

LE MONDE
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Savoie**



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat



PRÉSENTENT

**SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT
14 AU 21 MARS 2014**



**La CMA de la Savoie
se mobilise P. 4**

NOUS AVONS TOUS
UNE BONNE RAISON DE
CHOISIR L'ARTISANAT



**LA CMA ET
SES PARTENAIRES
P.12**



**LA CITÉ
DU GOÛT
ET DES
SAVEURS**

**CITÉ DU GOÛT
ET DES SAVEURS
P. 37**

FORMATION 2014 P. 6



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Savoie



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 2t8 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



DES SAVOIE

Le bon sens a de l'avenir

Professionnels

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

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

Rendez-vous dans l'une de nos agences.

ca-des-savoie.fr

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

Les contrats d'assurance multirisques professionnelle et complémentaire santé sont assurés par PACIFICA, compagnie d'assurance dommages, filiale de Crédit Agricole Assurances S.A. au capital entièrement libéré de 249 194 475 €, entreprise régie par le Code des assurances. Siège social : 8/10 Boulevard de Vaugirard - 75724 Paris Cedex 15. 352 358 865 RCS Paris. Les événements garantis et les conditions figurent au contrat.

La Télésurveillance est proposée par C.T. CAM - Centre de Télésurveillance du Crédit Agricole Mutuel - filiale sécurité de Caisses régionales du Crédit Agricole. Entreprise agréée par l'assemblée plénière des sociétés d'assurance dommage au plus haut niveau - Zone Artisanale Saint Eloi - 85000 Moulleron le Captif - SA au capital de 391 040 € - 320 421 159 RCS La Roche sur Yon. Les événements garantis et les conditions figurent au contrat.

Offres réservées aux professionnels. Document non contractuel. Mars 2014. Conception : cammara design - Crédits photos : © Phovoir

P ANORAMA



Jacques Berruet a ouvert cette Semaine nationale de l'artisanat (SNA) par une conférence de presse de présentation des événements organisés en Savoie. P.4

■ ÉVÉNEMENT

4 **SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT** en Savoie

■ ACTUALITÉS

- 6 **OFFRE DE FORMATION 2014** vous former, c'est assurer la croissance de votre entreprise
- 9 **ENTREPRISE GIMECA** l'apprentissage, un atout essentiel pour l'entreprise
- 10 **GUIDE « ARTISANS, BIEN PRÉPARER VOTRE RETRAITE »** un outil d'aide à la décision
- 11 **UN GUIDE** pour éviter le travail dissimulé

S STRATÉGIES



Le stationnement dans le cœur de ville de Chambéry n'est pas toujours aisé pour les artisans. Il existe pourtant des possibilités qui ne demandent qu'un peu d'anticipation. P.16

■ ÉCLAIRAGE

12 **CONFIANCE RENOUVELÉE ENTRE LA CMA** de la Savoie et ses partenaires

■ STYLE DE VIE

14 **CES ARTISANS** solidaires

■ ÉCLAIRAGE

16 **LE STATIONNEMENT POUR LES ARTISANS** sur la commune de Chambéry

17 **STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT** misez sur l'apprentissage

20 **LES JEUNES ET L'ENTREPRISE** la génération Y, un atout pour l'artisanat

22 **RECRUTER** le bon apprenti

■ CAS D'ENTREPRISE

24 **RIGAUD & FILLES** la boucherie du futur

■ RÉUSSITE

26 **LA STRATÉGIE « MABI »** l'innovation, ADN de l'entreprise

D DOSSIER

FAIRE RIMER ACCESSIBILITÉ AVEC OPPORTUNITÉS

La prise en compte de la loi qui prévoit « l'accès à tout pour tous », est source d'opportunités indéniables pour les entreprises artisanales qui reçoivent du public, ainsi que pour les artisans du bâtiment. P. 29



P PRATIQUE

Depuis le 1^{er} janvier, la Cité du Goût et des Saveurs a vu le jour en Savoie! P.36



■ PRATIQUE

33 **NOUVEAU : OUTIL E-LEARNING** statut du conjoint : pour quel statut opter ?

■ JURI-PRATIQUE

34 **LOI DE FINANCES** apprentissage : le crédit d'impôt moins avantageux

35 **CHARGES SOCIALES** cotisations en hausse pour les artisans

35 **LE CICE** en pratique

■ PRATIQUE

36 **ACCESSIBILITÉ DES COMMERCES** évolutions et délais de mise en œuvre

37 **LA DÉCLARATION D'INSAISSISSABILITÉ** nouveautés

■ MÉTÉO

39 **BRÈVES** et tableau de bord

■ FORUM SAVOIE

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

R REGARDS

■ PRESTIGE

42 **BV SPORT** fabrication et vente de chaussettes de contention : booster de champions

■ INITIATIVES

44 **CONCOURS CRÉATRICES D'AVENIR** trois lauréates portées par les CMA

■ OPINION

46 **OLIVIER TORRES** président fondateur d'Amarok, l'Observatoire de la santé des dirigeants de PME commerçants et artisans



É DITO

Jacques Berruet
Président de la CMA
de la Savoie

L'édiction 2014 de la Semaine nationale de l'artisanat sur le thème « Nous avons tous une bonne raison de choisir l'artisanat » visait à faire connaître au plus grand nombre, les 250 métiers du secteur de l'artisanat dans leur modernité.

Les métiers de l'artisanat ont évolué au rythme des innovations et des nouvelles technologies et offrent aux jeunes de nouvelles portes d'entrée vers ce qui les passionne.

À l'occasion de la SNA, nous avons convié les consommateurs à privilégier la qualité, la traçabilité, le savoir-faire et la proximité.

Nous, élus de la CMA, encourageons un modèle d'entreprise fondée sur le savoir-faire et le savoir être, proche des hommes, au cœur des territoires. Dans un contexte morose, les valeurs profondes et authentiques de l'artisanat sont appréciées et reconnues par le grand public. L'artisanat demeure la « Première Entreprise de France ».

Les artisans sont des acteurs de la vie quotidienne des Français. Générateurs d'emplois, leurs entreprises sont difficilement délocalisables.

Voilà les atouts précieux de l'artisanat ! La liberté d'entreprendre et la recherche de l'accomplissement personnel motivent les créateurs et repreneurs d'entreprise artisanale. La chambre de métiers et de l'artisanat de la Savoie développe son offre de services pour les accompagner dans toutes les étapes de la vie de leur entreprise.

Quand vous pensez artisanat, pensez CMA !

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



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

Le Monde des artisans n°99 - Mars-avril 2014 - Édition de la Savoie - Président du comité de rédaction des pages locales : Jacques Berruet - Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de Savoie - Éditeur délégué : Stéphane Schmitt - Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro : Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénelon, Guillaume Geneste, Mélanie Kochert, 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 Jonquières (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr - Publicités départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com - Photographies : Laurent Theeten, responsable image, © photos pages locales : cma 73 sauf mention contraire - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an, France : 6 euros. Tarif au numéro : 1 euro. À l'étranger : nous consulter - Conception éditoriale et graphique : **TEMA** presse, Tél. 03 87 69 18 01 - Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication : François Grandidier - N° commission paritaire : 0316 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : mars 2014 - Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Epinal.



10-31-1260

Événement

Savoie

SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT 2014

La CMA de la Savoie se mobilise



Céline Pernet, Cécile Bodennec-Podeur, Jacques Berruet, Dominique Ginet et Béatrice Benoit.

Jacques Berruet, président de la CMA de la Savoie a ouvert cette Semaine Nationale de l'Artisanat (SNA) par une conférence de presse de présentation des événements organisés en Savoie. Cette conférence

de presse de lancement de la SNA en Savoie a été illustrée par l'intervention de la Direction Départementale des Finances Publiques de la Savoie, représentée par Dominique Ginet, directeur et Béatrice Benoit, directrice

adjointe sur les principales mesures de la Loi de Finances 2014 concernant les artisans.

Cécile Bodennec-Podeur, directrice du Pôle Emploi Chambéry-Joppet a présenté ensuite le contrat de génération.

■ Contrat de génération : transmettez votre entreprise

Un employeur de 57 ans et plus peut anticiper la transmission de son entreprise en :

- 1) recrutant un jeune de moins de 26 ans en CDI (jusqu'à 30 ans s'il est reconnu travailleur handicapé), pour le former et lui transmettre les compétences nécessaires à l'activité,
- 2) déposant la demande d'aide à Pôle Emploi grâce au formulaire présent sur : www.contrat-generation.gov.fr

Une aide financière de l'État lui est alors accordée : 4 000 € par an pendant 3 ans. En Savoie, 133 contrats ont été signés depuis 2013.



Conférence sur l'accessibilité avec la présentation de « Handibat » par la Capeb Savoie et du Pack Accessibilité par la Banque Populaire des Alpes.



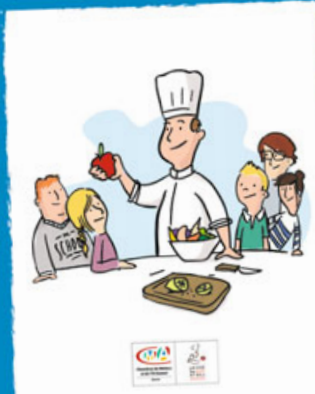
De gauche à droite : François Servant, directeur de la BPA à Chambéry, Jacques Berruet, président de la CMA, Yves Gunzburger, Capeb Savoie et Céline Pernet, secrétaire générale de la CMA.

Conférence sur les marchés publics par le Cabinet VariaNte .



Nathalie Tondeux, du Cabinet VariaNte, Dominique Guiseppin, élu CMA et Céline Pernet, secrétaire générale de la CMA.

Interventions sur la nutrition santé et le goût pour les scolaires



Ateliers du goût avec l'accueil de deux classes de primaire. Interventions de Leslie Fort, chargée de mission à la CMA et de Françoise Guoin, nutritionniste à Radiance Groupe Humanis.



1. Françoise Guoin, Radiance Groupe Humanis et la classe de CE2/CM1 de l'École St-Joseph à Chambéry.
2. Apprentissage du goût
3. Découverte de la saisonnalité.
4. Sucré salé par Leslie Fort.

Conférence sur la sensibilisation aux outils numériques avec l'Agence de communication « Nouvel Œil » et sur le lancement du SMART TPE, une nouvelle solution de paiement par le Crédit Agricole des Savoie



François Le Druillennec, élu CMA, Céline Pernet, secrétaire générale de la CMA, Alain Fauqué, Crédit Agricole des Savoie, Luc Lafon, Crédit Agricole RA.

Conférence de presse de lancement du concours Artinov 2014 chez Kapteos, lauréat 2013.



Jacques Berruet et une partie de l'équipe de KAPTEOS.

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 €
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 €
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 €
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 €
Stage auto-entrepreneur	1 jour	1 fois par mois		40 €
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 10 juin, 8, 9, 10 et 17 juillet	1 ^{er} , 13, 14, 15 et 16 octobre	130 €	1 250 €
Améliorer sa visibilité sur Internet	2 jours	10 et 11 mars 5 et 6 mai	13 et 14 octobre	52 €	500 €
Optimiser sa présence sur Internet : créer son blog d'entreprise	2 jours	26 mai et 2 juin	29 et 30 septembre	52 €	500 €
Développer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux : créer sa page Facebook	2 jours	8 et 14 avril 1 ^{er} et 16 juillet	15 et 16 septembre	52 €	500 €
Objectifs et enjeux des réseaux sociaux professionnels : utiliser Viadéo et LinkedIn	2 jours	1 ^{er} et 15 juillet	12 et 13 novembre	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 (Travailleur Non Salarié) * : artisan non salarié ou conjoint déclaré non salarié ou auto-entrepreneur inscrit au RM ou auxiliaire familial

2) Autre public * : salarié ou autre public

Source : Service Communication 25 septembre 2013

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 / 19 et 20 juin	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 : revoir les conditions générales de vente	3 jours	7, 14 et 28 février	17, 24 et 31 octobre	78 €	750 €
Transmettre son entreprise artisanale	1 jour	Nous contacter	Nous contacter	26 €	250 €

COMMERCIALISATION					
Intitulé de la formation	DURÉE	DATES 1 ^{er} semestre 2014	DATES 2 ^e semestre 2014	Prix T.N.S. *	Prix salarié/ autre public *
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 €
Négocier face au client	2 jours	25 et 26 mars / 12 et 13 juin	4 et 5 septembre / 11 et 12 décembre	52 €	500 €
Augmenter son chiffre d'affaires et gagner de nouveaux clients	1 jour	20 février, 12 juin	25 septembre, 27 novembre	26 €	250 €
Développer et optimiser ses campagnes newsletter	2 jours	1 ^{er} et 7 juillet	19 et 20 novembre	52 €	500 €
Remporter marchés publics et appels d'offres	2 jours	Albertville : 15 et 22 avril	20 et 27 octobre	52 €	500 €
Réussir son développement à l'international	2 jours	Nous contacter	Nous contacter	52 €	500 €
Exporter en Suisse	2 jours	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	

JURIDIQUE ET RÉGLEMENTATION					
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 €
Construire son document unique	2 jours (3h30) et 1 jour (2h)	10, 17 et 24 février / 2, 16 et 23 juin	8, 15 et 22 septembre / 17, 24 novembre et 1 ^{er} décembre	33 €	321 €
Appliquer la réglementation de l'hygiène 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 €
Les baux commerciaux	1 jour	Nous contacter		26 €	250 €
Accessibilité	1 jour	Nous contacter		26 €	250 €
PACK : Document Unique et accessibilité : 1 diagnostic, 1 formation collective, 1 suivi individuel				Sur devis	

A ctualités

Savoie

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	

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 les conflits	2 jours	6 et 7 février / 8 et 9 avril	9 et 10 septembre / 7 et 8 octobre	52 €	500 €
S'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 €
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 €
Préparer sa retraite					

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
Allemand	Selon votre niveau et votre planning Nous contacter				Sur devis
Français (remise à niveau)	1 jour	Nous contacter		26 €	250 €
Russe	Selon votre niveau et votre planning Nous contacter				Sur devis
Chinois	Selon votre niveau et votre planning Nous contacter				Sur devis



GIMECA, ENTREPRISE DE MÉCANIQUE GÉNÉRALE

L'APPRENTISSAGE, UN ATOUT ESSENTIEL POUR L'ENTREPRISE

Yzabel et Gilles Bogey, lauréats du Concours Qualité Totale 2013, sont des défenseurs convaincus de l'apprentissage et ont déjà eu de nombreux apprentis. Aujourd'hui, Alexi Challe, apprenti en BTS Industrialisation des produits, partage leur quotidien.

Eux-mêmes issus de l'apprentissage, Yzabel et Gilles Bogey accompagnent les jeunes dans cette voie d'excellence. « *L'apprentissage devrait être davantage valorisé et soutenu par les institutions. Il demande beaucoup d'investissement et d'efforts pour jongler entre les cours et le milieu professionnel* », nous confient-ils.

« *Si tous les acteurs de la formation remplissent leur rôle, l'apprentissage prépare parfaitement à la vie professionnelle et permet de bien former nos futurs salariés. Nous souhaitons que cette formation s'inscrive dans la construction de l'individu dans le monde professionnel et motive l'ensemble des salariés impliqués dans la formation de l'apprenti.* »

Pour Alexi : « *l'apprentissage est une façon d'entrer dans le monde du travail en douceur et permet de tester nos aptitudes aux métiers. C'est aussi la possibilité d'apprendre en étant rémunéré, de trouver plus facilement un emploi par*



la suite et pourquoi pas d'être embauché par l'entreprise qui nous a pris en contrat d'apprentissage ».

CONTACT :

Yzabel et Gilles Bogey
GIMECA Usinage, ZA. Le Sauvage, 73 410 Mognard
Tél. : 04 79 63 59 11 – Fax : 04 79 88 02 93



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

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

Conseil de la Formation

ARTISANS, PENSEZ À VOUS FORMER

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

A

ctualités

■ SEPA

■ Sursis jusqu'au 1^{er} août 2014



© PHOTOK-FOTOIA

Alors que l'entrée en vigueur des virements et prélèvements au format SEPA (Single Euro Payments Area), prévue dans le cadre de l'espace unique de paiement en euros, reste fixée au 1^{er} février 2014, une période de transition supplémentaire de six mois a été prévue par la Commission européenne, compte tenu du retard pris par nombre d'entreprises et notamment de PME.

Fin décembre 2013, seuls 70 % des virements et 35 % des prélèvements effectués l'étaient conformément à ce nouveau standard. C'est donc à partir du 1^{er} août 2014 que les opérations SEPA remplaceront définitivement les transferts de fonds en euros au format national pour les paiements nationaux et transfrontaliers. Attention, à partir du 1^{er} août, les opérations de paiement non conformes à la norme SEPA seront rejetées par les banques ! N'attendez plus.

CONTACT :
www.sepafrance.fr

GUIDE « ARTISANS, BIEN PRÉPARER VOTRE RETRAITE »

UN OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION

Rien ne sert de courir, il faut partir à point. Partenaires depuis 2008, l'APCMA (Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat) et la MNRA, mutuelle des artisans et du commerce de proximité, viennent de réaliser ensemble la première édition du guide « Artisans, bien préparer votre retraite ». Didactique et complète, cette publication donne toutes les informations nécessaires à la bonne compréhension des enjeux de la retraite des indépendants et des solutions existantes. Il s'articule autour de trois grands chapitres. Intitulée « Quelle retraite pour les artisans ? », la première partie expose les droits et modes de calcul de la retraite de base et la retraite complémentaire obligatoire. La deuxième partie s'attache aux droits du conjoint d'artisan. Dans la troisième partie, les experts de la MNRA, première mutuelle de France sur le marché de la retraite Madelin (en chiffre d'affaires), abordent la question du choix d'un produit d'épargne retraite face à la multiplicité des offres et les questions à se poser. Diffusé via le réseau des CMA dans toute la France, ce guide est aussi téléchargeable en ligne. Il sera prochainement décliné en version numérique sous forme de mini-site pour une mise à jour régulière et plus d'interactivité.



© goodluz

Tout chef d'entreprise artisanale a intérêt à anticiper les conditions matérielles de sa cessation d'activité.



CONTACT :
Téléchargez le guide retraite des artisans et indépendants sur www.artisanat.fr

Transmission d'entreprise : **anticipez**

Chaque année, 60 000 TPE sont à transmettre ou à reprendre. La moitié en raison du départ en retraite de leur dirigeant. En partant de ce constat, Sylvia Pinel, ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme vient de lancer un kit « Transmission d'entreprise », comme elle s'y était engagée dans le



Pacte pour l'artisanat. Ce kit comporte un dépliant d'information diffusé annuellement, en décembre à tous les chefs d'entreprises commerciales et artisanales de 57 ans et plus, par le RSI (Régime social des indépendants). Il est complété par un site Internet (www.transmettre-mon-entreprise.gouv.fr), portail unique vers des informations clefs de la transmission : aide au diagnostic, choix du cadre juridique et fiscal, financement, contacts

des organismes partenaires... Il rassemble aussi des outils pratiques et des informations sur le contrat de génération-transmission, qui permet à un chef d'entreprise de plus de 57 ans de recruter un jeune de moins de 26 ans pour lui transmettre son entreprise et de bénéficier d'une aide annuelle de 4 000 € pendant trois ans.

CONTACT :
www.transmettre-mon-entreprise.gouv.fr

UN GUIDE POUR ÉVITER LE TRAVAIL DISSIMULÉ

Priorité gouvernementale, la lutte contre le travail illégal s'est traduite par une intensification des contrôles menés par les services de l'État et les organismes de protection sociale. Disponible en ligne, le guide de l'Urssaf « L'entreprise face au travail dissimulé » répond aux principales questions sur le travail dissimulé – une composante du travail illégal – afin de sensibiliser les employeurs, les travailleurs indépendants et, plus largement, toute personne souhaitant créer son entreprise. Ce guide développe la dissimulation d'activité économique (immatriculation à un registre professionnel, déclarations sociales), la dissimulation d'emploi salarié (formalités DPAE, remise du bulletin de paie, transmission des déclarations périodiques), le recours à la sous-traitance et les sanctions du travail dissimulé – lequel peut être partiel ou total.



CONTACT :
www.urssaf.fr

■ Export

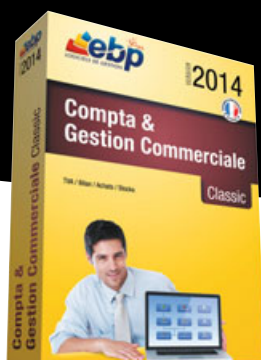
■ France International



Afin de clarifier l'offre de services et de donner aux entreprises les moyens de conquérir les marchés étrangers, le Comité interministériel de modernisation de l'action publique (Cimap) du 18 juillet 2013 a décidé le regroupement des acteurs de l'export sous la bannière « France International » et la mise en ligne d'un portail recensant l'offre française de soutien à l'internationalisation des entreprises. Celui-ci propose un parcours de l'export, un premier catalogue des offres des partenaires de l'export, un annuaire des contacts régionaux et internationaux et un agenda des principaux événements liés à l'internationalisation des entreprises. Il sera complété en mai 2014 par un annuaire de l'export interactif, un réseau social des exportateurs et une plate-forme de mise en relation entre PME et sociétés de négoce international.

CONTACT :
www.france-international.fr

EBP, L'OUTIL DE GESTION DE VOS AMBITIONS



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

Pour la gestion complète de la chaîne commerciale (ventes, achats, stocks...) et la tenue d'une comptabilité générale (déclaration de TVA, Bilan, Compte de Résultat...). Pour le travail collaboratif : échange des données en toute sécurité avec l'Expert-Comptable.

Pour une parfaite maîtrise de votre croissance, choisissez EBP.

01 34 94 83 01
www.ebp.com

ebp
LOGICIELS DE GESTION

Credits www.agnor-moedamplo.com - Toutes les marques et produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Société anonyme au capital d'un million d'euros - RCS Versailles B 53065847 - Document non contractuel - Février 2014

Confiance renouvelée entre la CMA de la Savoie et ses partenaires

Qu'ils soient historiques ou plus récents, les partenariats liés par la CMA de la Savoie sont révélateurs d'une confiance renouvelée et d'une volonté commune de poursuivre les actions menées en faveur du secteur de l'artisanat en Savoie.



Radiance Groupe Humanis et la CMA de la Savoie

En 2002, la Chambre de métiers de la Savoie, le Groupe Lien Familial Mutuelle Action devenue le groupe « Radiance Groupe Humanis » convenaient d'une coopération entre leur structure respective qui devait s'inscrire dans le long terme. Récemment, la CMA et Radiance Groupe Humanis ont renouvelé leur engagement et partenariat. L'objectif commun est d'apporter aux entreprises artisanales de la Savoie, une meilleure connaissance des produits et services proposés par le groupe Radiance Groupe Humanis et que ce dernier apprécie le mieux possible les besoins des chefs d'entreprise du secteur de l'artisanat.



Le bon sens a de l'avenir.

Le Crédit Agricole des Savoie (CADS) et la CMA de la Savoie

Partenaires historiques, le CADS et la CMA de la Savoie confirment leur volonté d'apporter un meilleur service à leurs adhérents ou clients en associant leurs compétences et de développer, ensemble, des actions communes. Le Crédit Agricole des Savoie est le partenaire exclusif de la CMA, notamment sur l'innovation avec le Concours Artinov, destiné à récompenser l'innovation au sein des entreprises artisanales savoyardes. Il est présent aux côtés de la CMA sur de nombreux événements dont le Concours Artinov et la toute nouvelle action de la CMA : la Cité du Goût et des Saveurs.



Jacques Berruet et Olivier Mazioux.



MAAF Assurances et la CMA de la Savoie

En Savoie, le partenariat qui lie les deux entités a pour objet de définir les conditions de mise en œuvre par MAAF Assurances et la CMA d'actions communes ayant pour objectifs le développement, la promotion et la valorisation des entreprises artisanales. MAAF Assurances est associée à la Semaine Nationale de l'Artisanat, la Semaine Nationale de la Création Reprise, le Printemps de l'Apprentissage, le Concours Qualité Totale, Bravo les Artisans, le Concours Artinov, la remise des diplômes ADEA et BTM Pâtissier...



La Banque Populaire des Alpes, la Socama et la CMA de la Savoie

Ce partenariat historique exprime la volonté commune des trois parties de mieux se connaître et d'apporter un meilleur service à leurs ressortissants ou clients en associant leurs compétences. Grâce à cet accord qui doit s'inscrire sur le long terme, les parties ambitionnent que les entreprises artisanales de la Savoie auront une meilleure connaissance des produits financiers et des services proposés par la BPA et que cette dernière appréciera mieux leur besoin. La BPA accompagne financièrement la CMA en ce qui concerne les créateurs et repreneurs d'entreprises et sur notamment, la Semaine Nationale de l'Artisanat, la Semaine Nationale de la Création Reprise, le Rendez-vous de l'Apprentissage, Bravo les Artisans, le Concours Qualité Totale. La Socama, elle, accompagne financièrement la CMA en ce qui concerne les créateurs et repreneurs d'entreprises et le Concours Qualité Totale.

Ferjeux Jager, François Servant et Jacques Berruet.



Ce partenariat historique exprime la volonté commune des trois parties de mieux se connaître et d'apporter un meilleur service à leurs ressortissants ou clients en associant leurs compétences. Grâce à cet accord qui doit s'inscrire sur le long terme, les parties ambitionnent que les entreprises artisanales de la Savoie auront une meilleure connaissance des produits financiers et des services proposés par la BPA et que cette dernière appréciera mieux leur besoin. La BPA accompagne financièrement la CMA en ce qui concerne les créateurs et repreneurs d'entreprises et sur notamment, la Semaine Nationale de l'Artisanat, la Semaine Nationale de la Création Reprise, le Rendez-vous de l'Apprentissage, Bravo les Artisans, le Concours Qualité Totale. La Socama, elle, accompagne financièrement la CMA en ce qui concerne les créateurs et repreneurs d'entreprises et le Concours Qualité Totale.

Savoie Jean-André Porteneuve et Jacques Berruet.



La SIAGI et la CMA de la Savoie signent un protocole

Pour soutenir l'accès au crédit des artisans et des futurs artisans, la Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissement (SIAGI) et la CMA de la Savoie ont signé un protocole de collaboration concernant le lancement du pack « Prêt à financer », dispositif de prégarantie de crédit. Les objectifs sont de rendre possible, après validation économique du projet

par la CMA et validation financière de la SIAGI, la délivrance d'une prégarantie de crédit, en amont de la décision de la banque. Les projets concernés sont la création, reprise et développement d'entreprises artisanales. Les programmes finançables sont tous les financements d'actifs sur une période allant de 3 à 15 ans.

« *Tout ce qui n'est pas donné est perdu...* », aimait à répéter Mère Térésa. Cette parole trouve des échos parmi les artisans, qui savent emprunter des chemins de générosité variés... Donnant ce qu'ils font, de l'argent, ou bien tout simplement du temps. Et recevant beaucoup en échange.

Ces artisans solidaires

Ils ont un savoir-faire qui leur attire une clientèle fidèle. Ils ont aussi une éthique de métier qui leur fait gérer au mieux leur production puisque tout ce qui n'est pas vendu, ni transformé, est une perte économique nette. « *J'ai été sollicité par des associations mais je ne peux leur assurer que j'aurais du pain tous les soirs* », témoigne Olivier Santenot, boulanger (À la Flûte Gana, Paris). Le don alimentaire n'est ainsi pas très répandu dans les métiers artisanaux de bouche ; « *un système logistique adapté fait défaut* », mentionnait un rapport du gouvernement (2011), qui essaie aujourd'hui de changer la donne*. Les artisans se débrouillent donc selon leur inspiration. Quand il en a, Olivier apporte son pain non vendu du soir aux Petites sœurs des pauvres. « *En plus, elles sont clientes d'un boulanger en face !* », s'amuse-t-il...

■ Baguette « suspendue »

Noël Capron, boulanger à Bordeaux (À la recherche du pain perdu) a quant à lui trouvé une idée originale : « *Le client achète une baguette pour lui et une pour quelqu'un d'autre* ». Noël matérialise le nombre de baguettes offertes sur un tableau. Les nécessiteux le consultent et emportent une baguette, s'il y en a une « *en attente* ». « *Je barre le trait dès qu'une baguette est retirée pour que les clients voient ce qui est donné et ce qui est pris* ». Un cercle vertueux. « *J'ai un SDF qui vient se servir et, dès qu'il a trois sous, met de l'argent pour une baguette* », précise l'ingénieur entrepreneur, qui s'est inspiré d'une initiative italienne (le café « suspendu »). Une action locale, directe, et qui tisse le lien via un aliment symbolique, nutri-



Alain Masseron, dinandier d'art, a fabriqué une charrue à Madagascar avec ses compagnons malgaches.

tif et sain. Plus de 220 baguettes ont été données depuis novembre 2013. L'artisan compte bien continuer ; c'est tous les jours Noël à Bordeaux...

Le capital sympathie des artisans en fait de bons « vecteurs » d'appels au don. « *Le réseau et la proximité des boulangers sont d'une très grande aide pour la Fondation* », souligne Bernadette Chirac, présidente de la Fondation Hôpitaux de Paris-Hôpitaux de France, qui organise l'opération Pièces jaunes (40 500 tirelires distribuées dans les boulangeries en 2014).

■ Qualités humaines

Par le biais de leurs corporations, nombreux sont les artisans invités à collecter de l'argent. Les bouchers charcutiers traiteurs, unis par une charte de qualité sous la bannière des Compagnons du Goût, participent chaque fin d'année à l'opération « Délices & Partage ». « *Ils ont versé 8 000 € en 2013* »,

explique Delphine Deloys-Dugour, chef de projet Compagnons du Goût. L'opération est visible dans la boutique (menu avec un macaron, etc.) ; « *c'est d'autant plus parlant d'avoir un partenariat avec Action contre la faim que c'est un métier de bouche et que la période est propice à la générosité ; notre chiffre d'affaires double en décembre* », évoque Maud Soulard, bouchère à Langon (Gironde). « *Nous sommes des artisans, pas de simples revendeurs : cela implique qualité de produit et de service* ». Des qualités humaines, en somme. Un point sur lequel André Alogna, artisan taxi à Verdun, est intarissable : « *Je suis très proche de mes clients, le taxi est un milieu intime, sécurisé ; on se fait confiance, on parle... Je suis très sensible à leur éventuelle souffrance* ». Il a de son côté organisé la première Virade de l'espoir de Verdun fin septembre et a récolté 20 000 €, reversés à la lutte contre la mucoviscidose. Soit « *beaucoup de temps passé au détriment de*

À LA RETRAITE, ET ENGAGÉ !



Yves Daubies est retraité et bénévole au sein de l'association Égée, qui regroupe des seniors qui aident les créateurs repreneurs ou les chefs d'entreprise. Et quelle riche expérience a cet artisan qui a exercé quarante ans et s'est engagé syndicalement quatorze ans ! Celui qui fut podologue-orthésiste (métier artisanal jusqu'en 2005) et ex-président fondateur de l'Union

des podologue-orthésistes de France a commencé seul, et terminé sa carrière avec quatorze salariés. Il assiste ainsi, par exemple,

une jeune coiffeuse qui vient d'ouvrir son salon. « Je l'ai conseillée sur l'utilité de faire un tableau de bord ; je l'aide à préparer ses échanges avec son expert-comptable ; je lui ai conçu un programme de fidélité pour ses clients sans passer par l'impression de cartes... ». Ô combien aurait-il gagné lui-même, avoue-t-il, à bénéficier jadis de l'aide qu'il apporte aujourd'hui ! « Il faut s'impliquer si on veut que l'artisanat reste la Première entreprise de France, rejoignez-nous ! ». L'association aimerait en effet compter plus d'anciens artisans dans ses rangs.

CONTACT :

www.egee.asso.fr



En haut : Mission en Argentine de Jean-Pierre Bresson, montage d'un générateur photovoltaïque sur portique. **Ci-dessus, de gauche à droite :** Noël Capron, boulanger à Bordeaux, « une baguette pour deux ». Sébastien Soulard, boucher Compagnon du Goût à Langon. André Alogna, organisateur des premières Virades de l'espoir de Verdun.

mon activité, de mes loisirs », confie-t-il. Le temps... Une autre façon de penser aux autres.

■ Artisans sans frontières

Alain Masseron, dinandier d'art en Gironde, part transmettre son savoir-faire un à deux mois par an via le réseau « Artisans sans frontières » de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat. « Ma formation au travail sur métal me permet de réaliser des charrues », précise-t-il. Car c'est

pour cela qu'il est parti fin 2013 à Madagascar, gamme de fabrication** d'une charrue française des années 60 en main. « Il fallait fabriquer des charrues pour labourer dans les rizières peu profondes. Les Malgaches travaillent avec des zébus et en France, à l'époque, on travaillait avec des chevaux ; il suffisait de trouver le bon modèle pour les aider. » Là-bas, il leur a montré comment utiliser meuleuses, perceuses... préalablement réceptionnées. Pour partir, c'est simple : « il suffit de prendre la décision ». Alain, qui travaille seul,

sur commande, s'organise et prévient ses clients. Il repartira en 2014 pour suivre cette mission montée sur 3 ans. « Dès que j'ai pu déléguer un peu, j'ai eu envie de me rendre utile », se rappelle Jean-Pierre Bresson, électricien de formation, et ex-patron de Jura Énergie Solaire à Poligny (Jura), entreprise spécialisée dans le thermique et le photovoltaïque. Depuis les années 2000, déléguant à ses salariés, il s'est ainsi arrangé pour faire une dizaine de missions, notamment via l'ONG Électriciens sans frontières. Le solaire permet l'autonomie énergétique de coins perdus. Au Niger, il a par exemple installé une pompe solaire sur un radeau, dans un lac, afin d'irriguer des jardins nourrissant des familles en aval. Il a aussi électrifié des cases de santé ; « avec 4 à 5 m² de capteurs, on installe de quoi faire fonctionner des points lumineux, des prises, des ventilateurs, un réfrigérateur pour les vaccins... ». Son intérêt pour l'autre avait commencé avant, en France : « on a formé une centaine de stagiaires »... et continue. Récent retraité, il intervient encore ponctuellement pour sa société et va sensibiliser des élèves au recyclage des lampes dans le cadre du Défi Récy-Lum dont Électriciens sans frontières est partenaire. À voir la sérénité de tous ces entrepreneurs, on comprend qu'à donner ils reçoivent aussi beaucoup.

Sophie de Courtivron

* Notamment via l'expérimentation, sur un an, du don alimentaire par les citoyens via la plate-forme numérique EQosphère. ** Document répertoriant étape par étape la fabrication d'une pièce.

CONTACTS :

www.vaincrelamuco.org

www.cosame.fr

www.electriciens-sans-frontieres.org

Le stationnement pour les artisans sur la commune de Chambéry

Le stationnement dans le cœur de ville de Chambéry n'est pas toujours aisé pour les artisans. Il existe pourtant des possibilités qui ne demandent qu'un peu d'anticipation.

Les solutions proposées sont ouvertes aux artisans immatriculés à la CMA.

Accès et stationnement en zone piétonne

■ **Les livraisons :** les véhicules de livraison peuvent accéder à la zone piétonne entre 6 h et 11 h. Le temps de stationnement doit correspondre à la durée d'un chargement ou d'un déchargement. La borne escamotable dispose d'un bouton livraison et délivre un ticket pour 20 minutes. En dehors de ces horaires, le stationnement est possible sur les arrêts « minute-livraisons » à proximité de la zone piétonne. Le stationnement est dans ce cas limité à 10 minutes.

■ **Les dépannages urgents :** seuls, les artisans intervenant en urgence peuvent disposer d'un badge d'accès 24 h/24 h délivré par la Mairie de Quartier du centre-ville (Place Grenette). Plusieurs badges peuvent être délivrés selon le nombre de véhicules concernés.

Sur présentation de ce badge, la Police Municipale leur remettra un autocollant « Dépannage urgent », à coller sur le pare-brise du véhicule.

CONTACT :

Mairie de Quartier centre-ville
Place Grenette au 04 79 60 20 40
Police Municipale – 19 rue Paul Bert
au 04 79 60 21 79

■ **Les chantiers :** La Police Municipale délivre contre un chèque de caution (d'un montant de 56 €) une autorisation de stationnement (à apposer derrière le pare-brise) et une



© Ville de Chambéry - Gilles Garoblin

carte d'accès pour que les artisans puissent déposer le matériel nécessaire à la mise en place d'un chantier.

CONTACT :

Police municipale – 19 rue Paul Bert
au 04 79 60 21 79

Stationnement en zone payante

■ Les chantiers

• Stationnement sans place réservée : le Parking du Château délivre une occupation spéciale de voirie d'une durée d'1 jour, 7 jours, 15 jours ou 1 mois pour les entreprises effectuant des chantiers en zone payante ou zone piétonne. Cette occupation permet de stationner uniquement en zone payante sur un emplacement de stationnement payant sans réservation de place.

• Stationnement avec place réservée : une demande est à faire au minimum 15 jours avant au Domaine

public qui prendra un arrêté municipal (que les artisans présentent à l'accueil du Parking du Château s'ils souhaitent une occupation spéciale voirie).

CONTACT :

Parking du Château au 04 79 96 31 00
parkings@mairie-chambery.fr
Domaine Public au 04 79 60 21 77
domaine.public@mairie-chambery.fr

■ Les dépannages urgents

Le PIAF est un horodateur individuel embarqué fonctionnant avec une carte prépayée décomptant le temps réel de stationnement. Les artisans effectuant des dépannages urgents bénéficient de tarifs préférentiels.

CONTACT :

Parking du Château au 04 79 96 31 00
parkings@mairie-chambery.fr

CONTACT :

Marine Berger, CMA Savoie au
04 79 69 94 20, m.berger@cma-savoie.fr



© goodluz / Fotolia

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Misez sur l'apprentissage

Alors que la rentrée de l'apprentissage est prévue pour septembre, c'est le moment de réfléchir au recrutement d'un futur apprenti si vous voulez avoir le temps de préciser vos objectifs et de trouver la perle rare. Si la formation d'un jeune nécessite un engagement et un investissement important, elle représente aussi une opportunité intéressante pour le chef d'entreprise. Que ce soit pour assurer la transmission du savoir-faire, former de futurs salariés qu'on peine à recruter, ou encore apporter du sang neuf à l'entreprise... Les raisons de recruter un apprenti sont nombreuses. Alors, lancez-vous !

La première fonction de l'apprentissage est d'assurer la transmission du savoir-faire. « C'est indispensable pour l'avenir des métiers de l'artisanat », affirme Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) des Bouches-du-Rhône. Ce que confirme Éric Versluys, artisan pâtissier à Granvilliers, qui a déjà formé 17 apprentis : « Si on ne forme pas de jeunes à notre métier, il risque

de disparaître. Nous n'avons pas le droit de ne pas donner notre savoir alors que d'autres nous l'ont transmis ». Pour Marine Delorme, développeur de l'apprentissage au CFA de Saint-Maur-des-Fossés (CMA du Val-de-Marne) depuis 11 ans, « l'apprentissage est une tradition pour les artisans. Ils se disent : j'ai été apprenti, donc je retransmets ». C'est effectivement l'état d'esprit d'Odette Costa da Roche, à la tête de Valentino coiffure à Noyon : « Je prends des apprentis car j'ai à cœur



Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13.

© Maurice Cohen

□□□ de les former. Il faut leur donner une chance d'apprendre un métier qu'on aime ». Selon elle, la position de maître d'apprentissage est valorisante, « quand on s'investit et que l'apprenti réussit ». C'est ce qu'a observé Marine Delorme. « L'obtention du diplôme pour l'apprenti, c'est une fierté pour l'artisan », souligne-t-elle. Julien Vilmont, boucher charcutier, est lui aussi investi dans la formation de ses apprentis : « Huit sont déjà passés par chez nous et j'ai formé l'un d'eux pour le concours Un des Meilleurs Apprentis de France, c'était très stimulant ».

Former de futurs collaborateurs compétents

Les apprentis sont également de futurs salariés potentiels, formés à vos méthodes de travail. Miser sur l'apprentissage peut donc s'avérer stratégique en matière de politique de recrutement. « L'apprentissage est une bonne solution pour faire face aux difficultés de recrutement, assure Marine Delorme. De nombreux artisans me sollicitent pour trouver des profils de jeunes en BP [brevet professionnel], plus autonomes et compétents. Mais, pour cela,

Assurer la transmission de son entreprise

Sylvain Fournier, artisan boucher

Sylvain Fournier est un ancien apprenti devenu repreneur et maître d'apprentissage. « Je suis entré à 15 ans à la boucherie Saint Lazare. En sept ans d'apprentissage, j'ai obtenu un CAP et un BEP Boucherie, un CAP et un BEP Charcuterie, une mention complémentaire et un Bac professionnel. Ensuite, j'ai été embauché en tant qu'ouvrier. Puis j'ai racheté l'entreprise il ya neuf ans. Je ne voulais pas rester ouvrier, je voulais m'installer. Quand mon patron a vendu, il m'en a parlé, tout simplement. Aujourd'hui, j'emploie en permanence un apprenti, parfois deux. Je suis convaincu qu'il faut former nos jeunes car ce sont eux qui reprendront nos entreprises. »

il faut déjà former des CAP ! », prévient-elle. « C'est important pour moi de transmettre mon savoir et surtout ma manière de travailler », explique Julie Bassou, artisan fleuriste à Miramas. « L'apprentissage est un moyen de former les ouvriers qualifiés que l'on ne parvient pas à trouver », renchérit Laurent Giordanengo de la CMA 13. Car l'artisanat manque de main-d'œuvre qualifiée, comme l'a notamment confirmé l'étude I+C pour l'UPA (Union professionnelle artisanale) publiée en juillet dernier*. 29 % des employeurs du secteur ne parviennent pas à recruter et l'étude précise que « de nombreuses branches professionnelles sont en sous-effectifs comme le montrent les emplois immédiatement disponibles et qui ne sont pas pourvus :

9 000 dans le bâtiment, 10 000 en boulangerie, 4 000 en boucherie, 50 000 en hôtellerie-restauration... »

Apporter du dynamisme à son entreprise

L'apprentissage, c'est aussi du sang neuf pour votre entreprise : « J'ai la chance d'avoir toujours de bons jeunes, c'est la gaieté, de la fraîcheur », se réjouit Éric Versluys. « Ce sont nos enfants du métier. Ce que vous leur donnez, ils vous le rendent ! Il y a une bonne ambiance, le travail est fait. En plus, ils s'intéressent à la vie de l'entreprise et s'inquiètent de l'activité. » Selon Marine Delorme, « certains artisans apprécient l'impact sur l'image de l'entreprise, notamment l'accueil

FORMER LES CARROSSIERS/PEINTRES AUTOMOBILE DE DEMAIN

Le groupe Caraxial mise clairement sur l'apprentissage : 70 % des apprentis formés sont embauchés par la suite. De la valorisation des salariés à la formation de collaborateurs compétents, en passant par l'enrichissement intergénérationnel, l'entreprise artisanale en a intégré tous les atouts. Un investissement payant selon Fabrice Gervasoni, l'un des trois gérants.

Spécialisé dans la réparation automobile, le groupe Caraxial compte six sites dans la Marne, chacun d'eux accueillant un apprenti, voire parfois même un pré-apprenti. « Nous voulons former des jeunes à notre méthodologie de travail afin qu'ils deviennent les carrossiers et peintres automobiles de demain », explique Fabrice Gervasoni, l'un des trois gérants de Caraxial. Pour cela, il implique ses « salariés expérimentés » afin de les valoriser. Mais son objectif principal est de « former une main-d'œuvre difficile à

trouver ». L'entreprise a ainsi embauché 70 % des apprentis qu'elle a recrutés. Pour s'assurer de la bonne intégration du jeune, le trio maître d'apprentissage/professeur de CFA/entourage familial lui semble indispensable : « L'apprenti a besoin de valeurs et de repères, chacun doit donc jouer son rôle pour qu'il bénéficie d'un encadrement sérieux ». À 38 ans, Fabrice Gervasoni a bien conscience de la nécessité d'équilibrer la pyramide des âges : « Mes deux associés sont d'une autre génération, ils travaillent dans l'entreprise



fondée par mon père depuis plus de 20 ans. Nos échanges sont très riches ». Alors que le métier de carrossier a beaucoup

évolué, avec l'introduction d'outils informatisés complexes, « il y a une complémentarité avec les anciennes générations, car les jeunes sont plus à l'aise avec l'informatique. Ceux qui souhaitent s'impliquer peuvent donc apporter leur pierre à l'édifice ». S'il reste convaincu des bienfaits de l'apprentissage, il comprend que certaines entreprises manquent de temps pour s'y consacrer : « La pression économique est très forte, le métier souffre et cela a un impact certain sur l'investissement possible auprès des jeunes ».



© contrastwerkstatt / Fotolia

aider les artisans à gérer leur rôle auprès de leur apprenti, les CMA proposent des formations de maître d'apprentissage. « *En deux jours, nous abordons les questions essentielles concernant la relation entre le maître d'apprentissage et l'apprenti et nous restons présents pour les accompagner en cas de difficulté* », rassure Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13.

Barbara Colas

* Enquête réalisée à la demande de l'UPA par l'Institut I+C dans la première quinzaine du mois de juillet 2013 auprès d'un échantillon représentatif de 4 700 entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité.

plus dynamique ». L'apport positif de l'apprentissage dépend aussi de l'investissement et de l'état d'esprit de l'artisan : « *Des liens se tissent et on parle de tout et de rien. Je leur fais confiance petit à petit, je les fais travailler à mes côtés* », explique la fleuriste Julie Bassou. Odette Costa

da Roche ajoute qu'elle refuse de « *faire comme certains collègues qui ne valorisent pas les apprentis et s'en occupent peu* ». Éric Versluys confirme que « *l'apprentissage, c'est beaucoup de patience et de pédagogie. On a besoin des apprentis et réciproquement* ». Pour

CONTACT :

Vous hésitez, vous n'avez pas les idées claires sur l'apprentissage, ses aspects juridiques, humains, vous avez des doutes sur vos capacités à encadrer un jeune ? Prenez contact avec votre CMA où des conseillers sauront vous informer et vous aiguiller, dans l'intérêt de votre entreprise.
www.artisanat.fr / Tél. 0825 36 36 36



HALTE AUX IDÉES REÇUES !

De nombreuses idées reçues ont encore cours sur l'apprentissage et la relation entre apprentis et maîtres d'apprentissage. Focus sur les plus courantes avec Marine Delorme, développeur de l'apprentissage au CFA de Saint-Maur-des-Fossés.

« Un apprenti n'est jamais dans l'entreprise ! » → C'EST FAUX !

« Lorsque les artisans nous avancent ce genre d'argument, je me dois de les rassurer. Pour ce qui concerne le calendrier, en général, ils sont un tiers du temps en étude et le reste en entreprise. »

« On ne peut rien leur faire faire... » → C'EST FAUX !

« Tout est possible si l'apprenti est encadré par une équipe. Et s'il a besoin d'un temps adaptation en première année de CAP, un jeune en Brevet Professionnel est pratiquement autonome. »

« Je n'ai pas les moyens de prendre un salarié, je vais recruter un apprenti. » → ATTENTION !

« C'est un mauvais raisonnement. En effet, l'apprenti, surtout en début de formation, n'est pas un salarié « moins cher ». C'est une personne qu'il faut former et accompagner. Si effectivement il travaille dans l'entreprise et est

rémunéré, il n'équivaut pas à un salarié. L'artisan qui voit les choses de cette manière risque d'être vraiment déçu. »

« Je ne saurai pas quelles tâches lui confier. » → VOTRE CMA PEUT VOUS AIDER

« Nous organisons des formations pour les maîtres d'apprentissage. Nous leur délivrons également un livret qui détaille la formation de l'apprenti et fait le lien entre l'entreprise et le CFA. Quels que soient leurs questionnements, les artisans ne sont pas seuls, nous les accompagnons. »

« Si je me rends compte qu'un apprenti ne fait pas l'affaire, je suis obligé de le garder. » → C'EST FAUX !

« Il existe une période d'essai de deux mois pendant laquelle chacune des parties peut rompre le contrat d'apprentissage. Il faut l'utiliser si l'on sent que l'on a fait un mauvais choix. En général, la prise de conscience est rapide, on peut évaluer la motivation et la personnalité du jeune dès les premières semaines. »

Marine Delorme,
développeur de
l'apprentissage
au CFA de Saint-
Maur-des-Fossés.



© CMA94

On les dit instables, superficiels, impatients... Mais les jeunes de la génération Y seraient avant tout autonomes, responsables et flexibles. Leur connaissance des nouvelles technologies, leur curiosité, leur attrait pour toutes les formes de mobilité, de changement, d'innovation, sont autant d'atouts dont l'artisanat peut profiter ! Anne de Blignières-Légeraud, présidente de l'Institut supérieur des métiers, nous détaille leurs caractéristiques.



LES JEUNES ET L'ENTREPRISE

La génération Y, un atout pour l'artisanat

LMA : Quelle vision ont les artisans des jeunes de la génération Y ?

A. de B-L : Les chefs d'entreprise artisanale sont bien conscients de la mission essentielle qu'ils assument dans la formation et l'initiation professionnelle de leurs apprentis et jeunes recrutés. Mais beaucoup d'entre eux insistent sur les difficultés liées au « choix par défaut » des jeunes, qui est fait sans prise de conscience de la culture et des prédispositions requises par le métier. Les artisans évoquent aussi et surtout leurs fréquentes lacunes en matière d'acquis fondamentaux... Ce qui entraîne la nécessité d'un investissement plus fort et plus long dans l'accompagnement. Si nous ne disposons d'aucune étude qualitative nationale sur la question, nous savons en revanche, par un sondage réalisé auprès de 2 900 actifs de 16-25 ans en recherche d'emploi, que la petite taille de l'entreprise ne

constitue plus un obstacle à leurs yeux pour réussir leur entrée dans la vie professionnelle. Au contraire : 77 % des jeunes considèrent que les TPE et les PME, dont les entreprises artisanales font partie, « respectent les valeurs humaines » et « garantissent une bonne ambiance de travail » (contre 45 % pour les grandes entreprises) ; 79 % d'entre eux estiment aussi que les TPE « favorisent l'esprit d'initiative » et la « liberté d'expression » (contre 47 % pour les grandes entreprises).

Quelles sont les idées reçues qui sont fausses à leur propos ?

A. de B.-L. : On dit ces jeunes instables, parce qu'ils aiment le mouvement ; superficiels, parce qu'ils se méfient des discours ; impatients, parce qu'ils ont intégré l'imprévisibilité du monde ; infidèles, parce qu'ils font confiance à leur capacité de rebondir pour s'enrichir ailleurs d'une nouvelle expérience et d'un



Anne de Blignières-Légeraud est docteur d'État en sciences de l'éducation, maître de conférences à l'Université Paris-Dauphine.

nouvel atout... Leur culture du « zapping », du nomadisme et de l'indépendance traduit à sa façon les vertus d'un modèle que l'entreprise elle-même ne cesse de promouvoir sous les concepts d'autonomie, de responsabilité et de flexibilité. Il y a en réalité, pour toutes les branches d'activité, beaucoup plus de ressources positives à mobiliser et fidéliser que de comportements négatifs à craindre dans la nouvelle génération.

Quelles sont leurs caractéristiques ?

A. de B-L : Les aspirations de la génération Y diffèrent de celles de leurs aînés en ceci, surtout, qu'elles relèvent d'une culture essentiellement



Selon Anne de Blignières-Légeraud,
« il y a en réalité beaucoup plus de ressources positives à mobiliser et fidéliser que de comportements négatifs à craindre dans la nouvelle génération ».

© goodluz / Fotolia

LE TANDEM APPRENTI/ARTISAN

Apprendre, échanger, s'enrichir



© Photos DR

Éric Versluys, artisan pâtissier :

« Il faut vivre avec son temps. Moi, je n'ai jamais eu aucun dimanche, mais mes apprentis en ont un sur deux. Nous ne devons pas les dégoûter du métier. Et il ne s'agit pas seulement de travail : on les voit grandir, passer du garçon au jeune homme... Parfois, on parle donc de tout autre chose. D'ailleurs, j'ai instauré un rituel : tous les matins, on démarre la journée par le café. On prend un quart d'heure pendant lequel on discute de tout... sauf du travail. »



Benoît Leulier, son apprenti en BTM :

« Mon patron est d'une autre génération, mais il fait la part des choses. Il y a un respect de la hiérarchie, une rigueur qui permet d'apprendre mais aussi une bonne ambiance et du dialogue. Il travaille avec moi mais on parle aussi de tout et de rien. L'esprit d'équipe est important. Parfois, quand on est fatigué, on rigole un peu. Il faut aimer aller au travail. »

pragmatique qui s'est forgée dans la crise, le déclin des repères et des idéaux : réussir sa vie est plus important pour eux que réussir dans la vie ; et faire sa place dans le monde, plus motivant que de vouloir le changer. L'attention s'est décentrée du projet collectif pour se porter vers les opportunités immédiates et changeantes de l'environnement...

Ces jeunes ont intégré la nouvelle donne de la précarité de l'emploi ; ils ne croient guère aux vertus de l'avancement à l'ancienneté, mais ils admirent volontiers les performances des autres et demandent en retour que l'on reconnaisse les leurs, qu'on le leur dise, et qu'on les récompense : le seul feed-back qui leur convienne est à haut débit, au quotidien, et le seul vrai contrat de travail, celui d'une relation « donnant-donnant ».

Pas question d'attendre « l'entretien annuel d'évaluation », tel que le pratiquent les grandes entreprises, pour faire le point avec leur hiérarchie. Les promotions méritées et promises doivent intervenir rapidement, comme les actions de mise en situation nouvelle et de formation dont ils estiment avoir besoin. Priorité au développement des ressources personnelles, quitte à faire voyager cet objectif sur le marché de l'emploi.

Que peuvent-ils apporter au chef d'entreprise artisanale ?

A. de B-L : Les dirigeants d'entreprise artisanale découvrent très vite ce qu'ils peuvent apprendre eux-mêmes de la nouvelle génération : sa connaissance des nouvelles technologies de la communication, sa curiosité permanente d'aller voir ce qui se fait ailleurs, son attrait pour toutes les formes de mobilité, de changement, d'innovation... Beaucoup d'entre eux mesurent aussi quotidiennement l'efficacité qu'ils en retirent lorsqu'il s'agit de contourner sur leur ordinateur un blocage informatique, de s'approprier un nouvel outil numérique ou de partir dans la seconde qui suit à la pêche aux informations. Ils comprennent bien que cette génération, qui ne perd pas une occasion de tchatcher, surfer, bloguer et entretenir ses réseaux, ne saurait se sentir à l'aise ni s'investir à fond dans une entreprise qui ne communique pas de façon ouverte et fluide avec eux...

Comment les aider à s'intégrer à l'entreprise ?

A. de B-L : En leur donnant des objectifs précis, directement et explicitement liés aux projets d'innovation,

de fidélisation et de développement de l'entreprise, avec des feed-back permanents. *« Plus question d'obéir sans comprendre, et moins encore de s'ennuyer en travaillant. »* C'est la devise des jeunes. En y regardant de plus près, elle pourrait être revendiquée aujourd'hui par toutes les générations. Face aux incertitudes et aux menaces de l'environnement, le plaisir n'est-il pas devenu essentiel, pour chacun d'entre nous, à la gestion de son énergie ? Dans un contexte d'accélération des changements – qui mobilise l'adaptabilité, l'agilité cognitive et l'inventivité de tous les collaborateurs – la coopération entre générations et le brassage des différences culturelles constituent donc un atout de poids pour toutes les entreprises qui sauront l'intégrer dans leur management. Mais ce qui reste souvent complexe à promouvoir dans les grandes organisations, va plus aisément de soi pour l'entreprise artisanale, où dirigeants et salariés de tous âges collaborent chaque jour ensemble dans la pratique d'un métier.

Propos recueillis par Barbara Colas

CONTACT :
www.ism.infometiers.org

Éclairage

Les CMA sont aux côtés des artisans pour les aider à réussir une étape indispensable : le recrutement de l'apprenti. De la sélection des candidats, à l'entretien d'embauche, en passant par l'accueil de l'apprenti et la gestion des difficultés éventuelles, les CMA proposent un accompagnement sur mesure.



ACCOMPAGNEMENT

Recruter le bon apprenti

« **N**ous rencontrons d'abord les jeunes au cours d'entretiens. Ensuite, nous leur fournissons une liste d'employeurs potentiels, et ce sont les artisans qui font leur choix », explique Marine Delorme, du CFA de Saint-Maur-des-Fossés (CMA 94). « Nous pouvons être présents de l'émergence du besoin pour l'entreprise jusqu'à la signature du contrat et la fin de la période d'essai », détaille Laurent Giordanengo de la CMA 13. « Il est important de suivre un circuit de validation du projet pour rassurer à la fois le jeune et l'employeur », ajoute-t-il. Pour le recrutement, Marine Delorme considère que plusieurs critères sont importants : « Il est mieux que le jeune ait une certaine connaissance du monde du travail en général, qu'il ait déjà effectué un stage d'une semaine par

exemple ». Moment déterminant, l'entretien avec le futur apprenti est parfois un exercice délicat pour le chef d'entreprise. « La CMA peut accompagner l'artisan lors de l'entretien de recrutement en lui mettant à disposition une boîte à outils avec une grille de questions à poser et une grille d'évaluation. La plupart du temps, les artisans posent très peu de questions au candidat à l'apprentissage. Nous les aidons à étoffer leur entretien que l'on peut même co-animer », complète Laurent Giordanengo. En cas de difficulté, la CMA peut servir de médiateur entre les deux parties pour éviter une rupture de contrat. « En général, la première semaine est déterminante. Ensuite, on incite les maîtres d'apprentissage à communiquer un maximum avec l'apprenti et faire un entretien de fin de période d'essai », ajoute-t-il.

POUR ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS LE RECRUTEMENT DE VOTRE FUTUR APPRENTI :
Contactez votre CMA : Tél. 0825 36 36 36 (N° d'appel commun) / www.artisanat.fr

Les centres d'aide à la décision

Point d'accueil, d'information, d'orientation et d'aide au recrutement des jeunes, les centres d'aide à la décision (CAD) favorisent la mise en lien des entreprises et des apprentis. Vous envisagez de recruter un apprenti ? N'hésitez pas à les contacter. Gérés par les chambres de métiers et de l'artisanat, ils s'adressent à la fois aux jeunes et aux artisans.

UN OUTIL À LA LOUPE

La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences

La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) vous permet d'évaluer vos besoins actuels et futurs pour assurer le développement de votre entreprise. Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13, précise son utilisation concernant l'apprentissage.

« La GPEC permet au chef d'entreprise de prendre du recul afin d'analyser les compétences existantes dans son entreprise et leur répartition. Cet outil comprend l'analyse de la pyramide des âges de l'entreprise qui peut révéler la nécessité de recruter des jeunes par le biais de l'apprentissage pour rééquilibrer cette pyramide. La GPEC peut également révéler la nécessité de monter en compétences pour certains salariés. On réalise un diagnostic global qui permet de faire un état des lieux des savoir-faire maîtrisés ou à acquérir dans l'entreprise. Pour cela, nous utilisons une base de données avec des référentiels "métiers" créés par les CMA et les artisans. Nous l'adaptions au cas étudié et créons le référentiel des compétences de l'entreprise. »



PRÉSENTENT

SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT 14 AU 21 MARS 2014



Tous les événements sur :
www.semaine-nationale-artisanat.fr

NOUS AVONS TOUS
UNE BONNE RAISON DE
CHOISIR L'ARTISANAT



PARTENAIRES OFFICIELS



PARTENAIRE ASSOCIE



PARTENAIRES RELAIS



PARTENAIRE MEDIA



Cas d'entreprise

Laurent Rigaud a géré jusqu'à quatre boucheries simultanément et met tout en œuvre pour faire de son entreprise la boucherie du futur. Ce passionné, maître artisan boucher dans le Nord, s'entoure notamment de nombreux jeunes qu'il forme par l'apprentissage, et travaille avec deux de ses filles. Un environnement qui le pousse à réinventer son métier en se projetant loin dans l'avenir.



© François Marechal / Stars & Mètres

RIGAUD & FILLES

La boucherie du futur

Plus jeune, Laurent Rigaud hésitait entre boucher et fermier. S'il a choisi la première option, il a souhaité dès ses débuts associer sa passion pour les animaux à son travail. En 1998, alors qu'il gère déjà deux boucheries dans le Nord, il achète une ferme et se lance dans l'élevage. « *J'aime l'agriculture. J'ai donc élevé des bovins et des porcs en Label Rouge pour fournir mon magasin* », confie le maître artisan boucher. Par la suite, il deviendra aussi chevilleur – celui qui mène les bêtes à l'abattoir et les découpe – afin de « *maîtriser la filière complète* ». Toujours soucieux de sauvegarder son métier sur le territoire, il rachète deux autres boucheries alentour pour éviter des fermetures. Si l'élevage lui plaît, la crise de la vache folle va l'inciter à arrêter cette activité. « *J'ai mis mes animaux chez des éleveurs.* » Pendant ce temps, Laurent Rigaud s'efforce de recruter de bons collaborateurs avec une méthode simple et efficace : la formation. « *En tout, nous avons formé par moins de 119 apprentis. C'était le meilleur moyen de trouver une main-d'œuvre qualifiée inexistante sur le marché de travail.* » Après avoir revendu deux affaires et fermé une boutique mal située, il se lance dans une autre aventure, familiale celle-ci.

La relève en douceur

« *Mes deux filles aînées m'ont annoncé qu'elles souhaitaient travailler avec moi* », raconte-t-il. Dans cette perspective, il



© B. Colas/Pixel Images

En haut : Laurent Rigaud, entouré de ses filles, la relève de son entreprise. **Ci-dessus :** l'artisan et l'un de ses apprentis, Sylvain, 4^e régional au concours L'un des Meilleurs Apprentis de France.

cherche une affaire à fort potentiel de développement, et c'est à Wanbrechies qu'il la trouve. Lorsqu'il rachète cette entreprise en difficulté en 2009, elle ne compte que deux salariés. Il forme de nouveaux apprentis, et les embauche, pour arriver à 16 salariés aujourd'hui. La relève se forme en douceur, totalement engagée dans l'entreprise. La fille aînée, Élodie, est diplômée d'un CAP Boucherie et d'un BP réalisé en alternance dans la boutique. Actuellement en TEPE (Titre professionnel d'entrepreneur de la petite entreprise), elle est en charge du magasin et de la gestion des équipes. Quant à Héléne, sa cadette, elle est titulaire d'un CAP Vente et d'un CAP Charcuterie, et

continue avec un BP Charcuterie. Le but pour Laurent Rigaud : la polyvalence. « *C'est notre point fort* ».

« Il faut écouter les jeunes »

Avoir deux filles autour de 20 ans à ses côtés n'est pas pour rien dans le fait que Laurent Rigaud s'entoure de jeunes : « *J'ai l'intention de créer une équipe solide autour d'elles* », confie-t-il. Une équipe qui s'entraide : « *On ne peut pas dire aux jeunes : le métier c'est 80 heures par semaine, pas de vacances. On ne peut pas appliquer les règles d'il y a 30 ou 40 ans aux nouvelles générations, sinon l'artisanat est mort. On doit lever la tête du guidon. Il faut déléguer,*

« DONNER ENVIE AUX JEUNES »

Laurent Rigaud aime transmettre son savoir et croit en la nécessité de former des apprentis : « il faut donner envie aux jeunes et notamment aux jeunes filles d'exercer notre métier. Quand on leur donne leur chance, on a toujours un retour sur investissement. Je leur ouvre l'entreprise, les reçois et les écoute. C'est le minimum. Il y en a toujours un qui sort du lot, en général on ne se trompe pas. On est avec eux tous les jours, on se rend vite compte s'ils s'intègrent rapidement et comprennent l'esprit d'équipe ».

Sur les 119 apprentis qu'il a formés, certains sont devenus des salariés et d'autres des repreneurs ! « J'ai transmis deux magasins à deux anciens apprentis. » Les liens restent étroits entre eux : « c'est moi qui fais encore les achats et ils savent que je suis là en cas de difficulté ».

faire confiance. Ils feront aussi bien que nous », argumente Laurent Rigaud. Qui poursuit : « il faut écouter les jeunes, les comprendre, ne pas les dénigrer ». Une philosophie qu'il applique d'ailleurs au-delà de son entreprise, impliqué dans l'avenir et l'emploi des jeunes au niveau régional. « Je fais des interventions auprès des jeunes sur mon métier. Tout ce qu'on leur fait voir d'habitude sur l'emploi est négatif. Là, je leur explique qu'ils peuvent évoluer, investir, monter en compétence et créer leur entreprise. » Pour lui, les conditions sont simples : 4 ans de formation, un investissement personnel et une régularité dans le travail. « Je suis passionné par mon métier. On m'a donné ma chance quand j'ai démarré, c'est normal que je fasse de même. Et lorsqu'un jeune que j'ai formé est meilleur que moi, je suis content, cela me permet de me concentrer sur autre chose. »



La boucherie Rigaud & filles donne un visage très actuel à la profession.

De nouveaux codes

Conscient de l'évolution des attentes de sa clientèle, à l'écoute des nouvelles tendances, Laurent Rigaud a refait son magasin l'an dernier. Un projet plus que réfléchi. « J'ai demandé à mes clients : qu'est ce qu'il vous manque ? ». Résultat, il a pris un architecte d'intérieur et choisi de s'approprier les codes d'autres univers ; du noir, du vert, ce ne sont pas les couleurs que l'on imagine dans une boucherie. Naturellement, l'accessibilité a été largement prise en compte lors de la rénovation. « Avant les travaux, on avait fait faire un tremplin par un menuisier pour une cliente en fauteuil ; nous avons simplement intégré cette donnée à notre projet. » Cette cliente l'a même aidé à prévoir les aménagements nécessaires. « L'artisan doit s'ouvrir et pas juste travailler pour lui-même. Il faut continuer à se former, aller voir ses collègues, voyager... Il y a des nouvelles façons de faire, de vendre, on doit les prendre en compte. »

Se projeter dans l'avenir

C'est aussi ce qui le pousse à embaucher des jeunes : « Entre anciens, on rabâche. Je demande à mes chefs une nouveauté tous

les mois. Maintenant cela vient tout seul, ils me font par exemple de belles affiches, une newsletter. Notre carte de fidélité est désormais électronique... » Pour son prochain projet, Laurent Rigaud souhaite travailler sur les délais de conservation des plats du jour proposés au rayon traiteur. « Nos clients ne viennent plus tous les jours mais deux fois par semaine. Il faut s'adapter à leurs nouveaux besoins et habitudes. » Le même credo, toujours... « On doit se projeter dans l'avenir et réfléchir. Il y aura moins de boucheries, c'est certain, mais elles emploieront plus de salariés. » Et le consommateur, lui aussi, aura évolué.

Lauréat national du prix Stars & Métiers 2013 dans la catégorie Stratégie globale d'innovation*, l'entreprise Rigaud & filles veut devenir la boucherie du futur. Après la boutique, Laurent Rigaud a choisi de refaire l'atelier pour se doter d'un équipement qui sera toujours valable dans une vingtaine d'années. « Nous allons essayer d'intégrer toutes les nouvelles normes de l'industrie, qui nous seront imposées plus tard. J'ai demandé au pôle d'innovation s'il pouvait intervenir sur ce projet. » Il a aussi sollicité son équipe pour établir le cahier des charges de cet espace. « Nous allons utiliser des moyens modernes, comme les tablettes tactiles, et essayer d'imaginer ce que sera la boucherie dans 20 ans. » Totalement tournée vers l'avenir, la sienne réalise un chiffre d'affaires de 1,5 M€ en 2013, en hausse de 38 % par rapport à 2012. Preuve que l'innovation paie.

Barbara Colas

* Dossier présenté par la CMA de région Nord-Pas-de-Calais et la Banque Populaire du Nord.



IL A SU

- **Diversifier son offre**, en proposant des produits d'entrée de gamme et des produits de luxe.
- **Mettre en avant le circuit court et la qualité** en sélectionnant avec soin ses éleveurs.
- **Impliquer ses clients** dans la rénovation de sa boutique.
- **S'adapter aux besoins de sa clientèle** en proposant quelques produits complémentaires d'appoint.
- **S'enrichir du point de vue et des compétences de ses jeunes salariés** pour s'adapter aux évolutions du marché.
- **Former des apprentis** pour embaucher des salariés compétents sur mesure.

CONTACT :

Boucherie Rigaud & filles
Tél. 03 20 78 81 19
www.boucherie-rigaud.fr

Devenu chef d'entreprise à 23 ans, Olivier Bidaux a fait de Mabi, entreprise familiale spécialisée dans la conception d'outillage de très haute technicité et de précision artisanale pour le bâtiment, un modèle en termes de dynamisme, d'innovation et de communication.

LA STRATÉGIE « MABI »

L'innovation, ADN de l'entreprise

Il faut se rendre à Botans, dans le Territoire de Belfort, pour découvrir Mabi, entreprise artisanale de fabrication de matériel de pointe et d'outillage professionnel pour le BTP (isolation, protection des charpentes et maçonneries). À sa tête, Olivier Bidaux, jeune entrepreneur lauréat national du prix Stars & Métiers 2012, catégorie « Stratégie globale d'innovation ». Histoire d'une voie tracée ? Au commencement peut-être. Lorsqu'il reprend l'affaire familiale en 2001, au sortir de son cursus d'ingénieur en mécanique, le Franc-comtois sait, en substance, où il met les pieds. « *J'étais assez destiné à reprendre l'entreprise paternelle, explique-t-il simplement. Même si je n'étais pas très âgé, mes études avaient été orientées dans ce sens.* » Mais il faut

prendre à brûle-pourpoint la relève d'un père tombé malade, et le jeune homme, qui n'a alors que 23 ans, se consacre au plus urgent : apprendre à piloter une équipe et devenir un dirigeant.

Le grand défi

Les premières années, il lui faut d'abord s'investir dans la gestion, avec force et huile de coude. Puis relancer l'activité, travailler sur l'aspect commercial... Vient enfin le temps du grand défi d'Olivier Bidaux : redéployer la gamme produit de Mabi en misant tout sur l'innovation. « *Pour moi, l'innovation est comme l'ADN de mon entreprise* », assure-t-il, convaincu. La TPE, qui emploie aujourd'hui 15 personnes, s'est donc struc-

turée en conséquence : on y trouve désormais un service commercial, un service recherche & développement et un service marketing.

Douze brevets ont été déposés par Mabi depuis 1969 et la mise au point du premier système d'injection par pression avec cheville anti-retour. Avant de développer de nouveaux concepts, Olivier Bidaux a souhaité maximiser l'innovation des trois gammes initiées par son père : le traitement des murs par injection, l'isolation par soufflage et la rénovation démolition.

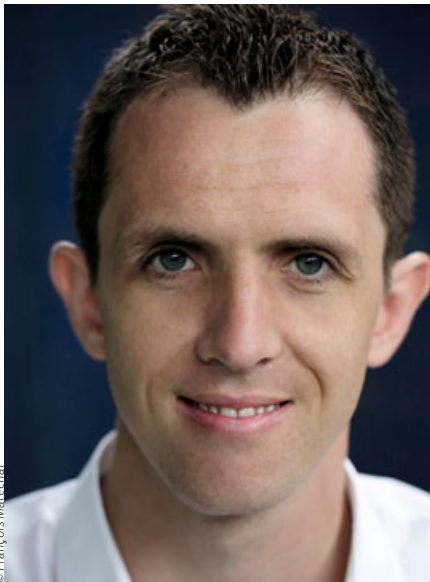
Aujourd'hui, Mabi réalise plus de 2 M€ de chiffre d'affaires annuel, dont 45 % à l'export et la moitié vers l'Allemagne.



ILASU

- **Protéger les innovations** de son entreprise (douze brevets et deux marques déposées).
- **Miser sur une stratégie de différenciation** grâce à sa démarche TDA : « *Toujours différent des autres* ».
- **Renforcer la présence de Mabi en Europe**, en approfondissant ses liens avec l'Allemagne.
- **Dynamiser sa communication** en jouant d'une image décalée et en prêtant attention à l'impact d'Internet et des réseaux sociaux.
- **Valoriser sa TPE** en remportant les prix Lumières de l'Innovation 2011 (Capeb) et Stars & Métiers 2012 (CMA / Banques Populaires).





© François Maréchal

C'est d'ailleurs de l'autre côté du Rhin que le Franc-comtois a conclu son cycle d'études, axées, selon ses propres dires, « sur les points stratégiques dont avait besoin l'entreprise : l'innovation et l'export. » Un intérêt supplémentaire pour se plonger dans la langue de Goethe ! « La tendance à l'export vers l'Allemagne était déjà ancrée dans l'entreprise. Mon père avait fait des salons internationaux, et petit à petit il y avait développé un chiffre d'affaires. Je souhaitais pousser plus loin dans ce sens. »

Recherche et travail de pointe

En 2008, pour remettre l'innovation au cœur du projet d'entreprise, Mabi se rapproche également du monde de la recherche. « Je savais qu'une entreprise privée pouvait confier des projets aux grandes écoles ou aux universités, précise Olivier Bidaux. Nous avons donc initié une collaboration avec l'Université Technique de Belfort Montbéliard (UTBM). Puis, poursuivant sur notre lancée, nous avons intégré une doctorante en thèse et un bureau d'études au sein de l'entreprise. » Il en a notamment résulté, en 2010, le dépôt d'un nouveau brevet sur le burineur « Scrap'Air » (dont le niveau de vibrations contraint permet d'éviter les troubles musculo-squelettiques), et l'obtention, l'année suivante, du prix Lumières de l'Innovation de la Capeb. Le sacre d'Olivier Bidaux pour sa réussite en matière d'innovation technologique, managériale,

Ci-contre, page de gauche :

Olivier Bidaux recevant son prix « produits et services pour les entreprises » pour son burineur pneumatique Scrap'Air lors du premier concours Lumières de l'Innovation, en 2011.

Pour Olivier Bidaux, « le marché du bâtiment vert s'avère porteur, et très riche en innovations ».

commerciale et stratégique avec le prix Stars & Métiers 2012*, a achevé de mettre en lumière Mabi sur le marché.

Positionnement de leader

« Ces prix renforcent notre positionnement de leader. Ils nous donnent de la reconnaissance, et nous permettent de dire : ' en travaillant avec nous, vous travaillez avec les produits les plus innovants ' », détaille le chef d'entreprise. Et de souligner une autre force de Mabi : « Nous sommes une entreprise artisanale et nos clients sont des artisans : nous baignons donc dans leurs besoins. En les écoutant, nous parvenons à coller au plus près de leurs attentes. Pour innover, il faut avant tout être attentif. Toutes les décisions sont prises pour répondre à notre cœur de métier. »

La « Blow-Box » 2^e génération, souffleuse cardeuse pour application d'isolants écologiques, devrait par exemple permettre à l'entreprise de se développer sur un nouveau secteur d'activité : la performance énergétique des bâtiments. « Le marché du bâtiment vert, et

notamment de l'isolation, inscrit dans une démarche d'économies d'énergie, s'avère porteur, et très riche en innovations. Les matériaux eux-mêmes évoluent énormément. En développant nos machines et en faisant évoluer nos produits vers plus de sécurité, d'ergonomie, de performance, de fonctionnalité, nous nous inscrivons résolument dans ce mouvement. »

Mélanie Kochert

* Dossier présenté par la CMA du Territoire de Belfort et la Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté.

CONTACT :

Mabi SARL - ZAC des Saules
BP 27 - 90400 Botans
Tél. 03 84 56 17 44
bidaux@mabi.fr / www.mabi.fr

David Radeff, champion du monde de kick-boxing en 2010, en couverture d'un dépliant commercial.



MARKETING ET SPONSORING

Une communication « straight-punch »

Depuis deux ans, Mabi frappe fort, en liant sa communication à un champion de kick-boxing. Drôle d'idée ? Locale et fructueuse, surtout.

À ses heures libres, Olivier Bidaux fréquente un club de boxe sur le territoire de Belfort, dont le professeur David Radeff, alias « The Red Griffin », a été sacré champion du monde de kick-boxing en 2010. « J'ai trouvé que ses valeurs – rigueur, persévérance, courage – étaient en adéquation avec celles de notre entreprise, et son image de rapidité, de puissance et de robustesse, en un sens cohérente avec nos produits, décrypte Olivier Bidaux. C'est sur cette base que l'idée du partenariat s'est mise en place. « Nous le sponsorisons et, en échange, il nous prête son image et nous permet d'accentuer notre visibilité sur Internet et les réseaux sociaux. » Le champion belfortain pose ainsi en couverture des catalogues de la nouvelle gamme de produits Mabi tel un James Bond à la dernière pointe, et participe avec ses sweats « Team Radeff » à différentes actions promotionnelles pour l'entreprise. « Il était important de créer une rupture, de se démarquer des autres, estime Olivier Bidaux, et cette stratégie marketing et communication, gérée par une personne à temps plein, renforce notre démarche. Notamment sur le web, qui prend aussi de l'ampleur dans le milieu du bâtiment. » L'an dernier, lors du Salon Batimat, Mabi a encore décoché quelques uppercuts visuels avec l'image de son boxeur. « De grands panneaux punchy, forcément, ça interpelle. »

L'ambition ? « Nous inscrire dans une vraie démarche d'innovation tout au long de la chaîne de l'entreprise. Au final, voyez tout ce que nous parvenons à faire avec nos petits moyens de TPE... » Tout, comme les grands.

Vous qui aimez les performances, savez-vous que le papier a cinq vies ?

La force de tous les papiers, c'est de pouvoir être recyclés
au moins cinq fois en papier. Cela dépend de chacun de nous.
www.recyclons-les-papiers.fr

**Tous les papiers ont droit à plusieurs vies.
Trions mieux, pour recycler plus !**

Votre publication s'engage pour
le recyclage des papiers avec Ecofolio.



D

ossier

**COMMERCE
OUVERT
À TOUS**

Faire rimer accessibilité avec opportunités

La prise en compte de la loi du 11 février 2005, qui prévoit « l'accès à tout pour tous », est source d'opportunités indéniables pour les entreprises artisanales qui reçoivent du public, ainsi que pour les artisans du bâtiment. Au-delà de l'aspect technique, c'est aussi l'occasion de mettre en place de bonnes pratiques d'accueil améliorant la qualité de service et favorisant le mieux vivre ensemble. □□□

Dossier réalisé par Christelle Fénéon

ACCESSIBILITÉ

L'artisanat pour tous

L'accessibilité pour tous est un véritable enjeu de société.

Si la réglementation, légitime, peut sembler contraignante, c'est aussi une opportunité à transformer sans attendre en valeur ajoutée. Engagement citoyen et intérêt économique ne sont pas toujours contradictoires !

L'échéance du 1^{er} janvier 2015 approche à grand pas. C'est la date butoir fixée par la loi du 11 février 2005, qui exprime le principe « d'accès à tout pour tous » et impose que l'offre de services des entreprises artisanales répondant à la définition d'établissement recevant du public (ERP), soit totalement accessible. Or, beaucoup d'ERP artisanales demeurent inaccessibles. Réaliser les travaux ou attendre encore ? La question est légitime, surtout en période de crise et *a fortiori* depuis que l'on évoque la mise en place des agendas d'accessibilité programmée (Ad'Ap). « Les Ad'Ap ont été lancés par le gouvernement

compte tenu de la non-réalisation des objectifs, mais ils n'introduisent en aucun cas une nuance d'exigence », prévient Michelle Denis-Gay, directrice du Cnism (Centre national d'innovation santé autonomie et métiers). Concrètement, ces Ad'Ap impliquent la planification des mises aux normes sur plusieurs années selon une fourchette qui pourrait aller de trois à quatre ans. Objectif : imposer à tous les ERP d'avoir réfléchi et programmé leurs travaux d'accessibilité au 1^{er} janvier 2015, à défaut de les avoir réalisés. Ils devront être remis aux Commissions consultatives départementales de sécurité et accessibilité (CCDSA) au plus

tard... le 31 décembre 2014. Retour à la date butoir ! L'attentisme n'est donc pas de rigueur. « Ce n'est qu'une mise aux normes de plus, un chapitre supplémentaire dans la vie de l'entreprise, encourage Olivier Poulhès, chargé de développement économique à la chambre de métiers et de l'artisanat du Cantal, qui accompagne les artisans dans le cadre de la mise en accessibilité. Il est aussi plus facile de mobiliser des aides lorsqu'une nouvelle obligation apparaît. Si l'on tarde trop, elles se tarissent. » À plus ou moins brève échéance, la loi s'imposera. Alors autant se saisir rapidement du sujet et convertir l'obligation en

opportunité. « Pourquoi pas à la faveur d'un rafraîchissement de la boutique qui serait devenu inévitable d'ici un ou deux ans ? », propose Olivier Poulhès.

Une clientèle nouvelle

Se mettre aux normes d'accessibilité, c'est déjà se mettre en capacité d'accueillir une clientèle nouvelle. En 2010, il y avait en France plus de 7 millions de personnes concernées par toutes les formes de handicap. Parmi ces personnes atteintes de déficience visuelle, auditive, motrice et/ou mentale, un grand nombre aspire à consommer normalement, à pouvoir se rendre librement dans un salon de coiffure ou d'esthétique, une boulangerie, un pressing... Cette clientèle, sensible aux efforts des entreprises de proximité, ne manquera pas de faire la promotion d'une nouvelle adresse lui réservant le meilleur accueil. Car rendre son entreprise accessible permet d'être reconnu et référencé comme tel, par exemple

« J'ouvre les portes à tout le monde »

Yohann Guibert, gérant du salon En aparté by Yohann (Aurillac)

Jeune artisan coiffeur, Yohann Guibert s'est installé il y a deux ans dans un appartement qu'il a transformé en salon... au 1^{er} étage d'un immeuble ! Préférant prendre les devants, c'est dès la phase d'installation qu'il a choisi de prendre en compte les nouvelles normes d'accessibilité. « Je voulais partir sur de bonnes bases. J'ai par ailleurs un ami en fauteuil, j'étais peut-être plus sensibilisé. » Lors de l'achat, l'immeuble (avec ascenseur) était déjà accessible. Mais pas l'appartement. Il a donc fallu modifier la porte d'entrée,

installer une plate-forme élévatrice (pour permettre le franchissement de 4 marches à l'entrée du salon), et étudier le sens de circulation. Un poste de coiffage, la banque et les toilettes ont été spécifiquement adaptés. « C'est très valorisant d'être 100 % accessible bien qu'au 1^{er} étage », confie Yohann Guibert. Si une part infime de sa clientèle est touchée par le handicap, il a néanmoins un client en fauteuil, lourdement handicapé. Un cas qui justifierait presque à lui seul les efforts consentis. « Il a entendu parler de moi par bouche-à-oreille. Désormais, ce n'est plus quelqu'un qui vient à lui : il va chez le coiffeur, comme tout le monde. C'est un vrai plaisir pour lui. Rien ne lui ferait manquer nos rendez-vous, pas même le mauvais temps. »

Ouvrir sa porte à tout le monde, et ne laisser personne de côté, voilà bien l'enjeu !



© Géraldine Paulus





© Géraldine Paulus

La réflexion menée autour de la mise en accessibilité est souvent source de confort accru pour toute la clientèle, ainsi que pour les artisans eux-mêmes et leurs salariés (ci-contre, Combourieu Primeurs, à Aurillac).

« Une réussite totale ! »

Jean-Pierre Combourieu, gérant de Combourieu Primeurs (Aurillac)

Propriétaire d'un commerce artisanal de primeurs, volailles et plats cuisinés à emporter, Jean-Pierre Combourieu a fait réaliser ses travaux d'accessibilité en septembre 2013, un an après avoir enclenché la réflexion. « Cela se prépare longtemps à l'avance ! », souligne le commerçant, qui a été conseillé par sa CMA et s'est adjoint les services d'un architecte pour mener à bien son projet. Un projet parti d'un problème principal – une marche de 8 cm à l'entrée du magasin – pour aboutir à un réaménagement global du point de vente. « Nous avons remplacé la vitrine, qui n'avait pourtant que dix ans, déplacé l'entrée du magasin, installé des portes automatiques, changé la caisse, modifié des étalages et repensé les déplacements à l'intérieur. J'en ai aussi profité pour changer le store, sécuriser le magasin... », ajoute l'artisan, qui ne regrette pas l'investissement consenti (environ 16 000 €). « C'est une réussite totale ! Avec ou sans handicap, tous nos clients sont très satisfaits. Le magasin est plus agréable, mieux agencé, il y a plus de place. Les portes automatiques facilitent la vie de tous : les mamans avec poussette, les gens qui portent des paquets. Et pour nous, le confort de travail est bien meilleur. Nous pouvons sortir les étalages sans effort, c'est plus simple pour les livraisons... Je conseille à tous ceux qui peuvent assumer financièrement ces travaux de les entreprendre. Outre le coup de jeune immédiat, cela a apporté une réelle plus-value à mon magasin. » Un argument qui compte, à quelques années de la retraite !

La loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées fixe le principe d'une accessibilité généralisée à tous les bâtiments et intègre tous les handicaps (déficience mentale, auditive, visuelle et motrice).

sur la plateforme collaborative jaccede.com. « C'est une démarche valorisante, qui offre une visibilité nouvelle », ajoute Michelle Denis-Gay.

Un avantage concurrentiel

L'accessibilité donne aussi un avantage concurrentiel car elle profite à tous : « On se sent forcément mieux accueilli dans un commerce qui a mené cette réflexion », poursuit Michelle Denis-Gay. Si l'on prend en compte la mobilité réduite au sens large, un tiers de la population serait concerné. Pouvoir accéder à un commerce sans franchir de marche, ou tourner facilement dans une boutique, est en effet appréciable pour une personne avec une poussette, une femme enceinte, un senior avec une canne, une personne plâtrée ou lourdement chargée. De même qu'un affichage contrasté et lisible sera plus

agréable pour tout le monde. En clair, la mise en accessibilité améliore le service rendu à tous ses clients ; elle dynamise l'espace de vente et le rend plus accueillant. « Beaucoup d'artisans ont du mal à réfléchir au bien-fondé commercial de la démarche, constate Olivier Poulhès. Parce que le handicap est souvent invisible, qu'ils sont anxieux et ne voient que la contrainte... »

« Les artisans sont les garants du lien social. »

Peut-être aussi parce qu'ils ont encore une image trop restrictive du handicap et de l'accessibilité et qu'ils ne font pas systématiquement le lien avec la problématique du vieillissement. Or, en 2040, les plus de 65 ans représenteront plus du quart de la population (16,7 % en 2010). Il s'agit d'un défi social et économique dont les artisans doivent se saisir sans tarder

pour maintenir et développer leur chiffre d'affaires. « L'accessibilité est intégrée dans toutes les politiques de maintien des personnes âgées dans leur habitat. Mais l'autonomie passe aussi par l'accessibilité de l'environnement du logement, par la préservation de la liberté de choix de consommation et d'accès aux services, insiste Michelle Denis-Gay. Les artisans sont des acteurs de proximité majeurs ; ils ont un rôle fondamental à jouer dans cette autonomie complète de choix en rendant possible l'accès à leur commerce et en réfléchissant à de nouveaux moyens de proposer leurs services à domicile en cas d'autonomie affaiblie. Ils sont les garants du lien social. »

CONTACTS :

N° d'appel commun des CMA : 0825 36 36 36
www.cnisam.fr
www.developpement-durable.gouv.fr

POUR LES ARTISANS DU BÂTIMENT

Des marchés d'avenir

Acteurs essentiels de la continuité de la chaîne de déplacement en tant que propriétaires de boutiques de proximité, les artisans le sont aussi en tant que professionnels en charge des travaux d'accessibilité. Une aubaine pour ceux qui auront pris soin d'en mesurer les enjeux et d'adapter leurs prestations en conséquence.

Si deux marchés sont à distinguer en matière d'accessibilité, leur analyse conduit à la même conclusion : les artisans du bâtiment ne doivent pas rater le coche. Le premier volet est celui de la mise aux normes des établissements recevant du public. Une manne estimée en 2010 à 35 milliards d'€. En 2012, une étude est venue préciser les budgets moyens des préconisations de mise en accessibilité des ERP communaux : 73 000 € HT par bâtiment

pour les communes de plus de 3 000 habitants, 10 775 € HT pour les plus petites*. Ces derniers chantiers, plus modestes, représentent une part importante du marché de l'accessibilité des ERP, et donc une formidable aubaine pour les artisans. Une opportunité qui, vu le retard pris au plan national dans la mise en conformité, a encore de belles années devant elle.

Adaptation préventive

Parallèlement, un autre volet émerge : celui de l'adaptation

du logement en vue du maintien à domicile. « *Pour les personnes âgées, un marché a déjà démarré : celui de l'adaptation de l'urgence après une chute, une hospitalisation...*, souligne Michelle Denis-Gay, directrice du Cnisam. *Aujourd'hui, les pouvoirs publics veulent encourager l'adaptation préventive. C'est-à-dire inciter les personnes âgées à anticiper ces travaux pour rendre leur logement plus sûr, plus adapté.* » À l'horizon 2025, ce nouveau marché pourrait concerner 2 mil-



Michelle Denis-Gay,
directrice du Cnisam.

lions de logements, pour un coût global évalué à 24 milliards d'€**. Afin de les aider à se positionner sur ce segment d'avenir, le Cnisam forme de nombreux artisans depuis 2006. « *Une loi-cadre est à venir sur l'adaptation de la société au vieillissement, l'artisan a tout intérêt à se former à ces questions afin de jouer pleinement son rôle de conseil et de prescripteur* », conseille Michelle Denis-Gay. C'est dans ce sens que le Cnisam a également conçu l'outil de diagnostic « Prévention des risques et des chutes dans l'habitat », qui permet de préconiser des travaux d'adaptation en fonction des habitudes de vie de l'occupant. C'est aussi pourquoi il incite les artisans à se regrouper afin d'apporter une réponse globale. « *Ce marché est difficilement accessible seul car il est multi-activités. De plus, le client final n'est pas toujours l'utilisateur. Dans tous les cas, un interlocuteur unique et une coordination étroite seront privilégiés.* »

Sources : * Société Accèsmétrie.
Anah, 2010. * Anah, Adaptation des logements à la perte d'autonomie, 19 mars 2013.

CONTACTS :

www.handibat.info
www.travaux-accessibilite.lebatiment.fr



« Une approche globale, une réponse de professionnels »

David Roche, gérant de l'entreprise David Roche SARL (Haute-Vienne)

Installé depuis 9 ans à Aix-sur-Vienne, David Roche est à l'origine d'un groupement d'artisans intervenant de manière coordonnée sur des chantiers d'accessibilité et d'adaptation de logements. Si le groupement est pour le moment informel, les artisans ont déjà édité une plaquette et aménagé un showroom collectif, appartement témoin où clients et prescripteurs peuvent

apprécier « *les produits en place* » (mobilier adapté, domotique, sols souples...). Tous les corps de métiers susceptibles d'intervenir sont représentés : carreleur, peintre, plaquiste, plombier, maçon, menuisier... « *Nous avons tous été formés au Cnisam, ainsi que nos salariés* », précise David Roche. « *Notre démarche nous permet de rendre notre offre plus visible, d'apporter une vision globale du chantier, combinée à une réponse de professionnels compétents chacun dans leur domaine.* » Concrètement, l'artisan se déplace d'abord seul, souvent accompagné d'un prescripteur (ergothérapeute, assistante sociale). « *Cela permet d'avoir une approche à la fois technique et médicale pour optimiser les aménagements nécessaires au maintien à domicile, le plus longtemps possible et dans les meilleures conditions possible.* »

Le volet adaptation de logements représente 25 à 30 % de son activité plomberie-chauffage, en constante progression. Mais au-delà de l'opportunité commerciale, David Roche insiste sur l'enjeu de société. Un enjeu en termes de mieux-être collectif : « *on ne peut pas se satisfaire que des personnes en soient de nouveau rendues à faire leur toilette au gant, assises devant un lavabo* ». Un enjeu financier aussi : « *il n'y a pas assez de places en maisons de retraite, et cela coûte cher. Or, les frais moyens de mise en accessibilité d'un logement équivalent à 3 à 6 mois de séjour en maison de retraite.* » Le mieux n'est pas toujours le plus onéreux !

NOUVEAU : OUTIL E-LEARNING

Statut du conjoint : pour quel statut opter ?

Lorsque le conjoint du chef d'entreprise participe de manière régulière à l'activité, il doit être déclaré sous l'un des statuts ci-contre :

Conjoint
associé

Conjoint
salarié

Afin de choisir le statut le plus adapté à votre conjoint et au projet de l'entreprise, la chambre de métier et de l'artisanat de la Savoie vous accompagne dans cette prise de décision.

Pour répondre de manière simple et efficace aux nom-

breuses sollicitations sur ce thème, le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat de Rhône-Alpes a développé un outil de formation en ligne (e-learning) dans le cadre d'un projet cofinancé par des fonds européens.

À destination du conjoint du chef d'entreprise, cet outil réalise une approche comparative des différents statuts possibles et notamment les effets de chacun sur des aspects tels que :

les pouvoirs au sein de l'entreprise, la protection sociale, la rémunération, le régime fiscal, l'accès à la formation... Ainsi, sont identifiés les avantages et inconvénients de chaque statut.

Pensez à aller le consulter pour avoir toutes les clefs et faire le bon choix !

Pour une aide au choix personnalisée, vous pouvez prendre un rendez-vous auprès du service développement économique.

CET OUTIL EST EN LIGNE SUR LE SITE DE LA CRMA :

<http://www.crm-rhonealpes.fr/Statuts-du-conjoint-e.577.0.html>

CONTRATS SANTÉ SOLIDAIRES ET RESPONSABLES

RETRAITE MADELIN

Contrats santé solidaires et responsables

Votre assurance mutuelle est-elle solidaire et responsable ? Pour le savoir, vous pouvez consulter la LFSS (loi de financement de la Sécurité Sociale) pour 2014 qui prévoit de réformer la définition du contenu de ces contrats pour améliorer le niveau de couverture minimale et éviter que les contrats « solvabilisent » des pratiques tarifaires abusives. Ces mesures s'appliqueront aux contrats individuels à partir de janvier 2015. Vous pouvez aussi rencontrer votre interlocuteur habituel à ce sujet.

Quelle conséquence importante ? La Taxe Spéciale sur les Contrats d'Assurance au taux de 7 % (0 % en 2002) sur les contrats solidaires et responsables, passe de 9 % à 14 % sur les autres dès le 1^{er} janvier 2014. Cette hausse de presque 56 %

est une nouvelle contrainte sur votre pouvoir d'achat que vous avez tout intérêt à éviter.

Retraite Madelin

Le moment de faire le bilan de l'année écoulée est venu. L'année 2013 a été éprouvante mais le résultat est là ! L'année 2014 s'annonce sous de bons auspices. Cependant l'environnement fiscal menace toujours plus votre marge bénéficiaire. Rappelons que l'impôt sur le revenu est progressif, par tranche, allant de 0 %, 5,5 %, 14 %, 30 %, 41 %, 45 % (et même 75 % !). Votre avis d'imposition vous communique désormais cette information utile pour mesurer l'impact financier de votre investissement dans votre retraite sup-

plémentaire par capitalisation déductible de votre BIC. Face à un rendement moyen de l'ordre de 2,7 à 2,8 % net en 2013 et une inflation d'environ 0,7 à 0,8 %, cet avantage fiscal permet de maintenir la progression du pouvoir d'achat de votre épargne.

Ainsi, un investissement de 3 600 €/an déductible de la tranche marginale d'imposition à 30 % ne vous coûtera que 2 520 €. Or c'est bien 3 600 € qui auront été placés à 2,8 %/an. Le taux réel après impôt ressort à 4 %... Ce qui n'est pas si mal en termes de gain de pouvoir d'achat sans trop de risque. Selon votre bénéfice imposable vous pouvez investir en franchise d'impôt sur le revenu de 3 754 à 69 464 €/an.



POUR TOUT RENSEIGNEMENT COMPLÉMENTAIRE :

Chambéry : 04 79 75 13 12 ; 0479968157, Albertville : 04 79 37 79 71
St Jean de Maurienne : 04 79 59 90 49, Aix les Bains : 04 79 35 21 81
Éric BEGNE, conseiller des professionnels au 06 08 18 24 27

■ CONJONTS COLLABORATEURS, DE NOUVEAUX DROITS : DES INDEMNITÉS JOURNALIÈRES MALADIE

Le décret n° 2014-20 du 9 janvier 2014 (Journal officiel du 11 janvier) étend aux conjoints collaborateurs des artisans et des commerçants, le régime des indemnités journalières maladie des professions artisanales, industrielles et commerciales.

Pour en bénéficier le conjoint collaborateur doit être affilié depuis au moins un an au régime d'assurance maladie maternité des travailleurs non-salariés.

Une cotisation pour financer cette nouvelle prestation est appelée par le RSI auprès des conjoints collaborateurs immatriculés en tant que tel au Répertoire des Métiers ou au Registre du Commerce :

- le montant de la cotisation supplémentaire à 0,7 % sur une assiette égale à 40 % du plafond de la Sécurité Sociale (50 192 €) soit 105 € par an pour 2014.

- le montant des indemnités journalières maladie à 1/730 de 40 % x plafond de la Sécurité Sociale soit 20,57 € en 2014.

L'affiliation au régime des indemnités journalières prend effet au titre de périodes d'activité courant à compter de l'année 2014.

Le droit aux indemnités journalières sera effectif sous réserve (comme pour les chefs d'entreprise) d'avoir cotisé au régime depuis un an.

Ces indemnités journalières versées en cas d'arrêt de travail du conjoint collaborateur, pour maladie, ne sont pas cumulables avec l'indemnité complémentaire de remplacement, qui peut être versée en cas de maternité du conjoint collaborateur.

CONTACT :

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



Fiscal

- Artisans en société passible de l'IS : envoi au service des impôts pour le **15 mars**, sous peine de majoration de 10 %, de l'acompte d'impôt sur les sociétés venu à échéance le 20 février.
- Déclaration des bénéfices de 2013 pour les artisans en nom propre ou en société, à déposer au centre des impôts pour le 30 avril (ce délai est repoussé en général à début mai).

Social

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

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

- Artisans non salariés : prélèvement mensuel par l'organisme conventionné, **le 20 de chaque mois**, des cotisations provisionnelles 2014 de maladie, d'allocations familiales, de CSG et CRDS et de retraite (sauf option pour un prélèvement le 5 du mois).

- Pour les artisans n'ayant pas plus de 9 salariés, versement à l'Urssaf pour le **15 avril** des cotisations sur les salaires du 1^{er} trimestre 2014 ou sur les salaires de mars, selon la périodicité de paiement choisie.

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

À NOS LECTEURS

Une précision s'impose au sujet de notre article « *Vente en ligne : quelles obligations ?* » paru dans *Le Monde des Artisans* N° 98. En cas de livraison d'un bien ou d'exécution d'une prestation de service sur Internet, le site marchand doit s'engager, avant la conclusion du contrat, à indiquer au client la date de livraison ou la date d'exécution de la prestation. Une loi de 2004 instaurait, à cet égard, un délai de livraison (ou d'exécution de la prestation) de 30 jours maximum, que la loi Châtel de 2008 a abrogé. Or, le projet de loi Consommation de 2014 (dite loi Hamon), qui devait être définitivement adopté en avril 2014, prévoyait de rétablir ce délai de livraison de 30 jours maximum à compter de la conclusion du contrat.

Loi de finances

Apprentissage : le crédit d'impôt moins avantageux

Vous pouvez continuer à bénéficier du crédit d'impôt apprentissage en 2014, mais le champ d'application de cette incitation à l'embauche d'apprentis a été restreint par la dernière loi de finances. Explications.



Que vous soyez artisan individuel ou en société, vous avez droit au crédit d'impôt apprentissage dès lors que vous avez engagé des apprentis dont le contrat est d'une durée minimale d'un mois. En pratique, cet avantage fiscal est égal au nombre moyen annuel d'apprentis multiplié par 1 600 €. Ce montant de 1 600 € est même porté à 2 200 € si l'apprenti est un travailleur handicapé, si c'est un apprentis sans qualification bénéficiant de l'accompagnement personnalisé, si vous êtes une entreprise portant le label « Entreprise du Patrimoine Vivant » (EPV), ou encore si l'apprenti est engagé dans votre entreprise à l'issue d'un contrat de volontariat pour l'insertion.

Enfin, vous pouvez bénéficier aussi du crédit d'impôt si vous accueillez un élève en stage dans le cadre du parcours d'initiation aux métiers : dans ce cas, l'avantage est égal à 100 € par élève accueilli et par semaine de présence dans l'entreprise, dans la limite annuelle de 26 semaines.

Attention : dans tous les cas, le montant du crédit d'impôt est plafonné chaque année au montant des dépenses de personnel pour les

apprentis employés, et diminué des subventions publiques perçues. Il vient directement en déduction de votre impôt sur les bénéfices et, s'il y a un excédent, celui-ci vous est restitué.

Apprentis moins diplômés

Jusqu'à présent, le crédit d'impôt apprentissage pouvait concerner les apprentis préparant un diplôme ou un titre à finalité professionnelle équivalant à un BTS ou un diplôme des IUT, ou un autre diplôme de même niveau. Mais depuis le 1^{er} janvier 2014, il est limité à la première année du cycle de formation et aux seuls apprentis préparant un diplôme d'un niveau inférieur ou égal à Bac + 2.

Pour les apprentis sous contrat en 2013, toutefois, un dispositif transitoire est prévu : si vous avez embauché des apprentis en 2^e année ou 3^e année de leur cycle de formation ou des apprentis préparant un diplôme supérieur à Bac + 2, vous aurez droit en 2014 à un crédit d'impôt dont le montant est réduit de moitié (800 € au lieu de 1 600 € par apprenti).

Par ailleurs, le crédit d'impôt majoré de 2 200 € est maintenu, quel que soit le diplôme préparé.

Juri-pratique

CHARGES SOCIALES

COTISATIONS EN HAUSSE POUR LES ARTISANS

De nombreuses cotisations sociales ont augmenté depuis le début de l'année, pour toutes les catégories de non-salariés. Les artisans ne sont pas épargnés par ces hausses. Voici ce qu'il faut retenir.

Le budget de la Sécurité sociale pour 2014 et la nouvelle loi sur les retraites du 20 janvier 2014 ont prévu plusieurs hausses de cotisations, à la fois pour les employeurs et pour la couverture sociale personnelle des travailleurs indépendants (artisans et commerçants).

Il en est ainsi, d'abord, pour les cotisations d'assurance-vieillesse sur les salaires. Les taux de la cotisation vieillesse plafonnée sont portés à 6,80 % pour la part salariale et à 8,45 % pour la part patronale, et les taux de la cotisation vieillesse déplafonnée sont portés à 0,25 % pour la part salariale et 1,75 % pour la part patronale.

En contrepartie, la cotisation patronale d'allocations familiales sur les salaires est abaissée. Elle passe ainsi de 5,40 % à 5,25 % sur les rémunérations versées à compter de 2014. Mais rappelons que l'employeur est seul à cotiser pour les allocations familiales : les salariés, eux, ne cotisent pas à la branche famille de la Sécurité sociale.

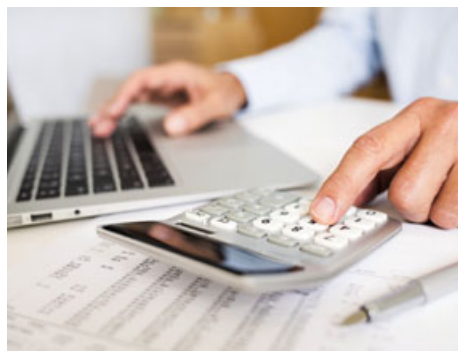
Cotisations personnelles

La cotisation vieillesse des artisans au Régime social des indépendants (RSI) augmente également, puisque, depuis le 1^{er} janvier, elle est désormais calculée pour une part sur le revenu d'activité limité au plafond de la Sécurité sociale et pour l'autre part sur la totalité du revenu. Jusqu'à présent, cette cotisation était entièrement calculée dans la limite du plafond de la

Sécurité sociale. Elle est donc partiellement déplafonnée. Le taux de la cotisation dans la limite du plafond annuel de la Sécurité sociale est porté de 16,85 % à 16,95 % en 2014, et le taux de la cotisation déplafonnée est fixé à 0,20 % pour 2014. En outre, ces cotisations vont continuer d'augmenter jusqu'en 2017 au moins, selon un calendrier qui a déjà été fixé.

Seule bonne nouvelle : comme pour les employeurs du régime général, la cotisation d'allocations familiales des non-salariés a été diminuée au 1^{er} janvier 2014 et le taux est passé à 5,25 % sur la totalité du revenu d'activité (au lieu de 5,40 %).

À noter : à compter du 1^{er} janvier 2015, la régularisation anticipée des cotisations des artisans, actuellement facultative, sera généralisée. Dès que le revenu d'activité de la dernière année écoulée sera connu, vos cotisations provisionnelles seront recalculées sur la base de ce revenu, et vous n'aurez plus à en faire la demande.



TVA SUR LES TRAVAUX DANS LE LOGEMENT

Les travaux d'amélioration, de transformation, d'aménagement et d'entretien portant sur les logements d'habitation (résidences principales ou secondaires), achevés depuis plus de deux ans, sont soumis en 2014 à la TVA au taux de 10 %, au lieu de 7 % en 2013. Néanmoins, les travaux engagés avant cette date peuvent continuer à être facturés au taux de 7 % à condition :

- qu'un devis ait été signé et accepté avant le 1^{er} janvier 2014 ;
- qu'un acompte d'au moins 30 % du prix TTC ait été versé et encaissé avant cette même date ;
- sous réserve que les travaux soient facturés avant le 1^{er} mars 2014 et le solde encaissé avant le 15 mars 2014.

LE CICE EN PRATIQUE

Pour bénéficier du crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) sur les salaires de 2013, vous devez déposer en 2014 une déclaration 2079-CICE-SD (imprimé téléchargeable sur www.impots.gouv.fr).

- Si votre entreprise est soumise à l'impôt sur le revenu, vous devrez déclarer votre CICE au moment du dépôt de la déclaration de résultats et de la liasse fiscale, soit le 2^e jour ouvré suivant le 1^{er} mai, et reporter le montant du crédit d'impôt dans votre déclaration de revenus 2014.
- Si vous êtes en société à l'IS, cette déclaration est à déposer au moment du dépôt du relevé de solde de l'IS, soit le 15 du quatrième mois suivant la clôture de l'exercice ou le 15 mai pour les entreprises clôturant leur exercice le 31 décembre. En pratique, une société d'artisans clôturant son exercice le 31 décembre 2013 déclarera donc son CICE au plus tard le 15 mai 2014.

À noter : depuis le 2 janvier 2014, toutes les entreprises peuvent également télédéclarer la déclaration 2079-CICE en utilisant la procédure dématérialisée (EDI-TDFC).

ÉVOLUTIONS ET DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

ACCESSIBILITÉ DES COMMERCES

Le 26 février le gouvernement a annoncé des évolutions dans l'application de la loi sur l'accessibilité.

Qu'en est-il exactement ?

Face au retard accumulé, tant par les acteurs privés que publics, il paraissait évident que l'échéance du 1^{er} janvier 2015 de l'accessibilité aux personnes handicapées devenait un objectif irréaliste. Après concertation, le gouvernement a annoncé le 26 février de nouvelles mesures.

Il devient possible d'étaler les travaux de mise aux normes sur plusieurs années, à condition d'avoir mis en place un **Agenda d'Accessibilité Programmée (Ad'AP)**. Pour les artisans et commerçants, sauf cas particulier, la durée de l'Ad'AP sera de 3 ans maximum. Attention, les

dossiers d'Ad'AP (ou un engagement à entrer dans la démarche Ad'AP), sont à déposer en préfecture **avant le 31 décembre 2014**. En 2015, un commerce sera soit aux normes, soit engagé dans une démarche d'agenda programmé d'accessibilité soit en non-conformité et donc sanctionnable. Il est toujours impératif dans les établissements recevant du public de faire le point sur ce sujet d'ici la fin de l'année sur les aménagements et travaux nécessaires.

Certaines normes relatives à l'accessibilité évoluent. En particulier dans les commerces, l'installation de rampe amovible à l'entrée est facilitée en dernier ressort.

Pour les restaurants, les règles relatives aux toilettes ou aux mezzanines sont également assouplies.

La CMA de la Savoie vous accompagne :

■ Pré-diagnostic

- Visite de vos locaux par un conseiller CMA
- Remise d'un rapport détaillé, reprenant l'ensemble des mesures, interprétations et préconisations

■ Accompagnement de votre projet de demande de dérogation

CONTACT :

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

Depuis le 1^{er} janvier, la Cité du Goût et des Saveurs a vu le jour en Savoie !

Celle-ci se décline en plusieurs axes :

- Les Ateliers culinaires pour le grand public
- Les interventions sur le goût, l'équilibre alimentaire et les produits locaux dans les écoles
- Les formations professionnelles (catalogue prévu en 2015)

séduits par ce concept de cuisiner en grande proximité avec un professionnel.

Tous les Ateliers se passent à la cuisine d'application O'Cezam – ZA de la Prairie à Volgans.

Les deux premiers Ateliers culinaires ont remporté un franc succès avec un taux de remplissage à 97%. Les participants sont

INSCRIPTIONS :
au 04 79 69 94 20
www.cma-savoie.fr/inscriptionatelier



Les prochaines dates 2014 sont :

Thème	Jour	Date	Horaire	Prix	Intervenant
Tartes, petits gâteaux & Cie	mercredi	14 mai	17h-20h	51 €	Boulangerie Selva
Verrines sucrées salées	lundi	19 mai	17h30-20h30	55 €	La Maniguette
Pâtes & Cie (feuilleté, sablée...)	mercredi	18 juin	15h30-18h30	51 €	Boulangerie Selva
Cocktail dînatoire	mercredi	25 juin	17h30-20h30	51 €	Boucherie Guillaud
Cuisiner les céréales	lundi	8 septembre	17h30-20h30	55 €	BioDiner
Macarons	jeudi	9 octobre	17h-20h	51 €	Le Fournil de Baptiste
Festival d'automne	lundi	20 octobre	9h-12h	51 €	Le K'ozzie
Choc'Chocolats	vendredi	7 novembre	15h30-18h30	51 €	Chocolaterie des Bauges
Le café dans tous ses états	lundi	8 décembre	9h-12h	51 €	Ristretto

NOUVEAU

INSAISSABILITÉ

Rappel : l'entrepreneur individuel a la faculté de déclarer insaisissables par ses créanciers professionnels, sa résidence principale ainsi que tout autre bien foncier bâti ou non bâti (résidence secondaire, terrain...) qu'il n'a pas affecté à son activité.



© drubig-photo - Fotolia.com

La déclaration d'insaisissabilité le protège uniquement à l'égard des créanciers professionnels dont la créance est née postérieurement à sa publication. Les créanciers professionnels dont la créance est née avant et les créanciers personnels de l'entrepreneur conservent donc le droit de saisir les biens immobiliers déclarés insaisissables. La loi n° 2013-1117 du 6 décembre 2013 prévoit désormais que l'administration fiscale a le droit de saisir les biens immobiliers de l'entrepreneur même s'ils ont été déclarés insaisissables, lorsque ce dernier s'est rendu coupable de manœuvres frauduleuses ou d'inobservation grave et répétée de ses obligations fiscales.

CONTACT :

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

Bienvenue à...



Chloé Bigallet
au Service Formation.



Fanny Tandonnet
au Service Développement Économique
et Études.

© Photos: Ville de Chambéry - Gilles Garofolin

Vente en détaxe

FAMILIARISEZ-VOUS À LA PROCÉDURE DÉMATÉRIALISÉE PABLO OBLIGATOIRE DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER 2014

Selon le principe de la détaxe, les touristes ayant leur résidence habituelle hors de l'Union européenne et de passage en France pour moins de 6 mois peuvent déduire la TVA du prix des achats qu'ils effectuent en France. Le montant des achats effectués le même jour dans un même magasin détaillant doit être strictement supérieur à 175 € TTC et correspondre à un besoin personnel. Pour ce faire, le commerçant doit remettre à son client un bordereau de vente à l'exportation à présenter à la douane de sortie. En 2014 la procédure papier disparaît au profit d'une version dématérialisée.

PABLO est disponible gratuitement sur Internet via le site prodouane : <https://pro.douane.gouv.fr>

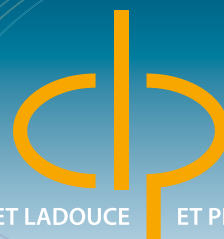
La création du bordereau se fait en ligne : vous imprimez ensuite le bordereau muni d'un code-barres et le remettez au client. Lors de son passage en douanes, il le valide dans une borne PABLO. Il n'y a donc plus de cachet manuel apposé sur le document : le visa électronique vaut justificatif d'exonération de la TVA et vous permet d'être informé en temps réel de la sortie des marchandises et de rembourser rapidement la TVA à votre client.

CONTACT :

Catherine Abel, Responsable de la cellule conseil aux entreprises de la Direction Régionale des Douanes de Chambéry. Tél. : 04 79 33 80 77

Optimisez vos impôts

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
Bassons - 73000 Chambéry
04 79 33 32 43
bassons@clp-compta.fr

Dossiers de l'Épargne

Médicis retraite Madelin remporte une fois de plus le label d'excellence

Qui sont les « Dossiers de l'Épargne » ?

C'est un organisme indépendant qui, depuis maintenant plus de 25 ans, compare les contrats proposés par les banques, les compagnies d'assurances et les mutuelles. Plus de 10 000 contrats sont ainsi suivis par ses équipes d'analystes financiers.

Le label d'excellence

Pour faciliter le choix des Français, les « Dossiers de l'Épargne » distinguent les meilleurs contrats par un label d'excellence attribué sur des critères comme le niveau des frais, l'accessibilité, la souplesse, le panel d'options de rente et de prévoyance... Un contrat peut être distingué une année et pas une autre si, entre-temps, les offres concurrentes ont évolué.

Médicis retraite Madelin lauréat pour la 4^e fois

Après avoir été le premier à remporter le Label d'excellence en 2010 dans la catégorie des contrats en points retraite,

Médicis a mis à profit l'année 2011 pour faire évoluer son contrat Madelin : des nouveautés immédiatement couronnées en 2012 par le Label d'excellence et confirmées en 2013 et 2014.

Des contrats retraite en points, un système simple et sûr

Le fonctionnement est simple : dans le cadre de Médicis retraite Madelin, les versements des commerçants et artisans adhérents sont convertis en points retraite qui se cumulent chaque année. Multiplié par la valeur du point, le nombre de points donne le montant de la rente viagère annuelle. Un tel système permet d'avoir en permanence une estimation de sa future retraite en euros.

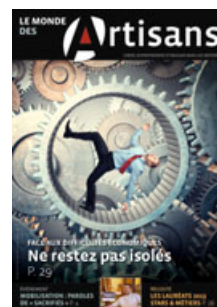
POUR PLUS D'INFORMATIONS :
www.mutuelle-medicis.com

Article réalisé en partenariat avec Médicis.



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 28/06/2014. 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.



■ LES FRANÇAIS DE PLUS EN PLUS CONNECTÉS

Le pessimisme économique atteint des records. 90 % de la population pensent que le niveau de vie des Français a diminué depuis 10 ans. 59 % anticipent une détérioration de leurs propres conditions de vie d'ici 5 ans. Pourtant, la diffusion des technologies de l'information et de la communication (TIC) se poursuit à un rythme soutenu. Il est vrai que les prix des équipements et des abonnements ont plutôt tendance à diminuer. 83 % des 12 ans et plus disposent d'un ordinateur à domicile et 81 % sont connectés à Internet (respectivement +2 et +3 points). 36 % possèdent même plusieurs ordinateurs dans leur foyer (+1 point). La progression de l'équipement en tablettes tactiles est spectaculaire : il a plus que doublé en 1 an, passant de 8 % à 17 %. Corrélativement, l'équipement téléphonique ne cesse de progresser : 89 % des personnes résidant en France possèdent un téléphone portable (+1 point), une proportion désormais quasiment équivalente à la téléphonie fixe (91 %). Ici aussi, les nouveaux outils affichent une croissance qui détonne par rapport au contexte morose : 39 % des Français sont équipés d'un smartphone en 2013 contre seulement 17 % il y a 2 ans. Des outils qui permettent de rester connecté à Internet en tout lieu et à tout moment. 55 % des Français effectuent des achats sur Internet. Une proportion en nette hausse, aussi bien dans la population totale (+6 points) que chez les internautes (+5 points).

Source : Credoc, enquête « Conditions de vie et aspirations », juin 2013, réalisée à la demande du Conseil général de l'Économie, de l'Industrie, de l'Énergie et des Technologies (CGEJET) et de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (Arcep)

■ LES PRIORITÉS DES SERVICES ACHAT EN 2014

De plus en plus sollicité au sein de l'entreprise, l'acheteur essaye de trouver le bon équilibre entre contraintes de coût et de délai, gestion des risques et innovation extrême. Quel impact sur les sous-traitants ? L'analyse des tendances 2014 sur les relations « donneurs d'ordres »/sous-traitants peut se résumer en quelques points : les objectifs de réduction des coûts (77 % des sondés, +4 points par rapport à 2013) sont renforcés. Seuls 54 % des services Achat ont comme objectif le respect des délais de paiement fournisseur. Seules 13 % des entreprises ont des objectifs « Made In France » (-6 points), notamment dans les secteurs de l'hôtellerie/restauration, de l'agroalimentaire et de la construction. Le développement

Ils ont dit

« Pour gagner la bataille de l'emploi, la France doit miser sur son économie de proximité. J'invite le gouvernement à faire ce choix, sans tarder. » Jean-Pierre Crouzet, président de l'UPA, à l'issue de son entretien à Matignon le 27 janvier dernier, au sujet du Pacte de responsabilité.

« Nous considérons que des engagements concrets doivent être pris au nom des entreprises, en contrepartie des efforts que va consentir la collectivité nationale pour favoriser leur compétitivité et financer des allègements par des réductions de la dépense publique. » Jean-Marc Ayrault, Premier ministre, le 30 janvier dernier.

durable figure parmi les objectifs achats de 54 % des sondés (+3 points). La réduction du nombre de fournisseurs demeure une tendance qui gagne du terrain (de 44 % à 48 %). 28 % des professionnels des Achats n'ont pas signé de charte anti-corruption ces trois dernières années. Élaborée en 2010 afin d'engager les entreprises à traiter avec leurs fournisseurs de façon durable et responsable, la charte Relations fournisseurs responsables n'est connue que par 59 % des sondés (-10 points) et mise en pratique que par 28 %.

Source : Étude AgileBuyer – Groupement Achats HEC

■ PRÉOCCUPATIONS ET DÉFIS DES TPE-PME FRANÇAISES

En France, au cours des six derniers mois, 24 % des TPE-PME déclarent avoir vu leur activité physique stagner. 46 % d'entre elles enregistrent toutefois une augmentation sensible de leur activité online. Près de 60 % des dirigeants estiment que la baisse de la demande client est le principal frein à leur croissance. Pour générer de la croissance, 64 % d'entre eux se concentrent sur la prospection de nouveaux clients, 46,8 % sur la relation client. Les principaux défis financiers consistent à maintenir les ventes (49,2 %), à conquérir de nouveaux clients (48,8 %) et à contrôler les coûts (48 %). 34,4 % des dirigeants déclarent que la gestion de la trésorerie est un gros challenge. Ils sont 41,6 % à avoir durci les conditions de paiement pour leurs clients et 35,2 % à faire un inventaire précis en vue de l'optimiser. Pour les six prochains mois, 44,8 % estiment que le principal objectif sera de trouver de nouvelles opportunités/se diversifier. Bien que les dirigeants assument toujours d'avoir fait le choix de créer leur entreprise (77,6 % pour être leur propre patron), ils sont plus de 8 sur 10 à penser que les TPE-PME sont sous-estimées dans l'économie française.

Source : Baromètre TPE/PME American Express

TABLEAU DE BORD

SOCIAL

- Smic au 1^{er} janvier 2014 : 9,53 €/heure soit 1 445,38 €/mois (151,67 heures de travail)
- Minimum garanti au 1^{er} janvier 2014 : 3,51 €
- Plafond mensuel de la Sécurité sociale 2014 : 3 129 €
- Taux de chômage en France (y compris Dom) : 10,9 % de la population active au 3^e trimestre 2013 (10,5 % hors Dom)
- Barème de frais 2014 : collation hors des locaux de l'entreprise ou sur chantier : 8,70 € ; repas au restaurant lors d'un déplacement professionnel : 17,90 € ; logement et petit-déjeuner 47,60 € (64,10 € pour Paris et les départements 92, 93 et 94)

PRIX

- Indice des prix à la consommation : 127,64 en décembre 2013 (ensemble des ménages, tabac inclus, base 100 en 1998), en hausse de 0,3 % sur un mois et de 0,7 % sur un an.
- Indice du coût de la construction : 1 612 au 3^e trimestre 2013 (base 100 au 4^e trimestre 1953).

FINANCE

- Taux d'intérêt Euribor 3 mois (14 février) : 0,287 %
- Taux d'intérêt Euribor 12 mois (14 février) : 0,548 %

Ces taux d'intérêt servent de base au calcul des financements proposés par les banques et à l'indexation des crédits à taux variable.

- Taux de l'intérêt légal 2014 : 0,04 % par an (JO du 6/2/2014)

FEU VERT

54 % des Français sont favorables à ce que les entreprises cessent de payer des cotisations familiales d'ici 2017 (45 % d'avis défavorables), d'après un sondage Tilder/LCI/OpinionWay.

Source : AFP. Sondage réalisé par Internet les 14 et 15 janvier 2014 auprès d'un échantillon représentatif de 976 personnes.

FEU ORANGE

L'enquête UPA / I+C menée début janvier 2014 souligne un ralentissement de la dégradation de l'activité des entreprises artisanales et de proximité, avec une baisse du chiffre d'affaires limitée à 1,5 % au 4^e trimestre 2013 (contre 2 %

au 3^e trim. et 3 % au 2^e trim.).
Source : UPA – 30 janvier 2014.

FEU ROUGE

La sinistralité des TPE est au plus haut. Sur les 63 000 entreprises françaises qui ont défailli en 2013 (+ 3 % par rapport à 2012), on trouve 18 400 TPE de 1 ou 2 salariés (+ 6 %), 9 500 TPE de 3 à 5 salariés (+ 3 %) et 4 600 TPE de 6 à 9 salariés (+ 10 %).

Source : Bilan 2013 - Défaillance et sauvegarde d'entreprises en France, Altares.

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

■ Aiguebelle: vends local commercial de 35 m² sur terrain 660 m².

Bien situé, entrée de ville direction St-Jean de Maurienne. Sanitaires - Douches à jets. Tél. M^{me} Rey au 07 61 27 55 94

■ Location d'une licence de taxi sur la commune de Chambéry.

Stationnement n°4 (gare SNCF). Véhicule récent (juillet 2013). Contact: M. Garin au 06 87 46 84 64



La Fondation d'entreprise Banque Populaire soutient nouvellement l'artisanat d'art

Création, passion et envie d'entreprendre sont au cœur de la démarche de la Fondation d'entreprise Banque Populaire. Depuis 1992, la Fondation est l'instrument de mécénat des Banques Populaires régionales dans les domaines de la culture et de la solidarité, et bâtit son action autour de deux principes: solidarité et envie d'agir. En 2013, les jeunes artisans d'art talentueux peuvent bénéficier du soutien de la Fondation, accompagnement qui se formalise au travers d'une aide financière. Cette dotation vise à leur permettre de réaliser leur projet de vie professionnel: installation en atelier, matériel, complément de formation, création d'une œuvre ou encore réalisation d'une exposition... Sélectionnés par un jury d'experts, les lauréats pourront être soutenus de 1 à 3 ans dans la réalisation de leur ambition.

En donnant un coup de pouce à un moment décisif de la carrière des porteurs de projet, la Fondation entend ainsi révéler la richesse et la diversité des savoir-faire français et notamment sur le territoire de l'arc alpin.

POUR TOUTE INFORMATION:

rappelez-vous d'une agence Banque Populaire des Alpes ou rendez-vous sur www.fnbp.fr/Artisanat-d-art



Vous êtes chef d'entreprise, CERFRANCE Savoie est à vos cotés 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 IDEES

PRÉPARER

CONSTRUIRE

PÉRENNISER

CERFRANCE 1er réseau associatif de
CONSEIL - EXPERTISE COMPTABLE

CERFRANCE Savoie
191 route d'Aprémont
73 190 Saint BALDOPH
04 79 28 33 33 - contact@73.cerfrance.fr

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



En tant que client MAAF, vous pouvez bénéficier, en fonction du ou des contrat(s) MAAF souscrit(s), de tout ou partie des engagements présentés au titre du Pacte, selon les modalités correspondant au service présenté ou selon les conditions du ou des contrat(s) concerné(s) pour les garanties présentées. Pour connaître les modalités d'accès et les conditions de chaque engagement, vous pouvez les consulter sur maaf.fr.

MAAF PRO'S ENGAGE

- **Vous conseiller** pour mieux vous accompagner et vous protéger
- **Vous donner accès** aux services MAAF à tout moment
- **Vous écouter** toujours plus pour mieux vous satisfaire
- **Reconnaître** votre confiance et votre fidélité
- **Vous simplifier** les démarches au quotidien



POUR EN SAVOIR PLUS

Contactez votre Conseiller MAAF PRO au

N° Vert **30 15**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

du lundi au vendredi de 8h30 à 20h et le samedi de 8h30 à 17h

Connectez-vous sur

maafpro.fr



PRO

la référence qualité pro

VOILÀ LE GENRE DE SITUATION EMBARRASSANTE QUE VOUS NE CONNAÎTREZ PAS CHEZ NOUS !



EN TANT QUE PROFESSIONNEL,
VOS ATTENTES ET VOS BESOINS
SONT DIFFÉRENTS,

Jean Lain
AUTOMOBILES

SERVICES PRO

POUR MIEUX VOUS SERVIR ET
VOUS SIMPLIFIER LA VIE !

**3 BONNES RAISONS DE
CHOISIR JEAN LAIN AUTOMOBILES
POUR VOTRE ENTREPRISE !**

SIMPLICITÉ

Véhicules neuf ou d'occasion, financement, entretien de votre parc automobile... Un seul interlocuteur pour de nombreux services.

1

RÉACTIVITÉ

Service Express sans RDV, une offre commerciale sous 24h... afin d'optimiser votre temps.

2

PRIVILÈGES

Tarifs avantageux, aide à la gestion de votre parc... pour toujours plus de satisfaction.

3

PLUS D'INFOS AU 04.79.54.05.95 OU SUR WWW.JEANLAIN.COM

PRESTIGE

FABRICATION ET VENTE DE CHAUSSETTES DE CONTENTION

BV Sport

“ J'embauche,
je forme, je délègue
et je transmets ”

Ci-contre :
90% des clubs de football de L1 et L2, les clubs de rugby en Top 14 et Pro D2, beaucoup de fédérations françaises et la majorité des grands clubs européens de football travaillent avec BV Sport.



Au-dessus : « En 2008, j'ai pris la décision de créer l'usine car nous étions trop dépendants de nos sous-traitants. »

À gauche : Tout ce qui touche au brevet et au médical (90% des produits) est « made in Saint-Étienne ».

À droite : BV Sport commercialise 50 produits avec 400 références disponibles en France et à l'étranger.

Booster de champions

Fabriquer un produit de qualité, c'est bien. Savoir le vendre, c'est mieux. Depuis qu'il a repris BV Sport en 2006, Salvatore Corona a multiplié son chiffre d'affaires par dix-huit. La marque s'est démocratisée et équipe pas moins de 10 000 athlètes, champions du monde et champions olympiques dans le monde.



À droite: Salvatore Corona a su détecter le potentiel de BV Sport. Entre 2012 et 2013, elle est à 37 % de croissance.

Au centre:

« Les sportifs de haut niveau sont nos ambassadeurs, comme Dawa Sherpa, vainqueur de nombreux trails, qui a défendu le drapeau népalais en ski de fond aux JO de Sotchi. »

Ci-contre, en haut:

Salvatore Corona a su adapter le look des produits BV Sport aux attentes esthétiques des sportifs. Ici: Antoine de Wilde, vainqueur de l'éco trail 2013 de Paris.

Ci-contre, en bas:

L'entreprise compte 25 salariés, en moyenne pas encore trentenaires, tous sportifs comme Salvatore Corona: « ils m'apportent leur fraîcheur et leur dynamisme. »

Au commencement de BV Sport, il y a la collaboration entre un médecin et un champion du ski de vitesse, médaillé d'or aux JO d'Albertville, également médecin. Trouvant les bas de contention existants inadaptés aux sportifs, ils travaillent sur une nouvelle technique. En 1997, ils créent la chaussette de contention progressive et déposent un brevet international. Après des premiers contacts avec les fédérations sportives, ils travaillent pour Alain Prost, puis avec le médecin de l'équipe de France de football. C'est ainsi qu'en 1998, ils s'offrent la meilleure des publicités avec la victoire des Bleus au Mondial; de nombreux articles sur les chaussettes BV Sport sont publiés. Pourtant, la société peine à décoller; elle manque d'argent pour se développer. En 2006, Salvatore Corona est contacté pour en réaliser un audit. Passionné de football, il en perçoit immédiatement le potentiel. Il décide d'en devenir actionnaire et d'introduire du marketing. « Les fondateurs ne connaissaient pas encore cette notion. Ils ont commencé par vendre les premières gammes de produits uniquement dans le haut-niveau et le secteur médical », confie-t-il. Son objectif? Rendre les produits visuellement attractifs, plus « fashion », afin de toucher un public plus large. Les chaussettes de contention se retrouvent rapidement dans les magasins spécialisés en running et, deux ans plus tard, dans les grandes surfaces de sport. Comme un champion

accédant enfin au « geste parfait », c'est le déclic! L'entreprise passe de 150 000 € de chiffre d'affaires en 2006 à plus de 3 millions aujourd'hui. « J'ai fait des études de marché et embauché les bonnes personnes », justifie sobrement Salvatore Corona. Il fait aussi le choix de maîtriser totalement la chaîne de production avec la création de l'usine en 2008. « Je ne savais pas ce qu'était un fil de contention, je me suis donc entouré de personnes compétentes. » Il embauche un ingénieur de 60 ans qui va transmettre son savoir aux jeunes, dont son propre fils, durant 3 ans. Formé en alternance, ce dernier est désormais directeur de la production. Autre axe de développement déterminant: l'export. Avec l'embauche d'une responsable dès 2007 et la création d'un bureau en Italie, l'entreprise se lance. Aujourd'hui, elle est présente dans 25 pays, où elle réalise 20 % de son chiffre d'affaires. Enfin, BV Sport mise sur la communication: « Nous avons des partenariats avec de nombreuses fédérations et des droits à l'image de plusieurs grands sportifs ». Une stratégie qui lui offre une exposition médiatique « en or », comme lorsque Teddy Tamgho, champion du monde de triple saut, se retrouve à la Une de *L'Équipe* avec les produits BV Sport. À 57 ans, Salvatore Corona vient de recevoir le prix Stars & Métiers 2013* dans la catégorie dynamique commerciale. Une victoire de « l'esprit d'équipe », selon lui.

Barbara Colas

* Dossier présenté par la CMA de la Loire et la Banque Populaire Loire et Lyonnais.

1997

Naissance de la chaussette de contention progressive et dépôt d'un brevet international.

1998

L'équipe de France de football, championne du monde, utilise les chaussettes BV Sport.

2006

Salvatore Corona devient actionnaire de l'entreprise, créée en 2000 avec un seul salarié.

2007

Recrutement d'une responsable export et création d'un bureau en Italie.

2008

Création de l'usine de production à Saint-Étienne.

2013

Lauréat national du prix Stars & Métiers 2013, dans la catégorie dynamique commerciale.

CONCOURS CRÉATRICES D'AVENIR

TROIS LAURÉATES PORTÉES PAR LES CMA

Les lauréates du 3^e concours francilien « Créatrices d'avenir » ont été dévoilées le 9 décembre dernier. Plusieurs représentantes de l'artisanat au féminin figurent au palmarès.



Béatrice Moisson,
créatrice de « Bella Moto ».



Ismahane Moumni a créé
« Les Délices de Safa »
avec sa sœur Dounia.



Cécile Pasquinelli,
fondatrice de la marque
« Garance ».

Lancé pour promouvoir l'entrepreneuriat féminin et faire progresser l'égalité dans la création d'entreprise, le concours « Créatrices d'avenir », 3^e édition, a distingué sept femmes chefs d'entreprise en région parisienne. Elles ont été primées le 9 décembre dernier au Palais Brongniart, recevant une dotation totale de 25 000 €. Parmi elles, Béatrice Moisson, prix des métiers non traditionnellement féminins, a fait de sa passion son métier en créant « Bella Moto » (Crosne, 91), une entreprise d'entretien et de réparation de motos qui s'intéresse autant à la mécanique qu'à l'esthétisme des machines. Dounia et Ismahane Moumni, titulaires respectivement d'un master en droit et

d'une licence en sciences du langage (puis d'un CAP Boulangerie), ont quant à elles ouvert la boulangerie-pâtisserie artisanale « Les délices de Safa » en 2011 à Colombes (92). Les deux sœurs ont reçu le Prix de l'entrepreneuriat citoyen dans les quartiers. Le Prix spécial du jury est enfin allé à Cécile Pasquinelli, créatrice de l'entreprise artisanale « Garance » à Savigny-sur-Orge (91). Sa marque de sous-vêtements pour les femmes ayant subi un cancer du sein et une ablation est aujourd'hui distribuée dans plus de 60 points de vente en France et à l'étranger.

CONTACT :
creatricesdavenir-idf.franceactive.org

■ Prix Liliane Bettencourt pour l'intelligence de la main 2014

L'excellence du geste récompensée

Artisans d'art, vous avez jusqu'au 7 avril 2014 pour candidater au Prix Liliane Bettencourt pour l'intelligence de la main. Depuis 1999, cette récompense majeure du secteur des métiers d'art consacre l'excellence et la richesse des savoir-faire français. Deux récompenses sont décernées. « Talents d'exception » distingue une œuvre alliant qualité esthétique, maîtrise des techniques et savoir-faire d'un métier d'art. « Dialogues » met en lumière une création inédite résultant d'une collaboration entre un artisan d'art et un créateur (designer, architecte...) imaginatif et innovant. Chaque récompense est dotée de 50 000 €. À l'occasion de cette 15^e édition, la Fondation Bettencourt Schueller accentue son engagement en faveur des métiers d'art : les lauréats pourront bénéficier d'un accompagnement (jusqu'à 100 000 €) portant sur un projet de développement afin de leur permettre de gagner en autonomie, de déployer leur talent et de pérenniser leur activité.

CONTACT :
www.intelligencedelamain.com

Aquitaine ■ Innovez avec Novus !

Les entreprises artisanales aquitaines ont jusqu'au 31 mars prochain pour répondre à Novus, l'appel à projet pour l'innovation artisanale lancé par la CMA de région Aquitaine et le conseil régional. Quatre catégories d'innovation sont concernées : produit, procédé, méthode de vente ou organisation. Peuvent participer les porteurs de projet en phase d'esquisse, de gestation, ayant un concept déjà amorcé ou en test de commercialisation. Les projets seront notamment examinés au regard de leur originalité, de leur faisabilité technique et financière et de leur potentiel économique. Le jury sélectionnera 100 entreprises qui bénéficieront d'un accompagnement (de 2 à 6 jours) par un expert de l'innovation du réseau aquitain des CMA. Recherche de compétences, partenariats, financement, plan de projets, design, propriété intellectuelle... : ce spécialiste interviendra en tant que facilitateur pour aider l'artisan à faire avancer son projet d'innovation (de mai 2014 à juin 2015). Des prix désigneront également les meilleurs projets au niveau départemental, puis au niveau régional. Avec, à la clé, une dotation globale de 10 000 € et un bonus de communication.

CONTACT :
www.artisanat-aquitaine.fr/novus
À découvrir également en ligne : la brochure « L'Artisanat innove. Une force pour l'Aquitaine »

NOVUS
2014-2015

Appel à projet pour l'innovation artisanale en Aquitaine.
Les 100 meilleurs projets retenus

Osez l'innovation participez !

+ de 10 000 euros de prix, un accompagnement et un plan de communication

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Région Aquitaine

OFFRE EXCEPTIONNELLE SUR STOCK LIMITE

Achetez un
FIAT DUCATO
PACK PRO
immatriculé en stock



Pour 1€ de +



Repartez avec un **FIAT DUCATO** et un **FIAT DOBLO CARGO**
immatriculés en stock



FIAT DUCATO PACK PRO
MH2 2.0 JTD 130
à partir de
29 085 € HT (1)

OPERATION DUCATO PACK PRO

Fiat Professional avec



(1) Offre valable sur véhicules immatriculés en stock, réservée aux professionnels dans la limite des stocks disponibles non cumulable avec d'autres offres en cours. Fiat Ducato MH2 2.0 JTD 130 Pack Pro (à partir de 29 085€) et pour un euro de plus repartez avec un Fiat Doblò Cargo immatriculé en stock selon conditions en concession. Photos non contractuelles.

GMSA
ENTREPRISE

RN6 - LA RAVOIRE - Tél. 04 79 72 73 73
www.gmsa-chambery.com

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



* voir en pied de page les modalités de souscription et les conditions de vente. Document non contractuel.

JE VEUX SOIGNER MON QUOTIDIEN ET PROTÉGER MON AVENIR

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

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ | PRÉVOYANCE AUTONOMIE | ÉPARGNE RETRAITE

MA MUTUELLE A TOUT COMPRIS



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

N°Cristal 09 69 39 70 39

APPEL NON SURTAXE

conseil.entreprise@adreamutuelle.fr



Toutes nos agences sur www.adrea.fr

Olivier Torres est professeur à l'université Montpellier 1 et à l'EM Lyon ainsi que président fondateur d'Amarok, l'Observatoire de la santé des dirigeants de PME commerçants et artisans. Passionné par la TPE, il étudie les risques encourus par les chefs d'entreprise artisanale depuis 2009.



© François Estord

“ Réapprenez à faire la sieste ”

Olivier Torres

président fondateur d'Amarok, l'Observatoire de la santé des dirigeants de PME commerçants et artisans

Quel est le risque le plus important pour les chefs d'entreprise artisanale ?

Il faut tout d'abord considérer le risque d'exposition patrimoniale, qui est le point de départ de toutes les analyses possibles. Alors qu'un artisan va engager son patrimoine pour créer son entreprise, dans les grands groupes, la plupart des dirigeants sont des salariés. Si l'engagement patrimonial est un facteur protecteur, bon pour la santé, il devient un élément démultiplicateur de risques quand l'entreprise s'effondre. On parle alors des « trois D » : Dépression, Divorce, Dépôt de bilan, qui peuvent intervenir dans n'importe quel ordre.

Quel est leur point faible concernant leur santé ?

Le vrai problème est leur sentiment d'invincibilité. Ils pensent qu'ils seront toujours prêts à travailler. Mais ils doivent réfléchir à ce qui arriverait à leur entreprise s'ils se retrouvaient par exemple immobilisés trois mois, suite à un accident. Si elle ne pouvait alors continuer à fonctionner, ils sont en risque de dépendance santé. Pour l'éviter, il faut développer davantage les compétences de son conjoint, de son salarié, de son bras droit... Mais ils sont très peu à l'anticiper. À cela s'ajoute le fait que les artisans sont de gros travail-

leurs, avec 5 jours et demi à 6 jours travaillés par semaine. Ils prennent aussi moins de congés que la majorité des Français : 3 semaines en moyenne. Cela les fragilise également.

LES ARTISANS SONT-ILS EN BONNE SANTÉ ?

Ils le sont mais lorsqu'ils tombent malades, c'est généralement assez grave. En effet, ils n'envisagent leur santé que par rapport au temps. Beaucoup disent : « je n'ai pas le temps d'être malade, de dormir, de me reposer ». D'ailleurs, ils dorment en moyenne 6 heures 30 par nuit, contre 7 heures pour la population française. À la longue, cela a un impact : les risques d'accident du travail augmentent, tout comme les problèmes relationnels avec leurs salariés, alors que leur créativité et leur capacité à anticiper les évolutions de leur marché baissent dans le même temps. Certains remarquent qu'ils ne tombent malades que quand ils

sont en vacances. Étant en tension permanente toute l'année, le corps reprend naturellement ses droits quand ils se relâchent.

La crise aggrave-t-elle ces risques ?

Bien évidemment, puisqu'elle génère quatre facteurs : une augmentation du stress, de l'incertitude sur le carnet de commandes, elle renforce la surcharge de travail et parfois également la solitude du dirigeant.

Quelles sont les solutions pour se préserver ?

Pour éviter que l'entrepreneur supporte trop de risques, il faudrait développer le co-entrepreneuriat, mutualiser les ressources. Les artisans, étant indépendants, sont souvent trop individualistes. En parallèle, ils doivent se réapproprier leur bien-être, prendre du temps pour s'occuper d'eux. Je leur dirais : « réapprenez à faire la sieste » !

Propos recueillis par Barbara Colas



1997 Docteur en gestion
2003 Chercheur associé à l'EM Lyon
2009 Création de l'association Amarok



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



SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE

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 57	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

des Alpes



LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR

BANQUE & ASSURANCE
www.alpes.banquepopulaire.fr