

Nouveau à la CMA Savoie !
La Cité du Goût et des Saveurs
vous ouvre ses Ateliers
culinaires P. 13

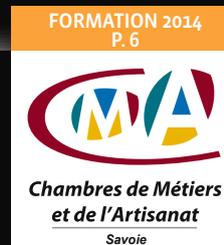


Bimestriel n°98 • janvier-février 2014 • 1 €

**L'ASSEMBLÉE
GÉNÉRALE
DE LA CMA** P. 4



**LAURÉATS CONCOURS
ARTINOV 2013**
P. 16





DES SAVOIE
BANQUE ET ASSURANCES

Professionnels

Serez-vous
prêts au
1^{er} février
2014 ?

S€PA
Single Euro Payments Area

Le Crédit Agricole des Savoie accompagne
les professionnels et entreprises
pour réussir leur migration dans le nouvel
environnement des moyens de paiement.

ca-des-savoie.fr



**CONSULTEZ LE GUIDE
POUR PRÉPARER VOTRE MIGRATION.**

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel des Savoie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est situé à Anney - PAE Les Glaisins - 4 avenue du Pré Félin - Anney le Vieux - 74985 Anney cedex 9 - 302 958 491 RCS Anney - code APE 6419 Z. Garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L 512-6 et L 512-7 du Code des Assurances. Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 022 417. Téléphone : 04.50.64.71.71 - Télécopie : 04.50.64.71.29 - Télex 385319. Décembre 2013. Conception : cammara design - Crédits photos : © Phovoir

**Simplifiez
vos démarches
administratives**

**NOUS VOUS
ACCOMPAGNONS!**



CABINET LADOUCE ET PERRIER-GUSTIN

EXPERTISE COMPTABLE



www.clp-compta.fr

PARTENAIRE DES ARTISANS EN SAVOIE DEPUIS 60 ANS



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

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

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

P ANORAMA



Malgré un emploi du temps chargé et un contexte économique et financier difficile, tous ont tenu à exprimer leur volonté de soutenir l'artisanat et leur fidélité à ses valeurs. P 4

■ ÉVÈNEMENT

- 4 **ASSEMBLÉE GÉNÉRALE D'AUTOMNE DE LA CMA SAVOIE** un contexte économique et financier difficile
- 5 **ÊTRE ÉLU À LA CMA** un rôle et une présence essentiels

■ ACTUALITÉS

- 6 **OFFRE DE FORMATION 2014** vous former, c'est assurer la croissance de votre entreprise
- 9 **ARNSBERG** accueil des apprentis dans les entreprises savoyardes
- 10 **TREMPAINS MNRA JEUNES ENTREPRISES** gagnez votre stand sur les Artisanales de Chartres

S STRATÉGIES



L'objectif est de valoriser la filière, ses professionnels, restaurateurs et artisans et les produits locaux, à travers un panel d'actions toutes dédiées au « bien manger ». P 13

■ STYLE DE VIE

- 14 **LES PASSEURS DE MÉMOIRE**

■ ÉCLAIRAGE

- 12 **PARTENAIRES** le Chambéry Savoie Handball et la CMA Savoie
- 13 **NOUVEAU SERVICE À LA CMA DE LA SAVOIE** la Cité du Goût et des Saveurs a été lancée le 16 décembre dernier
- 16 **ARTINOV 2013** un révélateur de talents
- 18 **COOPÉRATIVES ARTISANALES** dans la coopération, tout est bon !
- 22 **DYNAMIQUES DE TERRITOIRE** les coopératives, actrices du développement local
- 23 **ACCOMPAGNEMENT** pour vous regrouper, faites-vous aider !

■ RÉUSSITE

- 24 **ATELIER NORLINE** le luxe dans un écran
- 26 **LAURÉATS STARS & MÉTIERS 2013** des artisans qui vont de l'avant

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

D DOSSIER

DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES : NE RESTEZ PAS SEULS

Il suffit parfois d'un grain de sable pour que la machine s'enraye. La solution : rompre l'isolement et réagir dès les premiers signaux d'alerte, en parlant de ses difficultés à des experts qualifiés P. 29



P PRATIQUE



Une action locale et citoyenne ! P 36

■ PRATIQUE

- 33 **LA CMA ACCOMPAGNE AUSSI** les artisans dans les moments difficiles

■ JURI-PRATIQUE

- 34 **VENTE EN LIGNE** comment fixer vos prix sur Internet ?

■ PRATIQUE

- 36 **SEPA** dernière ligne droite pour la migration des moyens de paiement
- 37 **DEMANDE D'AUTORISATION** d'utilisation de machines dangereuses pour mineurs

■ PAROLE D'EXPERTS

- 38 **LA QUALITÉ** arme anti-crise des commerçants
- L'ÉVOLUTION DES STRUCTURES JURIDIQUES** des entreprises

■ FORUM SAVOIE

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

■ FORUM

- 41 **NOMS DE DOMAINE** le « .fr », vitrine du savoir-faire français

R REGARDS

■ PRESTIGE

- 42 **ARTAMIN' LE MOULIN DE LA FLEURISTERIE** un écrin pour l'art floral

■ INITIATIVES

- 44 **PRIX GOÛT ET SANTÉ MAAF ASSURANCES** le plaisir des choses simples

■ OPINION

- 46 **ANTOINE BOULAY** directeur des relations institutionnelles et des médias de la direction générale de Bpifrance, revient sur la situation économique des TPE françaises

É DITO



Jacques Berruet
Président de la CMA
de la Savoie

Chers collègues, je vous présente mes meilleurs vœux pour cette nouvelle année. Puisse-t-elle apporter à chacun d'entre vous un regain d'optimisme et un nouvel essor pour votre entreprise.

Nous sommes encore, il est vrai, dans un contexte d'incertitude et d'inquiétudes notamment concernant le projet de loi de Finances 2014. Ce projet impacte en effet fortement les entreprises artisanales et le réseau des chambres consulaires. Les entreprises artisanales risquent de voir le taux de TVA modifié, le régime de l'auto-entrepreneur maintenu et l'actuel crédit d'impôt en faveur de l'apprentissage resserré. Autant de facteurs générateurs de difficultés et d'appréhension quant à l'avenir proche. Le réseau des chambres consulaires quant à lui, va subir un prélèvement de 35 millions d'euros sur la taxe versée par les artisans aux chambres de métiers et de l'artisanat, pour l'exercice 2014, privant les entreprises artisanales d'une partie de la taxe pour frais de chambre de métiers qu'elles financent complètement.

Le projet de loi de Finances présenté semble être en contradiction avec les objectifs fixés par le « Pacte pour l'Artisanat » soutenu par Sylvia Pinel, ministre de l'Artisanat et porterait directement atteinte au développement de l'artisanat, à l'environnement de ses entreprises et au maintien de l'apprentissage.

Dans ce contexte difficile, nous vous rappelons que les services de la CMA vous accompagnent au quotidien. Ils vous proposent notamment des diagnostics et des formations. Ils sont à chaque instant à votre écoute. Contactez-les !

Enfin, pour positiver en cette nouvelle année 2014, nous vous présentons une nouvelle action de la CMA Savoie : « La Cité du Goût et des Saveurs » pour développer le « manger sain » et vous faire découvrir les artisans de proximité du secteur alimentaire grâce à ses Ateliers culinaires. Ensemble, découvrons de nouvelles recettes et partageons le plaisir des yeux et des papilles !

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



Le Monde des artisans n°98 - Janvier-février 2014 - Edition 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 - Editeur délégué : Stéphane Schmitt - Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro : Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénelon, Guillaume Geneste, Véronique Méot, Delphine Payan-Sompayrac, François Sabarly - Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse - Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com - Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com - Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquiere@wanadoo.fr - 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, © photos pages départementales : CMA 73 - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 6 euros. Tarif au numéro : 1 euro. À l'étranger : nous consulter - Conception éditoriale et graphique : TEMAJ Presse, Tél. 03 87 69 18 01 - Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Editeur : 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 : 03126 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : décembre 2013 - Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Épinal.

Événement

Savoie

En ouverture de cette assemblée générale d'automne, Jacques Berruet, président de la CMA de la Savoie remercia pour leur présence, François-Claude Plaisant, secrétaire général de la Préfecture, représentant M. le préfet Éric Jalon, excusé, Noël Communod, conseiller régional Rhône-Alpes, Gilbert Guigue, conseiller général, Jacques Garbolino, adjoint au maire de Chambéry et l'ensemble des élus.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE D'AUTOMNE DE LA CMA SAVOIE

Un contexte économique et financier difficile

Malgré un emploi du temps chargé et un contexte économique et financier difficile, tous ont tenu à exprimer leur volonté de soutenir l'artisanat et leur fidélité à ses valeurs.

Projet de Loi de Finances 2014 (PLF)

■ Inquiétude et incertitudes

Le PLF qui a pour objectif le cap sur la croissance et l'emploi impacte fortement les entreprises artisanales et le réseau des chambres consulaires. Les entreprises artisanales risquent en effet de voir le taux de TVA modifié, le régime de l'auto-entrepreneur maintenu en l'état actuel et l'actuel crédit d'impôt en faveur de l'apprentissage resserré. Le réseau des chambres consulaires, quant à lui, va subir un prélèvement de 35 millions d'euros sur la taxe versée par les artisans aux CMA pour 2014, privant les entreprises artisanales d'une partie de la taxe pour frais de chambre de métiers qu'elles financent complètement.

■ Avancées en matière de simplifications

Le Projet de Loi de Finances prévoit de faciliter l'accès au statut de l'EIRL et la reconnaissance du rôle économique de l'artisanat en confortant la qualité d'artisan et le contrôle de la qualification.



De gauche à droite : Gilbert Guigue, Noël Communod, François-Claude Plaisant, Jacques Berruet et Céline Pernet.

Convention cadre État/réseau des CMA 2014-2017

Le Pacte pour l'Artisanat communiqué en Conseil des ministres le 23 janvier 2013 prévoit une convention cadre d'objectifs et de performance entre l'État et le réseau des CMA autour de 6 axes :

1. Inciter les jeunes à s'orienter vers les filières de l'artisanat et favoriser le développement de la formation et des compétences
2. Faciliter la création reprise et le financement des entreprises
3. Simplifier la vie des entrepreneurs
4. Dynamiser la compétitivité des entreprises artisanales
5. Défendre la spécificité des entreprises artisanales et contribuer à l'animation et au développement des territoires

6. Renover le rôle des chambres de métiers et de l'artisanat

Conventions régionale et départementale

■ Contrat de progrès de l'artisanat (Région Rhône-Alpes/CRMA/UPA/Fonds de région)

Ce contrat triennal a permis aux parties présentes de consacrer des fonds pour continuer à assurer un service de qualité aux entreprises artisanales, créatrices de valeur et d'emplois.

■ Le programme « ATOUTS » et son contenu

Ce programme permet d'accompagner l'évolution du modèle artisanal d'aujourd'hui vers un modèle globalement performant (économiquement, socialement et écologiquement) et de garantir

aux entreprises artisanales un accès à un même ensemble de services et de prestations sur tous les territoires de Rhône-Alpes.

Il se décline autour de prestations collectives et individuelles, allant de l'information générale au conseil individuel et traitant des thématiques RH, commerciales, export, stratégie, numériques ...

Actions CMA sur les territoires

■ Décentralisation des formations pour 2014

La priorité de la CMA Savoie est de répondre aux besoins des entreprises artisanales en matière de formation sur l'ensemble du territoire. Les formations pourront donc être décentralisées sur les territoires de la Savoie.

■ Lancement de la Cité du Goût et des Saveurs

En 2014, la Cité du Goût et des Saveurs permettra de faire connaître les métiers de l'alimentation et les acteurs locaux auprès du grand public grâce aux Ateliers culinaires mais aussi auprès des scolaires par des interventions dans les écoles sur le thème du « goût et du manger sain »

ÊTRE ÉLU À LA CMA

Un rôle et une présence essentiels

Son profil

C'est un artisan en activité, qui connaît les entreprises artisanales. Il est issu du secteur de l'alimentation, du bâtiment, de la production ou des services. Il est élu par ses pairs pour représenter et promouvoir l'artisanat savoyard notamment auprès de différentes : collectivités locales (communes, communautés de communes, ou d'agglomération), Conseil général, Conseil régional

Son rôle

Il est le relais du chef d'entreprise auprès des élus locaux et intervient pour soutenir l'artisan en fonction de ses besoins. Hommes de terrain, ils participent activement aux commissions de la CMA qui sont des instances de réflexion et qui proposent des orientations pour le développement du secteur

- Commission des finances
- Commission des affaires économiques et sociales
- Commission formation
- Commission des affaires générales

Les élus sont des artisans comme vous.

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

La CMA est gérée par 35 artisans élus qui se réunissent au moins deux fois par an. Instance de décision et d'orientation de la politique générale de la CMA, c'est un lieu de débats et de vote des intérêts de l'artisanat auprès des instances départementales et régionales. L'AG procède notamment à la constitution des commissions et du Bureau en début de mandature.

LE BUREAU

Il est composé de 11 membres élus par l'assemblée générale.

Il est chargé de coordonner les travaux des commissions, de veiller à l'exécution des décisions des assemblées générales, de désigner les représentants aux différentes instances auprès desquelles elle est représentée et de prendre toute mesure utile au fonctionnement de la CMA



Chefs d'entreprise
cultivons la proximité de la formation en Savoie !
Versez votre taxe d'apprentissage
aux organismes collecteurs savoyards



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Savoie

Tél. : 04 79 69 94 00
www.cma-savoie.fr



A ctualités

Savoie

OFFRE DE FORMATION 2014

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

CRÉATION / REPRISE D'ENTREPRISE					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix	
Stage de préparation à l'installation	5 jours	2 stages par mois à Chambéry* / 1 stage par mois sur Albertville* *variable planning à consulter	2 stages par mois à Chambéry* / 1 stage par mois sur Albertville* *variable planning à consulter	220 €	300 € si prise en charge par un OPCA
Stage repreneur	4 jours	17, 18, 19 et 20 février / 12, 13, 14 et 15 mai	8, 9, 10 et 11 septembre / 24, 25, 26 et 27 novembre	220 €	300 € si prise en charge par un OPCA
Module prévisionnel	3 jours	1 stage par mois sur Chambéry / 1 stage tous les 2 mois sur Albertville	1 stage par mois sur Chambéry / 1 stage tous les 2 mois sur Albertville	30 €	100 € si SPI non suivi préalablement
Stage auto-entrepreneur	1 jour	1 fois par mois		40 €	
Pack créateur / repreneur : 1 stage de préparation à l'installation / 1 stage repreneur + module prévisionnel + 1 entretien conseil financier (2h) + 2 visites « gestion d'entreprise » la 1 ^{re} année d'activité				350 €	430 € si prise en charge par un OPCA
Pack auto-entrepreneur : formation auto-entrepreneur + assistance à l'immatriculation + 1 entretien conseil + 1 abonnement conseil la 1 ^{re} année d'activité				120 €	

INFORMATIQUE ET MÉDIA					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Se familiariser avec l'ordinateur	2 jours	13 et 31 janvier / 19 et 20 mai	8 et 10 septembre / 17 et 18 novembre	52 €	500 €
Acquérir les bases de la maintenance informatique	1 jour	14 février / 16 mai	16 octobre	26 €	250 €
Word initiation	2 jours	21 et 22 janvier / 17 et 18 juin	6 et 7 octobre / 3 et 4 novembre	52 €	500 €
Word perfectionnement	2 jours	25 et 28 février / 26 juin et 1 ^{er} juillet	1 ^{er} et 2 décembre	52 €	500 €
Excel initiation	2 jours	17 et 18 février / 2 et 3 juillet	23 et 24 octobre / 19 et 21 novembre	52 €	500 €
Excel perfectionnement	2 jours	27 et 28 mars / 21 et 22 juillet	15 et 16 décembre	52 €	500 €
Réaliser des documents de communication	2 jours	28 et 29 avril	22 et 23 septembre	52 €	500 €
Créer son site web	5 jours	21 février, 3, 4, 5 et 6 mars	1 ^{er} , 13, 14, 15 et 16 octobre	130 €	1 250 €
Améliorer votre visibilité sur Internet	2 jours	10 et 11 mars	13 et 14 octobre	52 €	500 €
Développer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux (ex de Facebook)	2 jours	8 et 14 avril	15 et 16 septembre	52 €	500 €
Objectifs et enjeux des réseaux sociaux professionnels (Viadeo, LinkedIn)	2 jours	5 et 6 mai	12 et 13 novembre	52 €	500 €
Optimiser votre présence sur Internet	2 jours	26 mai et 2 juin	29 et 30 septembre	52 €	500 €
Pack atout numérique : 1 diagnostic, 1 formation collective, 1 suivi individuel		Chambéry, Albertville, St-Jean de Maurienne : nous contacter		Sur devis	

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

1) TNS* : artisan non salarié ou conjoint déclaré non salarié ou auto entrepreneur inscrit au RM ou auxiliaire familial

2) Salarié/Autre public *

EFFICACITÉ PERSONNELLE					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Gérer son stress	2 jours	6 et 20 janvier / 13 juin et 3 juillet	5 et 12 décembre	52 €	500 €
Développer la confiance en soi	2 jours	24 janvier et 3 février / 11 et 18 juin	8 et 15 septembre	52 €	500 €
Gérer les conflits	2 jours	6 et 7 février / 8 et 9 avril	9 et 10 septembre / 7 et 8 octobre	52 €	500 €
Vous organiser pour gagner du temps	2 jours	13 et 27 janvier / 14 et 25 avril	1 ^{er} et 15 décembre	52 €	500 €
Améliorer sa communication à l'écrit et à l'oral	2 jours	3 et 4 mars / 15 et 16 avril	15 et 16 septembre / 21 et 22 octobre	52 €	500 €

RESSOURCES HUMAINES					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Réussir ses recrutements	3 jours	24, 25 et 26 février / 13, 14 et 15 mai	2, 3 et 4 septembre / 18, 19 et 20 novembre	78 €	750 €
Fidéliser son personnel et motiver son équipe	2 jours	17 et 18 février / 12 et 13 mai	18 et 19 septembre / 8 et 9 décembre	52 €	500 €
Conduire l'entretien professionnel	1 jour	11 février / 16 juin	25 septembre / 17 novembre	26 €	250 €
Devenir maître d'apprentissage	2 jours	10 et 17 février / 23 et 30 juin	22 et 29 septembre / 8 et 15 décembre	52 €	500 €
Pack atout RH : 1 diagnostic, une formation collective, un suivi individuel					Sur devis

GESTION ET COMPTABILITÉ					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Initiation à la comptabilité	2 jours	29 janvier et 5 février	23 septembre et 3 octobre	52 €	500 €
Perfectionnement à la comptabilité	2 jours	12 et 19 février	10 et 17 octobre	52 €	500 €
Réaliser votre comptabilité avec le logiciel Cador	2 jours	11 et 12 mars	14 et 15 octobre	52 €	500 €
Améliorer la gestion de son entreprise artisanale	3 jours	7, 11 et 22 avril / 10, 11 et 13 juin	24, 25 et 26 novembre	78 €	750 €
Faire évoluer son statut d'auto-entrepreneur	3 jours	2, 3 et 4 juillet	13, 14 et 15 octobre	78 €	750 €
Prévenir les impayés	3 jours	7, 14 et 28 février	Nous contacter	78 €	750 €
Transmettre son entreprise artisanale	1 jour	Nous contacter	Nous contacter	26 €	250 €



JURIDIQUE					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Évoluer vers le statut EIRL	1 jour	Nous contacter	Nous contacter	26 €	250 €
Les baux commerciaux	1 jour	Nous contacter	Nous contacter	26 €	250 €
Construire son document unique	2x3,5H (16h-19h30) et 1x2H (17h-19h)	10, 17 et 24 février / 2, 16 et 23 juin	8, 15 et 22 septembre / 17, 24 novembre et 1 ^{er} décembre	33 €	321 €
Formation hygiène et sécurité alimentaire	2 jours	Chambéry : 17 et 24 mars Albertville : 13 et 20 janvier / 19 et 26 mai	Chambéry : 30 juin et 7 juillet / 8 et 15 septembre St Jean de Maurienne : 17 et 24 novembre	52 €	460 €
Accessibilité	1 jour	Nous contacter	Nous contacter	26 €	250 €
PACK : Document Unique et accessibilité : 1 diagnostic, 1 formation collective, 1 suivi individuel				Sur devis	

COMMERCIALISATION					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
Remporter marchés publics et appels d'offres	2 jours	Albertville : 18 et 25 avril	20 et 27 octobre	52 €	500 €
Augmenter son chiffre d'affaires et gagner de nouveaux clients	1 jour	20 février, 12 juin	25 septembre, 27 novembre	26 €	250 €
Négocier face au client	2 jours	25 et 26 mars / 12 et 13 juin	4 et 5 septembre / 11 et 12 décembre	52 €	500 €
Réussir votre développement à l'international	2 jours	10 et 17 février	Nous contacter	Nous contacter	
Optimiser son espace de vente	2 jours	13 et 20 janvier / 28 avril et 5 mai / 30 juin et 7 juillet	24 novembre et 1 ^{er} décembre	52 €	500 €
Développer et optimiser vos campagnes newsletters / emailing	2 jours	1 ^{er} et 7 juillet	19 et 20 novembre	52 €	500 €
Exporter en Suisse	2 jours avec possibilité d'un accompagnement personnel	16 et 17 juin	6 et 7 octobre	52 €	500 €
Exporter en Italie					
Pack atout commercial/stratégie : 1 diagnostic, 1 formation collective, 1 suivi individuel				Sur devis	

LANGUES					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix 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			26 €	250 €

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

CONTACT ET INSCRIPTION :

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

ACCUEIL DES APPRENTIS DANS LES ENTREPRISES SAVOYARDES

Depuis plusieurs années, les CMA de Savoie et de Haute-Savoie accueillent une année sur deux les apprentis de la chambre de métiers d'Arnsberg, en Westphalie du Sud.

Les apprentis allemands accueillis dans les entreprises artisanales de Savoie

Du 6 au 18 octobre 2013, 8 jeunes ont partagé le quotidien de professionnels savoyards : 2 en boulangerie, 3 en pâtisserie, 1 en boucherie et 2 en salons de coiffure. Ils ont échangé connaissances, savoir faire, expériences. Techniques et recettes se transmettent ainsi chaque année entre les jeunes apprentis et les entreprises. En 2014, les apprentis savoyards seront reçus dans les entreprises allemandes.

La mairie de Chambéry met les jeunes apprentis allemands à l'honneur

Comme chaque année, la mairie de Chambéry a organisé une réception



conviviale le 16 octobre 2013 pour mettre à l'honneur les entreprises d'accueil et les jeunes apprentis.

La CMA de la Savoie remercie les entreprises artisanales qui ont accueilli ces jeunes apprentis :

Gilles Vaussenat Boulangerie-Pâtisserie « Le Pain de Savoie », M. et M^{me} Christian

Soubeyrand Boulangerie-Pâtisserie « L'arche à pain », Cédric Pernot « Pâtisserie Pernot », Arnaud Bertrand Boulangerie Pâtisserie « La Bellequoise », Gilles Claret et Alessio de Caro Votre « Bouch'Rie », Marion Mingeon-Landrin « Mon beau miroir », Charlotte Landrin « Gomina coiffure », Jean-Michel Regairaz Salon « Changez D'R ».

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



Cindy Piotrowski (Cindy Lingeries) a été élue Super Tremplin 2013. Cette jeune créatrice de lingerie fine, sur mesure et 100 % française, est installée à Elbœuf, en Normandie. La dotation de 1 500 euros devrait lui permettre de financer en partie le label « Origine France Garantie ».

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

TREMPLENS MNRA DE L'ARTISANAT 2014 / JEUNES ENTREPRISES

GAGNEZ VOTRE STAND SUR LES ARTISANALES DE CHARTRES

Vous vous êtes installé après le 1^{er} janvier 2011 et vous souhaitez vous faire connaître? Tentez votre chance aux Tremplins MNRA de l'artisanat. À la clé : un stand de 9 m² tout équipé, offert par le partenaire officiel MNRA sur le plus grand des Salons de l'artisanat, du 10 au 13 octobre 2014.

Sur les Artisanales de Chartres, l'excellence des savoir-faire n'attend pas le nombre des années! Faire découvrir les jeunes talents de l'artisanat français, tous secteurs d'activité confondus : telle est l'ambition du concours Tremplins MNRA de l'artisanat. En 2014, pour la neuvième année, vingt jeunes artisans issus de toute la France se verront offrir un stand tout équipé (cloison, électricité, éclairage) par MNRA, partenaire officiel du Salon ; une mise en valeur exceptionnelle au cœur de la plus grande vitrine de l'artisanat.

Une visibilité de choix

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

Modalités de participation

Pour poser votre candidature, c'est très simple : vous devez avoir créé votre entreprise entre le 1^{er} janvier 2011 et le 30 avril 2014*, ne pas avoir participé précédemment aux Artisanales de Chartres et vous engager à exposer durant les 4 jours si vous êtes retenu(e) parmi les Tremplins 2014.

Saisissez cette opportunité! Demandez votre dossier de participation en renvoyant le coupon ci-dessous avant le 30 avril 2014.

CONTACT :

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

Le plus grand des ateliers vivants !

- Une fréquentation record en 2013 (plus de 70 000 visiteurs)
- 16 000 m² d'exposition, près de 500 exposants
- 80 % des exposants 2013 satisfaits en termes de contacts et de CA
- Thème de la 21^e édition : « L'artisanat au féminin »
- Une campagne de promotion et des retombées médiatiques conséquentes

Exposer sur les Artisanales de Chartres

Les consommateurs manifestent aujourd'hui un désir croissant d'authenticité, de traçabilité et de proximité. Dans ce contexte, les Artisanales de Chartres sont l'événement à ne pas manquer pour tout artisan qui souhaite valoriser son savoir-faire auprès d'un public plus que jamais sensible aux valeurs de l'artisanat. Vous êtes artisan et souhaitez exposer sur les Artisanales de Chartres 2014 ? **Contactez Corine Issanchou (02 37 91 57 09 / corine.issanchou@cm-28.fr) et demandez votre dossier de participation. Vous avez jusqu'au 30 avril pour le retourner.**

Coupon-réponse (* Champs obligatoires) Artisanales de Chartres 2014

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

Je me suis installé(e) entre le 1^{er} janvier 2011 et le 30 avril 2014 et souhaite candidater aux Tremplins MNRA.

Je suis artisan depuis plus de 3 ans et souhaite recevoir un dossier de participation pour les Artisanales de Chartres 2014.

Nom de l'entreprise* :

Nom, prénom du dirigeant* :

Téléphone* : E-mail :

Adresse postale* :

Code postal* : Ville* :



Responsabilité
décennale



Responsabilité
civile



Individuelle
accident



Multirisques
locaux professionnels



Protection
juridique

“ Pour assurer, j'ai choisi la SMABTP ”

■ Réactivité

"Après un premier contact, j'ai reçu mon devis très rapidement"

■ Tarification sur mesure

"Mon contrat prend en compte ma situation et les caractéristiques de mon entreprise"

■ Couverture adaptée

"On m'a proposé une gamme complète d'assurances pour protéger mon activité"

■ Interlocuteurs professionnels

"Les sinistres sur chantier sont traités par des professionnels du BTP"

■ Accompagnement personnalisé

"Mon conseiller m'a expliqué les contrats et a répondu à toutes mes questions"

Contactez-nous par téléphone au

01 45 71 83 83

ou par email à

devisartisan@smabtp.fr



Retrouvez-nous sur
www.smabtp.fr



GROUPE
SMABTP
BÂTIR L'AVENIR AVEC ASSURANCE

PARTENAIRES

Le Chambéry Savoie Handball et la CMA Savoie



Signature de la convention de partenariat entre le CSH et la CMA Savoie. Alain Poncet, président du CHS et Jacques Berruet, président de la CMA Savoie

« **L**e partenariat entre le Chambéry Savoie Handball et la CMA est un partenariat logique pour nous car nous avons beaucoup de valeurs partagées. La valeur du travail tout d'abord : les artisans ou encore les petites et moyennes entreprises sont dirigées par des gens qui relèvent les manches, comme nos joueurs ! La formation est également une valeur essentielle chez nous avec notre centre de formation et notre CFA Métiers du sport, cela fait partie de notre culture !

Pour ces raisons, nous avons toujours été très proches de la chambre de métiers et de l'artisanat et sommes très heureux de signer cette convention qui nous l'espérons en appellera plusieurs », Alain Poncet, président du Directoire.

Le CSH en bref c'est...

Le Chambéry Savoie Handball, une Société anonyme sportive professionnelle (SASP) : c'est une société qui

gère la vie d'une équipe de handball professionnelle, ses déplacements, son administration, ses participations aux différentes compétitions nationales et européennes. Elle est dirigée par un directoire (4 membres) et un conseil de surveillance.

Le Chambéry Savoie Handball, une association support : c'est une association sportive amateur comme il en existe de nombreuses qui gère près de 350 licenciés, dès 6 ans, répartis en 17 collectifs jeunes et 4 équipes seniors.

Bleu Cerise Premium, une Société Anonyme Simplifiée : c'est la filiale commerciale qui appartient à 100% à la SASP et qui gère tous les aspects de marketing, ticketing et communication du club.

Le Fonds de Dotation Chambéry Savoie Handball : c'est une structure indépendante qui soutient et qui réalise des missions d'intérêt général à travers les dispositifs Bill'éthique, Hand'Ensemble, l'École de la 2^e chance et Vis ta Ville.

Une équipe professionnelle,

cette année composée de 15 joueurs sous contrat que vous voyez évoluer chaque week-end ! L'équipe a remporté le Trophée des champions 2013 / 2014, le 8 septembre dernier, la 1^{re} compétition de la saison et est engagée dans le championnat D1, en Coupe de France et Coupe EHF (éliminée de la Coupe de la Ligue).

Un centre de formation,

cette année composé de 12 joueurs sous convention de formation, complété par 10 partenaires d'entraînement et entraîné par le duo Laurent Busselier / Bertrand Pachoud. Élu meilleur centre de formation de la région Rhône-Alpes en 2009, il n'a cessé de chercher à s'améliorer tant dans l'encadrement que dans la formation purement sportive de ses pensionnaires.

CONTACT :

Chambéry Savoie Handball (CSH),
688 Avenue des Follaz 73000 Chambéry
Tél. : 04 79 70 60 50

NOUVEAU SERVICE À LA CMA DE LA SAVOIE

La Cité du Goût et des Saveurs a été lancée le 16 décembre dernier

Objectifs

Le souhait est de disposer d'un service complet dédié au secteur de l'alimentaire qui réponde aux besoins de trois cibles : le grand public, les scolaires et les professionnels de l'alimentaire. Nous nous sommes inspirés de la CMA des Côtes d'Armor qui a créé sa Cité du Goût et des Saveurs en 2003. L'objectif est de valoriser la filière, ses professionnels, restaurateurs et artisans et les produits locaux, à travers un panel d'actions toutes dédiées au « bien manger » : Salons, interventions dans les écoles, Ateliers culinaires, formation des professionnels...

Financement

Ce nouveau service est un investissement de la CMA financé en partie grâce à ses recettes propres et aux fonds de partenaires privés.

En profiter

Pour le grand public, les Ateliers culinaires : au nombre de 14 en 2014, ils seront animés par des artisans, des chefs, pour certains étoilés.

Les thèmes :

- « Tout est bon dans le cochon »,
- « Trop choux »,
- « Choc'Chocolat »...

Les apprentis cuisiniers disposeront de 3 heures, en compagnie d'un professionnel, pour découvrir des produits et des techniques. Ils cuisineront eux-mêmes, sous l'œil avisé du chef, grâce au matériel mis à disposition dans la cuisine d'application située à Voglans pour cette édition 2014.

Les Ateliers sont payants, les places limitées et l'inscription obligatoire auprès de la chambre de métiers et de l'artisanat qui centralise les inscriptions.

Scolaires

La formule proposée comprend, sur une journée, trois ateliers différents.



Louison NOEL, président de la CMA des Côtes d'Armor et Jacques Berruet.

à mettre en place des ateliers qu'ils animeront ensuite eux-mêmes.

Les professionnels ne sont pas oubliés

Pour les professionnels de l'alimentaire, la CMA proposera de la formation technique notamment la mise en place d'une nouvelle gamme de bûches, le développement du snacking, les normes et hygiène...

Prochains Ateliers culinaires

- 17 février : « Cuisine de tradition », un atelier « Tout est bon dans le cochon » animé par Frédéric Fossati, traiteur Le Transalpin - de 17 h30 à 20 h 30 - 51 euros.
- 17 mars : « Un pâtissier dans la cuisine », un atelier « Trop choux » animé par G. Wenner, « Le Fournil de Baptiste » de 17h00 à 20h00- 51 euros.

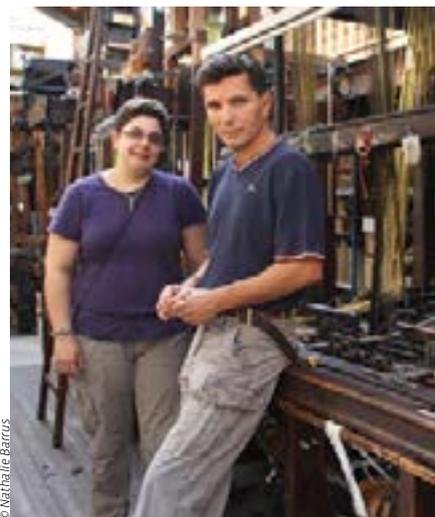
INFORMATIONS ET INSCRIPTION:

Leslie Fort
Tél. : 04 79 69 94 33,
l.fort@cma-savoie.fr

Tous les autres Ateliers sont à retrouver sur www.chambéry.fr. Retrouvez l'ensemble des Ateliers sur www.cma-savoie.fr/citedugout

Ils sont détenteurs d'un savoir-faire ancien ou rare, voire unique... Comment l'ont-ils acquis et survivra-t-il après eux ? Enquête sur ces artisans qui contribuent à la renommée d'une France « mère des arts* ».

Les passeurs de mémoire



De gauche à droite : Jean-Luc Seigneur, graveur de gaufrage sur papier (travail d'ébauche à la fraiseuse). Yves Dorget, passementier, et son apprentie Anne-Valérie Blézot. Christian Bonnet, lunetier.

Jean-Luc Seigneur, graveur de gaufrage sur papier (il peut faire apparaître n'importe quel motif, en volume, sur du papier) et doreur, raconte une très jolie anecdote. Un de ses amis expert qui restaurait un couteau « à secret » (une fois ouvert, il est impossible de le fermer à moins de connaître le sésame de déblocage) y trouva un parchemin qui s'adressait à lui-même en ces termes : « *Je te salue, toi mon confrère...* ». Du fin fond des âges, un maître coutelier du XVIII^e siècle savait pertinemment que celui qui trouverait le secret de son couteau serait de son calibre technique, de sa corporation. Bel exemple de continuité. Les artisans détenteurs d'un savoir-faire ancestral ou rare semblent avoir en effet conscience d'une certaine « filiation ».

■ Prédéstinés ?

Ingénieure de formation, Isabelle Roché travaille depuis cinq ans dans un grand groupe quand les doutes l'assaillent... « *Que faisais-je de*

ma vie ? Quel sens avait mon travail ? J'avais le sentiment intérieur qu'il fallait que je reprenne l'affaire familiale »... Elle démissionne et s'y attelle en mai 2000, se retrouvant à la tête d'une maison fondée en 1720. Aujourd'hui, près de Paris, elle fabrique des pastels intégralement à la main en mélangeant les pigments en poudre à du liant et à de l'eau (il n'y a qu'un seul autre fabricant artisanal en France). « *Je n'avais pas de culture ni de pratique artistiques ; je me suis lancée sans savoir où j'allais.* » Elle n'a subi aucune pression psychologique et il semblerait que cette configuration plutôt saine joue sur la révélation d'un « atavisme » que ces héritiers portent en eux sans le savoir. Christian Bonnet, troisième génération de lunetier (dont les deux fils sont de la partie) a commencé par bricoler des morceaux dans l'atelier de son père. « *Je travaillais très bien à l'école et voulais faire un métier manuel. Un jour, j'ai dit à mon père que j'allais faire la même chose que lui.* » Mais il n'y a pas de règle. Jean-Luc Seigneur voulait être photo-

graphe reporter, « *comme Tintin* ». Sa vocation de graveur est née d'une rencontre. « *J'en ai rencontré un qui était à l'École Estienne. Il m'a montré la gravure et ça m'a plu.* » Si ces métiers peu communs deviennent assez vite des « métiers passions », quelle clientèle se laisse séduire ?

■ Un positionnement forcément pointu

L'excellence recherchée confère sa « rareté » à un métier. Christian Bonnet fabrique des lunettes en écailles de tortue, en corne ou en acétate, seules matières utilisées par la maison Bonnet. Il les sculpte à la main, elles sont uniques. « *Le client est étalonné sous une quinzaine de mesures : écart pupillaire, temporal, angles du nez...* » Trois données qui font toute la différence. « *Je n'ai pas d'homologue sur le marché* », confie-t-il. « *On me fait aujourd'hui les mêmes demandes que l'on faisait à un passementier au temps de Louis XIV* », s'amuse Yves Dorget, qui confectionne des galons pour cana-

pés, sièges, tentures murales, des embrasses pour les rideaux, etc. Ses clients sont des tapissiers et décorateurs et lui aussi ne fait que du sur-mesure. « Ils viennent avec un de leurs échantillons de tissu et on parle matières, couleurs, etc. » L'exception est une clé qui ouvre les portes de l'international. Un tiers des ventes d'Isabelle Roché se fait à l'étranger (États-Unis, Canada, Angleterre...), grâce au bouche-à-oreille. « La majeure partie de ma production part en Suisse, aux États-Unis... pour des étrangers qui ont du mobilier français », constate Yves Dorget. Mais pour séduire la clientèle, il y a aussi la créativité, l'invention ! Isabelle propose aujourd'hui près de 800 nuances ; « notre objectif est d'en avoir plus de mille en 2020, anniversaire de la Maison ». Jean-Luc a quant à lui inventé une façon d'imprimer le gaufrage avec plusieurs couleurs ; ce que personne n'avait fait avant lui. Le résultat est à mi-chemin entre sculpture et image. « Cela me permet de mieux rendre les textures. » Pour lui, l'art (40 % de son chiffre d'affaires) est une façon de proposer une nouvelle offre (estampes, bibliophilie...). Ce fut aussi une obligation à partir des années 2000, avec la perte progressive de ses clients imprimeurs. « La partie artistique est un travail de régénération. Les artistes proposent, les gens disposent... » Chacun à leur façon, ces savoir-faire rares ou anciens sont extraordinaires. La transmission est-elle encore envisageable quand on rentre dans ce schéma-là ?

CONTACTS :

www.passementerie-verrier.com
 www.jean-de-dreuille.sitew.fr
 www.lamaisondupastel.com
 www.jeanlucseigneur.fr
 www.maisonbonnet.com



© D.R.

Jean de Dreuille, ébéniste - Poli à l'ancienne

Réinventeur d'une technique perdue et inventeur

Ébéniste, Jean de Dreuille n'exerce pas un métier rare. Ce qui rend son savoir-faire exceptionnel, c'est qu'il a su retrouver les finitions du passé. Dans les années 70, pour le vernissage, le ciré rempli et le vernis au tampon étaient la norme. « Mais ils ne donnaient pas cette finition que l'on voit sur les meubles anciens », explique-t-il. Il décide alors d'oublier tout ce qu'il a appris, épiluche les ouvrages anciens, hante les musées, analyse les surfaces... C'est par la reconstitution à l'identique des outils de l'époque qu'il comprend que l'on est dans

le faux : poli avec la nageoire du chien de mer, à la prêle, avec le faisceau de jonc... Avec eux, sans aucun vernis utilisé, les meubles rayonnent de l'intérieur. Jamais de rayure ni de marque. Au Salon du patrimoine de 1998, ses découvertes font scandale : « J'apportais la preuve que le vernis au tampon pour les meubles du XVIII^e était une erreur ». Aujourd'hui, Jean de Dreuille place beaucoup d'espoir dans le Poli Royal, un produit d'entretien né de ses quinze ans de recherches sur les finitions qui traite simultanément toutes les matières d'un objet d'art (argent, or, ébène, nacre, cristal, laque...).

La suite...

La succession est appréhendée par ces artisans, héritiers ou non, comme étant plutôt liée à la passion qu'aux liens du sang. À 45 ans, après 23 ans de maison, Yves Dorget a été nommé maître d'art fin 2013. « Je reçois donc 45 000 euros pour former un élève sur trois ans. » Un élève qui a déjà de l'expérience et qu'il a trouvé en la personne d'Anne-Valérie, qui travaille chez lui depuis quatorze ans. Jean-Luc Seigneur est professeur de gravure à l'École Estienne, « ça me tient vraiment à cœur de transmettre », confie-t-il. Depuis janvier 2012, Isabelle, qui avait reçu de ses tantes les recettes de fabrication de ses pastels, a embauché Margaret, une jeune américaine volontaire venue au-devant d'elle. « Elle m'apporte tout ce qui me manquait. »

Je n'avais pas cette passion pour la couleur ». S'il a un garçon et une fille, Yves Dorget considère que son métier relève d'une démarche individuelle. « Mon père ne m'a jamais demandé de travailler avec lui. Je veux en revanche leur apprendre à se battre dans la vie. » Une qualité dont tous ces artisans ont par ailleurs besoin, tous les jours, pour porter leur entreprise. Et qui a un moteur : l'envie.

Sophie de Courtivron

*Joachim du Bellay, Les Regrets, « France, mère des arts, des armes et des lois ».

Ci-contre :

Isabelle Roché et son employée Margaret Zayer, à la boutique. « Elle m'apporte tout ce qui me manquait. Je n'avais pas cette passion pour la couleur », confie Isabelle.



© Christl Exelmans



ARTINOV 2013

Un révélateur de talents

Belle soirée de remise des prix du Concours Artinov 2013 ce 5 décembre 2013 dans l'amphithéâtre du Crédit Agricole des Savoie qui a accueilli pour cette occasion, une centaine de participants et mis à l'honneur des entreprises talentueuses. Cette année, quatre candidats dont deux lauréats pour cette 11^e édition.

Lauréats Artinov 2013 :



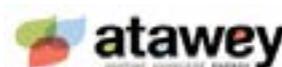
Nicolas Mattei, Franck Barraja et Michaël Arnoult.



Dans la catégorie
« **Produit** »



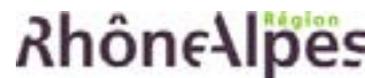
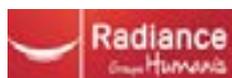
Pierre-Jean Bonnefond et Jean-Michel Amare.



Dans la catégorie
« **Procédé de production** »

CANDIDATS

- **Agnès Pelletier, dirigeant de Codoupréma.** Présentation du cocon douceur : conception et fabrication d'un nouveau concept de couverture pour bébés prématurés
- **EURL André Lathuile.** Présentation du Diety Grill : barbecue vertical orientable
- **Jean-Michel Amare, Président et Pierre-Jean Bonnefond, Directeur Général d'Atawey.** Présentation d'un système d'autonomie énergétique pour sites isolés, par stockage des énergies renouvelables, basé sur les technologies hydrogène
- **Franck Barraja, Michaël Arnoult et Nicolas Mattei Co-gérants du « Palet Etoilé ».** Présentation d'une Sauce gélatinée pour steak haché, Le Palet étoilé®



LA PRÉVENTION BTP EN ACTION

LES ENTREPRISES AGISSENT



Solution n°1
pour atténuer les vibrations,
via à Saint-Priest (69)

PASSEZ SIMPLEMENT À LA PRÉVENTION

OPPBTP

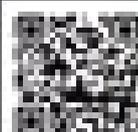
La prévention BTP

Léa Toumier (ILT Rénovation) a décidé de s'équiper d'un perceuseur anti-vibratile pour travailler dans de meilleures conditions et réduire les placements déconseillés dans ses avant-bras.

INFORMEZ-VOUS sur preventionbtp.fr/solutionsBTP



PARTICIPEZ et postez vos photos de bonnes pratiques sur facebook.com/solutionsBTP



COOPÉRATIVES ARTISANALES

Dans la coopération, tout est bon !

Avec un nombre de créations dynamiques et des résultats éprouvés, la forme coopérative a le vent en poupe dans l'artisanat. Paroles d'artisans, se regrouper rend plus fort et permet de défendre ses parts de marché ou de s'attaquer à des appels d'offres inaccessibles. Tour d'horizon des points forts de la forme coopérative.

Selon la Fédération française des coopératives et groupements d'artisans (FFCGA), la France comptait 425 sociétés coopératives artisanales fin 2012. Issues de la loi n° 83-657 du 20 juillet 1983 relative au développement de certaines activités d'économie sociale, elles se multiplient depuis une décennie. Quarante créations ont ainsi été enregistrées en 2011, une trentaine en 2012. Aujourd'hui, leur poids économique ne se dément pas. Les sociétés coopératives artisanales ont ainsi réalisé près d'1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2012, elles emploient 3 500 salariés et regroupent quelque 59 000 entreprises sociétaires. En leur sein, c'est le bâtiment qui est le plus concerné, représentant plus de 60 % des coopératives (et 18 % des adhérents). Dans ce secteur notamment, l'UFCAC (Union française des coopératives artisanales de construction) et la Forcab (Fédération pour l'organisation et le regroupement des coopératives d'achat des artisans du bâtiment) se sont récemment rapprochées pour promouvoir ensemble la forme coopérative, essentielle à la structura-

tion de la filière. Outre le bâtiment, de nouveaux secteurs s'intéressent à cette forme d'organisation, sous la pression de leur environnement économique : c'est le cas des taxis par exemple, des bouchers ou encore des prothésistes dentaires.

Selon leurs objectifs, les artisans se regroupent au sein de coopératives d'achats, de commercialisation ou de services. Les premières permettent aux entreprises de bénéficier de meilleures conditions tarifaires et de livraison grâce au volume leur offrant un pouvoir de négociation, les secondes se caractérisent par la mutualisation d'un espace de vente (showroom, site Web, etc.) et/ou par la mise en place d'une offre globale pour répondre à des appels d'offres auxquels les arti-

sans n'avaient pas accès. Enfin, les groupements de service mettent en commun des moyens optimisant leur rentabilité (nouvelles technologies, services administratif et financier...).

Une offre commerciale plus visible

« D'une dizaine au départ, la coopérative compte aujourd'hui une trentaine d'artisans et dispose d'un espace d'exposition offrant 300 m² de surface de vente, ouvert toute l'année, qu'aucun d'entre nous n'aurait pu s'offrir isolément », déclare Christelle Alberge, cogérante de la coopérative artisanale du Queyras créée en 1989. Dans le Queyras, au cœur de la vallée du Guil et de ses affluents, pays de gorges étroites et de cols alpins, les artisans producteurs (miels, nougats, liqueurs aux plantes des forêts...) et fabricants (jouets en bois, couteaux, poteries...) manquaient de visibilité pour commercialiser leurs produits. Jusqu'à ce qu'ils se regroupent. Aujourd'hui, la structure emploie trois salariés, deux en poste dans le magasin et un troisième à mi-temps, qui s'occupe de la gestion



LA PRÉVENTION BTP EN ACTION

LES ENTREPRISES AGISSENT



*Solution n°2
pour réduire les manutentions de charges
en à Montmirat (30)*

PASSEZ SIMPLEMENT À LA PRÉVENTION

OPPBTP

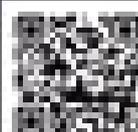
La prévention BTP

Samuel Martin (DUREL Martin) a investi dans un monte-matériaux pour diminuer les manipulations. Ses chantiers sont mieux organisés, les ouvriers ont moins mal au dos et sont moins fatigués à la fin de leur journée.

INFORMEZ-VOUS sur preventionbtp.fr/solutionsBTP



PARTICIPEZ et postez vos photos de bonnes pratiques sur [facebook.com/solutionsBTP](https://www.facebook.com/solutionsBTP)



□□□ administrative. En saison, évidemment, des renforts sont recrutés. Et ce n'est pas tout ! Pour créer du trafic dans le point de vente et attirer de nouveaux clients, la coopérative organise des animations et s'est dotée d'un site e-commerce et d'une page Facebook. Cette organisation permet aux artisans, à moindre coût – ils versent une part fixe de 60 € par mois pour les frais de fonctionnement – de vendre leurs produits tout en se concentrant sur leur cœur de métier.

Faire face à la concurrence

Outre la visibilité, le regroupement permet d'investir et de rester compétitif. Face à la concurrence mondiale et aux défis technologiques, les prothésistes dentaires peinent à résister. « *Notre secteur s'est modernisé, notamment avec la numérisation des mâchoires en 3D et la conception virtuelle. Se regrouper a été une nécessité pour réaliser les 500 000 € d'investissements nécessaires : microfusion laser, machine d'usinage, scanner 3D...* », témoigne Jean-Michel Bertin, responsable d'exploitation de CTD (Coopérative Technologies Dentaires) à Rouen. Sans ce saut technologique, les 35 prothésistes sociétaires auraient du mal à rester dans la course. « *Cette organisation permet de réduire le temps de travail pour effectuer un nombre d'heures acceptable, de pallier le manque de personnel qualifié et de diversifier le panel de matériaux travaillés* », selon Jean-Michel Bertin. Dans d'autres secteurs, les

Dans le cadre de la Coopérative artisanale du Queyras, une trentaine d'artisans locaux partage une surface d'exposition et de vente de 300 m².



© CMA du Queyras

artisans font le choix du regroupement pour se donner les moyens de muscler leur offre, de la rendre cohérente et attractive. La meilleure illustration vient du bâtiment. Regroupés dès 2006 au sein de l'association « Artisans pour la maison écologique », un groupe d'artisans spécialisés dans l'éco-rénovation et l'éco-construction en a vite vu les limites. « *Je leur ai conseillé la création d'une coopérative* », explique Véronique Jobard, responsable du pôle développement durable à la CMA d'Eure-et-Loir. L'action d'une association est en effet restreinte (participation collective à des manifestations, organisation conjointe de campagnes publicitaires). Or, pour faire face à la concurrence, et répondre à des appels d'offres, les artisans doivent structurer leur démarche. Ces entreprises ont donc sauté le pas et créé la coopérative Synergies cet automne (lire le témoignage de l'un de ses gérants en encadré p.21). « *Il existe aussi la solution du groupement momentané qui permet à une poignée d'entreprises artisanales de répondre à un*

appel d'offres précis et de travailler ensemble sur le chantier en question », ajoute Véronique Jobard. Dans le cadre de cette formule, les entreprises accèdent toutes en direct au marché et non en tant que sous-traitantes.

S'adapter aux contraintes légales et financières

« *Le regroupement est pour certains une question de survie* », affirme Paul-Henri Buard, secrétaire général de la CMA de Franche-Comté. « *Les artisans y viennent avec un intérêt individuel au départ, qui se transforme rapidement en intérêt collectif* », ajoute-t-il. Les artisans des services à la personne en ont fait l'expérience. Avec la loi Borloo (loi du 26 juillet 2005 relative au développement des services à la personne et portant diverses mesures en faveur de la cohésion sociale), les activités du secteur doivent impérativement être exercées à titre exclusif, et vers une clientèle de particuliers, ce qui exclut les artisans de fait. Les entreprises de nettoyage et les paysagistes par exemple ont souvent deux types de clientèle, particuliers et entreprises ou collectivités locales. Et les services à la personne ne représentent qu'une partie de leur chiffre d'affaires. « *La seule solution est de recourir à deux entreprises, avec d'un côté une coopérative ayant pour activité exclusive les services à la personne et de l'autre l'entreprise artisanale individuelle* », explique Paul-Henri Buard. En devenant associé de la coopérative, l'artisan peut à nouveau exercer sur ce marché. Enfin, le regroupement favorise la

TÉMOIGNAGE

« Se regrouper pour préserver nos marges »

Thierry Beaune, cogérant de CPLD en Franche-Comté, prothésiste dentaire à Besançon.

« *Les équipements nécessaires à l'industrialisation de notre activité sont surdimensionnés par rapport à la taille de nos entreprises. Nous nous sommes donc regroupés au sein de CPLD (Coopérative de production des laboratoires dentaires) en 2010 – 13 coopérateurs à ce jour – pour passer d'un mode de fabrication artisanal à un mode de production semi-industriel et acquérir les machines nécessaires. Cela nous permet de résister à la concurrence des laboratoires d'importation low cost. Grâce aux nouvelles technologies, nous augmentons notre productivité tout en conservant la maîtrise de notre production et en mutualisant les risques. Enfin, cette organisation favorise la préservation de la marge, sans sacrifier la qualité des produits.* »



© DR

mutualisation des coûts. Ce n'est pas un hasard si les plus grosses coopératives sont des groupements d'achats. Ils permettent à des entreprises d'un même secteur d'obtenir de meilleures conditions d'achats (sélection des fournisseurs, prix, délais, livraisons) grâce au volume des commandes. Ce qui est vrai pour les matières premières l'est pour les services. Se regrouper permet dans ce cas de mutualiser les coûts et de s'offrir des prestations auxquelles un artisan seul n'aurait pas accès. Cabestan (coopérative d'entrepreneurs pour les professionnels du bâtiment), installée en Rhône-Alpes depuis 2003, par exemple, regroupe 170 entreprises. Ici, l'idée est de créer son propre emploi salarié au sein d'une entreprise partagée avec d'autres entrepreneurs. « Les artisans viennent pour



TÉMOIGNAGE

« S'unir pour proposer une offre globale »

Franck Ledru, cogérant de Synergies (Eure-et-Loir), jeune coopérative spécialisée dans le bâtiment durable et qui compte 15 entreprises (13 corps de métiers différents).

« Que ce soit dans le neuf, avec la RT 2012 et la maison passive, ou dans le domaine de la rénovation, nous ne pouvons plus travailler seuls, tous les projets requièrent au moins l'intervention de deux ou trois corps d'état. C'est pourquoi nous nous sommes au départ regroupés en créant une association « Artisans pour la maison écologique » en 2006. À l'étroit dans cette structure, nous avons vite compris, grâce aux conseils de la CMA, que la création d'une coopérative nous ouvrirait les portes de l'offre globale, avec devis et interlocuteur unique. Nous positionnons notre offre en milieu de gamme, entre celle des pavillonneurs et celle des architectes, avec contrat CCMI (contrat de construction de maison individuelle) et dommages ouvrages garantis à l'appui. »

tester leur activité, vérifier la viabilité de leur projet puis lorsqu'ils s'immatriculent, ils quittent la coopérative ou décident d'y rester et en deviennent associés », commente Nelly Michaud, déléguée territoriale de Cabestan en Savoie. Tous bénéficient de la mutua-

lisation de la gestion administrative (y compris la gestion des contrats d'assurance et de la garantie décennale) et comptable de la structure, d'un service d'accompagnement au développement de leur activité et de formation.

Véronique Méot

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. »



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



DYNAMIQUES DE TERRITOIRE

Les coopératives, actrices du développement local

Préservation et création d'emplois, maintien de services de proximité, valorisation de ressources locales, structuration de filières en danger... Dans un esprit d'entraide cher aux artisans, les coopératives artisanales contribuent activement au développement local.

En rejoignant une coopérative, l'artisan participe au rayonnement de son territoire et à son dynamisme économique. Comme le souligne la FFCGA, « les coopératives contribuent à l'établissement d'une économie de réseau, véritable alternative à la concentration économique et à la dévitalisation du monde rural ». Elles représentent une réponse à la mondialisation, en ce sens qu'elles ne sont pas « délocalisables » et qu'elles permettent, on l'a vu avec l'expérience des prothésistes dentaires, à des artisans d'investir dans des équipements innovants pour faire face à la concurrence low cost. Localement, la formule permet aussi de maintenir des activités et de restructurer des filières en danger. Ainsi, les artisans bouchers charcutiers se regroupent pour bénéficier des services d'une centrale d'achats,

d'équipements et services mutualisés et pallier la fermeture des abattoirs. Passage obligé de la filière viande, les abattoirs de proximité représentent un enjeu crucial pour les artisans et les éleveurs. « Face à la constitution de monopoles et à l'augmentation artificielle des prix pratiqués, il est devenu stratégique pour la profession de conserver des abattoirs de proximité afin de maintenir une concurrence pour l'approvisionnement des artisans et un lien entre les bouchers et les éleveurs » explique Paul Mazerand, délégué du président de la Coobof (Fédération nationale des groupements d'achats



Aujourd'hui, le secteur de la boucherie compte 35 coopératives qui regroupent 3 000 bouchers charcutiers.



Paul Mazerand, délégué du président de la Coobof (Fédération nationale des groupements d'achats et coopératives de la boucherie charcuterie française).

et coopératives de la boucherie charcuterie française), travaillant sur le sujet des abattoirs avec la CFBCT (Confédération française de la boucherie, charcuterie et traiteurs). En investissant dans un abattoir, l'artisan défend sa profession et une certaine idée de la qualité de la découpe. Il se pose aussi en garant du circuit court et du maintien du lien entre le consommateur et le producteur. Aujourd'hui, le secteur de la boucherie compte 35 coopératives (approvisionnement, communication, abattage) qui regroupent 3 000 bouchers charcutiers. Leur combat est quotidien pour organiser économiquement leur profession. « Nous militons en faveur d'un changement de paradigme pour impliquer les utilisateurs dans la gestion des abattoirs via notamment des sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC), qui nous semble l'une des structures la plus appropriée puisqu'elle place tous les acteurs de la filière autour de la table », ajoute Paul Mazerand.

Véronique Méot

A VIS D'EXPERT

« Adhérer à une coopérative, c'est partager des valeurs et échanger des expériences »



Pascal Sicot, président de l'UFAC (Union française des coopératives artisanales de construction)

« Une coopérative regroupe des entreprises artisanales de proximité tous corps d'état. Le rôle de la coopérative est de développer l'activité de ses adhérents en accédant à plus de marchés, notamment dans le domaine de la rénovation énergétique, de proposer des solutions clé en main au client final. Adhérer à une coopérative, c'est

partager des valeurs et échanger des expériences. La fédération accompagne les artisans dans la création de leur projet de coopérative en aidant sur l'élaboration des statuts et l'obtention des assurances et garanties obligatoires, en proposant des formations sur la méthode de vente, la gestion de coopératives, le contrat CCMI, le SAV... pour aider à leur développement. La fédération œuvre actuellement pour que les coopératives de construction soient reconnues Grenelle de l'Environnement (RGE). »

ACCOMPAGNEMENT

Pour vous regrouper, faites-vous aider !

Recherche d'adhérents, conseil juridique, formation... Les chambres de métiers et de l'artisanat promeuvent la coopération artisanale et accompagnent leurs ressortissants dans leurs démarches de structuration.

Les coopératives artisanales, qui viennent de fêter leur trentième anniversaire, ont fait la preuve de leur efficacité au service des artisans. C'est à ce titre que le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat encourage les groupements d'artisans, notamment les coopératives artisanales. « *Nous organisons régulièrement des réunions d'information pour expliquer aux artisans les apports des groupements, leur fonctionnement, les différentes formes juridiques possibles, les flux financiers, en insistant sur le fait que les artisans restent indépendants* », indique Guillaume Charbonnier, chargé de développement économique à la CMA de l'Isère. Cette chambre a également mis en place une plateforme de mise en relation des entreprises – un questionnaire est accessible sur son site cma-isere.fr – pour booster la création de grou-



Statut fiscal adapté

En contrepartie de leurs contraintes statutaires, les sociétés coopératives artisanales bénéficient d'un statut fiscal adapté, avec notamment l'exonération de l'IS, sauf pour les opérations réalisées avec des tiers non associés.

pelements. L'accompagnement des groupements se traduit lors de leur création par du conseil (juridique, organisationnel, commercial) puis en phase de développement, par une réponse à leurs besoins spécifiques. Dans les deux cas, un consultant extérieur intervient.

Partie prenante

Dans certains cas, la CMA est même partie prenante. S'inspirant du modèle du Jura, où une coopérative a été créée, les artisans du secteur des services à la personne de la Vienne ont créé en 2009 la coopérative Artisans

à domicile de la Vienne. La CMA 86 a soutenu les artisans à l'origine du projet dans la recherche d'adhérents, en les mettant en relation avec la FFCGA, en les aidant à créer les statuts, à préparer la demande d'agrément auprès de la préfecture, etc. Trois ans plus tard, en 2011, la structure s'est élargie aux autres départements de la région et a pris le nom d'Artisans à domicile Poitou-Charentes. « *Comme la coopérative ne pouvait pas employer de salarié, nous avons décidé de l'aider via la mise à disposition d'une personne à mi-temps pour la gestion des affaires courantes* », témoigne Olivier Chazaud, conseiller en développement économique à la CMA 86. Dans la Vienne, d'autres projets ont mûri. « *Nous avons également aidé des chauffeurs de taxi et un ambulancier à se regrouper au sein d'une coopérative - Transport 86 - fondée en septembre 2013, dont nous hébergeons le siège social* », ajoute Olivier Chazaud. L'idée étant pour les chauffeurs de bénéficier d'un numéro de téléphone unique afin de gérer les réservations sans perdre de clients, d'avoir les moyens de répondre à la demande des hôtels lors d'événements spécifiques, etc. Que du positif !

Véronique Méot

A VIS D'EXPERT

« La loi Hamon devrait faire évoluer la SCA »

Le point juridique avec Martin Le Pechon, avocat à la Cour de Paris



« La SCA est une société par définition car son objet est le développement de l'activité artisanale de ses membres, autour d'une identité locale ou régionale. Personne morale, elle prend la forme d'une SA ou d'une Sarl à capital variable. Ce mécanisme facilite l'entrée et la sortie des membres, sans formalité particulière, excepté la tenue d'un registre des ordres de mouvements. Deux actes organisent la vie de la SCA : les statuts et le règlement intérieur. L'affectation des

résultats répond à un double principe : les bénéfices sont impartageables et le capital n'est pas rémunéré. L'excédent finance l'activité et le développement de la coopérative. La loi Hamon, qui à ce jour n'est pas encore votée, devrait faire évoluer la SCA en l'ouvrant à des investisseurs tiers – via la création d'une nouvelle catégorie d'associé – pour faciliter son financement et en limitant la responsabilité des associés. »

CONTACT :
www.ffcga.coop



Malletier depuis 1961, l'Atelier NorLine, entreprise familiale spécialisée dans la fabrication de « marmottes », mallettes et coffrets de présentation de produits de luxe, a obtenu cette année le label EPV, Entreprise du Patrimoine Vivant.

ATELIER NORLINE

Le luxe dans un écrin

On nous avait parlé de « marmottes », et le mot était resté telle une intrigue dans nos oreilles. Une armée de mam-mifères fouisseurs s'agitait-elle au cœur de l'Atelier NorLine, à Grigny dans l'Essonne ? Point n'en faut. Mais l'activité de cette entreprise, axée sur ces mallettes et coffrets de présentation – ainsi nommées en référence au caractère saisonnier de leur fabrication – ne manque pas pour autant d'étonner. Historiquement malletier, l'Atelier NorLine s'est spécialisé au fil du temps dans ces « marmottes » pour produits de luxe, marché de niche dont il est aujourd'hui représentant quasi exclusif en France. « *Nous avons coutume de dire que nous sommes éleveurs de marmottes de père en fils* », s'amuse Arnaud Gaget, l'actuel et troisième P.-D.G. de l'entreprise familiale de 20 salariés, également en charge du service commercial. À ses côtés, une sœur et un beau-frère qui gèrent, elle, personnel et achats, lui, l'atelier. L'intérêt d'être en famille ? « *Notre façon de faire est très manuelle, orale et investie. Un peu à l'ancienne en somme, mais avec les technologies actuelles.* »

Une clientèle prestigieuse

Chanel, Dior, Estée Lauder, Repetto, Kenzo. Ballantine's ou Grand Marnier... Rares sont, parmi les grandes marques françaises de cosmétique, spiritueux et parfums, celles qui ne travaillent pas avec l'entreprise artisanale essonnienne. Une fierté pour Arnaud Gaget : « *Nous sommes reconnus par toutes les entreprises à disposition sélective du milieu du luxe* ». Forte de son savoir-faire, et grâce à son atelier entièrement intégré, l'entreprise décline pour ses clients, de la valise trolley à l'écrin, un présentoir original à chaque nouveau produit. Mille à mille cinq cents modèles uniques sont ainsi produits chaque mois. « *Notre vraie force est d'être "full service" : nous réalisons tout, chez nous, avec des matériaux français, à la demande du client.* » Autant d'éléments qui ont permis à l'Atelier NorLine d'obtenir cette année le label EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant).

Principe de « premiumisation »

Toujours dynamique, le marché français du luxe n'a pas trop souffert de la crise. Néanmoins, par principe de « *premiumi-*

sation », l'Atelier NorLine a choisi d'axer davantage sa clientèle sur le « *plus chic que chic* ». Affichant un CA annuel de 2,5 M€, l'entreprise a le vent en poupe. D'autant que le Salon Luxe Pack 2013 de Monaco, rendez-vous des leaders de l'emballage haut-de-gamme, a laissé entrevoir un regain d'enthousiasme économique. « *Les gens sont moins moroses, 2014 devrait être une bonne année.* » Aussi, plutôt que d'envisager l'export, l'Atelier mise, par rebond, sur la notoriété de ses clients à l'étranger. « *Quand une entreprise telle que Chanel se diffuse massivement à l'international, elle se charge en quelque sorte d'y installer nos produits et d'asseoir notre réputation.* » Autre corde à son arc, l'Atelier NorLine s'est lancé dans la fabrication et la commercialisation de sa propre ligne de malles d'intérieur, K's, réinventant le bagage nomade en meuble de décoration. « *Nous faisons surtout cela pour le plaisir...* », avoue Arnaud Gaget. Un petit luxe de plus ne fait jamais de mal.

Mélanie Kochert

CONTACT :
www.norline.fr

RÉDUCTION DES DÉCHETS : “ JE N’AVAIS PAS RÉALISÉ QU’ON AURAIT AUTANT À Y GAGNER ”

Encore beaucoup d'idées reçues vont à l'encontre de la réduction des déchets. Éviter de produire des déchets et mieux les gérer permet de réduire l'impact environnemental d'une entreprise mais pas seulement. C'est aussi l'occasion d'améliorer les process de fabrication et de réaliser des économies. Plutôt sceptiques dans un premier temps, des entreprises témoignent aujourd'hui, avec conviction, du succès de leur démarche et des résultats obtenus...

AGROALIMENTAIRE

Estelle Petit, directeur Qualité & Environnement de McKey

« Nous recevions nos viandes congelées emballées en cartons paraffinés jusqu'à ce que l'un de nos fournisseurs passe en housses plastiques, beaucoup plus légères. **Nous n'imaginions pas tout ce que cette initiative pouvait apporter**, mais nous avons vite identifié les aspects positifs tant en termes de volume de déchets que de manipulation par les opérateurs. Nous avons donc étendu cette pratique à l'ensemble de nos fournisseurs. Depuis, nous avons réduit de 50 % nos déchets et économisons ainsi 17 k€ par an. »

17 k€
d'économies par an



MÉTALLURGIE

Florence Castagné, coordinateur Environnement Hygiène Sécurité de Ratier Figeac

« Suite à une étude portant sur la réduction des déchets, nous avons réalisé qu'une fois broyés, nos déchets carton pouvaient aisément jouer le rôle de matériau de calage utilisé en emballage. **Bien que séduisante, l'idée nous semblait au départ trop coûteuse.** Puis les calculs ont montré que nous avons tout à y gagner sur le long terme. Cette action, impliquant plusieurs services de l'entreprise, nous a permis **d'éviter l'usage de certains constituants des mousses**, particulièrement nocifs pour l'environnement. En outre, l'achat de la broyeuse a été amorti sur 5 ans et son utilisation a permis **une économie de 25 k€ de mousse de calage par an.** »

25 k€
d'économies par an



PAPIER & IMPRIMERIE

Jacques Setbon, directeur de l'Agence de Fab

« Notre premier bilan carbone m'avait convaincu de la nécessité de réduire nos déchets mais **je n'avais pas réalisé qu'on aurait autant à y gagner !** En mettant en place un nouveau procédé d'impression directe, nous avons non seulement réduit notre impact environnemental grâce à la suppression des encres à solvants mais également **économisé 43 k€ par an** du fait de la disparition du support intermédiaire. Cette démarche nous a également permis d'engager la **certification ISO 14001**. Pour une PME comme la nôtre, c'est une belle réussite en termes d'image ! »

43 k€
d'économies par an



Consultez d'autres témoignages, des résultats d'actions chiffrés, des méthodes et des outils pour vous aider à mieux réduire et gérer vos déchets :

www.reduisonsnosdechets.fr - Espace Entreprises

 **RÉDUISEZ VOS DÉCHETS.**
SI VOUS NE LE FAITES PAS POUR LA PLANÈTE, FAITES-LE POUR VOTRE ENTREPRISE.



RÉDUISONS VITE NOS DÉCHETS,
ÇA DÉBORDE.



LAURÉATS STARS & MÉTIERS 2013

Des artisans qui vont de l'avant

Mieux servir les consommateurs, inventer de nouveaux produits, exporter... : les huit lauréats nationaux du 7^e prix Stars & Métiers, organisé par les Banques Populaires et les chambres de métiers et de l'artisanat, ont su se projeter dans l'avenir, malgré une conjoncture économique morose. Choisis parmi plus de 2 000 candidats, ils ont été mis à l'honneur le 4 décembre dernier à la Maison de la Mutualité à Paris.

Stratégie globale d'innovation

Une boucherie traditionnelle à la pointe de l'innovation



Laurent Rigaud
Entreprise : Rigaud & Filles
Activité : boucherie-charcuterie
Département : Nord
www.boucherie-rigaud.fr

En 1989, à 18 ans, Laurent Rigaud reprend sa première boucherie. Son credo : la viande d'excellence en circuit court. Il crée un élevage

de bovins « Label Rouge », acquiert plusieurs boucheries. Face à l'intérêt de ses deux aînées, il achète une boucherie à Wambrechies dans laquelle il concentre l'essentiel de son activité, doublant la surface et décuplant le personnel, dont il favorise l'épanouissement et l'implication sur le long terme. Le maître artisan soigne sa communication, équipe les lieux d'un service exclusif d'accessibilité aux clients « pressés » : femmes enceintes, personnes âgées ou dépendantes, professions médicales... Son prochain défi : transformer l'atelier en un laboratoire d'innovations pour réinventer les méthodes de conservation et de découpe.

Une image forte au niveau environnemental



Pierre, Jean, Philippe et Alexandre Soler-My
Entreprise : Carbonex SAS
Activité : transformation mécanique du bois et carbonisation
Département : Aube
www.carbonex.fr

Lorsque Pierre et Jean Soler-My fondent Carbonex en 1992, ils utilisent la méthode traditionnelle de fabrication du charbon : de la terre, une pelle, du bois et un four métallique. En 2003, leur frère Philippe les rejoint, puis c'est au tour d'Alexandre. La législation environnementale se durcissant quant aux fumées de carbonisation, les quatre frères créent une filiale de fabrication au Brésil. Avant de décider de transformer cette contrainte en innovation. En 2009, ils lancent un vaste chantier pour produire de l'électricité avec les gaz de pyrolyse issus du processus de carbonisation. Grâce à ce projet, retenu dans le cadre du Grenelle de l'Environnement, l'entreprise obtient un contrat de revente de 20 ans auprès d'EDF. Aujourd'hui, Carbonex compte 33 collaborateurs, vend 30 % de sa production à l'international, et a relocalisé sa production en Champagne-Ardenne.

Photos : © François Maréchal / Stars & Métiers

Dynamique de gestion des ressources humaines

Conditions de travail : donner l'envie



Frédéric Boissière
Entreprise : Boissière et Fils SARL
Activité : menuiserie et maisons à ossature bois
Département : Aveyron
www.boissiereetfils.fr

En 2004, Frédéric Boissière rejoint la menuiserie créée par son père. Les deux hommes se lancent dans les maisons individuelles à ossature bois. Le succès est au rendez-vous. Labellisé Éco Artisan®, Frédéric Boissière mise beaucoup sur l'insertion professionnelle et la formation. Trois à quatre apprentis sont formés en permanence, quatre ont déjà été embauchés après leur bac pro. Les employés sont invités à proposer des solutions pour améliorer la qualité des prestations et sensibilisés à la sécurité. Les conditions de travail sont aménagées pour diminuer la pénibilité et le risque d'accidents. Les 18 collaborateurs bénéficient également d'avantages sociaux attractifs pour les fidéliser durablement : plan d'épargne salariale, mutuelle d'entreprise, chèques vacances, paniers repas... Enfin, leur semaine ne dure que quatre jours !

Innovation technologique

Un robot révolutionnaire



Joël et Nicolas Besnier

Entreprise : BG Ingénierie SARL
Activité : conception, fabrication d'équipements, cartes à puce, matériels électroniques et informatiques
Département : Ille-et-Vilaine
www.bginge.com

En 1999, Guy Besnier fonde BG Ingénierie, une entreprise de fabrication de cartes à puce en petites séries. Il est rejoint par ses fils Joël et Nicolas, à qui il laisse les rênes en 2010. Ensemble, ils créent de nouvelles machines pour tester les cartes à puce. Aujourd'hui, BG Ingénierie est le leader mondial des machines de test pour les passeports biométriques. Les deux frères ont conçu une machine de tests RFID (identification par radio fréquence), adaptée au paiement sans contact. Ce robot révolutionnaire, autofinancé et conçu en interne, peut tester de multiples supports (carte, smartphone, tablette, passeport, titre de transport...) en reproduisant les conditions d'utilisation de la vie quotidienne. Le succès de sa commercialisation vaut aujourd'hui à l'entreprise (11 employés) une renommée internationale.

Des portes de garage 100 % sur mesure



Marie-France Javey

Entreprise : Javey SAS
Activité : métallerie-serrurerie
Département : Haute-Saône
www.javey.com

En 1986, Michel Javey crée son entreprise. Il fabrique des portes sectionnelles industrielles, puis développe un système de rideaux métalliques. Les premiers à répondre à la norme française. Entre 1991 et 1994, ses enfants Angélique et Raphaël et sa belle-fille Marie-France – actuelle directrice générale – arrivent dans l'entreprise. Le tournant de l'innovation est marqué par le concept du sur-mesure, « fait maison ». Fin 2008, la porte sectionnelle résidentielle devient le premier produit d'une ligne complète d'assemblage en panneaux « sandwich » (deux panneaux métalliques avec injection de mousse de polyuréthane). Un système breveté, baptisé « Unique by Javey », très prisé à l'international.

Dynamique commerciale

La pâtisserie « haute couture »



Frédéric Cassel

Entreprise : Frédéric Cassel SARL
Activité : pâtisserie et chocolaterie
Département : Seine-et-Marne
www.frederic-cassel.com

Depuis 1994, Frédéric Cassel, pâtissier chocolatier à Fontainebleau, ne cesse d'imaginer de nouvelles créations et saveurs, à partir des meilleurs ingrédients. À l'instar des défilés de haute couture, il présente deux collections par an, dans lesquelles il revisite macarons et gâteaux classiques pour le plus grand plaisir des sens. Afin de faire connaître ses œuvres d'art gastronomiques, il multiplie les actions promotionnelles. Depuis quelques années, sa marque se développe à l'international. Japon, Allemagne et Maroc représentent près de 10 % du chiffre d'affaires. Frédéric Cassel n'hésite pas à laisser les rênes de ses magasins à l'étranger aux salariés qu'il sent prêts, comme à Casablanca. Prochaines destinations pour cet esthète aux mille idées : Abou Dhabi et Dubaï.

La chaussette de contention préférée des sportifs



Salvatore Corona

Entreprise : BV Sport
Activité : vente et fabrication de produits textiles à vocation médico-sportive
Département : Loire
www.bvsport.com

En 2006, Salvatore Corona reprend les rênes de BV Sport, PME spécialisée dans la fabrication de produits textiles de contention-compression adaptés aux athlètes. Son atout maître ? Des bas révolutionnaires – qui serrent les mollets et non les chevilles – inventés par deux médecins sportifs et adoptés par les plus grands champions. Détectant le potentiel de croissance de cette activité (l'entreprise n'emploie alors qu'un salarié), Salvatore Corona entreprend de toucher les sportifs amateurs et les magasins de sport en valorisant la caution scientifique et celle des meilleurs sportifs, et en rendant le produit plus esthétique. Six ans plus tard, il a créé sa propre unité de production, développé de nouveaux produits et emploie 23 personnes, faisant passer le chiffre d'affaires de 150 000 € à 4 M€. La marque, distribuée dans près de 1 000 magasins en France et plus de 25 pays, équipe plus de 6 000 athlètes, champions du monde et olympiques.

Dynamique de gestion des ressources humaines



Une entreprise centrée sur l'humain

Sylvain Lutellier reprend la scierie de son père en 2001, à 30 ans. Il fonde Usiouest, dédiée à la sous-traitance industrielle, notamment au fraisage et au tournage avec utilisation de la technologie 3D. L'atelier s'agrandit, jusqu'à fournir aujourd'hui l'industrie automobile, pétrolière et nucléaire. Outre la bonne santé financière de son entreprise, la préoccupation principale de Sylvain Lutellier est le bien-être de ses employés. Les avantages sont ici dignes de grandes entreprises pour les neuf collaborateurs : salaires attractifs, treizième mois, mutuelle complémentaire, accès à un comité d'entreprise, plan épargne entreprise et participation aux bénéfices. Sécurité (prévention des bruits et des projections) et confort de travail sont en outre une priorité. L'entreprise s'investit enfin en matière de formation continue (elle propose chaque année des stages à ses salariés) et forme des jeunes (déjà une vingtaine de stagiaires accueillis et un BTS en alternance).

Sylvain Lutellier

Entreprise : Usiouest SARL
Activité : mécanique de précision
Département : Mayenne



VÊTEMENTS PROFESSIONNELS

Molinel.com GARANTI POUR L'ACTION

LA MARQUE MOLINEL CONÇOIT DES VÊTEMENTS PROFESSIONNELS ADAPTÉS À CHAQUE MÉTIER ET À CHAQUE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL. TOUS NOS VÊTEMENTS SONT DÉVELOPPÉS ET TESTÉS EN COLLABORATION AVEC DES PROFESSIONNELS. NOTRE ENGAGEMENT EST DE PROPOSER DES VÊTEMENTS INNOVANTS, FAITS POUR DURER ET ÊTRE FIABLES EN TOUTES CIRCONSTANCES, AVEC UN DESIGN FORT ET EXCLUSIF.

MOLINEL, VÊTEMENTS AUTHENTIQUEMENT PROFESSIONNELS !

OUT
FORCE
2R

EXPERT
BY MOLINEL ORIGINAL

OUTFORCE 2R EXPERT® A ÉTÉ CONÇUE SPÉCIFIQUEMENT POUR TOUS LES PROFESSIONNELS TRAVAILLANT EN EXTÉRIEUR DANS DES CONDITIONS SÉVÈRES. CES VÊTEMENTS EXTRÊMEMENT RÉSISTANTS UTILISENT LA COMBINAISON D'UN TISSU CORDURA® COTON PROTÉGEANT LES ZONES LES PLUS EXPOSÉES À L'ABRASION ET D'UN TISSU DE FOND EN POLYESTER COTON OU COTON POLYESTER.



DEMANDE
D'INFORMATIONS



03 20 38 70 00
www.molinel.com

*EPI catégorie 1 (conforme à la directive 89/686/CEE) Norme EN 340 (1993) et protection contre les agressions mécaniques dont les effets sont superficiels (se reporter à la notice d'utilisation).

D

ossier



© iStock - Fotolia.com

Difficultés économiques : ne restez pas seuls

Il suffit parfois d'un grain de sable pour que la machine s'enraye, surtout en période de crise. Face aux difficultés économiques, les chefs d'entreprise manquent souvent de recul et peinent à trouver seuls la voie pour passer un cap difficile. La solution : rompre cet isolement et réagir dès les premiers signaux d'alerte, en parlant de ses difficultés à des experts qualifiés, pour envisager les meilleures solutions et redresser la barre.



DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES

Anticipez, réagissez et ne restez pas isolés !

Les indicateurs économiques sont en berne. Les entreprises artisanales ne pourront surmonter les difficultés liées à la conjoncture que si elles parviennent à vaincre d'autres difficultés, plus structurelles et insidieuses. Symptômes et... posologie.

Les petites entreprises du commerce et de l'artisanat ne sont pas épargnées par la morosité générale. Leur chiffre d'affaires stagne en 2012 (+ 0,5 %, contre + 2,5 % en 2011) tandis que leur résultat courant chute (- 2,5 % entre 2012 et 2011)*. Gaspard Marsala, qui s'occupe des entreprises en difficulté à la chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) de la Loire, s'inquiète de nouveaux pas franchis dans la gravité : « *je reçois maintenant des entreprises implantées depuis plus de trois ans. Et des entreprises avec des effectifs plus importants* ». Les divers experts ne voient pas d'amélioration avant 2016. Les corollaires sont dangereux pour les TPE : « *tassement des effectifs, peu d'investissement...* ». Des TPE pour autant confrontées aux aléas de la vie économique. « *L'augmentation de TVA de janvier va nous faire très mal* », prévoit Nelly Garcia, fleuriste à Toulouse (voir encadré p.32). Bloquées les TPE ? En tout cas vulnérables. « *Une difficulté qui se répète tous les mois, dans un an peut être devenue*

insoluble », pointe Francis Raullet, animateur économique à la CMA de Haute-Marne. Quels indicateurs faut-il surveiller ?

Les signaux

« *La conjoncture actuelle est difficile parce que les banques sont très nerveuses quand il faut faire crédit* », ajoute Philippe Piot, ancien président du tribunal de commerce de Chambéry, président honoraire de Savoie Sauvegarde (lire encadré ci-dessous) ; « *d'où l'importance d'un véritable dialogue avec son banquier* ». Pierre Bronnec, conseiller « Entreprises en difficulté » à la CMA du Morbihan,

constate recevoir « *plus d'un dossier sur deux dû à des difficultés de trésorerie* ». La cause est multiple, « *l'addition de plein de petits détails qui se concentrent au final sur le compte en banque* » : des devis qui rentrent moins, un chiffre d'affaires qui baisse, moins de clients, des retards de paiements de clients, un marché pas arrivé... L'engrenage n'est jamais loin. « *Des retards de paiement aux Urssaf, impôts, caisses sociales sont des indicateurs qui passent vite du vert à l'orange puis au rouge !* », s'exclame Éric Froehlicher, qui s'occupe de « SOS Artisans » à la CMA de Seine-Saint-Denis. Manque

de rigueur dans le suivi client, envoi tardif des factures, prix trop bas, trop de salariés, charges trop lourdes (loyer, prêts...)... « *L'artisan a du mal à entendre qu'il est responsable quand il travaille 14 heures par jour* », souligne Pierre Bronnec. « *Il a dans l'idée qu'en bossant il s'en sortira, mais c'est faux. Quand on a le nez dans le guidon, on n'a pas le recul suffisant* ». Il faut donc aller chercher l'aide là où elle est : à portée de clic, de téléphone, de pied.

Le réflexe CMA

Leurs fonctionnements sont différents mais toutes les CMA proposent leur aide aux entreprises en difficul-

Un dispositif local à la loupe

Savoie Sauvegarde, une association « à part »

Ils sont passés par là et ce sont eux qui vous écoutent. C'est le point fort de cette association née en 2007 sous l'impulsion de Philippe Piot, ancien président du tribunal de commerce de Chambéry, et conçue par l'ensemble des acteurs socio-économiques de la Savoie. Marie Laurent-Lauzon, qui était en redressement judiciaire en 2005, fait aujourd'hui partie du comité Entr'Aide qui se réunit chaque vendredi après-midi pour accueillir les entrepreneurs. Ils y rencontrent, gratuitement, en toute confidentialité et empathie, un chef d'entreprise qui lui aussi a été confronté à des problèmes, et un expert (avocat d'affaires, banquier...). Informations et pistes sont données. En 2013, un prêt d'honneur a été mis en place pour aider les entreprises victimes d'un accident de parcours ponctuel. « *1 500 euros pour réparer un camion alors que le carnet de commandes est plein et que les banques se sont désistées...* », illustre Marie. « *C'est normal d'avoir des hauts et des bas.* »

CONTACT :
N° VERT : 0800 800 130



té. Leurs conseillers vous reçoivent, vous écoutent, réfléchissent et cherchent avec vous des solutions dans un seul but : que votre entreprise passe le cap difficile auquel elle est confrontée.

Le dispositif mis en place par la CMA du Morbihan dès 1997 a de nombreux atouts, que l'on retrouve dans d'autres chambres : un numéro vert, une prise en charge par un service dédié (confidentialité), l'écoute d'un connaisseur qui dispose d'un réseau au sein des structures impliquées dans la survie de l'entreprise (banques, organismes sociaux, Direction générale des finances publiques, tribunal de commerce, cabinets d'experts-comptables, d'avocats...). Parfois, un entretien téléphonique ou un rendez-vous peut suffire. Mais le suivi peut être plus long. « Dans 70 % des cas, je visite l'entreprise », précise Pierre Bronnec.

Le panel d'interventions des CMA est large. « Quand il s'agit de dettes sociales ou fiscales, on intervient au niveau des créanciers pour obtenir des solutions d'étalement du remboursement », explique Francis Raullet. Un chocola-

Un problème avec vos partenaires financiers ?

Saisissez sans attendre la Médiation du crédit aux entreprises

Vous avez eu un refus de crédit bancaire ou vos lignes de découvert ont été supprimées ? Un de vos fournisseurs vous a refusé vos délais de paiement habituels, vous causant des problèmes de trésorerie ? Service gratuit, rapide et confidentiel, la Médiation du crédit aux entreprises vous aide, quelle que soit votre taille ou votre secteur, en cas de difficultés de financement ou d'assurance-crédit. Dispositif de proximité, elle est relayée par 105 médiateurs départementaux du crédit et 1200 tiers de confiance (dont le réseau des CMA). La saisine du médiateur se fait en 5 étapes : dépôt du dossier en ligne sur www.mediateurducredit.fr (le médiateur vous contacte dans les 48 heures), admission du dossier, information des banques, travail de médiation et conclusions (propositions de solutions par le médiateur). Plus de 16 000 entreprises ont été confortées dans la poursuite de leurs activités depuis 2008.

CONTACT :

Tél. : 0810 00 12 10 / www.mediateurducredit.fr

Dans les chambres de métiers et de l'artisanat, des conseillers vous reçoivent, vous écoutent et cherchent avec vous des solutions dans un seul but : que votre entreprise passe le cap difficile auquel elle est confrontée.

tier qui s'était vu supprimer par sa banque l'autorisation de découvert qui lui permettait de franchir le cap des mois difficiles ne pouvait plus payer ses cotisations sociales. « Il a obtenu un échéancier, et une convention de prise en charge en partie de ses

charges », résume Gaspard Marsala. En cas de tensions de trésorerie, une entreprise peut saisir le Comité des chefs de services financiers et des représentants des organismes de Sécurité sociale afin qu'il étudie l'échelonnement de l'ensemble des dettes.

Une aide sur mesure

Le coup de pouce apporté par les CMA peut être simple (préparation d'un entretien avec le banquier), ou plus pointu. Comme « le travail sur les impayés et l'aide de façon amiable dans les procédures de recouvrement (mise en demeure, etc.) », note Éric Froehlicher, qui observe dans son département que le bâtiment est très touché, en particulier les sous-traitants, qui représentent le plus grand nombre d'entreprises. Les CMA, qui accompagnent les entreprises dans les procédures collectives (procédure de sauvegarde et redressement judiciaire qui ont pour finalité la péren- □□□

□□□ nité de l'entreprise ; liquidation judiciaire), ne sont pas non plus avares de conseils. « *La plupart des entrepreneurs individuels ne prennent aucune mesure en matière de protection de leur patrimoine* », alerte Francis Raullet. La déclaration d'insaisissabilité (loi de 2002) leur permet pourtant de protéger leurs biens immobiliers personnels des créanciers professionnels.

S'y prendre tôt

Point positif : la TPE artisanale a « *une capacité d'adaptation et de réaction plus rapide. Elle peut se diversifier sur des métiers connexes, trouver d'autres donneurs d'ordres ; elle est plus apte à serrer les boulons...* », détaille Francis Raullet. « *Si on s'y prend tôt, il existe des tas de moyens pour la sauver* », martèle Philippe Piot. Malheureusement, « *les artisans appellent toujours trop tard* », déplore Pierre Bronnec. Un constat partagé par tous les observateurs. « *De plus en plus d'entreprises sont en grande difficulté car elles attendent le dernier moment et se retrouvent au tribunal de commerce sans autre solution que la liquidation judiciaire* », regrette ainsi Laurent Munerot, président de la CMA de l'Essonne, qui vient de lancer le nouveau dispositif de soutien « *Rebond Artisanat 91* ». Gratuit et confidentiel, ce dispositif vient en aide aux artisans essonniers de deux manières : via un accompa-



Au moindre doute, il faut solliciter un regard extérieur. Se taire, c'est s'enfoncer ; parler, c'est déjà chercher des solutions.

© Syda Productions

Le chef d'entreprise artisanale doit rester vigilant, même quand tout va bien.

gnement quand les difficultés sont avérées mais aussi via des diagnostics de prévention, pour aider les entreprises à s'adapter aux changements plus profonds auxquels elles sont confrontées et détecter d'éventuels dysfonctionnements menaçant leur pérennisation. « *Nos développeurs territoriaux font du démarchage, vont sur le terrain. Nous croisons certaines données qui peuvent nous mettre la puce à l'oreille. Nous essayons d'être là pour dire "Attention à vous!"* ». Là est la clé. Dans l'anticipation, et le service proactif.

Rester en alerte

Car pour ne pas être pris au dépourvu, l'entrepreneur

doit être vigilant... en permanence. « *Il faut être en alerte, même si ça va bien* », insiste Jean-Claude Ginières qui accompagne des entreprises en difficulté à la CMA de Haute-Garonne ; « *les artisans se reposent trop sur leur expert-comptable, qui est nécessaire mais ne va pas tout faire en matière de gestion quotidienne* ». Que faire ? S'impliquer. Comment ? « *Faites des projections des échéances à venir ; regardez le prévisionnel des cotisations RSI au trimestre, par rapport à celles-ci* », poursuit-il. « *Faites analyser votre bilan quand il sort, par un expert-comptable, par le centre de gestion agréé...* », préconise Francis Raullet. « *J'encourage*

les artisans à tenir des tableaux de bord simples, et à suivre une demi-douzaine d'indicateurs ». Cela leur permettra de réagir et d'agir avec efficacité, si besoin. « *C'est-à-dire au moment où les signaux sont encore faibles ; quand le banquier bloque un découvert ou refuse un prêt, c'est trop tard* », pointe Gaspard Marsala.

L'entrepreneur ne doit jamais hésiter à négocier avec les banques. « *Il est parfois plus facile de renégocier avec une nouvelle banque qui va récupérer un client, elle fera plus d'efforts* », conseille Nelly Garcia, fleuriste à Toulouse (lire encadré ci-dessous). Cet esprit de « négociation » doit habiter plus généralement l'artisan. « *Suivez bien vos prix de revient pour savoir quelle est votre marge de négociation quand vous discutez les prix* », rappelle Francis Raullet.

Au moindre doute, il faut solliciter un regard extérieur. « *Ne restez pas isolés. Ayez la modestie d'aller chercher un appui, de vous informer, de poser des questions* », plaide Pierre Bronnec. Se taire, c'est s'enfoncer. Parler, c'est déjà chercher des solutions.

Sophie de Courtivron

* D'après « Chiffres et Commentaires » d'octobre 2013, FCGA, fondé sur les données de près de 210 000 TPE adhérentes.

Nelly Garcia, l'exemple à suivre

Elle a réagi et fait appel à sa chambre de métiers et de l'artisanat

Nelly, 41 ans, fleuriste à Toulouse, a repris Elya Flor en 2008 avec une employée sur place et une apprentie. Son chiffre d'affaires et sa trésorerie en baisse persistante l'inquiètent ; elle prend quelques mesures : « *j'ai passé mon employée de 39 à 35 heures, négocié mon découvert autorisé et l'étalement du paiement de mes fournisseurs ; j'ai réduit les échéances de mes clients et mon « salaire »* ». Après un rendez-vous début 2013 avec Jean-Claude Ginières, à la CMA de Haute-Garonne, elle obtient une étude financière poussée de son entreprise. Des solutions urgentes sont trouvées : renégociation de son loyer avec son propriétaire (par le biais d'un avenant au bail), de ses frais de téléphonie, abandon de ses charges publicitaires, et surtout rachat de son crédit sur son fonds de commerce, indispensable pour diminuer les mensualités. « *Si je n'avais rien fait, j'allais dans le mur* », confie-t-elle, souriante. Dorénavant.

La CMA accompagne aussi les artisans dans les moments difficiles

Les difficultés arrivent ? Réagissez vite avant que la situation ne s'aggrave !

Votre chiffre d'affaires, votre bénéfice diminuent, des clients tardent ou refusent de payer, vous avez des problèmes de trésorerie ...

Contactez-nous !

Vous pouvez aussi effectuer seul un certain nombre de démarches simples :

- Diminuer certains frais fixes de l'entreprise
- Proposer des solutions à votre banque pour une trésorerie plus saine
- Saisir le médiateur du crédit : www.mediateurducredit.fr
- Réagir aux impayés : procédure amiable ou juridique
- Recalculer et diminuer vos cotisations RSI : déclaration à l'URSSAF ou au RSI
- Négocier un délai supplémentaire de paiement des cotisations URSSAF
- Obtenir un délai supplémentaire de paiement de vos dettes sociales et fiscales auprès de la Commission des Chefs de Services Financiers
- Demander un remboursement immédiat de votre crédit de TVA au Centre départemental des Finances Publiques de votre territoire



© sgrisoalu - Fotolia.com

■ Demander la mise en place avec le Tribunal de Commerce d'une procédure spécifique :

- Mandat ad-hoc
- Conciliation
- Procédure de Sauvegarde

CONTACT :

Anne de Robert de Lafrégeyre
Service Développement Économique
Tél. : 04 79 69 94 16
a.de-robot.de-lafregeyre@cma-savoie.fr

La CMA de la Savoie est à vos côtés et vous propose de :

- Réaliser un diagnostic de votre entreprise
- Définir un plan d'actions
- Vous accompagner dans les démarches
- Gagner en compétences dans la gestion de votre activité

Pensez à contacter la Caisse d'Allocations Familiales pour bénéficier du RSA et le Centre polyvalent d'action sociale le plus proche de votre domicile si vous êtes en situation de précarité

Vous n'avez pratiquement plus d'activité et vous n'avez pas de dettes ou très peu :
Dans ce cas, vous pouvez décider de « mettre en sommeil » ou de faire un arrêt amiable de votre entreprise

La CMA partenaire de Savoie Sauvegarde soutient ses actions

Le comité Entr'aide est une initiative de SAVOIE SAUVEGARDE, association créée sous l'impulsion du Tribunal de Commerce de Chambéry et soutenue par une quarantaine d'acteurs de l'économie.



Des chefs d'entreprise
à votre écoute

Comité Entr'aide
N°Vert 0 800 800 130

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.savoiesauvegarde.fr



Fiscal

- Artisans à l'impôt sur les sociétés (IS) ayant clos leur exercice le 30 septembre 2012: paiement au service des impôts, pour le **15 janvier**, du solde de l'IS.
- Artisans à l'impôt sur les sociétés (IS) ayant clos leur exercice le 31 octobre 2012: déclaration des résultats à adresser au service des impôts pour le **31 janvier**.
- Pour les artisans payant par tiers provisionnels, règlement à la perception du premier tiers de l'impôt sur les revenus de 2012, pour le **15 février**.

Social

- Pour les artisans employeurs n'ayant pas plus de 9 salariés, versement pour le **15 janvier** des cotisations sociales à l'Urssaf sur les salaires du 4^e trimestre 2012 ou sur les salaires de décembre 2012, selon la périodicité de paiement choisie.

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

- Prélèvement mensuel des cotisations provisionnelles 2013 de maladie, allocations familiales, de CSG et CRDS et de retraite le **20 du mois** (sauf option pour un prélèvement le 5).

- Tous employeurs: déclaration annuelle des salaires payés en 2012 (DADS) et régularisation des charges sociales versées pour l'année 2012, pour le **31 janvier**.

- Pour les artisans employeurs n'ayant pas plus de 9 salariés et payant les cotisations mensuellement, versement des cotisations sociales à l'Urssaf sur les salaires de janvier, pour le **15 février**. Versement identique, dans tous les cas, pour les employeurs de plus de 9 salariés.

COMMERCE ÉLECTRONIQUE

VENTE EN LIGNE : QUELLES OBLIGATIONS ?

La vente par Internet est un type particulier de vente à distance, régie par une loi du 21 juin 2004 qui réglemente l'ensemble du commerce électronique. Elle impose des obligations précises au vendeur et accorde des droits importants aux consommateurs.

Si vous offrez des prestations de services ou si vous proposez des produits à la vente sur un site Internet, vous devez d'abord mettre vos conditions générales de vente en ligne, de façon à ce que les consommateurs puissent les reproduire et les conserver. De plus, pour qu'un contrat de vente par Internet soit valable, les consommateurs doivent avoir la possibilité de vérifier en ligne le détail de leurs commandes et leur prix total, et de corriger d'éventuelles erreurs. Le client doit ensuite pouvoir confirmer sa commande par un double-clic et exprimer son acceptation, à la suite de quoi vous devez à votre tour lui accuser réception par voie électronique.

Bien entendu, le nom et les coordonnées de votre entreprise, les caractéristiques complètes du bien ou du service vendu, le prix du produit ou de la prestation en euros et toutes taxes comprises, le montant des frais de livraison ou encore la durée de l'offre ou du prix doivent clairement figurer sur le site et l'offre du contrat. Par ailleurs, et sauf exceptions, vous devez exécuter

la commande dans les trente jours suivant la commande par le client. À noter: vos prix sur Internet doivent préciser si les taxes et les frais de livraison sont inclus. Cette information est obligatoire, même pour les sites non-marchands (sans commande en ligne).

Le droit de rétractation

Tout client, sur Internet, bénéficie d'un droit de rétractation pendant les sept jours qui suivent la réception de la marchandise (ou l'acceptation de l'offre pour les prestations de services). Pendant ce délai, il peut annuler sa commande sans avoir à se justifier ni à payer de pénalités, à l'exception des frais de retour. Lorsque ce droit est exercé, vous devez donc rembourser le client au plus tard dans les trente jours.

À noter toutefois que le droit de rétractation ne s'applique pas à certains contrats en ligne tels que les prestations de services de transport ou de restauration qui doivent être fournis à une date déterminée. Il ne s'applique pas non plus aux ventes de denrées périssables.



Abonnez-vous au Monde des artisans

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

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

Prénom Nom

Profession

Nombre de salariés Adresse

Téléphone Fax

E-mail

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 28/02/2014. Tarif d'abonnement 1 an, France : 6 euros. En application de la loi n° 78-17 du 6 juin 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant reproduites ci-dessus. LMA vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.



Zero Emission⁽¹⁾



Innovation
that excites

NOUVELLE NISSAN LEAF. 100% ÉLECTRIQUE.
REJOIGNEZ UN NOUVEAU COURANT
ET DITES ADIEU À L'ESSENCE.



À partir de **149 € TTC/mois** ⁽²⁾⁽³⁾

avec un premier loyer majoré de 3 779 € TTC (bonus écologique de 6 300 € TTC déduit)

3 € le plein • Système de navigation CARWINGS⁽⁴⁾ avec connexion depuis un smartphone
Câble de recharge prise de 220 V de série • Garantie de la capacité de la batterie

Pour vos longs trajets, Nissan vous offre plus de 4 semaines de location⁽⁵⁾ chez **Hertz**.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur nissan.fr 
Découvrez l'actualité de la Nissan LEAF sur [facebook.com/nissanLEAFFrance](https://www.facebook.com/nissanLEAFFrance)

Innové autrement. (1) Zéro émission de CO₂ à l'utilisation, hors pièces d'usure. (2) Exemple de crédit bail sur 36 mois, pour une Nissan LEAF Visia neuve, au prix remis de 21 132,30 € TTC soit une remise de 3 157,70 € TTC par rapport au prix tarif conseillé N° 20130601 du 03/06/2013 de 24 290 € TTC, avec un premier loyer majoré de 10 079 € TTC (dont 6 300 € de bonus écologique, applicable sous réserve de modification de la réglementation et d'éligibilité à ce bonus) et 35 loyers de 69,38 € TTC. En fin de contrat, option d'achat finale de 9 526,44 € TTC ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise en état standard et des kilomètres supplémentaires, selon conditions générales Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit bail. Coût total en cas d'acquisition de 22 024,12 € TTC. Sous réserve d'acceptation du dossier par la DIAC, SA au capital de 61 000 000 € société financière et intermédiaire en assurances. Siège social : 14, avenue du Pavé Neuf - 93168 Noisy-le-Grand Cedex - SIREN 702 002 221 RCS Bobigny, N° ORIAS : 07 004 966. (3) Exemple de Location Longue Durée de la batterie 36 mois et 37 500 km avec 36 loyers de 79 €/mois TTC. Location proposée par DIAC LOCATION SA, au capital de 29 240 988 €, siège social : 14, avenue du Pavé Neuf - 93168 Noisy-le-Grand Cedex, SIREN 329 892 368 RCS Bobigny. Offre non cumulable réservée aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), valable jusqu'au 31/12/2013 dans les points de vente Nissan participants, intermédiaires non-exclusifs. (4) Selon version. (5) Carte Horizons HERTZ offerte créditée de 12 000 points Gold Plus Rewards utilisables toute l'année selon les conditions du programme HERTZ Gold Plus Rewards au moment de l'utilisation des points. La durée de location dépend du modèle de véhicule et de la période choisie. Offre limitée à 2 cartes Horizons HERTZ par personne morale pour les flottes. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 €, RCS de Versailles B 699 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - CS 10213 - 78961 Voisins-le-Bretonneux Cedex, Enregistrement ORIAS N° 10053158.

Flashez,
branchez-vous.



SEPA

DERNIÈRE LIGNE DROITE POUR LA MIGRATION DES MOYENS DE PAIEMENT

Au 1^{er} février 2014, les virements et prélèvements nationaux seront remplacés par les virements et prélèvements SEPA.

Dans les faits, les prélèvements ou les virements en euros au format national ne seront plus réalisables. Ces moyens de paiement seront ainsi bloqués et il ne sera plus possible par exemple de verser des salaires, de réaliser des prélèvements. TOUS les acteurs économiques sont concernés (entreprises, organisations professionnelles, associations...) et doivent réaliser les démarches nécessaires pour intégrer ces nouveaux moyens de paiement. Pour la grande majorité des artisans, commerçants et professions libérales, cette migration ne présente pas de difficultés particulières mais, pour la réaliser dans de bonnes conditions, il faut toutefois procéder avec méthode.

Il est donc important d'avancer par étape et de réaliser des tests régulièrement.

Nos principales recommandations :

La migration au SEPA est un projet à part entière, il est nécessaire :

- de mobiliser toutes les équipes de l'entreprise (trésorier, système d'information, relation clients, SAV...) sur ce sujet,
- d'anticiper et préparer le passage au SEPA : il ne faut pas négliger le calendrier de migration des fichiers d'opérations actuelles et des futures opérations (échéances de paiement et contraintes de comptabilité), ni la communication avec ses clients,
- de prévoir de nombreux tests pour vérifier le bon déroulement du processus.

Se faire conseiller et accompagner

Afin de vous aider, le Crédit Agricole des Savoie a mis en place un dispositif spécial.

- Un dispositif de tests est proposé afin de sécuriser la migration de nos clients. Celui-ci comprend un test standard dit « d'enrôlement » dont l'objectif est le contrôle par le Crédit Agricole des Savoie de la conformité des remises effectuées au format SEPA.
- Et des conseillers dédiés pour répondre à vos questions ou prévoir un rendez-vous.

CONTACT :

echanges-informatises@ca-des-savoie.fr
N'hésitez pas à les contacter

Agir avec méthode

Il faut prévoir du temps pour bien appréhender ces nouveautés. L'ensemble du processus peut durer plusieurs semaines.

POUR EN SAVOIR PLUS :

consultez notre guide : « Virements et prélèvements : le guide pour préparer votre migration » sur : <https://www.ca-des-savoie.fr/professionnels/sepa.html>



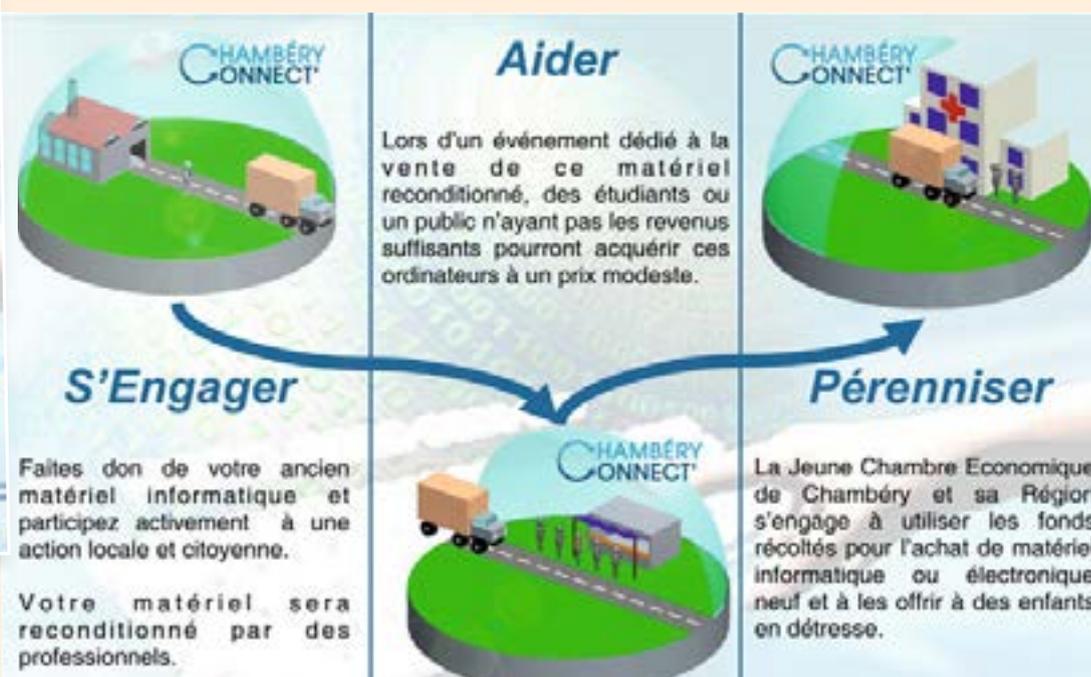
HAMBÉRY CONNECT'

« Upgradez votre Responsabilité Sociale ! »

JCE
JEUNE CHAMBRE ECONOMIQUE
DE CHAMBÉRY ET SA RÉGION

JCI

Une action locale et citoyenne !



CONTACT :

Tél.: Nicolas au 06 52 50 61 92, jce.chambery@gmail.com ou <https://sites.google.com/site/jcechamberysavoie/>

Demande d'autorisation d'utilisation de machines dangereuses pour mineurs

Une modification applicable au 14/10/2013 est intervenue concernant le régime des autorisations requises préalablement à tout emploi de mineurs (entre 15 et 18 ans), en formation (apprentis, stagiaires de la formation professionnelle...), sur des postes les exposant à des risques particuliers (travaux dangereux / machines dangereuses).

Deux documents seront désormais à établir auprès de l'Inspection du travail :

■ Une demande par lieu de travail listant les travaux et machines dangereuses de l'entreprise. L'employeur atteste avoir procédé à l'évaluation des risques (prévus aux articles

L.4121-1 du Code du travail) et avoir mis en œuvre les actions de prévention nécessaires. L'autorisation est accordée pour une durée de 3 ans par l'Inspection du Travail.

■ Ensuite, pour chaque mineur affecté à ces risques, une simple information par écrit devra être envoyée à l'Inspection du Travail dans les 8 jours accompagnée de l'avis d'aptitude délivré par le médecin du Travail.

Le service apprentissage se tient à votre disposition pour de plus amples renseignements et pour vous fournir ces documents au 04 79 69 94 15 ou apprentissage@cma-savoie.fr. Si vous n'avez pas établi ce document d'évaluation des risques professionnels, la CMA de la

Savoie organise une journée de formation sur le document unique (inventaire des risques + établissement du document) les :

10, 17 ou 24 février
2, 16 ou 23 juin

Programme

Rappel de la réglementation

Décret du 5/11/2001

- Forme et contenu du document
- Suivi et mise à jour
- Inventaire des risques : savoir les évaluer
- Proposition d'une trame de document unique avec le formateur à partir d'exemples issus des entreprises présentes
- Analyse de cas pratiques

CONTACT :
apprentissage@cma-savoie.fr

COMMENT BOOSTER SON IMMUNITÉ ?

Selon la nutritionniste Nicole Tripier, le système immunitaire est placé à 60 % dans les intestins. Pour renforcer vos défenses, il faut donc privilégier les aliments riches en pro-biotiques (choucroute, navet, cornichon et légumes verts) et riches en pré-biotiques (asperges, topinambour, banane, artichaut), qui contiennent des fibres. Les seniors doivent également être vigilants au taux de fer. Si celui-ci est peu élevé, on peut augmenter la consommation de boudin noir, de foie de veau, de moules, d'huîtres et de viande rouge.

Pour prévenir les agressions hivernales, il faut également adopter les bons

réflexes. Selon Nicole Tripier : « Privilégier un sommeil régulier, augmenter son exposition au soleil (vitamine D) et boire suffisamment d'eau pendant la journée contribue également à rester en bonne santé. »

Radiance Groupe Humanis contribue à réduire les risques et participe à l'amélioration de l'état de santé de ses adhérents. C'est pourquoi, à l'image de la Mutualité Française, la mutuelle s'implique dans le domaine de la prévention et de la promotion de la santé en développant un ensemble d'actions qui reposent sur une démarche participative des



adhérents et du grand public invitant chacun à devenir acteur de sa santé et non plus consommateur passif de soins. Ainsi, Radiance Groupe Humanis est partenaire de la Cité du goût et des saveurs, un service innovant lancé par la chambre de métiers de la Savoie.

SITE :
www.radiancehumanis.com



CONTACT ET INSCRIPTION :
Service formation au 04 79 69 94 27 ou formation@cma-savoie.fr

■ PÔLE EXCELLENCE BOIS DES PAYS DE SAVOIE

Le bois dans tous ses états



Le 2 avril 2013, le Pôle Excellence Bois était créé. Il s'adresse aux entreprises de la Savoie et de la Haute-Savoie et regroupe en son sein les interprofessions de chaque département, IFB73 et FIB 74.

Implanté à Rumilly, il occupe une partie des anciens locaux de Salomon.

Son ambition : rassembler les entreprises, les centres de formation et de recherche pour créer de nouvelles synergies et renforcer la filière « bois construction » et « bois énergie ». Cette dynamique est portée par les professionnels, les collectivités et l'État. Elle souligne le caractère stratégique de la filière bois pour les Savoie.

CONTACT :
Pôle Excellence Bois des Pays de Savoie
715 Route de St-Félix
ZA Rumilly Sud
74150 Rumilly
Tel. 04 50 23 93 03
www.poleexcellencebois.fr

Observatoire des Commerces – 11^e vague

La qualité : arme anti-crise des commerçants

Dans le cadre de la 11^e vague de son Observatoire des Commerces, Médicis, la mutuelle retraite des commerçants, artisans et chefs d'entreprise, publie aujourd'hui les résultats de son sondage réalisé avec l'Ifop.

La crise économique n'en finit pas d'affecter les comportements de consommation des Français : si pour 57 % d'entre eux, le prix est aujourd'hui le premier critère de choix d'un commerce, un sur deux reconnaît privilégier la qualité des produits qu'il consomme à la quantité. Constatant une baisse de fréquentation et de chiffre d'affaires, 72 % des commerçants interrogés dans le cadre de la 11^e vague de l'Observatoire des Commerces Médicis-Ifop considèrent que la crise n'est pas terminée et que le pire reste à venir. Loin de capituler, ils cherchent au contraire de nouveaux leviers pour assurer la pérennité de leur activité et répondre aux attentes d'une clientèle dont le pouvoir et les intentions d'achat diminuent.

« Dans ce contexte, c'est indiscutablement en jouant la carte de la qualité de l'offre de produits et de services que les commerçants indépendants peuvent tirer leur épingle du jeu.

Ils en sont conscients et seule une infime partie envisage de baisser la qualité de leurs produits et prestations pour s'en sortir », estime Michel Clerc, directeur général de Médicis. « Les leviers les plus évidents de réduction de dépenses ont largement été utilisés depuis le début de la crise et nombreux sont les commerçants à ne pas pouvoir aller plus loin sans se mettre en péril. En revanche, bien que l'obtention de financements soit jugée difficile, un sur deux est prêt à emprunter pour investir dans son commerce ou sauver son activité. C'est preuve que les commerçants ne baissent pas les bras et qu'ils ont confiance dans leur capacité à rebondir. »

Article réalisé en partenariat avec Médicis.

RETROUVEZ LES RÉSULTATS COMPLETS
de cette 11^e vague sur www.mutuelle-medicis.com

L'évolution des structures juridiques des entreprises

Les chefs d'entreprise ont toujours recherché la croissance pour leur entreprise. Ayant des préoccupations patrimoniales, financières ou stratégiques, ils doivent la faire évoluer et réfléchir notamment à la structure juridique la plus adéquate.

L'entreprise individuelle en nom propre que nous avons connue il y a trente ans a bien évolué ! Au fil du temps, différents types de structures juridiques ont été mis en place, sous forme très souvent de société : EURL, SARL, SASU, SAS, SA ou encore la toute dernière, l'EIRL, qui permet de protéger son patrimoine personnel mais qui reste une entreprise individuelle.

Mais pour faire le bon choix, encore faut-il encore connaître les tenants et aboutissants de chacune de ces structures ! Si l'on compare la structure d'une entreprise à un véhicule, une voiture de course équipée d'un moteur de faible cylindrée n'est d'aucune utilité si l'on veut gagner une course ! Le choix, sous conseil de l'expert-comptable mais aussi d'un juriste ou d'un avocat, est donc primordial.

Comment trouver la meilleure optimisation possible : aspect fiscal, aspect social et aspect juridique ? Il y a autant de ques-

tions que de réponses mais pas de combinaison gagnante sur tous les aspects. Le changement de structure juridique sera surtout lié à des motivations qui peuvent être stratégiques pour développer l'activité ; fiscales pour payer moins d'impôts ; sociales pour bénéficier d'une meilleure couverture sociale ; patrimoniales pour avoir des associés ou bien anticiper une transmission familiale... À ceci évidemment, s'ajoute la question du coût car ces changements, qui peuvent être bénéfiques, s'avèrent souvent coûteux au moment de la transformation mais encore tout au long de la vie de l'entreprise. Tous ces changements concernant les structures juridiques sont à analyser en détail, il faut s'entourer de compétences et penser qu'il faudra peut-être à nouveau faire des modifications en fonction de l'évolution de la législation.

Article réalisé en partenariat avec Gestélia.

Un professionnel
de la santé
pour la santé des
professionnels.



Santé • Prévoyance • Retraite

Harmonie Mutuelle est au service des artisans. Fiscalement optimisées dans le cadre de la loi Madelin, nos solutions s'adaptent à chaque entreprise. Bénéficiez de l'expertise d'un spécialiste de la protection sociale et d'un interlocuteur unique pour l'ensemble de vos démarches de santé.

Harmonie Mutuelle, 1^{re} mutuelle santé de France.

- 1^{er} organisme mutualiste conventionné par le RSI avec 520 000 ayants droit
- 39 000 entreprises adhérentes
- 4,5 millions de personnes assurées en complémentaire santé



**Harmonie
mutuelle**

En harmonie avec votre santé



LABEL D'EXCELLENCE ATTRIBUÉ PAR DES EXPERTS
INDÉPENDANTS AUX MEILLEURS CONTRATS D'ASSURANCE.

harmonie-mutuelle.fr

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 Scarfoglio, vous reçoit le jeudi matin de 9 h à 12 h. Tél. : 04 79 69 94 20.

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

PETITES ANNONCES

■ Entreprise installée à Barberaz souhaiterait migrer, fin mars 2014 sur Chambéry Nord.

Vers Cognin de préférence

• Recherche en location un entrepôt de 100 à 150 m²

• Bureau de 12 à 15 m²

Contact : GAIEA ÉNERGIES RENOUVELABLES au 04 79 65 23 74

■ 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 : 18 000 €

Contact :

M^{me} Vincent au 04 79 34 46 36 ou 06 70 20 34 09

■ À vendre dans zone artisanale à 5 mn de Chambéry

Entrepôt de 440 m² dont 130 m² de bureaux

• Grand parking

• Maison d'habitation de 92 m² habitables

• Surface terrain : 3 850 m²

Tél. : 06 35 93 52 67

L'ADIE organise la Semaine du Micro-Crédit du 3 au 7 février 2014

Des manifestations auront lieu à Aix-les-Bains, Chambéry, et Albertville. L'ADIE fêtera ses 25 ans d'existence et la 10^e année de la Semaine du Micro-Crédit.

SUIVEZ LES ÉVÉNEMENTS SUR :

www.adie.org et sur www.cma-savoie.fr



Loi de finances 2014 présentée par les Experts comptables de Savoie



Le 30 janvier prochain, les experts-comptables de Savoie organisent une présentation de la loi de Finances 2014.

Ce rendez-vous, de 18h à 19h30, a pour cadre l'Université de Savoie, rue Marcoz à Chambéry. Il est destiné à tous les publics et sera suivi d'un cocktail.

La première édition avait réuni près de cent participants parmi lesquels les représentants de nombreuses institutions savoyardes.

SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT (SNA) 2014

« Nous avons tous une bonne raison de choisir l'artisanat »
Elle aura lieu du 14 au 21 mars.

Noms de domaine

Le , vitrine du savoir-faire français

L'Association française pour le nommage Internet en coopération (Afnic) est chargée de la gestion des noms de domaine en .fr (France). À l'heure où Internet est devenu un réflexe, Julien Naillet, responsable communication et partenariats, décrypte les atouts de ce vecteur de communication pour les artisans.

« Est-il possible aujourd'hui pour un artisan de ne pas être présent sur Internet ? »

Non. Un Français sur deux utilise Internet pour rechercher des informations sur des biens ou des services. Qui, aujourd'hui, n'a pas accès au Web chez lui ou à son travail, depuis un ordinateur ou un smartphone ? Internet a progressivement remplacé les annuaires papier. Or, seulement un tiers des artisans en France est présent numériquement. Inconcevable. Il est temps de faire coïncider la demande et l'offre. Une entreprise qui n'est pas référencée perd beaucoup de clients potentiels. Le Web est une formidable opportunité pour élargir sa zone de chalandise, faire connaître ses produits en maîtrisant son budget.

Pourquoi s'afficher en .fr ?

Pour les consommateurs, l'extension .fr, par opposé au .com, traduit un ancrage territorial, une proximité. Des valeurs qui collent parfaitement à l'artisanat ! Cela a aussi un intérêt à l'international, où le .fr est le reflet des savoir-faire français. Pour un maroquinier, s'afficher en .fr renforce cette image de luxe qui vient immanquablement à l'esprit. Aujourd'hui, il y a un peu plus de 2,6 millions de .fr. Il est donc primordial de bien choisir son nom de domaine ! Pour qu'il soit pertinent, il doit bien vous représenter – marque, patronyme, promesse commerciale, activité... – tout en étant court. Avoir un nom de domaine bien conçu équivaut à avoir une bonne adresse postale, une entreprise avec pignon sur rue. L'extension .fr a aussi du sens au niveau du référencement. Lorsque l'internaute choisit ses pages en fonction du secteur géographique ou de la langue, ce sont les .fr

qui sortent en premier. Il faut savoir que l'attribution d'un nom de domaine est peu coûteuse, environ 12 € HT par an..

Vaut-il mieux avoir son propre nom de domaine ou utiliser une plate-forme ?

Clairement, avoir son propre nom de domaine. Il est important d'être propriétaire d'un nom de domaine pour obtenir une bonne visibilité sur les moteurs de recherche. En disposant de votre propre nom, vous pouvez aussi personnaliser vos adresses de courrier électronique. Vous êtes indépendant. Vous pouvez aussi changer de prestataire Internet sans avoir à reconstruire une identité en ligne. Votre nom de domaine est pérenne : vous pourrez le conserver aussi longtemps que vous le renouvellez. Toute entreprise se doit d'avoir son propre nom pour être plus professionnelle, d'autant que c'est un actif réel, sur lequel elle peut capitaliser pour créer de la valeur.



Quelles sont les démarches pour créer son nom de domaine ?

Je donne rendez-vous à tous les artisans sur faitesvousunnom.fr. Ils y trouveront toute l'information nécessaire, de l'outil de recherche de disponibilité d'un nom à l'annuaire des bureaux d'enregistrement accrédités par l'Afnic. Outre l'enregistrement des noms, ceux-ci peuvent assurer d'autres services : hébergement et sécurisation d'un site, gestion des boîtes mail...

Contact : faitesvousunnom.fr

“ Avoir un nom de domaine bien choisi équivaut à avoir une bonne adresse postale, une entreprise avec pignon sur rue. ”

Chiffres clés

- 1 entreprise française sur 2 est présente sur la toile ; seulement 1 artisan sur 3
- 1 Français sur 2 utilise Internet avant d'acquérir un bien ou un service.
- Le mot « artisan » est tapé 1,7 million de fois par an sur Google, les mots « plombier » et « électricien » 600 000 fois
- Il existe 2,6 millions d'extensions .fr
- Comptez 12 € HT par an pour un nom de domaine en .fr

PRESTIGE

CRÉATION D'ACCESSOIRES FLORAUX

Artamin' Le Moulin de la Fleuristerie

“ Il faut être multiscarte
pour faire vivre un lieu
comme celui-là. ”

© Photos: B. Colis - Pixelimagez / Artamin' / DR



Au-dessus : À proximité de Colombey-les-deux-Églises, Le Moulin de la Fleuristerie semble s'être figé dans le temps. « *La production se fait sur les mêmes machines depuis 110 ans* », explique Annette Geoffroy. **À gauche :** Confection de paquets d'étamines d'art, produit dont l'entreprise – Artamin' – tire son nom. **À droite :** Certains clients fournissent les tissus pour la réalisation des fleurs.

Un écrin pour l'art floral

Lieu de réception et de découverte du patrimoine historique et artisanal, le Moulin de la Fleuristerie est, grâce à la ténacité de ses gérants, le dernier centre français de production de pistils, pétales, feuilles et fruits pour la fabrication de fleurs et créations florales.



Ci-dessus : Artamin' propose plus de 2 300 références d'accessoires floraux. **À droite :** Chaque tige est trempée dans une pâte pour faire naître la tête du pistil ou de l'étamine. On peut y ajouter des paillettes, des dorures...

Au centre : Dernier fabricant français d'accessoires floraux, Artamin' fournit de grandes maisons de haute couture.

Ci-contre : Les transmissions se font grâce à des courroies en cuir cousues main pour les plus anciennes. **Ci-dessous :** Les pistils sont fabriqués sur une tige de fil de fer recouvert de coton ou bien une tige fabriquée à partir de coton apprêté.



Il suffit de pénétrer dans les lieux pour être transporté 110 ans en arrière. À Orges, en Haute-Marne, le Moulin de la Fleuristerie n'est pas qu'une entreprise artisanale. Les machines en bois reliées à la roue à aubes du moulin et la lumière douce diffusée par les ampoules anciennes participent à cette atmosphère d'un autre temps. Car depuis que le lieu est devenu une fleuristerie, en 1903, rien – ou presque – n'a changé. Classé Monument Historique en 2012, il possède une histoire très riche. Construit en 1321, il est tout d'abord moulin à farine, puis accueille le travail métallurgique en 1806. Au début du XX^e siècle, les établissements Briançon s'y installent pour développer leur activité de fabrication d'accessoires floraux. À l'époque, le charbon coûte cher et l'énergie renouvelable fournie par le moulin est déterminante. Aujourd'hui encore, les machines fonctionnent grâce au mouvement du moulin à eau. Quand les Geoffroy rachètent l'entreprise en 1994 et créent la société Artamin', deux employés y travaillent. « *Dans les années vingt, à la Belle Époque, jusqu'à 40 personnes travaillaient ici. Mais avec les machines trop anciennes, qui ne sont donc pas aux normes, il nous était impossible de garder des salariés* », confie Annette Geoffroy. Un obstacle qui ne les a pas empêchés de préserver l'activité artisanale et le savoir-faire d'excellence.

« *Nous sommes passés de la production en masse à une production de métier d'art.* » Depuis 2005, après s'être formée auprès des anciennes employées, Annette travaille seule sur les machines et réalise des produits sur mesure. L'entreprise fournit de grands noms de la haute couture et des créateurs de spectacles. Dernier fabricant français d'accessoires de fabrication de fleurs, Artamin' propose pas moins de 2 300 références de pistils, pétales, feuilles et fruits. Pour faire vivre l'entreprise et entretenir le lieu, Annette Geoffroy et son mari ne tarissent pas d'idées. Depuis 1997, ils proposent des visites guidées sur le patrimoine historique et la découverte du savoir-faire artisanal. Les visiteurs peuvent acquérir des articles au magasin et découvrir la fabrication de fleurs artificielles au cours d'ateliers. En 2007, la halle à charbon est rénovée pour accueillir jusqu'à 300 personnes pour de l'événementiel. Enfin, après l'obtention du label EPV en 2008, un grand projet tourné vers le tourisme devrait voir le jour en 2014. « *Nous voulons créer un village d'art, regroupant des artisans d'art et des représentants de la gastronomie du terroir.* » Entre authenticité et innovation, le Moulin de la Fleuristerie continue donc sa mutation.

Barbara Colas

CONTACT :
www.artamin.fr

1321 Origines

Un moulin à farine est créé sur le site, près du village d'Orges en Haute-Marne.

1806 Haut-fourneau

Le travail métallurgique complète l'activité de farine. Un haut-fourneau est construit sur place.

1903 Fleuristerie

Les établissements Briançon délocalisent une partie de leur production de la région parisienne et s'installent au moulin.

1994 Passion

Emmanuel et Annette Geoffroy quittent la Suède pour reprendre le Moulin de la Fleuristerie.

1997 Visites d'entreprise

Le Moulin ouvre ses portes et reçoit les premiers touristes pour des visites de l'entreprise.

2007 Diversification

Rénovation de la halle à charbon pour devenir un lieu de réception, de mariage et d'exposition.

PRIX GOÛT ET SANTÉ MAAF ASSURANCES

LE PLAISIR DES CHOSES SIMPLES

Pour sa 11^e édition, le prix « Goût et Santé » MAAF Assurances s'est offert une incursion dans le domaine de la charcuterie, un art bien injustement négligé par les nutritionnistes. Il en va de la cuisine comme de bien d'autres disciplines : faire simple, c'est le plus haut degré de la difficulté. Et quand le but à atteindre – faire beau, bon et sain – est à ce point complexe, y réussir avec seulement quelques ingrédients, représente le summum de la maîtrise.

1^{er} prix : Roger Bodet pour le K'mensec



Photos: © Etienne Begouen - MAAF ASSURANCES

Un défi qui n'a pas rebuté Roger Bodet : ce charcutier, dont les produits ont déjà récolté plus de 200 prix locaux, régionaux ou nationaux, s'est mis en tête de faire « craquer » le jury sur... un simple saucisson sec. Du porc, du sel et quelques aromates : autant dire que les options disponibles étaient limitées, sauf à tomber dans l'artifice.

La réponse fut aussi simple

que la question : incorporer 5 % de camembert aux pointes de jambon et viande grasse qui constituent le K'mensec. Outre l'harmonie gustative, les avantages sont multiples : un apport supplémentaire en protéines et en calcium, mais aussi une texture qui reste souple jusqu'à deux mois après l'achat. Mais un artisan doit aussi avoir le sens du marketing. En artisan complet, c'est-à-dire soucieux de l'avenir commercial de son produit, Roger Bodet ne s'en est pas tenu là : il a débarrassé son K'mensec du boyau sans valeur nutritive, et lui a donné la forme, précisément, d'un camembert douillettement logé dans la traditionnelle boîte ronde en peuplier. Le produit parle ainsi de lui-même, et de la plus éloquente façon qui soit. Bref, le jury du prix Goût et Santé a récompensé un vrai produit artisanal moderne, inventif, et destiné à une large consommation. « Dès sa mise en place dans notre réseau de boutiques-tests, les réactions des clients ont été immédiatement favorables », affirme Roger Bodet, qui va consacrer le montant du prix (10 000 €) au développement commercial du K'mensec.

2^e prix : Julie Roussel pour le Finger



Avec Julie Roussel, c'est une nouvelle génération d'artisans qui fait son entrée au prix Goût et Santé : jeune, diplômée (elle possède une maîtrise en sciences et techniques spécialisée en arômes alimentaires), elle et son mari Christophe créent, dans leur pâtisserie de La Baule, une ligne de desserts en harmonie avec leur époque : son « Finger » évoque les friandises enfantines, mais procède d'une recherche attentive de sophistication élégante. L'étagement des textures (un sablé, un croustillant aux fruits secs et graines de cha-ia, surmonté de deux ganaches, l'une au chocolat noir cru, l'autre montée au chocolat au lait), répond à celui des saveurs : on va du sec au tendre et du fruité au suave. L'apport santé a été précisément détaillé, comme il se doit à une scientifique, mais sans que jamais le plaisir n'y soit sacrifié : la recette originale du prix Goût et Santé, en quelque sorte.

3^e prix : Peggy Dehout pour Le Florale



Quand on est boulanger-pâtissier à Kerkastel, à quelques encablures de la frontière allemande, pourquoi appeler sa boutique « Le Vénézuéla », sinon par amour du chocolat, dont ce pays est prodigue ? Peggy Dehout a présenté « Le Florale », un biscuit de sarrasin au cœur de crème vanille Bourbon à la violette, nappé d'un coulis de cassis et mousse au chocolat noir d'Ouganda. « Quand mon mari a fabriqué un jour une baguette au sarrasin, j'ai eu le coup de foudre pour cette céréale qui contient les 8 acides aminés essentiels, est exempte de gluten et possède une riche saveur de noisette. » Le chocolat, le cassis et surtout

la violette, « qui symbolise la modestie et la pudeur », complètent ce bouquet de saveurs, tout en légèreté.

■ Longue conservation

Un saucisson de 60 jours ? Avouons-le : un peu sceptiques, nous avons « chipé » un K'mensec, afin de vérifier cette affirmation. Bien nous en a pris ! Dégusté après quatre semaines de conservation dans un lieu frais et sec, il avait conservé toute sa tendreté et la douceur de sa texture, sans rien perdre de saveur et d'équilibre. Un véritable exploit, quand on le compare à certaines productions industrielles lourdement labellisées « terroir », et dont le tranchage, après un mois, relève plus de la menuiserie que de la gastronomie !





Innovation
that excites

OPTEZ POUR UN NOUVEAU NISSAN UTILITAIRES.



NISSAN NV200
4/5 PORTES dCI

• Jusqu'à 749 kg de charge utile

NISSAN PRIMASTAR
L1H1 2T7 dCI

• Jusqu'à 1 282 kg de charge utile

NISSAN NV400
L1H1 2I8 2.3 dCI

• Jusqu'à 1 620 kg de charge utile

NISSAN

Joguet et Fils

LA RAVOIRE rue Charléty 04 79 71 09 40

FRANCIN RN6 - Montmélian 04 79 84 23 78

www.nissan-joguet.fr

Pour passer votre
publicité
dans ces pages,
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 chef
d'entreprise,
CERFRANCE Savoie
est à vos côtés pour
vous aider à piloter au
quotidien,
concrétiser vos
projets et pérenniser
votre réussite.



VOUS
ETES
**CHEF
D'ENTREPRISE**

NOUS VOUS AIDONS À
FAIRE POUSSER VOS
IDÉES



PRÉPARER



CONSTRUIRE



PÉRENNISER

CERFRANCE 1er réseau associatif de
CONSEIL - EXPERTISE COMPTABLE



CERFRANCE Savoie

191 route d'Apremont
73190 Saint BALDOUPH

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

**CER
FRANCE**

Savoie
Mettre la main sur les idées

www.cerfrance.fr

Antoine Boulay, directeur des relations institutionnelles et des médias de la direction générale de Bpifrance, revient sur la situation économique des très petites entreprises (TPE) françaises et sur les dispositifs privilégiés par Bpifrance pour accompagner leur développement.



© DR

“ Les très petites entreprises sont le premier maillon du renouvellement du tissu productif ”

Antoine Boulay,
Bpifrance

Comment percevez-vous la situation des TPE-PME actuellement ?

Leur situation est similaire à celle du reste de l'économie française. Les indicateurs de conjoncture semblent confirmer la sortie de récession actée au 2^e trimestre avec un rebond de +0,5 % du PIB. Mais l'embellie ne s'est pas encore manifestée dans les dépenses d'investissement ni dans le rythme de défaillances, toujours élevé. Assises sur une situation financière globalement solide, mais qui s'est dégradée après 5 années difficiles, les entreprises restent attentistes, ce qui se manifeste par des encours de crédit qui ne progressent pratiquement plus. Les conditions de l'offre sont pourtant toujours favorables, en termes de taux moyens pratiqués et de taux d'obtention des crédits, et devraient accompagner un rebond de l'investissement prévu en fin d'année par l'Insee.

Quels outils de financement Bpifrance privilégie-t-il ?

Toute la gamme d'outils de financement – crédit, garantie, aide à l'innovation et intervention en fonds propres – est à la disposition des TPE. Les montants en cause et les phases de développement financées font toutefois plus fréquemment appel à la garantie, en accompagnement des réseaux bancaires. La part des TPE est très majoritaire dans les demandes de financement de la création avec 98 % des concours accordés (soit près de 40 000 TPE). Les projets de développement et de transmission concernent, aux deux tiers, des TPE. Enfin, un tiers des porteurs de projets d'innovation financés par Bpifrance relève de cette catégorie.

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS AUX ARTISANS QUI PEINENT À TROUVER DES FINANCEMENTS ?

Qu'il s'agisse de financer leur création ou leur développement (renouvellement du matériel, investissements...), les TPE de l'artisanat sont invitées à contacter directement leur banque. Celle-ci intervient de manière déléguée pour le compte de Bpifrance, en garantie des prêts qu'elle accorde ou en cofinancement, en dessous de certains seuils (en général 100 000 €).

Les prêts sont accessibles à tous les secteurs ou spécifiques à une activité donnée, comme c'est le cas pour le Prêt à la modernisation de la restauration ou le Prêt pour la création d'entreprise (PCE). Ainsi, le PCE permet de financer les dépenses immatérielles de la création ou de la reprise à hauteur de 7 000 €, en complément d'un prêt bancaire équivalent. Il intéresse principalement les secteurs de la construction (23 %) et du commerce de détail (18 %). Par ailleurs, de nouveaux concours de trésorerie ont été mis en place en 2013, comme le préfinancement du Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), qui peut être demandé très simplement en ligne (www.cice.bpifrance.fr), ou la garantie pour le renforcement de la trésorerie. Enfin, il ne faut pas hésiter à saisir la médiation du crédit quand la situation l'impose.

Pourquoi souhaitez-vous investir dans le financement participatif ? Est-ce une piste intéressante pour les petites entreprises selon vous ?

S'il n'y a pas à ce jour d'intervention directe en financement participatif ou *crowdfunding*, Bpifrance a contribué activement à sa promotion en lançant le portail www.tousnosprojets.fr le 30 septembre dernier. Ce site fédère les acteurs français de la finance participative et offre un point d'entrée unique aux particuliers qui souhaitent financer des projets. Bpifrance ne sélectionne pas les projets, mais les opérateurs qui souhaitent être présents sur le site. Plusieurs acteurs reconnus de la finance participative sont d'ores et déjà présents sur le site avec plus de 1 000 projets à financer. Avec cet accompagnement spécifique, Bpifrance facilite le financement des TPE, premier maillon du renouvellement du tissu productif.

+ Info Bpifrance propose aux entreprises un continuum de financement à chaque étape clé de leur développement,

une offre adaptée aux spécificités régionales (42 implantations, 90 % des décisions prises en région), ainsi que des services d'accompagnement et de soutien renforcé à l'innovation et à l'export (avec Ubifrance et Coface). En 2012, Bpifrance Financement (alors OSEO) est intervenu auprès de 84 000 entreprises pour un total de 15 Md€. 80 % des bénéficiaires sont des TPE.

www.bpifrance.fr



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
--	--	---	---	--	---

JE FINANCE UTILE POUR MA RÉGION



1,6 MILLIARD D'EUROS
INVESTI SUR 1 AN*



“

Donner du sens à mon argent, c'est le rendre utile pour ma région, ses habitants, son économie, ses entreprises tout en protégeant nos biens... qu'il serve à aménager nos montagnes, à dynamiser nos campagnes, à moderniser nos villes, à favoriser toutes les innovations et sauvegarder l'emploi.

Donner du sens à mon argent, c'est ce que je réalise chaque jour en étant client de la Banque Populaire des Alpes. ”



Découvrez les actions d'une Banque Utile
qui fait bouger sa région sur
osez-alpes.tv



LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR

BANQUE & ASSURANCE
www.alpes.banquepopulaire.fr