DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Innover pour relever le défi de la formation

« **O**n constate une montée en puissance du bac professionnel en trois ans, un manque de jeunes au niveau V (CAP, BEP) et le besoin de nouvelles compétences dans les entreprises artisanales. Notre objectif est donc d'offrir des parcours individualisés de formation pour des personnes qui ont des parcours différents », explique-t-on à l'APCMA. La réponse, ce sont les Universités régionales des métiers et de l'artisanat (URMA), un nouveau mode d'organisation des filières de formation en plein développement depuis 2009. Jeune diplômé, chômeur ou salarié en reconversion : « *Qui que vous soyez, adulte ou jeune, avec votre formation existante (rectiligne ou pas), on vous accueille et on vous offre une formation qui débouche sur un emploi ou une création ou une reprise d'entreprise* », résume l'APCMA. À ce jour, le label URMA a été attribué à 23 régions de France sur 27. La dernière en date



Une licence pro pour devenir artisan

L'URMA Midi-Pyrénées propose à la rentrée une formation inédite : la licence professionnelle en management et développement durable des petites et moyennes organisations. Ce contrat d'apprentissage de 14 mois combine des cours de gestion adaptés à l'entreprise artisanale à l'université Jean-François Champollion d'Albi et l'acquisition des compétences techniques d'un métier au niveau CAP dans un CFA de l'artisanat. « *Nous ciblons des étudiants bac+2 ou bac+3 sans expérience professionnelle qui ne trouvent pas d'emploi ou cherchent à devenir chefs d'entreprise* », explique Véronique Vallée, responsable de l'URMA.





est celle de Guadeloupe et l'un des exemples les plus aboutis est celui de Midi-Pyrénées.

Monter en niveau de qualification

« Nous avons commencé par travailler avec les organisations professionnelles pour dresser la carte de l'existant : quelles formations sont en sureffectif, quels sont les manques », explique Véronique Vallée, directrice du service formation à la CMA de la région Midi-Pyrénées et responsable de l'URMA. Ce travail d'inventaire a permis d'identifier les lieux propices à la définition de pôles de compétences. « Il s'agit de monter en niveau de qualification sur des métiers phares », précise Véronique Vallée. Chaque pôle combine des formations jusqu'au niveau bac+2 et des actions portant sur la veille technologique, l'animation de réseaux et la qualité. Le département du Gers est ainsi devenu un pôle de compétences spécialisé dans le froid et la climatisation.

Un accord de longue date entre les CMA et le Conservatoire national des arts et métiers (Cnam) permettait déjà de proposer le titre d'entrepreneur de la petite entreprise (Tepe), une formation concrète destinée aux créateurs et aux repreneurs d'entreprise. Les URMA vont plus loin en nouant des partenariats avec les Instituts universitaires de technologie (IUT) pour proposer des cursus communs. En Midi-Pyrénées, cela inclut des transferts de technologie. « Dans le cadre de projets tutorés, des entreprises qui ont des projets innovants pourront recevoir un petit groupe d'étudiants », déclare Véronique Vallée.

Si les artisans voient d'un très bon œil l'arrivée de nouvelles compétences chez leurs salariés – notamment en gestion et en marketing – le monde universitaire suscite parfois la méfiance. « Nous sensibilisons les artisans au fait qu'ils ont intérêt à faire venir un stagiaire étudiant ou un doctorant, même

L'URMA Midi-Pyrénées propose au public des filières de formation complètes et des pôles de compétences combinant formations supérieures et innovation technologique.

ATELIERS ■ BUREAUX ■ STOCKAGE ■ LOCAUX TECHNIQUES ■ COMMERCES ■ BÂTIMENTS DE CHANTIER ■ HABITAT

- 40 ans de maîtrise du profil plié
- De 50 à 5000 m²
- Coût et réactivité optimum
- Maçonnerie minimum
- Résistance maximum
- Options de finitions illimitées
- Livraison et montage ultra rapides
- Partout en France et à l'étranger



Une marque du groupe
FRANCOMETAL

GALCO®

WWW.GALCO.FR



Renseignements commerciaux
05 59 45 82 82
commercial@galco.fr

□□□ si ce n'est pas évident de leur faire accepter la présence de quelqu'un de plus capé qu'eux – mais cela commence à venir », sourit-on à l'APCMA. Dans le cadre de la décentralisation, il souligne aussi le défi que représente la dépendance de l'offre de formation aux budgets régionaux. « Ce sont les régions qui décident combien de places on peut ouvrir dans un CFA. Nous souhaitons que les moyens accordés aux CFA soient conformes aux objectifs qu'on leur donne », avertit l'APCMA.

L'étranger et les quartiers, nouvelles frontières de l'apprentissage

Nul besoin cependant d'aller jusqu'au niveau supérieur pour profiter des innovations de la formation artisanale. En Alsace, c'est l'Allemagne toute proche qui ouvre de nouvelles portes : l'apprentissage transfrontalier permet de suivre les cours au CFA et de passer son diplôme en France, tout en travaillant dans une entreprise allemande

La réponse, ce sont les URMA, nouveau mode d'organisation des filières de formation en plein développement depuis 2009.

du Bade-Wurtemberg voisin. De plus, le certificat Europa Pass permettra bientôt à un apprenti suivant une formation de niveau IV en France de suivre un enseignement optionnel sur la langue allemande et les affaires transfrontalières, puis d'effectuer un stage dans une entreprise outre-Rhin. « Les entreprises qui veulent travailler ou exporter en Allemagne auront un plus du fait qu'un de leurs jeunes a étudié en Allemagne », explique Jean-Pierre Bechler, boulanger-pâtissier à Colmar et président de la commission formation de la CMA d'Alsace. De son côté, il s'apprête à accueillir des apprentis allemands désireux d'apprendre les techniques professionnelles françaises.

Autre initiative dans le Val-d'Oise, où les centres de formation de la CMA proposent depuis 2010 des

formations en cuisine et en esthétique réservées à des femmes sans qualification des quartiers défavorisés du département (voir encadré). Ce projet implique non seulement les pouvoirs publics (État, Pôle Emploi...), mais aussi des entreprises prestigieuses : le cuisinier étoilé Alain Ducasse et le parfumeur Sisley font ainsi jouer leurs réseaux pour trouver des stages aux personnes formées. Après une sélection basée sur la motivation, elles suivent ainsi une formation en alternance accélérée pour obtenir le CAP en un an. Bilan : « une réussite à deux niveaux. La première promotion a réussi l'examen à 100 %, 80 % avaient un emploi après 6 mois, dont 80 % en CDI », rapporte Jean-Luc Perroteau, directeur des CFA de la CMA 95.

Thomas Hubert



© Thomas Hubert

Lynda Kabchou, pâtissière à Sarcelles, est bien décidée à faire venir le salon de thé oriental haut de gamme en banlieue.

De l'intérim à la pâtisserie maison

À 37 ans, Lynda Kabchou est en passe de réaliser son rêve : révolutionner la pâtisserie orientale au cœur de son quartier, à Sarcelles (Val d'Oise).

En 2010, intérimaire dans la restauration, Lynda Kabchou fait partie des 15 femmes retenues parmi une centaine de candidates par la CMA du Val d'Oise et Alain Ducasse pour obtenir le CAP de cuisine. « C'était le diplôme qui m'intéressait : pour faciliter les choses, pour la paye. Sans diplôme, on reste commis de cuisine », se souvient-elle. Après un an d'alternance entre le CFA et le restaurant du chef étoilé au Plaza Athénée, elle refuse la proposition d'embauche du palace pour monter sa propre entreprise. Son mari, Abdelmalek, la rejoint comme conjoint collaborateur. Leur projet : ouvrir une pâtisserie-salon

de thé haut de gamme. « Je fais de la pâtisserie fine orientale à base de produits de qualité : sucre de canne, œufs de la ferme... Je veux changer la mentalité de "l'oriental", trop gras et trop sucré », affirme Lynda Kabchou. Ses créations, délicatement décorées, mêlent la fleur d'oranger et les fruits secs du sud de la Méditerranée avec les saveurs traditionnelles de la pâtisserie française : vanille, caramel ou praliné. Un régal ! Aujourd'hui, elle a décroché un prêt pour investir et reçoit des commandes plusieurs mois à l'avance. Reste un problème de taille : « Depuis deux ans, je "galère" pour trouver un local aux normes, regrette-t-elle. Je veux rester à Sarcelles, où les clients me connaissent et doivent aller jusqu'à Paris quand ils veulent un bon gâteau. » En attendant, Lynda et Abdelmalek Kabchou ne baissent pas les bras : six jours sur sept, ils fabriquent à domicile le matin et vendent sur un stand dans la galerie commerciale du quartier l'après-midi.

Artisans, industriels et commerçants

Avec le service **mon compte**
sur **www.rsi.fr**, faites gagner
du temps à votre entreprise.

Vos démarches de protection sociale plus simples, plus rapides

COTISATIONS SOCIALES

- Historique des versements
- Suivi en temps réel des échéances
- Téléchargement d'attestations
- Déclaration d'estimation de revenus
- Régularisation anticipée

RETRAITE

- Relevé de carrière en instantané

SANTÉ

- Dossier personnel de prévention et de dépistage

PLUS SOUPLE

Accédez au service depuis votre téléphone mobile ou votre tablette



ET AUSSI

Autorisez votre expert-comptable à gérer vos cotisations en ligne

Quelques minutes
suffisent pour
ouvrir votre
compte !
Rendez-vous sur

www.rsi.fr

1
journée
avec...

... UN FABRICANT DE JOUETS EN BOIS

Les jouets du Père



2

RÉALISER LE GABARIT



© Photos Pixel/Inage - Barbara Colas



3

PRÉPARER LE BOIS

1

CHOISIR LE BOIS

Tout le bois de Patrice Charbeau est stocké à l'extérieur. Chaque tronc débité est mis dans un séchoir à bois. « Il faut compter une année par centimètre. On utilise de petites rablettes pour permettre au vent de circuler. » Soucieux de son impact écologique, Patrice Charbeau s'intéresse depuis toujours aux « arbres de pays ». Avec plusieurs articles de journaux sur son travail, il est régulièrement contacté par des élagueurs qui lui proposent des arbres. C'est un moyen économique et écologique de se fournir : « Je paye juste le coût du transport et de sciage ».

À chaque création, il doit imaginer toutes les étapes pour fabriquer le jouet. « On utilise des gabarits en carton ou plexiglas. Ensuite, je réalise un prototype en bois pour voir si le résultat est conforme à ce que j'avais imaginé. Si besoin, je modifie et ensuite je produis. » Ancien entraîneur de rugby, Patrice Charbeau en avait assez de ramener des trophées mal finis. Il a donc commencé à en fabriquer en bois. Les jouets ont suivi. « J'en créais déjà pour mes enfants. Et, plus jeune, j'avais reçu de petits outils et j'en fabriquais aussi. » Aujourd'hui, l'élaboration de trophées représente 20 à 25 % de son activité.

**Le jeu de quilles
camion de pompiers.**



Avant d'utiliser le bois, Patrice Charbeau doit le travailler. Les copeaux envahissent l'espace. C'est seulement ainsi qu'il obtient des morceaux de bois propres. Il utilise du bois dur ou semi dur car « le bois tendre supporte mal les chocs ». Il se sert de soixante essences différentes. Sa palette se compose ainsi de platane, de chêne, de frêne, d'acacia, d'orme, d'érable... mais également de bois d'ornementation tels que le tulipier de Virginie, le févier d'Amérique, l'arbre de Judée, le buis, tous les fruitiers ou encore les arbustes de haie. « L'idée, c'est de donner une petite fiche avec toutes les essences utilisées dans le jouet, de montrer la diversité des bois. »

Charbeau

UN HOMME À LA BARBE BLANCHE VÊTU DE ROUGE EN TRAIN DE CONFECTIONNER DES JOUETS EN BOIS. ON S'Y CROIRAIT. ET POURTANT NOUS NE SOMMES PAS DANS L'ATELIER DU PÈRE NOËL MAIS BIEN DANS CELUI DE PATRICE CHARBEAU, ARTISAN INSTALLÉ À SAUJON, EN POITOU-CHARENTES.

4

DÉCOUPE, FAÇONNAGE ET PONÇAGE



La scie à chantourner permet à Patrice Charbeau de découper soigneusement les formes qu'il a dessinées grâce à ses gabarits. « Elles doivent être parfaites, sinon ça ne s'emboîtera pas comme il faut. » Il perce, fait des entailles, des mortaises. Chaque jouet a ses particularités. Il utilise également une toupie pour obtenir les formes rondes. Et il ponce de plus en plus fin pour donner à ses jouets la douceur nécessaire.

CONTACT :

Patrice Charbeau
19 rue de Saintonge à Saujon
Tél. : 05 46 02 26 10
www.marchanddereves.fr



5

FINITIONS

La touche finale est la mise en couleur par trempage avec une teinte à l'eau et l'application d'un vernis au pistolet. Entre le 20 juillet et le 20 août, c'est la haute saison : « Il y a en moyenne 3 à 4 personnes par jour qui viennent ». L'artisan réalise 80 % de son chiffre d'affaires à l'atelier et les 20 % restant sur les Salons de métiers d'art. « J'en fais six par an, je les sélectionne bien car ils ne sont pas tous intéressants. » Avec sa barbe blanche, les enfants le prennent souvent pour une sorte de Père Noël. Aussi, il joue le jeu et porte toujours du rouge. « Ils viennent et m'observent attentivement. Je vois bien qu'ils se posent des questions et cela m'amuse. »

Avec la fourmi à bascule, Patrice Charbeau casse les codes du genre !



6

VENTE DANS LE SHOWROOM



Les clients visitent d'abord l'atelier avant de se rendre dans le showroom. Celui-ci est bien rempli et change régulièrement. « Je crée 15 à 20 nouveaux modèles par an, pour contenter ma clientèle qui est fidèle et veut des nouveautés. » Pour Patrice Charbeau, jouets en bois ne riment pas forcément avec traditionnel. Alors il tente de casser les codes du genre. La fourmi à bascule en est un bel exemple. Le panier moyen est à 75 euros, et les prix vont de 15 euros pour une boîte à dents de lait à 500 euros pour la bascule. « Il est difficile de dépasser 50 euros par pièce », concède l'artisan qui fait rêver les enfants... comme leurs parents.

Barbara Colas

Cas d'entreprise

Pour s'assurer de développer son entreprise, Victor Debil-Caux a choisi de miser sur l'humain, une vraie valeur ajoutée selon lui. Dans cette optique, il a embauché des seniors et des apprentis pour que le savoir-faire se transmette et que les uns et les autres se complètent. C'est ce qui lui a permis d'être l'un des lauréats Stars & Métiers 2012.



Créée en 2008, l'entreprise de Victor Debil-Caux (au centre) affiche un effectif de 36 salariés et un chiffre d'affaires proche de 2,97 M€ (CA 2012).

PLOMBERIE IEGC

Investir sur l'humain

L'univers de la plomberie, Victor Debil-Caux l'a découvert en travaillant comme ingénieur dans une grande entreprise de BTP et cela lui a plu. C'est pour cette raison qu'en 2008, il a créé IEGC (pour Innovation En Génie Climatique). « À l'époque, je voulais installer des pompes à chaleur et des chauffe-eau solaires. » C'était sans compter la baisse du crédit d'impôt en 2009, couplée à celle du prix du fuel. « Le marché a été divisé par deux en six mois. » Ce sont des débuts difficiles, mais il n'y a pas de quoi démotiver le jeune créateur. Il se tourne alors vers ses anciens collègues pour proposer ses services sur leurs chantiers.

Aujourd'hui âgé de 31 ans, il est à la tête d'une entreprise qui compte 36 salariés dont 6 apprentis en formation et plusieurs anciens apprentis. Car former ses salariés est une chose qui lui tient à cœur. « C'est un métier dans lequel les hommes font la valeur ajoutée. On manque de plombiers confirmés et de main-d'œuvre qualifiée. » Il a donc choisi d'embaucher des apprentis et de les former en interne. « On y passe beaucoup de temps mais c'est un investissement à long terme, et

le but est évidemment de les embaucher ensuite. » Une démarche qui lui a valu de remporter le prix « Dynamique de gestion des ressources humaines » de Stars & Métiers en 2012.

Éviter les erreurs de casting

Gérer le planning avec des apprentis n'est pas toujours simple : « Ils ne sont pas là toutes les semaines, ce n'est pas évident de les intégrer à des équipes fixes sur les chantiers ». Mais c'est un vrai plus : « Ils sont énergiques et motivent les plus anciens ». Les uns et les autres intègrent l'entreprise s'ils sont en accord avec cette philosophie. Aussi, les plus expérimentés

sont heureux de transmettre leur savoir-faire. Avec 29 apprentis formés depuis la création d'IEGC, le bilan est plutôt positif : « Certains se débrouillent tout seuls rapidement après leur apprentissage, voire même sont aptes à former un jeune ». Aux artisans qui ne veulent plus embaucher d'apprentis, suite à de mauvaises expériences, Victor Debil-Caux

« On passe beaucoup de temps à former nos apprentis, c'est un investissement à long terme. »



ILASU

- **Prendre en compte les remarques de ses clients** pour miser sur les points forts de l'entreprise.
- **Motiver ses salariés**, anciens comme apprentis.
- **Rebondir malgré les difficultés du marché** en allant au-devant des besoins du secteur.
- **S'imposer comme un acteur incontournable** après la fin des chantiers et développer ainsi une nouvelle activité.
- **Créer une marque** pour mieux communiquer auprès de ses clients et booster le bouche-à-oreille.

répond : « Il existe une période d'essai de deux mois. Il faut s'en servir » ! Pour éviter toute erreur de casting, le jeune chef d'entreprise ne laisse rien au hasard. Deux entretiens sont prévus pour les embauches, l'un avec le responsable technique, puis un second auquel il se joint. « Si on voit un jeune arriver tête baissée et que c'est son père qui nous donne le CV et répond aux questions, ce n'est même pas la peine d'essayer. »

Impliquer les salariés

Avec 12 chantiers simultanés en moyenne, le travail ne manque pas. Maintenant que le jeune entrepreneur a pris plus de recul sur son activité, il souhaite resserrer la zone d'intervention. « Nous perdons trop de temps sur la route. Désormais, nous allons travailler au plus près. » Autre nouveauté, un service de dépannage (*lire encadré ci-contre*) pour lequel l'entreprise va déménager dans de nouveaux locaux, afin de pouvoir stocker plus de matériel. Pour motiver ses salariés, Victor Debil-Caux leur verse des primes de fin d'année, ainsi que de fin de chantier « lorsque cela s'est bien passé ». Il les forme également à



© F. Méréchal / Stars&Métiers

60 DEGRES Dépannage
Plomberie
Chauffage

NOUVELLE ACTIVITÉ ET NOUVELLE MARQUE

Déterminé à développer l'entreprise, Victor Debil-Caux (*en photo ci-contre*) a choisi de miser sur une nouvelle activité. « On se lance dans le dépannage afin d'accompagner nos clients sur le plus long terme. »

Il a remarqué que ces derniers appréciaient fortement le service après-vente et donc décidé de miser sur ce point fort. Mais cela ne l'a pas empêché de voir également les points faibles de l'entreprise. « Nos clients doivent savoir dire notre nom, mais IEGC est compliqué à prononcer et à retenir. » Il a donc créé une marque pour cette nouvelle activité au nom très évocateur : 60 degrés. « Mon objectif à terme est d'intervenir chez les gens en moins de 3 heures. » Il a déjà tout prévu : « Pendant le temps où ils ne sont pas en dépannage, les gars feront de la préfabrication en atelier [soudures qui peuvent être faites en atelier] ». À terme, cette activité devrait représenter 50 % du chiffre d'affaires. Cela va également permettre à l'entreprise d'être moins dépendante des grands donneurs d'ordres.

certaines techniques comme « le démontage et le montage d'une chaudière ». Il y a deux ans, il a fait entrer deux salariés dans le capital. « Ils sont plus impli-

qués dans la vie de l'entreprise, participent aux assemblées générales et sont associés aux décisions. »

Barbara Colas

ENTREPRISE INDIVIDUELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE

Pour bien entreprendre,
apprenez à faire la part des choses...

« **Entreprendre intelligemment ?
Préserver votre patrimoine ?**
Pour cela, il existe des solutions.
L'EIRL en fait partie.

Prenez conseil auprès
d'un expert Gestélia,
et vous avancerez serein. »

Gestélia
Association d'Expertise Comptable

RETROUVEZ-NOUS SUR **gestelia.fr**
OU AU **0 820 090 191**

 INSCRIT AU TABLEAU DE
L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES



En 2011, Alexandre Rémy (au centre, photo de gauche) reprend les Matériaux d'Antan, une entreprise aixoise spécialisée dans les éléments d'architecture en pierre et ferronnerie. Résultat : un chiffre d'affaires doublé et un export triplé.

LES MATÉRIAUX D'ANTAN

L'export, une évidence

L'entreprise les Matériaux d'Antan conçoit, réalise et commercialise des éléments d'architecture monumentaux pour parcs et demeures (fontaines, portails, toitures...). Depuis l'arrivée à sa tête d'Alexandre Rémy en 2011, elle développe aussi « une nouvelle gamme de lampes d'extérieur, très demandée, et fait du sur-mesure pour les clients qui fuient le standard ». Le jeune dirigeant a su insuffler une nouvelle dynamique à la société, sans en gommer le côté traditionnel. « C'est difficile de conserver une touche artistique et un savoir-faire artisanal avec des contraintes de délais souvent très courtes, admet-il. Il faut beaucoup de rigueur, un suivi quotidien des plannings et une relance perpétuelle des fournisseurs. » En deux ans, Alexandre Rémy a réussi le tour de force de doubler le chiffre d'affaires, embauchant un apprenti et une assistante au passage. Une évolution remarquable, due à un travail assidu – il travaille en moyenne 80 heures/semaine, 6 jours sur 7 – et au lancement de la nouvelle gamme. « Nous avons aussi eu la chance d'être repérés par des architectes prestigieux, qui nous

ont confié des chantiers hors norme. J'ai également initié un réseau de partenaires en France et à l'international. »

Une stratégie « opportuniste »

Pour cet ancien directeur de CCI International Doubs, l'export était une évidence. « Cette année, nous avons déjà triplé notre CA export, en particulier sur les USA. Certainement parce que le nombre de visiteurs étrangers (Américains, Australiens, Russes, Européens) est en hausse sur notre parc. » Alexandre Rémy se sert de son expérience de vie à l'étranger pour se mettre à la place de ces clients et anticiper leurs questions et leurs craintes. Il adapte aussi la qualité de ses produits (pierre de taille capable de résister au climat moscovite, par exemple), les dessins et même les couleurs. « Je n'oublie pas le coup de pouce de certains architectes et décorateurs d'intérieur, en particulier américains, anglais et danois, qui m'ont pris sous leur aile pour réaliser des projets en symbiose pour le compte de leurs clients. » Le dirigeant explique l'attrait de ses produits à l'étranger par l'emplacement de l'entreprise. « La Provence bénéficie d'une

image très positive dans l'imaginaire de nos clients export. Nous surfons sur ce cliché pour la première prise de contact. » Les Matériaux d'Antan marquent l'essai en misant sur la qualité et la tenue des délais. Mais aussi en innovant en permanence, Alexandre Rémy projetant de lancer une nouvelle gamme de lampes basse consommation. « J'envisage de participer à des Salons à l'étranger. En attendant, j'entretiens mes réseaux et je saisis les opportunités quand elles se présentent. » Gros bémol : Alexandre Rémy est le seul à parler plusieurs langues étrangères dans l'entreprise. À ce titre, il gère la totalité des dossiers export, hors logistique des expéditions. Il ambitionne donc d'embaucher un commercial bilingue pour partager les dossiers France et export. « Je reste prudent, tempère-t-il. Je sais que nous restons tributaires du taux de change, de la concurrence de l'Espagne et de l'Italie, de l'image de la France dans le monde... » En attendant, Alexandre Rémy a été couronné Talent de la création d'entreprise, catégorie Artisanat et Commerce, dès 2011, année où il a repris Les Matériaux d'Antan.

Marjolaine Desmartin

D

Dossier



© Picture-Factory - Fotolia.com

Bien acheter pour soigner sa marge !

Dans les grandes entreprises, la gestion des achats a donné naissance à une fonction à part entière, celle d'acheteur. C'est dire son importance ! Dans les entreprises artisanales, les achats sont gérés en interne par l'artisan ou par la coopérative s'il a rejoint cette forme d'organisation. Et vous, qu'avez-vous mis en place ?

Dossier réalisé par Véronique Méot

GESTION

Quatre étapes pour rationaliser vos achats

En tant que chef d'entreprise, l'artisan doit optimiser ses achats, condition *sine qua non* pour augmenter sa rentabilité. Acheter au juste prix et selon ses véritables besoins, voilà un projet qui, dans un contexte économique peu favorable, devient urgent.

A qualité égale, réussir ses achats... c'est gagner de la marge ! En faisant baisser les coûts ou en obtenant un service plus avantageux, vous pouvez rendre vos propres prestations plus compétitives. Les achats représentent donc un axe stratégique dans la gestion de l'entreprise artisanale, axe pourtant trop souvent négligé. Les achats concernent les approvisionnements (matières premières, produits intermédiaires), mais aussi les frais généraux ou achats hors production

(abonnements téléphoniques, assurances, location de matériel...). Leur gestion est chronophage mais essentielle à la rentabilité de l'entreprise. C'est souvent l'artisan lui-même qui s'en occupe ou son conjoint collaborateur. Mais la fonction nécessite une démarche structurée.

1. Définir vos besoins réels

Première étape nécessaire à la mise en place d'une stratégie d'achat, la définition des besoins passe par la rédaction d'un cahier des charges, même succinct. Il existe deux

méthodes : un cahier des charges détaillé qui liste les caractéristiques des produits et services auquel le fournisseur répondra point par point ou un cahier des charges plus fonctionnel qui définit le besoin et auquel le fournisseur répondra par une solution globale. Dans les deux cas, l'exercice permet de faire le point pour éviter les surconsommations (abonnements dont vous n'avez pas besoin, location à l'année de matériel utilisé ponctuellement...) et d'ajuster les achats en fonction des besoins réels et non des offres.

2. Choisir vos produits

Le négoce propose aux artisans des produits que le distributeur a lui-même sélectionnés et négociés avec les fabricants. Or, l'offre ne correspond peut-être pas aux besoins. Pour avoir le choix, il ne faut pas hésiter à faire jouer la concurrence et à s'adresser à plusieurs distributeurs.

Il n'y a pas que le prix et la disponibilité qui dictent le choix d'un produit, mais bien d'autres critères comme la qualité, la facilité de mise en œuvre, etc. Par ailleurs, un peu de sourcing est nécessaire afin de suivre les innovations : se rendre dans les Salons professionnels, consulter les magazines de la presse professionnelle et les sites Internet des industriels sont des actions efficaces.

3. Référencer les fournisseurs pertinents

Vérifier la santé économique des fournisseurs est un prérequis à toute autre démarche. Les sites d'informations économiques et financières (infogreffe.fr, société.com...) permettent de s'assurer en quelques clics de la pérennité d'une entreprise. Une fois



Vers des achats responsables

L'Observatoire des achats responsables (ObsAr), think tank des achats durables, a publié un guide pratique pour permettre aux TPE-PME de « *comprendre les achats responsables* ». Selon l'ObsAr, peut être qualifié d'achat responsable « *tout achat intégrant dans un esprit d'équilibre entre parties prenantes des exigences, spécifications et critères en faveur de la protection et de la mise en valeur de l'environnement, du progrès social et du développement économique* ». La définition du juste besoin et la maîtrise des coûts guident la démarche.

L'ObsAr indique un processus en 5 « R » :

- réduire la consommation (conception, énergie, matière première);
- réduire les déchets (fabrication, consommation, fin de vie);
- recycler au maximum (fabrication, consommation et seconde vie);
- réparer (augmenter la durée de vie);
- réutiliser (recyclage, emballage).

POUR EN SAVOIR PLUS :
www.obsar.asso.fr

DÉLAIS
QUALITÉ
TRACABILITÉ
SERVICES
BESOINS
PRIX



Faites jouer la concurrence en comparant les offres point par point, selon des critères objectifs.

cette précaution prise, vous pouvez lister les différents fournisseurs présents sur le marché selon vos propres critères : proximité géographique, qualité de l'offre, capacité à innover, etc. Dans un second temps, n'hésitez pas à les contacter pour une demande d'information ou à visiter leur site Internet pour mieux comprendre leur offre. Dresser une « short » liste des quatre ou cinq fournisseurs retenus et faites jouer la concurrence en comparant leurs offres point par point, selon des critères objectifs. « L'artisan doit dépasser la dimension affective et choisir ses fournisseurs en fonction des conditions de vente qu'ils proposent et non par sympathie. Avoir confiance ne suffit pas », martèle Éric Bouvard, formateur indépendant, en charge d'animer la formation « Bien acheter, bien vendre : réussir mes négociations commerciales » organisée

par la CMA 10 qui démarre en octobre 2013.

4. Négocier les offres

Les prix pratiqués aux comptoirs des négociés font le grand écart selon les jours de la semaine, les points de vente, etc. Il est impératif de négocier pour ne pas subir ce genre de variations. Mais ce n'est pas tout. La négociation porte sur l'ensemble des critères qui définissent l'achat : la qualité, les délais de livraison, les coûts d'acheminement, les délais de paiement, les quantités unitaires de livraison, la disponibilité des produits, ou tout au moins les engagements du fournisseur en termes de disponibilité ainsi que des critères propres à chaque métier. Il peut s'agir de session de formation technique, d'accompagnement à la mise en œuvre, de contrat de maintenance, de fourniture de documentation ou encore de service on-line, etc.



AVIS D'EXPERT

« Épluchez vos charges fixes ! »

Loïc Delage est responsable développement commercial de Gestélia, association d'expertise comptable.

« Les artisans font face à deux types de charges : les charges structurelles ou fixes et les charges variables liées à leur activité. La maîtrise des secondes leur est familière

car elle dépend de leur connaissance métier et de l'exploitation de leur entreprise. En revanche, la gestion des premières est souvent méconnue des artisans. Ils ignorent qu'ils disposent d'une marge de manœuvre. Or, les charges structurelles sont obligatoires, mais cela ne veut pas dire qu'elles ne sont pas négociables ou à optimiser. Les artisans doivent donc les passer en revue, éplucher les contrats et négocier ! Du cabinet d'expertise comptable à la banque, en passant par la compagnie d'assurances, ils peuvent faire jouer la concurrence. Les grandes entreprises proposent des offres packagées aux TPE, or le contenu du pack ne correspond pas forcément à leurs besoins. Les artisans doivent analyser les offres et s'adresser le cas échéant à des intermédiaires mandataires qui leur vendront les services au détail. Au final, chaque chef d'entreprise devrait s'appliquer à comprendre la facturation de ses fournisseurs pour n'acheter que les prestations qui répondent réellement à ses attentes. En tout état de cause, il est primordial d'identifier son besoin réel auprès de chaque fournisseur pour ensuite trouver le meilleur rapport qualité/prix. Certains chefs d'entreprise artisanale veulent acheter à un certain prix sans réaliser que cela pourrait être préjudiciable à leur entreprise si tous les besoins identifiés ne sont pas pourvus à cause d'un prix bas. »

Certains services, à valeur ajoutée, peuvent faire la différence ! Enfin, pour bien négocier, rien de mieux que de se mettre à la place du vendeur. « Il faut anticiper ses réac-

tions, comprendre comment il traite vos objections, bref rééquilibrer la conduite de l'entretien, pour ne pas laisser le commercial le guider seul », recommande Éric Bouvard.

GROUPEMENTS D'ACHATS

Une réponse efficace à la problématique des achats

Rejoindre une coopérative permet aux artisans de bénéficier d'offres négociées par de véritables acheteurs professionnels et de services à valeur ajoutée, tout en conservant leur indépendance.

« **L**a coopérative c'est l'avenir de l'artisanat, car sans perdre son indépendance, l'artisan bénéficie de conditions avantageuses, déclare Michel Pernin, fraîchement élu président de la FFCGA (Fédération française des coopératives et groupements d'artisans). Le modèle permet en outre de palier les handicaps liés à l'isolement et à la taille de l'entreprise. La coopérative contribue également au développement d'une économie de proximité, moderne et compétitive. » En se regroupant, les artisans disposent en effet d'une force de frappe plus importante pour négocier avec leurs fournisseurs. En externalisant la gestion des achats, l'artisan se déleste d'une fonction chronophage. « On estime qu'un adhérent, libéré des contraintes liées à la gestion des achats, économise en moyenne une demi-journée de travail par semaine », ajoute Michel Pernin.

Parmi les autres avantages, le président de la FFCGA cite la diminution des prix d'achat, la réduction des stocks dans l'entreprise, la simplification administrative et comptable (un seul fournisseur, une seule facture, un seul paiement), l'amélioration des conditions



© Photos DR

« **Sans la coopérative, nos adhérents n'auraient accès ni aux mêmes prix d'achat ni aux services proposés par les fournisseurs.** » Eddy Chollet, directeur général délégué de la Société coopérative des artisans ruraux (SCAR).

de livraison et de service, un meilleur accès à l'information et à la formation. « Sans la coopérative, nos adhérents n'auraient accès ni aux mêmes prix d'achat ni aux services proposés par les fournisseurs », confirme Eddy Chollet, directeur général délégué de la Société coopérative des artisans ruraux (SCAR).

Panel de services

En contrepartie du coût de l'adhésion – fixée à 4 500 € chez SCAR – et d'une cotisation annuelle qui varie entre 2 et 3 % de son chiffre d'affaires, l'artisan accède donc à un panel de services plus pointus. La coopérative développe aussi ses propres services. « Nous organisons notamment des réunions techniques toutes les six à huit semaines pour les informer des innovations et des promotions afin de les aider à mieux commander », ajoute Eddy Chollet.

Suivant le principe de la mutualisation, les coopératives pratiquent les mêmes prix quel que soit le volume commandé. « Selon les produits, les artisans gagnent entre 15 et 20 % sur leurs achats », indique Rodolphe Durand, responsable du groupement Eurocam (groupement des sociétés coopératives de l'automobile). Cette centrale d'achats qui réunit sept coopératives obtient des conditions tarifaires encore plus intéressantes. Pour autant, toutes les décisions ne sont pas prises au niveau d'Eurocam, les coopératives adhérentes ont leur mot à dire. « Avant de choisir un produit ou un fournisseur, nous procédons à des tests dans l'une des coopératives et si ses adhérents sont satisfaits, alors nous décidons de son référencement au niveau du groupement », ajoute Rodolphe Durand. La gestion du stock est optimisée : les besoins en mètres

carrés sont donc moindres et l'artisan peut libérer de la trésorerie pour financer d'autres investissements. Les conditions de livraison sont optimales. « Nos adhérents, actionnaires – ils s'acquittent de prise de part sociale fixée à 610 € – bénéficient d'une livraison rapide, au fil des commandes » assure Bruno Biard, directeur de Capail (société coopérative des artisans professionnels de l'automobile d'Indre-et-Loire). Mieux, les fournisseurs qui négligent d'entretenir la relation client avec les TPE, changent de stratégie face à un groupement qu'ils souhaitent fidéliser. Les commerciaux sont plus présents aux côtés de la centrale d'achats, ils n'hésitent pas à proposer des aides techniques, des supports marketing, des formations, etc.

Bruno Biard, directeur de Capail, société coopérative des artisans professionnels de l'automobile d'Indre-et-Loire.



CONTACT :
www.ffcga.coop

Offre de services de la CMA

Les artisans témoignent

Une épouse d'artisan nous écrit :
« Mon mari est artisan électricien depuis six mois.

2 enfants, salariée à temps partiel dans une entreprise privée, j'aide mon époux dans la gestion de son activité.

Au démarrage de l'activité, nous étions convaincus de la nécessité de choisir rapidement nos contrats d'assurance pour être certains d'être « couverts » en cas de problèmes.

Et je souhaitais que mon travail dans l'entreprise soit reconnu officiellement, pour pouvoir ajouter ces compétences sur mon CV.

Nous avons pris rendez-vous avec une conseillère du Service Actions Sociales :

■ **Aide au choix d'un contrat de complémentaire santé et de prévoyance**

Avec elle, nous avons évalué nos besoins

financiers (charges fixes de l'entreprise et de la famille) et déterminé le montant des revenus de remplacement nécessaires pour faire face à un éventuel futur arrêt de travail de mon mari.

Nous en avons redéfini les postes de dépenses de santé importants pour la famille (orthodontie, optique).

Après avoir recueilli les propositions de complémentaire santé et de contrats assurant le versement de revenus de remplacement, nous avons été accompagnés pour déchiffrer les conditions générales et particulières.

■ **Présentation des différents statuts de conjoint et accompagnement dans le choix d'un statut adapté à l'entreprise**

Je pensais opter pour le statut de collaborateur, il s'est avéré que celui de conjoint salarié quelques heures par mois, était

plus adapté à mes objectifs. Le comptable a fait des simulations et a confirmé le bien-fondé de notre choix.

Ce soutien précieux de la CMA au démarrage de l'activité nous a apporté

- un gain de temps,
- l'assurance d'effectuer des choix en connaissance de cause,
- la conviction que l'artisan trouve réponses à ses questions dans chaque phase de la vie d'une entreprise et dans tous les domaines (juridique, fiscal, social, réglementation..) à la CMA de Savoie.

Faites comme nous : contactez les services de la CMA ! »

CONTACT :

Anne de Robert de Lafrégyre au 04 79 69 94 16
a.de-robert.de-lafregeyre@cma-savoie.fr

N'ATTENDEZ PAS LE 1^{er} JANVIER 2016 !

GÉNÉRALISATION DE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ



Aujourd'hui les entreprises offrent à leurs collaborateurs des assurances complémentaires maladie obligatoires (par accord de branche, d'entreprise, décision de l'employeur) voire facultatives.

Avec l'Accord national inter-professionnel signé le 11 janvier 2013, d'ici le 1^{er} janvier 2016, à défaut d'accord de branche (CCN) au 1^{er} juillet 2014 (- de 12 mois) ou d'accord d'entreprise, toutes les entreprises auront dû mettre en place une couverture collective minimale pour leur(s) seul(s) salarié(s).

Elle consistera dans la prise en charge :

- de 100% de la base de remboursement des consultations, actes techniques et pharmacie en ville et à l'hôpital,
- du forfait hospitalier (actuellement 18 €/jour),
- de 125 % de la base de remboursement des prothèses dentaires,
- d'un forfait optique de 100 €/an

La cotisation sera partagée par moitié entre salarié et employeur.

1/ Vous n'avez pas encore de contrat collectif dans votre entreprise (même pour un seul compagnon) :

Il est souhaitable de préparer cette échéance dès maintenant pour vous donner du temps afin de bien choisir avec votre personnel garanties et partenaire assureur.

2/ Vous avez déjà souscrit par décision volontaire (unilatérale) de l'employeur (D.U.E) :

Faire le point sur le contrat, notamment la réglementation entourant les conditions d'exonération sociales et fiscales concernant les cotisations d'ici le 31.12.2013, est plus que conseillé.

POUR TOUT RENSEIGNEMENT COMPLÉMENTAIRE :

- Chambéry : 04 79 75 13 12 ; 04 79 96 81 57 • Albertville : 04 79 37 79 71
- St Jean de Maurienne : 04 79 59 90 49 • Aix les Bains : 04 79 35 21 81
- Éric Begne, conseiller des professionnels : 06 08 18 24 27

La question se pose en particulier sur les dispenses d'affiliation possibles. Elles ont changé avec la loi.

Désormais les contrats mis en place par DUE-ce qui est souvent le cas-ne peuvent plus dispenser que les personnels présents dans l'entreprise à la mise en place du régime, ainsi que, et à condition de l'avoir prévu dès l'origine, les salariés qui bénéficient par ailleurs y compris en tant qu'ayant-droit d'une couverture collective de prévoyance « conforme à un des dispositifs fixés par un arrêté à paraître » sur justificatif annuel.

Vous le constatez, les règles en matière de protection sociale évoluent et méritent toute votre attention.



Fiscal

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

Social

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

GESTION

FAIRE FACE AUX RETARDS DE PAIEMENT

Pour prévenir et sanctionner les mauvais payeurs, vos conditions générales de vente et vos factures doivent mentionner des pénalités de retard et une indemnité forfaitaire de recouvrement. Le point sur ces éléments.

Toute entreprise doit obligatoirement prévoir, dans ses conditions générales de vente (CGV), des pénalités ainsi qu'une indemnité forfaitaire en cas de retard de paiement de ses clients professionnels. En pratique, les pénalités de retard à mentionner dans ce document ne peuvent pas être inférieures à trois fois le taux de l'intérêt légal, soit 0,12 % en 2013. Si aucun taux n'est mentionné dans vos CGV, celui qui s'applique est le taux de refinancement de la Banque centrale européenne (BCE), majoré de 10 points de pourcentage. Depuis le 1^{er} juillet 2013, ce taux est de 10,50 %.

À noter : vous avez intérêt à opter pour un taux nettement supérieur, par exemple 20 %. Il aura ainsi un effet dissuasif et vos CGV n'auront pas à être modifiées à chaque changement des taux de l'intérêt légal et de refinancement de la BCE.

Les pénalités sont dues de plein droit à défaut de paiement le lendemain de la date de règlement indiquée sur la facture, sans qu'un rappel soit nécessaire. Cette disposition est impérative. Les conditions générales de vente ne peuvent pas déroger à cette exigibilité automatique. Inversement, les pénalités cessent d'être dues le jour où les fonds sont portés sur votre compte. Cette disposition fait donc reposer sur le client tous les délais : délai d'acheminement du courrier, délai de traitement des effets, dates de valeur pratiquées par les banques, etc.

Indemnité supplémentaire

Depuis le 1^{er} janvier 2013, un professionnel qui paie en retard une fac-



© Zora_Rossi - fotolia.com

Dans vos conditions générales de vente, vous avez intérêt à opter pour un taux de pénalités de retard dissuasif, par exemple 20 %.

ture doit non seulement régler des pénalités de retard mais également s'acquitter de 40 € à titre d'indemnité pour frais de recouvrement. Cette indemnité doit être mentionnée également dans les conditions générales de vente. Si vos frais de recouvrement sont supérieurs à 40 €, vous pouvez aussi réclamer à votre débiteur, sur justifications, une indemnisation complémentaire.

Mentions sur les factures

Toutes les factures à destination des professionnels doivent mentionner le taux des pénalités et l'indemnité forfaitaire, indépendamment de l'acceptation ou non des CGV. En cas de manquement à cette obligation, une amende pénale est encourue par le fournisseur ou le prestataire de services. Son montant théorique est de 75 000 € s'agissant d'un commerçant ou d'un artisan, personne physique, et de 375 000 € s'agissant d'une société. L'amende peut également être portée à 50 % de la somme TTC facturée ou de celle qui aurait dû l'être.



PROMOTION COMMERCIALE

PARTICIPER À UN SALON

Pourquoi ne pas exposer vos produits ou votre savoir-faire artisanal dans les foires ou les Salons professionnels ? Cela vous permettra de mieux vous faire connaître et, accessoirement, d'enregistrer quelques commandes.

Si vous envisagez d'exposer vos produits, vous avez d'abord intérêt à cibler la manifestation à laquelle vous participerez : les foires commerciales et les Salons professionnels ne répondent pas aux mêmes objectifs.

Un Salon professionnel regroupe des professionnels d'un même secteur d'activité. En y participant, le but n'est pas tant de faire des ventes que de se faire connaître. Vous pourrez aussi nouer des contacts avec d'autres professionnels, faire le point sur l'évolution de votre secteur, connaître les produits de vos concurrents... Les retombées d'un Salon professionnel ne sont donc pas toujours immédiates : c'est un investissement à court terme. Dans une foire commerciale, la règle du jeu est différente. Ce type de manifestation rassemble des exposants de produits très différents, comme à la Foire de Paris par exemple. D'autre part, les foires peuvent être ouvertes à la fois aux professionnels et au grand public, et elles regroupent en général beaucoup plus d'exposants qu'un Salon professionnel.

Vos droits et obligations

Pour pouvoir exposer dans un Salon ou une foire, vous devez vous y prendre au moins un an à l'avance. Il faut demander à l'organisateur un devis d'admission, en sachant que le coût d'aménagement du stand sera à votre charge.

Lisez très attentivement le contrat qui vous sera proposé car l'organisateur a le droit de vous imposer certaines obligations : le type du stand, les marques de publicité qui y sont inscrites, la présence d'un personnel minimum sur place, la souscription d'une assurance auprès de telle ou telle compagnie, etc.

Notez enfin que la vente à emporter est réglementée dans les foires et Salons : lorsqu'elle est admise, elle ne peut en principe porter que sur des articles de faible valeur et doit être réalisée dans des zones spécialement délimitées. Si vous exposez des marchandises chères ou volumineuses, vous ne pourrez donc, normalement, qu'enregistrer des commandes. Cependant, dans la plupart des manifestations commerciales, ces règles sont appliquées avec beaucoup de souplesse.

■ DES SIMPLIFICATIONS EN VUE

Comme annoncé par le président de la République, un certain nombre de simplifications comptables pour les petites entreprises devraient bientôt voir le jour. Ainsi, les plus petites d'entre elles (de moins de 10 salariés et réalisant moins de 700 000 € de chiffre d'affaires) n'auraient plus à établir l'annexe aux comptes annuels. Sur option, elles pourraient également décider de ne plus publier leurs comptes. Par ailleurs, le régime fiscal dit « simplifié » devrait être assoupli, tant pour l'imposition des bénéfices que pour la TVA. Ce programme de simplifications devrait être mis en œuvre d'ici à la fin de l'année 2013.

■ NOUVELLES RÈGLES DU CHÔMAGE PARTIEL

Le chômage partiel a été profondément réformé par la loi relative à la sécurisation de l'emploi. Un décret vient de compléter la loi et de définir le contenu des nouvelles règles applicables depuis le 1^{er} juillet 2013 (décret du 26.6.2013, JO du 28).

En bref :

- comme antérieurement, sauf exception, l'employeur qui veut mettre des salariés en chômage partiel doit déposer à la préfecture une demande préalable d'autorisation ;
- l'employeur verse désormais au salarié en activité partielle 70 % de sa rémunération brute. Cette indemnité horaire est portée à 100 % de la rémunération nette antérieure du salarié lorsque ce dernier suit pendant les heures chômées certaines actions de formation ;
- une fois la demande de remboursement effectuée, l'administration, par le biais de l'Agence de service et de paiement (ASP) verse à l'employeur l'allocation d'activité partielle mensuellement, dont le montant est de 7,74 € par heure indemnisable lorsque l'effectif n'excède pas 250 salariés.



L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS TÉLÉ PROCÉDURES

À compter du 1^{er} octobre 2013, les entreprises non soumises à l'impôt sur les sociétés, dont le chiffre d'affaires excède 80 000 €, auront l'obligation de télé déclarer et de télé régler leur TVA et les taxes annexes ainsi que de télétransmettre les demandes de remboursement de crédit de TVA.

Ces entreprises auront également l'obligation d'utiliser le télé règlement, le prélèvement à l'échéance ou le prélèvement mensuel en matière de CFE-IFER. Cette dernière obligation s'appliquera également aux entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, quel que soit leur chiffre d'affaires. À compter des échéances de mai 2014, les entreprises non soumises à l'impôt sur les sociétés dont le chiffre

d'affaires excède 80 000 € devront également transmettre de manière dématérialisée leurs déclarations de résultats et leur déclaration n° 1330-CVAE. À compter du 1^{er} octobre 2014, toutes les entreprises auront l'obligation de télétransmettre leurs déclarations et paiements de TVA. Toutes les entreprises devront également acquitter la CFE, l'IFER et leurs taxes annexes par télé règlement, prélèvement à l'échéance ou



prélèvement mensuel. La télétransmission de la déclaration de résultats sera obligatoire pour l'ensemble des entreprises à compter de l'échéance de mai 2015.

INFORMATIONS SUR :
http://www.impots.gouv.fr/portal/deploiement/p1/fichedescriptive_6471/fichedescriptive_6471.pdf



Mission Marque France

Le ministère du Commerce extérieur, le ministère du Redressement productif, ministère de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme et le ministère délégué, chargé des PME, de l'Innovation et de l'Économie numérique ont lancé une mission de réflexion et de concertation destinée à mettre en lumière les enjeux et les moyens de mise en œuvre d'une marque France.

Cette mission a été annoncée dans le cadre du Pacte national pour la compétitivité, la croissance et l'emploi.

L'attractivité de la France, sa capacité à attirer des talents, des projets, des événements à renommée internationale mais

aussi à exporter ses produits, à diffuser un modèle, ses technologies et ses savoir-faire peut se renforcer aujourd'hui grâce à un travail sur l'image véhiculée par notre pays.

La « marque France » participe déjà d'un univers culturel attractif à l'étran-

ger mais jusqu'à présent elle n'est pas pensée ni promue en tant que telle.

INFORMATIONS SUR :
<http://www.marque.france.fr/>

■ NOUVELLE CAMPAGNE DE COMMUNICATION DE L'ARTISANAT (FNPCA 2013)

« Nous avons tous une bonne raison de choisir l'artisanat »

la campagne s'attachera à montrer que le choix de l'artisanat s'impose à tous. Retrouvez les informations sur www.cma-savoie.fr



Formations

Devenir performant grâce aux outils numériques !

Dès le 23 septembre 2013, huit entreprises Savoyardes ont choisi de travailler sur le volet numérique pour développer leur entreprise.

Sur le dernier trimestre de l'année ces chefs d'entreprise suivront :
Deux jours de formation collective à la CMA 73 dans l'objectif de :

- connaître et comprendre internet
- savoir choisir des outils adaptés
- comprendre l'intérêt d'être présent sur le web
- développer son site internet

4 demi-journées de suivi spécialisé pour travailler sur une thématique ciblée.

Ce dispositif est très bien accueilli par les artisans qui souhaitent, avant toute action, être informés précisément sur Internet et comprendre les impacts pour leurs entreprises.

L'ensemble de ce pack est totalement GRATUIT.

D'autres groupes seront constitués rapidement en Maurienne et en Avant-Pays Savoyard.

CONTACTEZ :

Leslie Fort

au 04 79 69 94 20

l.fort@cma-savoie.fr



Artisans retraités

La Fenara 73 à votre service

Association membre de la Fenara nationale, la Fédération nationale des retraités de l'artisanat en Savoie (Fenara) œuvre pour la protection sociale et culturelle des artisans retraités, par des actions de soutien auprès des organismes sociaux spécifiques aux travailleurs indépendants ainsi que du régime général auxquels certains sont affiliés.

Le nombre d'adhérents global au national assure un accès plus sûr auprès des ministères chargés des retraites.

La Fenara 73 organise :

- des stages de mise à niveau tels que :
 - prévention routière,
 - internet,
 - maintien en forme...
- des sorties d'une journée (l'Aquarium de Lyon, au Marché de Turin, à Nyons, pays de la lavande et de l'huile d'olive...) Par le national, des actions auprès de sociétés commerciales donnent accès à des tarifs pour des vacances plus abordables et des remises tarifaires sur des produits utiles au 3^e âge.

CONTACT :

Jean-Claude Roux FENARA 73 au 04 79 62 90 02

PETITE ANNONCE

Profil recherché pour le recrutement d'un technicien

Famille de qualification	Maintenance, HSE, thermique appliquée
Qualification	Technicien H/F
Entreprise	Société jeune développeuse d'une éco-technologie
Type de contrat	CDI, à pourvoir immédiatement
Niveau d'étude	Bac +2, +3, BTS, où équivalent par validation des acquis
Expérience professionnelle	5 ans minimum en milieu industriel, de préférence dans un environnement de chaudiériste
Lieu du poste	Montmélian
Salaire	Attractif, selon qualité du profil.
Description du poste	<p>Entreprise basée en Savoie recherche un technicien intéressé par les éco-technologies.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vous intervenez chez les clients pour assurer la mise en place, le paramétrage et le suivi des machines implantées dans une logique de service. • Vous avez des connaissances opérationnelles solides en mécanique, électricité pour faire face sur site. • Vous comprenez les enjeux techniques proposés par la technologie que vous mettez en place, dans l'environnement des chaudières industrielles. • Vous êtes à l'aise dans des environnements et avec des équipements aux contraintes HSE fortes. • Dans vos relations aux clients, vous n'oubliez jamais que votre performance et votre attitude sont aussi des actes de vente. • Quand vous n'êtes pas en déplacement, vous assurez l'entretien et la gestion du parc machine et ses PR, avec les sous-traitants, la réception et le contrôle des machines neuves. • Vous êtes écouté pour faire progresser la technique et sa mise en oeuvre. En matière de communication, vous savez travailler avec les autres, en allant à l'essentiel, tant à l'oral qu'à l'écrit.
Qualités recherchées	Rigoureux, méticuleux, autonome, polyvalent, curieux de la technique, très fiable et loyal.

Cette annonce vous intéresse contactez :
Gérard Le Tourneur
du Breuil
ECOSOFTEC
Tél. 06 86 97 32 86
gerard.dubreuil@ecosoftec.eu

Un outil de pilotage à la loupe Le prévisionnel d'activité

Un chef ou créateur d'entreprise se base souvent sur son intuition. Néanmoins, il lui faut se rassurer et convaincre ses partenaires et collaborateurs que son intuition est juste. Pour cela, le prévisionnel d'activité est un outil de travail tout à fait adapté.

Le prévisionnel d'activité va tout d'abord déterminer les besoins nécessaires à un projet. Tout projet a un coût. En « bon père de famille », le chef d'entreprise se doit de chiffrer ce coût et d'anticiper les problématiques (notamment la trésorerie) avant de valider que son apport sera suffisant pour se lancer. Ensuite, il doit prévoir son niveau de chiffre d'affaires (CA). Attention : le montant annoncé doit être en corrélation avec le réseau et le marché, au risque de se discréditer face à ses partenaires. Il est préférable pour cela de s'appuyer sur une étude de marché. La réalisation de ce CA va induire les charges fixes et variables. C'est le moment de vérité : le niveau de CA estimé couvre-t-il l'ensemble des charges ? On parle ici de rentabilité. Une fois encore attention : des professionnels qui connaissent votre secteur d'activité vont étudier ces éléments avant de formuler un avis. Sous-estimer ses charges, c'est perdre en crédibilité face à de futurs partenaires !

Enfin, le nerf de la guerre : la trésorerie ! Bien évaluer la montée en puissance de son activité, bien anticiper sur les délais de règlement des clients sont des prérequis pour définir le niveau de trésorerie nécessaire, assurer la pérennité de son projet et la tranquillité de son sommeil.

Le prévisionnel est bien plus qu'une étape vers l'obtention d'un prêt bancaire. Il doit permettre d'analyser la faisabilité et la rentabilité du projet, d'attirer le créateur ou chef d'entreprise sur les points forts et les points faibles de son activité. Il est un ensemble d'objectifs, un outil de pilotage de la performance de son projet durant ses premières années. Il est donc important de bien se faire accompagner dans son élaboration. En tant que partenaire, l'expert-comptable étudiera avec le chef d'entreprise les hypothèses retenues et le conseillera pour valider ou infirmer son intuition.

Article réalisé en partenariat avec Gestélia.

Médicis récompense les commerçants, artisans et chefs d'entreprise

Concours Talents de la création d'entreprise, Grand Prix Médicis des micro-entreprises, Trophées PME - Bougeons-nous... la fin d'année 2013 sera riche en récompenses. Fidèle à ses habitudes, Médicis, la mutuelle retraite des commerçants, artisans et chefs d'entreprise, s'associe à ces grandes manifestations et récompense les indépendants qui entreprennent. Prenez date...

Le Concours Talents de la création d'entreprise

Depuis six ans, Médicis est partenaire du Concours Talents dans la catégorie « Talents du commerce ». Cette année, BGE, premier réseau national d'appui aux entrepreneurs, et ses partenaires fêtent **le 9 septembre prochain** la 15^e édition du concours Talents de la création d'entreprise placée sous le signe de la réussite des entrepreneurs et récompenseront à cette occasion de nombreux entrepreneurs.

Retrouvez le programme de cette journée sur www.concours-talents.com.

Le Grand Prix Médicis des micro-entreprises

Depuis 10 ans, Médicis récompense le lauréat du Grand Prix Médicis au Salon des micro-entreprises qui se déroulera du 1^{er} au 3 octobre au Palais des congrès de la Porte Maillot à Paris.

Pour assister à la remise du Grand Prix, connectez-vous sur le site www.salonmicroentreprises.com et profitez d'une invitation



gratuite. Remise du Grand Prix Médicis : **le 1^{er} octobre** à 16 h, salle Maillot.

Les Trophées PME Bougeons-nous

Dans le cadre de la 4^e saison des « Trophées PME - Bougeons-nous » animé par Jean-Jacques Bourdin sur RMC, Médicis récompensera **le 14 octobre prochain** à l'espace Cartier de Paris le savoir-faire d'une entreprise artisanale.

Retrouvez les lauréats sur www.mutuelle-medicis.com



Article réalisé en partenariat avec Médicis.

■ LÉGER SURSAUT D'OPTIMISME DANS LES TPE

Le 51^e baromètre des TPE réalisé par l'Ifop pour Fiducial note un léger mieux concernant le moral des patrons de TPE. L'optimisme dans le climat des affaires remonte ainsi de 7 points en 3 mois, mais n'atteint toujours que 23%. « La confiance dans leur propre activité suit la même tendance, avec + 5 points au cours de la même période, même si les optimistes demeurent minoritaires (48%) ». Au niveau des créations d'emplois, le solde net est à l'équilibre (+ 0,5%), cependant les créations de postes ont surtout concerné des emplois précaires (71%) alors que 78% des postes supprimés étaient des CDI. Les patrons de TPE restent inquiets concernant l'économie française : « 80% d'entre eux n'anticipent toujours pas de retour à la croissance avant 2015 voire 2017 ». Les ventes continuent de baisser pour le 8^e trimestre consécutif (- 0,2%). Pour y faire face, 40% des TPE ont choisi de mettre en place des nouveaux produits ou services, ce qui a eu des répercussions positives sur l'activité dans 63% des cas. Un quart d'entre elles a choisi de diversifier ses canaux de distribution, d'élargir sa zone de distribution ou de viser d'autres clients avec un impact sur l'activité positif dans environ 70% des cas. Certaines ont également révisité leur politique tarifaire en misant sur une baisse des prix (30%) ou sur une hausse (19%). Enfin, 18% des TPE interrogées ont réorganisé leur production et 30% ont renforcé leur politique de formation.

Source : 51^e baromètre des TPE réalisé par l'Ifop pour Fiducial - 2^e trimestre 2013 - 1^e vague. Échantillon raisonné de 1 002 dirigeants de TPE de 0 à 19 salariés (hors auto-entrepreneurs), interrogés du 3 au 22 juillet 2013.

■ LE FOND DE LA RÉCESSION POUR LES ENTREPRISES DE PROXIMITÉ ?

Au 2nd trimestre 2013, les entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité accusaient 3% de baisse de leur chiffre d'affaires (CA) pour le deuxième trimestre consécutif, selon l'enquête de conjoncture UPA/I+C. Cependant, l'étude précise que « pour la première fois depuis 18 mois, l'aggravation ne s'est pas amplifiée ». De plus, elle indique que « l'écart entre ceux qui constatent une amélioration de leur trésorerie et ceux qui regrettent une détérioration a diminué au cours du dernier trimestre alors qu'il ne cessait de s'accroître depuis plus d'un an ». Ce sont les entreprises des travaux publics qui enregistrent le recul le plus significatif avec - 4,5%. Les secteurs de la fabrication et de l'hôtellerie-restauration accusent des baisses de 3,5%, suivis par le bâtiment (- 3%), les services (- 2,5%) et l'alimentation (- 2%). Conformément à une tendance de long terme, ce sont les entreprises

Elle a dit

« C'est sur le droit commun que nous devons travailler pour avoir des régimes beaucoup plus uniformes, beaucoup plus fluides, beaucoup plus harmonisés. »

Sylvia Pinel, ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, s'exprimant le 21 août dernier, après la présentation du projet de loi pour l'Artisanat, le Commerce et les Très Petites Entreprises.

Source : AFP

FEU ROUGE
28% des dirigeants de TPE ont plutôt peur d'Internet et des réseaux sociaux.
Source : 51^e baromètre des TPE Ifop Fiducial - 2^e trim. 2013 - 1^e vague.

FEU ORANGE
Le marché de la réparation et la maintenance automobile pourrait décroître de 9,4% d'ici à 2016.
Source : Étude sur l'activité après-vente en France. État des lieux 2012 et projection à 2016 / CNPA et TCG Conseil, juillet 2013

les plus petites qui souffrent le plus avec 6% de baisse de CA pour les entreprises sans salarié contre 1,5% pour celles de 10 salariés et plus. Les entreprises du grand Nord-Ouest (Nord Pas-de-Calais, Picardie, Haute-Normandie, Basse-Normandie) subissent la plus forte baisse (- 4%) quand celles du grand Ouest (Bretagne, Pays de la Loire, Poitou-Charentes) limitent la dégradation à - 1,5%.

Enquête de conjoncture UPA/I+C - juillet 2013 - réalisée en avril 2013 auprès d'un échantillon représentatif de 4 700 entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité.

■ LES PME QUI INNOVENT ET EXPORTENT « PRÊTES À REPARTIR »

« Pour les PME, taille de l'entreprise, innovation et international demeurent plus que jamais les facteurs clés de succès », conclut la 57^e enquête de conjoncture PME de Bpifrance. Au 1^{er} semestre 2013, « le monde des PME se partage plus que jamais en deux catégories : les PME de plus de 20 salariés, dont beaucoup exportent, tirent leur épingle du jeu. Les plus petites PME, lorsqu'elles ne sont ni exportatrices ni innovantes anticipent une décroissance de leur activité. » L'enquête note entre autres que la trésorerie des entreprises exportatrices et innovantes est moins tendue que les autres, dans un contexte où les difficultés de trésorerie, qui affectaient surtout les TPE et les secteurs du bâtiment, du tourisme et du commerce de détail en 2012, s'aggravent et s'étendent à l'ensemble des PME en ce début d'année. Même constat sur le front de l'activité. Seules les PME très exportatrices conservent une croissance positive (+ 2,4%) et les PME innovantes voient légèrement progresser leur activité (+1,2%), quand celle-ci décline dans la plupart des secteurs. Autre conclusion : l'évolution attendue du CA en 2013 est d'autant plus négative que l'effectif de l'entreprise est faible (- 2,7% pour les TPE de 1 à 9 salariés).

Source : 57^e enquête semestrielle de conjoncture Bpifrance, auparavant réalisée sous la marque Oséo. Réalisée en mai 2013 auprès de 27 000 entreprises de 1 à 249 salariés. L'analyse porte sur les 4 413 premières réponses jugées complètes et fiables.

TABLEAU DE BORD

SOCIAL

- Smic au 1^{er} janvier 2013 : 9,43 €/heure soit 1 430,22 €/mois (151,67 heures de travail)
- Minimum garanti 2013 : 3,49 €
- Plafond mensuel de la Sécurité sociale 2013 : 3 086 €
- Taux de chômage en France métropolitaine : 10,4% de la population active au 1^{er} trimestre 2013 (10,8% France entière hors Mayotte)
- Barèmes de frais 2013 : collation hors des locaux de l'entreprise ou sur chantier : 8,60 €; repas au restaurant lors d'un déplacement professionnel : 17,70 €; logement et petit-déjeuner 47 € (63,30 € pour Paris et les départements 92, 93 et 94)

PRIX

- Indice des prix à la consommation : 127,14 en juillet 2013 (ensemble des ménages, tabac inclus, base 100 en 1998), en baisse de 0,3% sur un mois et en hausse de 1,1% sur un an.
- Indice du coût de la construction 1 646 au 1^{er} trimestre 2013 (base 100 au 4^e trimestre 1953)

FINANCE

- Taux d'intérêt Euribor 3 mois (3 septembre) : 0,225%
 - Taux d'intérêt Euribor 12 mois (3 septembre) : 0,548%
- Ces taux 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 2013 : 0,04%

Interactif : permanences CMA

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

■ PERMANENCES À LA CHAMBRE

→ Chambéry

7 rue Ronde, 73 024 Chambéry Cedex. Tél. : 04 79 69 94 00.

Horaires d'ouverture : 8 h 30 à 12 h et 14 h à 17 h.

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

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

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

→ Avant-Pays Savoyard

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

→ Albertville

Espace économie emploi formation : antenne interconsulaire,

45 avenue Jean-Jaurès, 73 200 Albertville. Tél. : 04 79 32 18 10.

Horaires d'ouverture : de 8 h 30 à 12 h 15 et de 13 h 30 à 17 h 15.

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

■ **Service actions sociales** : Anne de Robert de Lafrégyre vous reçoit sur rendez-vous le jeudi de 8 h 30 à 11 h 30.

→ Saint-Jean-de-Maurienne

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

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

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

PETITES ANNONCES

■ Local Coise-St-Jean Pied Gauthier

- Surface 400 m² au bord de la nationale 1006
- Très bonne exposition
- Accès poids lourds
- Fosse • Toiture et façade neuves

Prix : 260 000 € - Possibilité de vente de 2 x 100 m²

Disponible de suite pour bureau et habitation-

Tél. : 06 58 04 53 53

■ Chambéry, à vendre pas de porte, très bien situé, à 2 minutes du centre-ville

- Local de 38 m², très faible loyer (300 € TTC)
- Prix : 26 000 €

Contact : M^{me} Vincent

Tél. : 04 79 34 46 36 ou 06 70 20 34 09

■ À vendre FIAT Ducato 2.8i ID TD

- PTR 5,25 PTC 3,25
- Attelage d'origine (1 T6)

• État exceptionnel

- 185 000 km - Contrôle technique Ok
- Volume INT H 1,80 LA 1,50 LG 2,80 + 50 sur siège
- Prix : 5 000 €

Tel. 06 07 84 21 22

■ À louer, pas de porte Chambéry Centre : cause départ à la retraite

- Local commercial de caractère avec deux grandes vitrines
- Situé dans rue semi-piétonne (Curial) et à proximité de parking
- Superficie : 59 m² de surface commerciale et 9 m² de réserve
- Local adéquat pour toutes activités

Clientèle fidèle

Bail à mettre en place,

prix du loyer à définir

Tél. : 06 31 83 89 84

■ Valmorel - station de sports d'hiver

- Local aménagé de 130 m² avec 1 accueil, 2 saunas, 1 hammam, 2 douches hydro-massantes - 1 espace détente, 2 cabines de soins-pouvant convenir à esthéticien(ne) en entreprise individuelle - prévoir 65 % modelages et 35 % soins visage

• Saison d'hiver : 15 décembre à 15 avril

Le loyer : 1 100 € HT par mois travaillé.

Contact : M^{me} Desbiolles

Tél. : 06 11 99 60 91 amdesbiolles@orange.fr

www.valmoforme.com

■ À louer, urgent, cause santé

- Salon de coiffure en Tarentaise, station hiver-été
- Avec Studio attendant
- Loyer modéré, possibilité vente

Tél. : 06 68 21 29 63

Bourg-St-Maurice. Départ du 7^e BCA

Vous souhaiteriez vous installer sur cette zone ?

Des fonds pour les restructurations de la défense (FRED) peuvent vous être octroyés.

• Objet

Stimuler l'emploi et l'investissement dans le cadre du départ du 7^e BCA.

• Public

Entreprises artisanales, commerciales et TPE existantes ou en création/reprise situées sur les cantons de Bourg-St-Maurice et d'Aime.

• Type d'aide

Subvention : de 3 000 € à 5 000 € par emploi créé ou sauvegardé (en cas de reprise), sous forme de CDI et lié à un programme d'investissement

• Service instructeur et payeur

Un comité local d'engagement se réunit en sous-préfecture d'Albertville et donne un avis sur les dossiers. La préfecture de Chambéry attribue et paye la subvention.

• Animation du dispositif

L'antenne de la CMA d'Albertville est la porte d'entrée du dispositif. Vous y obtenez toutes les informations nécessaires ainsi qu'un dossier type à remplir.

CONTACT :

Louis Mesnil au 04 79 32 18 10
ou l.mesnil@cma-savoie.fr

LES RENDEZ-VOUS 2014 DE L'APPRENTISSAGE
5^{ème} EDITION
29 janvier (9h/19h) - 30 janvier (9h/16h)
Parc des Expositions de Chambéry

LE SALON DE L'APPRENTISSAGE EN SAVOIE

4000m²
Démonstrations métiers
Entrée libre et gratuite
Établissements Scolaires
Services de Transport
GRATUIT !
Infos 04 79 72 02 58

www.rdv-apprentissage.fr

Organisé par les Centres de Formation d'Apprentis, Le Centre de Commerce et d'Industrie et Le Centre de Métiers et de l'Artisanat de la Savoie

Site internet : vous avez droit à votre site web, comme les plus grands...

Nos solutions Internet vous ouvrent le monde

Aujourd'hui, il y a deux types de professionnels : ceux qui ont un site et ceux qui n'en n'ont pas... Inutile de vous dire que les premiers ont une longueur d'avance sur les seconds. Avec NordNet, pas besoin d'avoir fait HTML première langue ou d'être le roi du FTP pour **créer son propre site !** Nom de domaine, référencement, hébergement...

NordNet vous donne les moyens de construire le site dont vous rêvez. Et ce, quel que soit votre niveau ou vos besoins.

Si vous pensez, comme nous qu'un **site** n'est pas un luxe, rendez-vous sur **nordnet.com**.

Un site Internet pour tous les pros, c'est l'une des solutions que propose NordNet depuis 15 ans pour réduire les inégalités numériques.



www.facebook.com/NordNetOFFICIEL
www.twitter.com/NordNetOFFICIEL

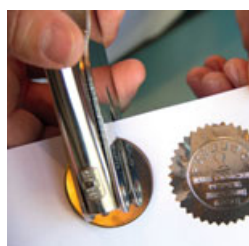
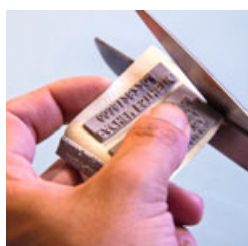
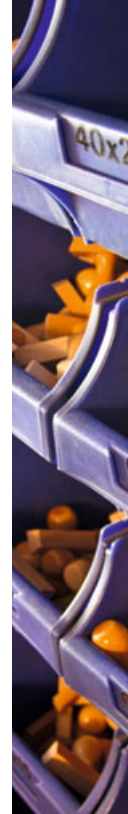
NordNet

PRESTIGE

FABRICANT DE TAMPONS

Christian et
Dominique Ollivier

“ Pérenniser la tradition
et la renommée Trabuc ”



Au-dessus : Aujourd'hui, l'entreprise compte quatre salariés et propose un service d'imprimerie en complément des tampons et de la gravure. **À gauche :** Chaque tampon en caoutchouc vulcanisé est assemblé à la main, vérifié, puis revérifié afin qu'aucune erreur ne soit possible.

À droite : Les pinces à sec, qui permettent de gaufrer le papier, sont utilisées par les notaires et les experts-comptables pour authentifier des documents.



L'empreinte marseillaise

Véritable institution de la cité phocéenne, la Maison Trabuc, spécialisée dans la fabrication de tampons et la gravure, a su intégrer les nouvelles technologies tout en préservant son patrimoine et son savoir-faire.



Ci-dessus, à gauche : Les montures de tampons sont réalisées par un artisan jurassien.
À droite : Une collection de plaques émaillées, dont certaines signées Marius Bastide, décore la boutique.

À gauche : Située dans une zone classée, la devanture de la boutique fait partie du patrimoine architectural commercial de Marseille. Le tampon en potence, en zinc, bois et caoutchouc, est d'origine ; il a été restauré à deux reprises.

Ci-contre : L'entreprise possède toujours l'ancien catalogue du fondateur Marius Bastide avec toutes les matrices correspondantes.

Ci-dessous : La gravure n'est plus effectuée à la main mais le savoir-faire et la qualité sont toujours au rendez-vous.



Photos © LTheTeen - Pixel Images

Cette Maison qui les passionne tant, Christian et Dominique Ollivier s'en occupent depuis 1988, date à laquelle Jean, le père de Christian, leur a légué l'entreprise. Mais ils ont hérité de bien plus : la Maison Trabuc est en effet une institution à Marseille ! Située à deux pas du Vieux Port, elle accueille les clients depuis 1896. « Certains clients d'aujourd'hui venaient avec leurs grands-parents ! », raconte Dominique Ollivier. Avec son tampon en façade, la collection de plaques émaillées présentée aux murs et les portraits de Marius Bastide et Antoinette Trabuc – le fondateur de l'entreprise et sa petite-cousine – au-dessus du comptoir, l'entreprise semble n'avoir pas changé depuis plus d'un siècle. Et pourtant... Après l'incendie qui a abîmé la boutique et fait fondre les caractères en plomb en 1990, il a fallu repenser l'organisation. « Cela nous a donné l'impulsion pour tout informatiser et moderniser », se remémore Dominique Ollivier. À partir de ce moment, il n'y a plus de caractères à trier ; l'entreprise peut produire tous les jours, non plus un jour sur deux comme auparavant. Elle est donc plus réactive. « Une commande passée avant 11 h 30 est prête à 17 heures », annonce fièrement la gérante. La production a également été diversifiée avec des plaques plus grandes pour la gravure,

l'utilisation de nouveaux matériaux, comme le plexiglas ou l'aluminium. Christian Ollivier a investi afin de pouvoir réaliser des moules au laser mais veut pouvoir continuer à travailler entièrement à la main quand il le faut. « Nous ne sommes plus très nombreux à faire encore cela à l'ancienne. » Cette volonté de préserver la qualité des produits leur permet de travailler auprès de publics très différents : les entreprises et administrations qui représentent 40 % de l'activité, les particuliers pour 20 %, et enfin les revendeurs de Marseille et de la région pour les 40 % restants. Si la fabrication de tampons représente 60 % du chiffre d'affaires et la gravure 30 %, la Maison Trabuc a récemment développé un service d'impression numérique, avec l'embauche d'un graphiste.

La labellisation EPV ainsi que l'obtention de la mention « Artisan d'art » ont permis à l'entreprise d'être médiatisée et cela a donné des idées à Dominique Ollivier. « Je travaille désormais à 100 % pour développer le côté métier d'art et la communication. Nous avons participé à plusieurs manifestations avec d'autres artisans et je suis à l'initiative de l'une d'entre elles. Aujourd'hui, nous mettons en place des partenariats pour proposer d'autres produits en visant une clientèle haut de gamme. »

Barbara Colas

1896
Marius Bastide, graveur caoutchoutier, crée l'entreprise.

1905
Le fondateur installe sa boutique au 31 rue des Templiers, à Marseille. 108 ans plus tard, l'adresse de la Maison Trabuc n'a pas changé.

1943
La petite-cousine de Marius Bastide, Antoinette Trabuc, lui succède à la tête de l'entreprise. Elle conserve le même personnel.

1975
La Maison Trabuc est vendue à Jean Ollivier.

1988
Christian Ollivier, fils de Jean, prend la direction de l'entreprise. Le savoir-faire se transmet grâce au personnel.

1990
Un incendie se déclare dans les locaux et la boutique est partiellement détruite.

2007
La Maison Trabuc est labellisée « Entreprise du Patrimoine Vivant » (EPV).

PASSIONNÉMENT ARTISANS

DEMAIN SE PRÉPARE AUJOURD'HUI

Lancée à la chambre de métiers et de l'artisanat de la Moselle le 27 juin dernier, l'opération Passionnément Artisans plébiscite l'innovation et le partage d'expériences.

Avec Passionnément artisans, l'APCMA et les CMA, en partenariat avec Maaf Assurances, Banque populaire, Solocal group et Microsoft, fournissent aux artisans des outils pour donner du ressort à l'activité de leur entreprise, se distinguer de la concurrence et bénéficier des premiers signes d'un redémarrage économique. Une ambition qui passe par la rencontre entre ceux qui participent à la richesse de l'économie, maintiennent les services de proximité, soutiennent l'emploi et forment les générations futures. Passionnément Artisans se décline sous la forme de manifestations en région et d'une télévision sur Internet dédiée aux artisans. Son lancement a eu lieu à Metz le 27 juin dernier, en présence d'Alain Griset, président de l'APCMA, et de Christian Nosal, président de la CMA de la Moselle. Deux conférences réunissant experts et artisans venus partager les clés de leur réussite étaient au programme: « Les sept leviers numériques



Plateau de Passionnément Artisans à la CMA de la Moselle.

de développement de votre activité » et « Pourquoi le développement durable assurera votre croissance et votre réduction des coûts » (diffusées sur le site Internet). Une deuxième manifestation a eu lieu à Tours, à la CMA d'Indre-et-Loire, le 4 juillet. Elle s'est articulée autour

de deux autres thématiques phares pour l'artisanat: « Commercialisation: les cinq clefs du succès en 2013 » et « Fidéliser et motiver ses salariés ».

CONTACT WEB TV:
www.passionnement-artisans.com

Drôme

■ Un nouveau Salon de l'Artisanat

Les 22, 23 et 24 novembre prochain, la CMA de la Drôme organise la 1^{re} édition du Salon de l'Artisanat Sud Rhône-Alpes au Parc des expositions de Valence. Une initiative qui s'inscrit dans une dynamique de soutien et de promotion des entreprises artisanales, à l'heure où celles-ci connaissent des difficultés. La CMA entend concentrer ses forces pour permettre aux artisans de développer leur chiffre d'affaires, de rencontrer de nouveaux clients et de valoriser leur image sur un Salon de grande envergure (250 exposants). Les grands univers du secteur seront représentés et mis en valeur: métiers d'art, saveur et gastronomie, services et bien-être, bâtiment et aménagement, production et innovation technologique.

CONTACT:

www.cma-drome.fr / 1^{er} Salon de l'Artisanat

Haute-Savoie

■ Les Oséades de la création d'entreprise

Les Oséades de la création d'entreprise se dérouleront en Haute-Savoie du 18 au 29 novembre prochain, entre conférences, ateliers et échanges. Cette manifestation – portée par la CMA, le conseil général, la CCI de Haute-Savoie et leurs partenaires – donne aux porteurs de projet l'opportunité de développer leur réseau et des outils pour avancer. Des experts de la création/reprise/transmission d'entreprise mettent leurs compétences à leur service. L'an dernier, la première édition des Oséades a connu un franc succès, avec plus de 1 500 participants.

CONTACT:

www.oseades.com

Campagne nationale

■ Coucou, tu as pris le pain?

97,6 % des Français mangent du pain (Cre-doc 2010). Mais certains de manière irrégulière. C'est pour enrayer cette tendance que l'Observatoire du pain a lancé le 26 juin dernier sa campagne nationale « Coucou, tu as pris le pain? ». À la façon d'un pense-bête, ce message joyeux rappelle aux distraits qu'il est encore temps de passer à la boulangerie, lieu d'achat privilégié par 73 % des Français (selon une enquête Ifop réalisée en avril 2013). La campagne d'affichage a ainsi investi 130 agglomérations de plus de 20 000 habitants et plus de 30 000 vitrines de boulangerie au début de l'été. Un site Internet a été spécialement créé pour relayer ce message auprès des internautes. Le second volet de cette campagne est prévu à l'automne.



CONTACT:

www.tuasprislepain.fr

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



THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
TÉL : 06 22 69 30 22
CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
TÉL : 06 10 34 81 33

Vous êtes créateur ou repreneur d'entreprise, CERFRANCE Savoie est à vos cotés pour vous aider à réaliser votre projet et pérenniser votre réussite.



VOUS VOULEZ DEVENIR **CHEF D'ENTREPRISE**

NOUS VOUS AIDONS À FAIRE POUSSER VOS IDÉES



CERFRANCE 1er réseau associatif de CONSEIL - EXPERTISE COMPTABLE



CERFRANCE Savoie

191 route d'Apremont

73190 Saint BALDOPH

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



Voir loin, les pieds sur terre

www.cerfrance-savoie.fr



Innovation that excites

OPTEZ POUR UN NOUVEAU BUSINESS MODEL ⁽¹⁾



NISSAN NV200
4 PORTES dCi 90 ch Acenta
avec Pack Sécurité

À PARTIR DE **9 990 € HT ⁽²⁾**

NISSAN PRIMASTAR
L1H1 2T7 dCi 90 ch Acenta
avec ESP
et Airbag passager

À PARTIR DE **14 490 € HT ⁽³⁾**

NISSAN NV400
L1H1 3T3 dCi 100 ch Acenta
avec ESP
et Airbag passager

À PARTIR DE **16 990 € HT ⁽⁴⁾**



Joguet et Fils

LA RAVOIRE Rue charléty **FRANCIN** RN6-Montmélian
04 79 71 09 40 **04 79 84 23 78**

www.nissan-joguet.fr



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

Financer autrement. (1) Optez pour une nouvelle façon de travailler. (2) Nissan NV200 Fourgon 4 portes Acenta 1.5 dCi 90 ch équipé en option du Pack Sécurité vendu au prix normal de 9 990 € HT soit une remise de 4 510 € et une aide de votre caisse d'assurance retraite et de santé au travail (CASAT) ou caisse régionale d'assurance maladie de 2 500 €* par rapport au tarif de 17 juillet 2013 de 12 410 €. Modèle précédent: Nissan NV200 Fourgon 4 portes BUSINESS 1.5 dCi 90 ch équipé en option du Pack Sécurité et de la peinture métallisée à 18 850 € HT. (3) Nissan PRIMASTAR Fourgon Acenta 2.0 dCi 90 ch L1H1 2T7 équipé en option de l'ESP et de l'airbag passager vendu au prix normal de 14 490 € HT soit une remise de 6 420 € et une aide de votre caisse d'assurance retraite et de santé au travail (CASAT) ou caisse régionale d'assurance maladie de 2 500 €* par rapport au tarif de 17 juillet 2013 de 24 410 €. Modèle précédent: Nissan PRIMASTAR Acenta 2.0 dCi 90 ch L1H1 2T7 équipé en option de l'ESP, de l'airbag passager et de la peinture métallisée à 22 940 € HT. (4) Nissan NV400 Fourgon Acenta 2.0 dCi 100 ch L1H1 3T3 équipé en option de l'ESP et de l'airbag passager vendu au prix normal de 16 990 € HT soit une remise de 2 710 € et une aide de votre caisse d'assurance retraite et de santé au travail (CASAT) ou caisse régionale d'assurance maladie de 2 500 €* par rapport au tarif de 17 juillet 2013 de 26 700 €. Modèle précédent: Nissan NV400 Acenta 2.0 dCi 100 ch L1H1 3T3 équipé en option de l'ESP, de l'airbag passager, du Pack Confort et de la peinture métallisée à 29 330 € HT. Offres non cumulables avec d'autres offres ou cours réservés aux professionnels. Dates valides: Juillet et Août 2013. Offres valides du 17 juillet au 31 octobre 2013 chez les Concessionnaires NISSAN participants. (5) Limites à 100 000 km. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 810 475 €. RCS Versailles n° 888 805 114 - Parc de Pissaloup - 8, avenue Jean d'Albionnet 78184 Trappes Cedex. * Aide de 2 500 € limitée à 4 500 véhicules. Elle sera payée en faisant l'objet d'une demande de paiement auprès de votre caisse d'assurance retraite et de santé au travail (CASAT) ou caisse régionale d'assurance maladie en fournissant les éléments demandés. L'ensemble est à déduire avant le 15 octobre 2013 pour les demandes de réservation d'aide au regard du 30 novembre pour les dossiers complets (voir conditions détaillées et pièces demandées sur le site internet de votre caisse régionale). L'ensemble est à déduire avant le 15 octobre 2013 pour les demandes de réservation d'aide au regard du 30 novembre pour les dossiers complets (voir conditions détaillées et pièces demandées sur le site internet de votre caisse régionale).

Joguet et Fils

Florence Cognie, sociologue au laboratoire Dynamiques sociales et langagières de l'Université de Rouen, étudie les relations entre les artisans et leur environnement. Sa dernière publication porte sur la création et la transmission des compétences artisanales.



© Laurent Coursault

“ La formation artisanale sur le tas est assez formalisée ”

Florence Cognie
sociologue

L'artisanat a l'image d'un secteur où les compétences se transmettent de manière informelle. Est-ce la réalité?

L'artisanat est historiquement caractérisé par la formation sur le tas, la formation informelle. À côté du CFA, du lycée professionnel, voire parfois de l'université, l'entreprise joue un rôle important. Les artisans ne rejettent pas pour autant la formation formelle: selon eux, elle permet d'apprendre le bon geste. Mais les artisans ont le sentiment d'apporter quelque chose d'autre et ils ne conduisent pas leur apprentissage uniquement autour du métier. Ils apprennent aussi au jeune à être, à dire, à se comporter en situation professionnelle, ils lui transmettent la culture du métier. Il existe des points communs entre les façons d'accueillir le jeune, qui sont fonction des métiers même si elles ne sont pas explicitées, formalisées et généralisées à toutes les entreprises.

L'apprentissage fait partie de l'identité des artisans. La majorité d'entre eux considèrent l'apprentissage comme une sorte de devoir moral, y compris ceux qui ne sont pas passés par là. Par ailleurs, la formation ne s'y arrête pas forcément: ce processus peut se poursuivre plus longuement dans la carrière du salarié, elle est permise par la faible division du travail qui implique la polyvalence des salariés.

Le secteur artisanal a néanmoins peu recours à la formation continue...

Et pourtant, les artisans se forment: par une veille informative constante à travers, entre autres, les syndicats et les journaux professionnels. Ils se questionnent en priorité sur leur environnement de

proximité et sur leur marché: une forme de méthodologie de travail qu'ils transmettent à certains de leurs salariés.

Les connaissances et les compétences portent sur toutes les dimensions de la pratique artisanale: le geste technique, le management, la gestion, le marketing etc. Ces connaissances sont évolutives. On est loin de l'image de métiers figés, traditionnels par leur caractère « immuable ». En ce sens, le mot « expérience » renvoie moins à l'habitude, la routine, voire aux ficelles du métier qu'à l'épreuve, l'innovation, la recherche de la nouveauté (expérimentale).

POURQUOI LES MÉTIERS ARTISANAUX MANQUENT-ILS DE MAIN-D'ŒUVRE ALORS QUE LE CHÔMAGE AUGMENTE ?

En France, environ 90 % de la population active est salariée et l'attrait pour l'entrepreneuriat reste faible. Par ailleurs, quand on lit les textes écrits depuis plus de 30 ans, les artisans se plaignent déjà de « former des jeunes pour l'industrie », ce n'est donc pas un phénomène nouveau.

Que répondre alors aux jeunes qui préfèrent travailler dans une grande entreprise ?

Il existe plusieurs profils biographiques d'accès à l'indépendance dans l'artisanat. La clé peut venir de l'exemple d'un parent artisan: il s'agit d'un parcours traditionnel d'accès au statut de chef d'entreprise artisanale – ceux que l'on appelle les héritiers. Par exemple, on peut faire l'hypothèse qu'un fils stabilisera son parcours et, après avoir exercé son métier dans différentes entreprises formatrices, reprendra celle de son père ou en créera une autre, réinvestissant des connaissances et une culture acquise en partie dans le milieu familial. Les artisans sont conscients qu'ils ne peuvent offrir les mêmes avantages sociaux que les grandes entreprises. Ce que viennent chercher les salariés chez eux, c'est une formation, la possibilité pour certains de se mettre à son compte mais aussi un travail autonome et varié. Par ailleurs, tous les métiers de l'artisanat ne sont pas en tension au niveau de l'emploi: dans certains métiers comme la coiffure ou l'esthétique, il y a trop de candidats pour le nombre de places offertes en apprentissage, alors que ce sont paradoxalement des métiers physiquement difficiles.



2007: création du Club des dirigeants de Haute-Normandie à l'Université de Rouen dans le cadre du Réseau artisanat-université
2010: publication de « L'artisanat, figure anticipatrice d'un nouvel entrepreneuriat », avec François Aballéa dans la revue *Management & Avenir*
2011: publication de « Artisanat-salariat: une relation paradoxale », dans *Formes et structures du salariat* aux Presses Universitaires de Nancy
2012: publication de *Compétences artisanales: acquisition, transmission et actualisation* avec François Aballéa par l'ISM.

PROTECTION DES
PROFESSIONNELS INDÉPENDANTS



PACK PROFILS

Santé, Prévoyance et Retraite, Protégez Votre Indépendance.

Fort de la confiance de plus de 200 000 professionnels indépendants, Radiance Groupe Humanis a créé Pack Profils, un ensemble de garanties santé, prévoyance et retraite conçu spécialement pour répondre à vos besoins. Ainsi avec Pack Profils vous bénéficiez d'une protection intégrale pour vous, votre activité et votre famille. Et grâce à la loi Madelin, vous profitez d'une déduction fiscale de vos cotisations. **Pour découvrir les nombreux avantages de Pack Profils, rencontrons-nous!**

www.radiancehumanis.com



La Mutuelle qui va à l'Essentiel

CHAMBERY 20, boulevard de la Colonne 04 79 75 13 12	CHAMBERY 7, rue Ronde 04 79 69 94 08	CHAMBERY Les Berges de la Leyse 04 79 96 81 81	AIX-LES-BAINS 5, avenue de Verdun 04 79 35 21 81	ALBERTVILLE 92, rue de la République 04 79 37 79 71	ST-JEAN- DE-MAURIENNE 29, rue de l'Orme 04 79 59 90 49
--	--	---	---	--	---

PROFESSIONNELS, SOYEZ LÀ OÙ VOS CLIENTS VOUS CHERCHENT !



DÉCOUVREZ NOS SOLUTIONS POUR CRÉER
VOTRE VITRINE OU VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE.

BANQUE & ASSURANCE
www.banquepopulaire.fr

des Alpes



LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR