

LE MONDE
DES



Artisans

ÉDITION **SAVOIE**



CONCOURS

Qualité Totale 2017 Une belle aventure !

PAGE
04

Bimestriel n° 120

LES PETITES ANNONCES P. 40



ACTUALITÉS
**La formation
ADEA**
P. 06

INITIATIVES
**Les artisans ont des
droits à faire valoir !
Demandez-les !** P. 16





Artisans, enfin un lieu
qui vous est consacré !

- UN EMPLACEMENT D'EXCEPTION
- UN TERRITOIRE DYNAMIQUE
- UN CADRE DE VIE DE QUALITÉ
- UNE FORTE VISIBILITÉ
- DES ESPACES DÉDIÉS : ATELIERS,
BUREAUX, SHOWROOM COMMUN
- UN POSITIONNEMENT QUI FÉDÈRE

Autant d'atouts pour rejoindre
le 1^{er} pôle d'éco-activités
et de bien-être de Haute-Savoie !



Contact : 04 58 100 110 - www.ecoparcdugenevois.fr

Genevois Haute-Savoie,
Naturellement **ENTREPRENANT**



COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DU
Genevois



GRAND GENÈVE FRANÇAIS,
L'ÉCO-CITÉ



Rencontrez votre conseiller ou
connectez-vous sur banquepopulaire.fr

  #LaBonneRencontre

CERAMIK PRO
PRÉSERVEZ VOTRE AVENIR,
CELUI DE VOTRE ACTIVITÉ
ET DE VOS PROCHES
EN CAS DE COUP DUR

Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes – Société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L512-2 et suivants et du Code Monétaire et Financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit – Siren 605 520 071 RCS Lyon – Intermédiaire d'assurance N° ORIAS : 07 006 015 – Siège social : 4, boulevard Eugène Drouelle – 69003 LYON – N° TVA intracommunautaire : FR 00605520071 – Crédit photos : Stock – Septembre 2017 – Document publicitaire non contractuel Le contrat CERAMIK PRO est assuré par BPCE Vie et BPCE Prévoyance. Entreprises régies par le Code des assurances.

BANQUE POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES

www.bpaura.banquepopulaire.fr





ÉVÉNEMENT 04

**Concours Qualité Totale 2017 :
une belle aventure**

ACTUALITÉS | 06

- | La formation ADEA
- | Apprentissage : des incitations financières pour recruter un apprenti
- | La sécurité au travail, l'affaire de tous
- | Remise de médailles de Meilleur Apprenti Régional
- | L'été est bien derrière nous mais pas question de se laisser aller !
- | Formation langues étrangères : cette année, plus d'excuses pour ne pas se former aux langues étrangères !

INITIATIVES | 16

- | Malades ou accidentés : les artisans ont des droits à faire valoir ! Demandez-les !

DOSSIER 28

**Difficultés entrepreneuriales :
alertez avant de sombrer !**

PRATIQUE | 33

- | Que faire d'un objet oublié par un client ?
- | La Cotisation foncière des entreprises
- | Protection sociale du dirigeant et perte d'emploi subie

REGARDS | 42

- | Chêdeville-Lelandais : au rythme des mains de fée
- | Musées d'entreprise : la passion au service du marketing
- | Opinion : Arnaud Dubois, anthropologue et commissaire de l'exposition MOF au musée des Arts et Métiers de Paris



André Mollard
Président de la CMA
de Savoie

ÉDITO

Mesdames, Messieurs, chers amis,
La rentrée est là, pleine de promesses et de bonnes résolutions.

Le climat des affaires est en regain. Dans le bâtiment, les carnets de commandes se remplissent à nouveau, même s'il faudra un peu de temps avant que l'amélioration des marges ne suive ce mouvement et permette aux entrepreneurs d'investir et de moderniser leurs outils de travail.

En rapport avec la commande publique, la construction du Lyon-Turin est l'un des chantiers en perspective. Les centaines d'emplois attendus pour la réalisation du tunnel dédié à la nouvelle ligne grande vitesse feront du bien à la vallée de la Maurienne. Je serai attentif à ce que ce grand chantier profite aux entreprises locales et savoyardes. Je veillerai aussi à ce que le travail détaché ne vienne pas perturber les possibilités d'embauche locale. Les pouvoirs publics ont enclenché une démarche d'accompagnement de ce grand chantier afin qu'il soit exemplaire du point de vue du développement local.

Le mois de septembre est celui de la Foire de Savoie. Autre occasion d'observer le climat des affaires dans les divers secteurs de l'artisanat. Comme chaque année, la CMA est présente à la Foire. Nous mettons à l'honneur les artisans récipiendaires du millésime 2017 du Concours Qualité Totale. Ce concours, axé sur l'entreprise, son développement, sa santé financière et son savoir-faire, récompense des entreprises artisanales dans 4 catégories : excellence, dynamique commerciale, ressources humaines et environnement. Cette année encore, les entreprises primées démontrent la vitalité, la créativité et le sens des responsabilités des entreprises artisanales en Savoie. Un hommage est également rendu aux conjointes collaboratrices d'artisans qui ont obtenu avec succès le diplôme d'Assistante du Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA), récompensant une année de formation au sein de la CMA en 2017.

D'ici la fin d'année, la CMA sera aussi présente sur d'autres manifestations qui font une part belle à nos artisans : 5^e édition d'« Artisans Mauriennais » à Modane, 12^e édition du « Salon Alpin » à Albertville mi-novembre, 17^e édition du Salon « Saveurs et Terroirs » fin novembre à Chambéry. Autant d'opportunités de valorisation de la qualité du travail bien fait de nos artisans savoyards.

J'espère avoir la chance de vous y croiser car c'est aussi pour moi et mon équipe d'élus l'occasion de venir à la rencontre de ceux qui font nos territoires, de vous écouter, de vous présenter les nouveautés dans l'offre de services de la CMA et de partager un moment de convivialité. Artisanement vôtre.

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° 120 - Septembre/octobre 2017 - Édition de la Savoie - Président du comité de rédaction des pages locales : André Mollard - 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 : Julie Clessienne, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Samira Hamiche, Mélanie Kochert, Samorya Wilson - Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Neisse - Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - 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 Jonquères (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonqueres@wanadoo.fr - Photographies : Laurent Theeten, responsable image, © photo couverture : Jean-Pierre TESTE - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 9 euros. Tarif au numéro : 1,50 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 : 0321 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : septembre 2017 - Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Epinal.

Origine géographique du papier : Espagne - Taux de fibres recyclées : 0,27% - Certification des fibres utilisées : PEFC - Au moins 1 des indicateurs environnementaux : Ptot 0,01 kg/tonne



LA REMISE DES PRIX DU CONCOURS QUALITÉ TOTALE EST TOUJOURS UN MOMENT EXCEPTIONNEL DE PARTAGE, DE DÉCOUVERTE DE TALENTS, D'ÉMOTION AUSSI, POUR L'ENSEMBLE DE L'ASSISTANCE PRÉSENTE : PERSONNALITÉS, ENTREPRISES LAURÉATES, PARTENAIRES DE LA CMA SAVOIE, MAIRES DES COMMUNES, ÉLUS ET AGENTS DE LA CMA SAVOIE, INVITÉS.



04

© PHOTO: JP TESTE

Concours Qualité Totale 2017 *Une belle aventure !*

SAVOIXPO nous a accueillis au Phare, dans le cadre de la Foire de Savoie. Une première dans ce Salon VIP, réservé habituellement aux aficionados du Chambéry Savoie Mt-Blanc Handball. Merci à Bernard Sevez, président et à son équipe pour leur présence et leur disponibilité. Cette année encore, la remise des prix a connu un grand succès.

Merci à la Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes, la SOCAMA, Radiance Groupe Humains, SIGMA, MAAF Assurances et le Chambéry Savoie Mt-Blanc Handball pour leur partenariat fidèle.



Retrouvez les entreprises lauréates sur http://www.cma-savoie.fr/sites/default/files/brochure_cma_cqt-2017.pdf



EXCELLENCE



MECANHYDRO | LOÏC CONTESSE

Maintenance et réparation hydraulique |
20 av. du Mont-Saint-Michel |
73000 Barberaz | Tél. : 04 79 33 69 89 |
contesse.manou@mecanhydro.fr

COUP DE COEUR



AU COCHON SANS SOUCI | BRUNO REVEL

Fabrication et vente de charcuterie
sur les marchés | 96 montée du Clos |
73000 Barberaz | Tél. : 04 79 85 22 57 |
aucochonsanssouci@yahoo.fr

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET ENVIRONNEMENT



LOMBARDI ET FILS | ADRIEN LOMBARDI

Maçonnerie | 170 route de Bois Rond |
73200 Mercury | Tél. 04 79 32 31 56

DYNAMIQUE COMMERCIALE



**MAISON RULLIER | CÉLINE CHARIGNON
BRUNO PARISIO**

Fabrication charcuterie, salaison |
30 rue Célestin Freppaz | 73700 Séez |
Tél. : 04 79 41 04 43 | contact@maisonrullier.fr |
aucochonsanssouci@yahoo.fr

05

RESSOURCES HUMAINES



SYLVAIN BRUN FROID | SYLVAIN BRUN

Froid, climatisation, pompe à chaleur |
401 rue des Champagnes | 73290 La Motte
Servolex | Tél. 04 79 62 17 80 |
sylvain-brun@sbf.ovh



© COPYRIGHT PHOTOS REFLEX200M

**CMA DE LA SAVOIE
LAURÉATS DE LA 29^E
ÉDITION DU CONCOURS
QUALITÉ TOTALE**



Contact | Vanessa Bugeat | Tél. 04 79 69 94 20 |
v.bugeat@cma-savoie.fr

La formation ADEA

Le 14 septembre dernier, la CMA de la Savoie a mis à l'honneur les 9 dernières stagiaires diplômées de la formation d'Assistant de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA).

La formation ADEA a pour objectif d'optimiser les compétences du chef d'entreprise et de son collaborateur au sein de l'entreprise artisanale.

Elle consacre la reconnaissance de leurs rôles en matière de gestion administrative, comptable et commerciale et est homologuée au niveau IV par l'éducation nationale, au même titre que le baccalauréat. La formation ADEA, c'est du travail, de la solidarité, des échanges, une capacité d'adaptation, un esprit d'équipe, à l'image des valeurs de l'artisanat et de la 1^{re} Entreprise de France.

Toutes nos félicitations vont aux diplômées qui se sont investies ajoutant ces cours à leurs obligations familiales et professionnelles :

- M^{me} Maria Aga
- M^{me} Françoise Comte Floret
- M^{me} Christelle Miguet
- M^{me} Ingrid Harris
- M^{me} Claudette Ponchaud
- M^{me} Denise Saura

Bravo à toutes !

Merci au Crédit Agricole des Savoie, partenaire historique de la CMA de la Savoie



pour sa présence à nos côtés ainsi qu'à Radiance Groupe Humanis, MAAF Assurances et le Chambéry Savoie Mt-Blanc Handball. C'est avec joie que nous souhaitons la bienvenue aux nouvelles participantes pour les groupes ADEA : Gestion de l'entreprise artisanale, à Albertville. Et Secrétariat – Bureautique à Chambéry. Beaucoup ont décidé de s'engager à nouveau sur ces modules et nous les remercions encore de leur confiance et de leur fidélité. Bon démarrage à toutes et à tous !

i Contact | Christel Gustin | Service formation | Tél. 04 79 69 94 27 | formation@cma-savoie.fr



CONVENTION ENTRE LA COMMUNAUTÉ DE COMMUNES HAUTE-MAURIENNE VANOISE ET LA CMA DE LA SAVOIE



La signature de cette convention par Christian Simon, président de la Communauté de Communes de Haute-Maurienne Vanoise et André Mollard, président de la CMA de la Savoie, permettra de renforcer l'action en faveur du tissu économique local. Elle répond aussi aux défis actuels et futurs : le recrutement, l'accueil et le développement d'espaces à vocation économique, la contribution au développement de l'attractivité du territoire. Le chantier du Lyon-Turin représente une occasion unique de rappeler à l'Europe le savoir-faire savoyard et plus spécifiquement Mauriennais.

mon PASS' RENOV



Un marché prometteur pour les professionnels du bâtiment

- 700 logements à rénover sur 3 ans
- 17 M€ de travaux générés
- Une enveloppe d'aide aux travaux de 350 000 €
- Un potentiel de 450 emplois

mon PASS' RENOV est un service d'accompagnement des particuliers pour engager des travaux de rénovations énergétiques.

- Façade ITE
- Plâtrerie ITI
- Menuiserie de rénovation
- Maçonnerie
- Couverture
- Système à énergie renouvelables
- Ventilation performante

ARTISANS ROE OU EN PASSE DE LE DEVENIR,
CONTACTEZ-NOUS AU
04 79 26 88 85



Communes d'agglomération
100000 professionnels

APPRENTISSAGE

Des incitations financières pour recruter un apprenti

Vous souhaitez embaucher un apprenti ? Il existe de nombreux dispositifs d'aides pour encourager l'embauche d'apprentis.

1. DES AIDES DE L'ÉTAT

I Aide TPE Jeunes Apprentis

Pour les entreprises de moins de 11 salariés recrutant un apprenti mineur à la date de signature du contrat. L'aide forfaitaire de 4 400 € est attribuée dans la limite des 12 premiers mois du contrat d'apprentissage, à raison de 1 100 € versée trimestriellement.

Comment débloquer l'aide TPE Jeunes Apprentis ?

Il vous appartient de déposer dans les 6 premiers mois du contrat une demande via le site : www.alternance.emploi.gouv.fr

Cette aide est versée par l'Agence de Services et de Paiement (ASP).

I Le crédit d'impôt apprentissage

Le bénéfice d'un crédit d'impôt apprentissage est ouvert, pour la première année de formation, aux entreprises qui emploient au moins un(e) apprenti(e) préparant un diplôme de niveau inférieur ou égal à BAC +2 et qui sont soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu (à l'exception donc des micro-entreprises et des auto-entrepreneurs). Ce crédit d'impôt est fixé à un montant de 1 600 € (2 200 € dans certains cas : handicap...).

Pour obtenir le crédit d'impôt à l'apprentissage :

Compléter le formulaire Cerfa n°12515*09 : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/R19522>

I L'exonération de charges sociales

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



Apprentissage : pensez Chambre de Métiers et de l'Artisanat !

I L'exonération de la taxe d'apprentissage

Les entreprises employant au moins un apprenti dans l'année et dont la masse salariale n'excède pas 6 SMIC annuel sont exonérées de la taxe d'apprentissage.

I L'aide pour l'embauche de personne en situation de handicap

Des compensations financières, humaines et techniques, peuvent être mises en place pour les entreprises qui embauchent un apprenti en situation de handicap.

Pour embaucher un apprenti en situation de Handicap :

i Contacter F. Girin | CAD CMA de la Savoie | 04 79 69 94 29 | f.girin@cma-savoie.fr

2. DES AIDES DE LA RÉGION AUVERGNE RHÔNE-ALPES

I L'aide au recrutement du 1^{er} apprenti (ARA)

Cette aide de 1 000 € par contrat concerne les entreprises de moins de 250 salariés qui embauchent un premier apprenti ou un apprenti supplémentaire (sauf rupture du contrat en période d'essai).

I L'aide générale (AG)

Cette aide de 1 000 € par année de contrat est versée à tout employeur de moins de 11 salariés avec condition d'assiduité du jeune au CFA et de contrat de plus de 6 mois.

I La bonification à la formation du maître d'apprentissage (BMA)

Il s'agit d'une aide de 500 € par campagne d'apprentissage et par établissement. Elle est réservée aux contrats d'apprentissage pour

une formation de niveau V, IV et III. formation d'une durée minimale de 14h avec un suivi d'au moins 7 heures de formation.

I La bonification jeune majeur sans diplôme (BMAJ)

Cette aide est de 500 € par contrat. L'apprenti doit être majeur au plus tard au terme des 6 premiers mois du contrat et ne pas posséder de qualification / diplôme de niveau V ou IV.

I La bonification contrat précoce (BCP)

Cette aide de 500 € concerne les contrats débutant entre le 1^{er}/06 et le 31/07.

I La bonification mobilité internationale (BMI)

Il s'agit d'une aide de 500 € par contrat. L'apprenti doit effectuer un séjour professionnel à l'étranger d'au moins 2 semaines dans le cadre de sa formation de niveau V, IV ou III.

Comment sont débloquées les aides du Conseil Régional ?

C'est la Chambre de Métiers et de l'Artisanat qui adresse les contrats d'apprentissage au Conseil Régional Auvergne Rhône-Alpes en vue de l'obtention des aides financières.



Service apprentissage | apprentissage@cma-savoie.fr | Claudine Zaroni | Tél. : 04 79 69 94 15 | c.zaroni@cma-savoie.fr | Danièle Tournour | Tél. : 04 79 69 94 15 | d.tournour@cma-savoie.fr | CAD | Françoise Girin | Tél. : 04 79 69 94 29 | f.girin@cma-savoie.fr

La sécurité au travail, *l'affaire de tous*

Rencontre avec un artisan remarquable, Christian Sandrier, dirigeant de l'entreprise ANO-PUBLI TRAVAUX.



LE MONDE DES ARTISANS 73 :

En reprenant l'entreprise de BTP que vous dirigez, vous aviez trois objectifs ?

CHRISTIAN SANDRIER : Oui, je souhaitais tout d'abord reprendre une entreprise en développement, en étant accompagné du cédant. Puis structurer une équipe en intégrant un ou deux salariés en situation de handicap (malentendant ou sourd) me permettant une prise en compte de ces handicaps dans les actions de lutte et de prévention des risques spécifiques au BTP. Enfin, mon but était d'assurer la sécurité de tous les salariés.

LMA : Après avoir été salarié de nombreuses années, vous vous êtes inscrit dans l'action transmission reprise d'entreprise de la CMA de la Savoie

CS : L'identification et le choix de l'entreprise se sont faits rapidement il y a deux ans. Le cédant présent à mes côtés au démarrage de l'entreprise en reste proche et je m'en félicite.

LMA : Qu'en est-il aujourd'hui ?

CS : Avec deux exercices bénéficiaires, une clientèle de professionnels et de particuliers, l'entreprise affiche un nouveau logo, un site internet et a intégré un groupement de professionnels artisans dans la construction de maisons individuelles en Savoie et dans les départements limitrophes.

LMA : Parlez-nous de votre expérience...

CS : J'ai d'abord recruté un premier salarié, Anthony, en lui expliquant mon projet et en lui proposant de suivre en cours du soir, une formation en langage des signes. En contrepartie, ses horaires de travail ont été modulés de façon plus souple. J'ai ensuite embauché, avec le soutien de l'AGEFIPH, un deuxième salarié, Cyril, atteint de surdité. Mon épouse étant sourde ; je comprends d'autant mieux les difficultés inhérentes à cette situation.

LMA : Vous attachez un soin tout particulier à la sécurité, à la protection des salariés et à la prévention des risques dans votre entreprise

CS : Il y a évidemment les casques, les lunettes de protection, les chaussures de

sécurité. Parce que la sécurité est l'un des points essentiels, j'ai fait établir un devis pour équiper la nouvelle pelle mécanique d'une caméra de recul et disposer d'un système de capteurs avec LED avertissant d'une présence située à 180°. J'ai été mis en relation avec la conseillère innovation de la CMA de la Savoie pour identifier une entreprise proposant un matériel pouvant avertir par vibrations les mouvements des véhicules de chantier.

LMA : Avez-vous trouvé votre bonheur ?

CS : J'ai finalement pris contact avec une Start-Up parisienne qui m'a proposé des bracelets reliés par Bluetooth aux téléphones portables. Cette solution a été cofinancée par l'AGEFIPH. Bien qu'intéressante, elle est très consommatrice d'énergie et les batteries de téléphone sont vite épuisées. D'autres solutions sont à l'étude. Le téléphone portable de Cyril est équipé d'une application gérant les risques de chutes en envoyant une alerte si nécessaire.

LMA : Comment les salariés vivent-ils leur quotidien ?

CS : J'ai pu vérifier que la prise en compte du handicap de Cyril et la prévention des risques professionnels sont reconnus, admis et bien compris par tous sur les chantiers. Je tiens cependant à informer les clients de la présence de Cyril sur le chantier. Je découvre avec satisfaction combien cette présence d'un salarié avec handicap suscite bienveillance et attention des différents acteurs. Je note que l'utilisation de la langue des signes devient facteur de productivité en permettant une communication plus efficace dans le milieu extrêmement sonore des chantiers du BTP.

Pour identifier, prévenir et éviter les risques professionnels, votre CMA vous accompagne avec le soutien de la DIRECCTE et du FSE.



Service Développement Économique et Études | Tél. : 04 79 69 94 20 | sde@cma-savoie.fr

Remise de médailles de Meilleur Apprenti Régional



Dans le cadre de la Foire de Savoie 2017, Frédéric Gaudette, président des Meilleurs Ouvriers des Pays de Savoie et Roger Beauquis, président des MOF Savoie, ont décerné le titre régional de meilleur apprenti à trois des jeunes présentés au concours 2017.

En présence d'élus de la Ville de Chambéry et de la CMA de la Savoie. Toutes nos félicitations vont à Julie Ferreira, qui décroche la médaille d'Or dans la catégorie « cuisine froide » et Dorian Richard et Léo Paludetto, qui ont reçu la médaille d'Argent dans la catégorie « travaux paysagers ».

LES APPRENTIS ALLEMANDS D'ARNSBERG DÉCOUVRENT LES ENTREPRISES ARTISANALES



La Mairie de Chambéry a organisé une réception à leur attention, en présence des chefs d'entreprise et des élus de la CMA Savoie, et a mis en valeur la richesse de cette expérience. Cet échange est soutenu par l'Office franco-allemand pour la jeunesse. L'année prochaine, les apprentis savoyards partageront le quotidien des chefs d'entreprise d'Arnsberg. 6 jeunes apprentis ont été accueillis dans des entreprises artisanales de Chambéry. Les Chefs d'entreprise ont partagé avec eux, leur savoir-faire, leur culture d'entreprise, leur passion. Une belle expérience. Marléna Glass, leur accompagnatrice les a guidés tout au long de ce séjour. Merci à elle et aux entreprises :

- « Votre Bouch'Rie » qui a reçu Barthlomiej Rekowski;
- « Duo Coiffure » qui a reçu Mélinda Hamiti
- « Boulangerie-Pâtisserie L'Arche à Pain » qui a reçu Lea Maire Knipp
- « Salon Changez d'R » qui a reçu Nicole Bender
- « Boulangerie-Pâtisserie La Bellequoise » qui a reçu Anil Sahin
- « Au Fidèle Berger » qui a reçu Eva Bromberg

09

ZOÉ S'INVITE À LA CMA DE LA SAVOIE

La CMA de la Savoie se dote d'un véhicule électrique. La ZOÉ participera à l'activité des agents de l'organisme consulaire dans le respect de l'environnement.





COMMUNICATION

Nouveaux visages

Le Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat (FNPCA) a lancé cet été la troisième phase de sa campagne « *Nous avons tous une bonne raison de choisir l'Artisanat* ». Trois nouveaux artisans ont été choisis pour représenter la Première entreprise de France.



Consommateurs, institutions, jeunes, adultes en reconversion... « *Nous avons tous une bonne raison de choisir l'Artisanat* » ! C'est autour de ce slogan que se sont joints cet été trois nouveaux ambassadeurs : la carreleuse Séverine Jean, le plumassier Julien Vermeulen et le cordonnier Bruno Desbois. Objectif : changer les mentalités sur les métiers de l'artisanat. Ils rejoignent une série d'artisans de renom, comme la barbière Sarah Daniel-Hamizi ou le boulanger Éric Kayser, qui s'étaient également prêtés au jeu en 2016 pour démontrer le potentiel des métiers manuels.

CONSEILLER LES JEUNES

Face aux « *métiers de bureau qui ne sont pas forcément passionnants* », les nouvelles générations « *ont besoin de sens* »,

rappelle Julien Vermeulen. « *Je conseille aux jeunes de s'orienter vers l'artisanat car, s'ils sont doués de leurs mains, ils peuvent avoir un parcours de vie exceptionnel* », souligne Séverine Jean. Récompensée en 2011 par le titre de Meilleur Ouvrier de France, cette artisanne a vaincu les clichés, dans un milieu monopolisé par les hommes. « *L'artisanat, c'est le savoir-faire français, c'est la liberté de créer, de réaliser toutes ses envies, de se perfectionner, on n'a pas de limites* », motive-t-elle ! L'artisanat français, c'est aussi une voie qui paie, car elle « *s'exporte très bien* », rappelle quant à lui Bruno Desbois. Besoin d'autres arguments ?



Retrouvez les témoignages vidéo des trois nouveaux ambassadeurs sur la chaîne YouTube du FNPCA : www.artisanat.fr et sur www.fnPCA.fr



UN SALON, PLEIN DE SOLUTIONS

Le Salon SME (Solutions pour mon entreprise) aura lieu les 25 et 26 septembre au Palais des Congrès de Paris.

Durant ces deux journées, le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat, partenaire officiel de l'événement, sera présent pour échanger avec les participants qui souhaitent créer, développer, reprendre ou céder leur entreprise. Leurs conseillers seront à l'écoute des porteurs de projets et les renseigneront sur l'accompagnement personnalisé dont ils peuvent bénéficier. Pour ce faire, l'APCMA disposera cette année d'un stand plus grand qui intégrera un espace pour les conseillers économiques, un pour la démonstration d'un artisan et un autre pour les micro-conférences animées par le réseau des CMA et/ou les partenaires présents.



www.salonsme.com



STARS & MÉTIERS
GRANDS PRIX
DE L'ARTISANAT

PRIX STARS & MÉTIERS : L'ÂGE DU CHANGEMENT !

Organisé par le réseau des chambres de métiers et les Banques Populaires, le prix national « Stars & Métiers » fête déjà son dixième anniversaire en décembre dernier. À nouvelle décennie, nouveau format... L'édition 2018, dont le lancement est imminent, se verra ainsi enrichie de catégories redéfinies (Grand prix innovation, Grand prix responsable, Grand prix entrepreneur et Grand prix exportateur, le thème de cette dernière catégorie étant modifié chaque année), d'un dossier de candidature simplifié, de règlement et de critères actualisés, d'un changement de look au niveau de son logo et d'un calendrier plus adapté au rythme des chefs d'entreprise. La date limite de dépôt des candidatures au niveau national est désormais fixée au **15 novembre** et la cérémonie de remise des prix au **6 mars**. Depuis dix ans, ce prix prestigieux met en lumière l'innovation et l'excellence artisanale et révèle le talent de chefs d'entreprise passionnés.



www.starsetmetiers.fr

Apporter aux artisans protection et confiance.

Parce que nous sommes des entrepreneurs d'assurances, chez MMA, nous nous engageons à accompagner les artisans dans toutes les étapes de leurs vies professionnelle et personnelle. Nos experts, présents partout en France, sont à vos côtés pour identifier vos risques, les prévenir et vous proposer des solutions d'assurances sur mesure pour protéger vos outils de travail, vos salariés, votre patrimoine et votre famille. MMA c'est, pour tous les artisans, l'assurance d'entreprendre en confiance.



Entrepreneurs
d'Assurances

entreprise.mma.fr

L'été est bien derrière nous mais *pas question de se laisser aller !*

Profitez de l'accalmie hivernale pour vous former et développer de nouvelles compétences pour votre entreprise.

Retrouvez notre catalogue en ligne sur notre site internet : www.cma-savoie.fr pour faire le point sur toutes les formations qui peuvent vous correspondre. Augmentez la visibilité de votre entreprise sur le web avec nos formations Numérique !

Par exemple :

■ **Repartez avec votre site internet clés en mains** lors de la session des 23 et

30 octobre et 7, 13, 14 novembre 2017 (à Albertville).

■ **Apprenez à rédiger un devis ou une facture conforme à la législation pour réduire le risque d'impayés**, les 30 et 27 novembre 2017 (à Chambéry).

■ **Maîtrisez parfaitement l'ensemble des démarches pour répondre à un marché public** les 9 et 16 Novembre 2017 (à Albertville).

■ **Prenez dès aujourd'hui les meilleures**

dispositions pour bien préparer votre retraite le 4 décembre 2017 (à St-Jean de Maurienne).

Nous vous invitons également à participer gratuitement aux ateliers Numérique et Études de marchés le 9 novembre à Chambéry ou le 7 décembre à Albertville.



Service Formation | Tél. :
04 79 69 90 10 ou 04 79 69 94 27 |
formation@cma-savoie.fr

12



Le **Conseil de la Formation** finance les formations suivies par les chefs d'entreprise inscrits au Répertoire des Métiers et par leur conjoint collaborateur.

ARTISANS, PENSEZ À VOUS FORMER !

NOUVEAU

Déposez en quelques clics
votre demande de financement en ligne !

<http://cdf.crma-auvergnerhonealpes.fr>



FORMATION LANGUES ÉTRANGÈRES

Cette année, plus d'excuses pour ne pas se former aux langues étrangères !

La CMA de la Savoie a décidé de développer de nouvelles formations avec son partenaire, LA CITÉ DES LANGUES, pour vous offrir toujours plus de solutions !

Anglais, Espagnol, Italien, Allemand ou encore FLE (Français Langues Étrangères), faites-le choix de vous former à la langue que vous souhaitez en e-learning (à distance).

Une plateforme sécurisée avec une connexion personnalisée vous permettra d'apprendre à votre rythme et surtout en fonction de votre planning personnel ou de votre situation géographique.

Avec une approche pédagogique adaptée à chaque niveau, vous aborderez tous les aspects de la langue : grammaire, vocabulaire, exercices de mise en situation, compréhension orale et écrite... Et si vous souhaitez approfondir votre travail : cette formation vous donnera également accès aux laboratoires d'exercices ou à la cabine d'immersion audio-oral (situés sur Chambéry).

Profitez dès à présent de notre offre exceptionnelle, soit un coût de 50 € pour un accès illimité sur 6 mois.*



* Tarif applicable pour toute personne répertoriée à la CMA 73 avec le statut d'artisan / chef d'entreprise ou conjoint collaborateur (non salarié).



Renseignements et inscription auprès de notre Service Formation |
Tél. : 04 79 69 90 10 |
formation@cma-savoie.fr

DIDIER SCARFOGLIERO SUCCÈDE À LOUIS MESNIL À L'ANTENNE INTER CONSULAIRE D'ALBERTVILLE



Louis Mesnil a pris sa retraite. Didier Scarfogliero lui succède au poste de responsable de l'Antenne albertilloise pour la CMA de la Savoie. Le service développement économique intervient en création, développement, transmission, formation, actions économiques locales et représentation auprès des acteurs socio-économiques territoriaux. La CMA de la Savoie est aussi présente avec le Centre de Formalités des entreprises.



Tél. : 04 79 32 18 10 | d.scarfogliero@cma-savoie.fr

BIENVENUE AU SERVICE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET ÉTUDES



Marie Fontana,
→ Animatrice
Plateforme
Initiative Locale.



Arnaud Lesny,
→ Conseiller
numérique.

MALADES OU ACCIDENTÉS

Les artisans ont des droits à faire valoir ! Demandez-les !

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat informe, conseille, oriente et accompagne les artisans. Particulièrement ceux confrontés à des difficultés de santé en situation de maladie ou d'accident.



16

Ane de Robert de Lafrégeyre récapitule les premières démarches à accomplir pour faire valoir ses droits, en situation d'arrêt de travail pour raisons médicales. Se faire prescrire un arrêt de travail, et/ou demander au bureau des entrées de l'établissement médical un bulletin de situation.

I L'adresser dans les 48 heures au contrôle médical du RSI des Alpes à Eybens.

Les indemnités journalières seront versées à compter du quatrième jour d'arrêt s'il y a hospitalisation, du huitième jour en cas de maladie. Ces délais diminuent au 1^{er} janvier 2018. Dans certaines situations les délais de carence peuvent ne pas s'appliquer (victimes de terrorisme).

I L'adresser dans les 48 heures au contrôle médical de l'organisme de Prévoyance (assurance ou Mutuelle) ouvrant droit au versement d'indemni-

tés en cas d'arrêt de travail.

Démarche utile tant pour les contrats de prévoyance (indemnités journalières) que pour mettre en jeu les garanties des contrats d'assurance de vos emprunts.

Remarques :

- les deux indemnités se cumulent,
- les indemnités journalières versées par le RSI et les assureurs ou mutuelles sont imposables ; elles sont donc soumises à cotisations sociales sauf si les mutuelles ne sont pas liées à un contrat relevant de la loi Madelin.

I En situation d'arrêt de travail prolongé, l'artisan peut établir une estimation de revenu pour l'année en cours et l'adresser au RSI des Alpes en demandant un calcul des cotisations effectué sur le montant estimé et déclaré. La demande se fait en ligne.

I L'artisan a des emprunts professionnels et/ou personnels : s'il est assuré

contre le risque « incapacité temporaire », il peut déposer une déclaration à l'assureur via l'organisme prêteur ou directement, dans les meilleurs délais et sans attendre le délai de carence prévu (90 jours dans la majorité des contrats).

Au terme de ce délai, les mensualités de l'emprunt pourront être prises en charge par l'assurance sous réserve de la reconnaissance par le service médical de l'état d'incapacité temporaire.

Dans tous les cas, une relecture des clauses des conditions générales et particulières du contrat d'assurance liées à chacun des prêts sera souhaitable.

Certaines situations justifient d'accomplir d'autres démarches. Pour les connaître, renseignez-vous.



Service Développement Économique | Anne de Robert de Lafrégeyre | Ligne directe : 04 79 69 94 16 | a.de-robert.de-lafregeyre@cma-savoie.fr

CO-ORGANISÉE PAR L'ASSEMBLÉE PERMANENTE DES CHAMBRES DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT (APCMA) ET GARANCE, LA TROISIÈME ÉDITION DU PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE A RÉCOMPENSÉ FIN JUIN CES CINQ ARTISANS ENGAGÉS DANS LA FORMATION DES JEUNES. DES PERSONNALITÉS D'EXCEPTION QUE VOUS DÉCOUVRIREZ PROCHAINEMENT PLUS EN DÉTAIL DANS NOS PAGES...

VALORISATION DE LA **MIXITÉ**

Christophe Pardonnet, garagiste, Garage Pardonnet Performance, Saint-Vit (25), et son apprentie Élodie Maillot.

Rodé à l'exercice de maître d'apprentissage, Élodie est pourtant la première fille que Christophe Pardonnet accueille

dans son garage. Bien lui en a pris puisque cet engagement lui a permis de remporter le prix national dans sa catégorie. Grâce à Élodie, avec qui il partage une grande complicité entre passionnés d'automobile, il va également relever de nouveaux défis, comme participer, avec elle, en 2019, au Tour Auto.

PHOTOS: AURELIA PRODUCTIONS



MOBILITÉ INTERNATIONALE

Éric Lafont, boulanger-pâtissier, La Grigne, Perpignan (66), et son apprenti Thomas Dehorter.

Dans la boulangerie-pâtisserie d'Éric Lafont, les échanges culturels sont de mise : on accueille aussi bien des jeunes belges ou espagnols qu'on prône les voyages à l'étranger pour les apprentis français.

Un échange culturel jugé incontournable pour ce maître d'apprentissage curieux qui y voit l'opportunité pour ces jeunes de découvrir de nouveaux produits et de nouvelles techniques.



16

ÉCHANGE ET TRANSFERT D'EXPÉRIENCES ET/OU DE TECHNOLOGIES

Yves Fossaert, fabrication, restauration et maintenance d'instruments de musique, Manufacture d'orgues Yves Fossaert, à Mondreville (77), et son apprenti Camille Poirrier.

Cette distinction récompense Yves Fossaert tant pour son engagement au sein des CFA comme jury ou organisateur d'examens que pour sa capacité à faire évoluer son savoir-faire au gré de ses échanges avec ses apprentis. La conversion de son entreprise aux systèmes DAO/CAO s'est ainsi faite grâce à l'un d'entre eux, qui s'occupe aujourd'hui de toute la partie « dessin informatisé ».



JEUNE MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

Priscilla Pruvost, boulangère, La Grange aux Pains, Montigny-lès-Metz (57), et son apprenti Corentin Consille.

Priscilla Pruvost a commencé à former ses premiers apprentis à vingt-cinq ans et n'hésite pas,

au quotidien, à avoir recours aux croquis et aux mimes pour enseigner aux jeunes le bon geste. Un mode de transmission efficace puisque l'un de ses apprentis s'est qualifié récemment pour la finale nationale des Meilleurs Apprentis de France et qu'elle a décroché cette année le Graal dans sa catégorie.



ENGAGEMENT DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

Frédéric Flu, boulanger-pâtissier, Les Gourmets de Saint-Cyr, Saint-Cyr-sur-Loire (37), et son apprenti Antoine Heurteux.

Investi dans les organisations professionnelles comme au campus des métiers et de l'artisanat, Frédéric Flu a conservé de son expérience

de Compagnon une vraie passion pour l'échange et la transmission. Pédagogue et à l'écoute, il ne compte plus les prix obtenus par ses apprentis. Des récompenses qui trônent fièrement dans sa boulangerie : une par an minimum !



SE LANÇER À L'INTERNATIONAL AVEC SA CMA

Passeport pour l'export

L'OREILLER QU'IL A CONÇU LUI A PERMIS DE CONCRÉTISER SES RÊVES. JULIEN LASSALLE, TAPISSIER, EST EN PASSE DE CONQUÉRIR - GRÂCE À L'AIDE DE SA CMA ! - LES LITS DE NOMBREUX PAYS.

MARJOLAINE DESMARTIN

Comme on fait son lit, on se couche. Son lit, Julien Lassalle, concepteur d'un oreiller innovant que tout le monde s'arrache, l'a bien préparé. Le gérant de l'entreprise JL Ameublement à Die (Drôme) a créé l'oreiller modulable Système Ergo+, qui allie les avantages de la plume et du synthétique. Une petite révolution dans le monde de la literie, pour laquelle Julien voit très grand.

SÉCURISER LA PRODUCTION

« L'export a toujours été un but, confie-t-il. C'est le moyen de pallier la baisse de dynamisme et le "verrouillage" du marché français. » Le tapissier appréhende l'export comme « une sécurité ». Un garde-fou au cas où le marché national s'effondrerait. Bien sûr, il s'est posé beaucoup de questions : « Comment être sûr que mon produit fonctionne ? Quelles sont les normes à respecter ?... » Les réponses, il les a trouvées à la CMA, dans le cadre de l'accompagnement Primo Export (lire ci-dessous). « J'ai assisté à des formations collectives avec de véritables spécialistes, qui nous ont expliqué les techniques et les pièges. Nous avons parlé expédition de conteneurs, tarifs à pratiquer, pays à cibler... J'ai appris énormément de choses. » Julien a aussi bénéficié d'un suivi individuel en entreprise, adapté à sa situation et ses contraintes. Cet accompagnement lui a permis de se lancer à la conquête d'autres pays.

60 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT

« Nous avons commencé par la Suède, puis continué dans d'autres pays européens. Aujourd'hui, nous sommes en pourparlers avec des grossistes japonais. » L'entrepreneur réalise 60 % de son chiffre d'affaires production d'oreillers à l'export (plus de 10 000 pièces produites chaque année). La donne risque toutefois de changer : l'oreiller Système Ergo+



Avec son oreiller Système Ergo+, Julien Lassalle a remporté le concours Artinov Drôme 2012.

a été référencé par un gros label, Authentic Hotels & Cruises, répertoriant 450 maisons de famille et de charme à travers le monde. « Chaque semaine, nous avons des commandes ou des demandes d'échantillonnage d'hôtels. » Une réussite qui « se paye ». Julien a embauché un nouveau salarié et arrêté de démarcher les magasins. « D'ici fin 2017, nous proposerons directement notre oreiller à la vente sur notre site. »



www.oreiller-ergoplus.com

17

ACCOMPAGNEMENT PRIMO EXPORT

Depuis 2012, plus de trente artisans de tous bords ont bénéficié de l'accompagnement Primo Export proposé par la CMA de la Drôme. Au programme : deux journées de formation collective à la CMA (réglementation, logistique, commerce...), trois demi-journées de suivi individuel en entreprise avec un consultant expert et un séminaire de clôture pour rencontrer les principaux partenaires à l'export (douanes, Dirrecte...).



Renseignements et inscription : Lætitia Cane - Chargée de développement à la CMA 26 - Tél : 04 75 48 72 28 - l.cane@cma-drome.fr

MUTUALISER DES COMPÉTENCES

Voir et entendre

DE PLUS EN PLUS D'OPTICIENS OUVRENT LEUR PORTE À DES AUDIOPROTHÉSISTES ET PROPOSENT D'ÉQUIPER LEURS CLIENTS EN APPAREILS AUDITIFS. UN RAPPROCHEMENT QUI CONFIRME L'ANALOGIE ENTRE EXPERTISE DE LA VUE ET DE L'OUÏE. ET, EN MILIEU RURAL, PERMET DE PALLIER UN MANQUE.

MÉLANIE KOCHERT



© PHOTOS : AU REGARD D'ADÉLAÏDE

18

Si la vente de verres progressifs demeure le navire amiral des opticiens, une diversification de l'offre à

destination des seniors fait sens dans une société en plein *papy-boom*. À ce titre, l'audioprothèse se pose aujourd'hui comme un service utile et rentable pour les professionnels de l'optique. Dans l'Aube, Adélaïde Mulfinger en a pris son parti.

Opticienne à Brienne-le-Château depuis 2004, la trentenaire a façonné sa boutique « Au regard d'Adélaïde » à son image, loin des grandes franchises. Et fait le choix d'innover. Dès 2009, l'entrepreneuse a convié une audioprothésiste de Vitry-le-François à la rejoindre pour des consultations hebdomadaires. Le projet a immédiatement capté l'intérêt de sa consœur de la Marne. « Nous évoluons sur deux départements limitrophes. Or, pour les gens, devoir se déplacer dans le territoire voisin crée une barrière psychologique. En venant elle-même à Brienne, Anne pouvait récupérer une clientèle qui n'était pas la sienne. » L'opticienne y a gagné, elle aussi. « Anne a apporté un service en plus à ma clientèle, qui est rurale,



Adélaïde Mulfinger a su attirer une nouvelle clientèle en diversifiant son offre.

et rajouté un côté "médical" au magasin. C'était judicieux car il y a de vrais besoins. »

ACCOMPAGNER LES SENIORS

Au sein du magasin, toute l'équipe s'est formée au nettoyage, au débouchage, à la réparation des appareils auditifs. « Notre volonté était de trouver des solutions pour simplifier la vie des personnes âgées, qui sont les plus touchées par les problèmes auditifs, mais qui connaissent aussi de plus grandes difficultés à se déplacer », explique Adélaïde. Dans ce mariage de services et de compétences, tout le monde semble avoir trouvé son compte. La clientèle d'une part, les deux professionnelles aussi. « Nous travaillons chacune avec les sens, essentiels, de la communication. L'un permet de mieux voir, l'autre de mieux entendre. En un sens, nous sommes un peu pareilles. Et complémentaires. »



www.au-regard-adelaide.fr

DES YEUX AUX OREILLES...

...il n'y aurait donc qu'un pas ? Oui, mais quelques années d'études aussi, s'il s'agit de se reconverter. Pour Adélaïde, la décision est prise. À la rentrée, l'opticienne intégrera une classe préparatoire au concours d'entrée en formation d'audioprothésiste, un DE sur trois ans. Le défi est de taille. « C'est évidemment un peu angoissant de remettre tout en jeu à 37 ans, lorsque l'on a une boutique et une famille. Je quitte un confort de vie... », reconnaît l'intéressée. « En même temps c'est extrêmement stimulant. J'aime beaucoup l'idée de la formation tout au long de la vie. Et un chef d'entreprise aime toujours se frotter à de nouveaux défis. »

RÉSEAUX SOCIAUX

4 astuces pour animer votre page Facebook

« JE SUIS ARTISAN, PAS COMMUNITY MANAGER ! » : MAÎTRISER LES RÉSEAUX SOCIAUX EST CERTES UN MÉTIER MAIS, EN ADOPTANT DE BONNES PRATIQUES, VOUS PRENDREZ VITE LE PLI ET PARVIENDREZ PETIT À PETIT À FÉDÉRER UNE COMMUNAUTÉ DE CLIENTS FIDÈLES. DÉCOUVREZ QUELQUES-UNS DE CES BONS RÉFLEXES.

SAMIRA HAMICHE

SUSCITEZ L'ÉMOTION 1

« Donner pour recevoir » : sur le web, cette devise au ton un tantinet évangélistique prend tout son sens. Dans un monde digital synonyme de virtualité et de rapports abstraits, les internautes plébiscitent un **contenu authentique et « humain »**, qui leur rappelle la réalité. Jouez donc sur les émotions pour inviter aux réactions. Sourire, approbation ou même mécontentement : tout commentaire ou réaction (like) est bon à prendre...



La page des Artisans du Bâtiment de France mise sur l'humour.

- 1 Débutez votre post avec une citation
- 2 Faites part de votre humeur du jour
- 3 Vous êtes un gai luron ? Alors rédigez avec humour !

2 OUVREZ VOS COULISSES

Toujours dans une logique de partage, n'hésitez pas à dévoiler aux internautes le « making-of » de vos créations, chantiers ou tout autre projet. Ce type de publication présente un double intérêt : elles montrent que vous êtes affairé et que vous n'avez rien à cacher (bien au contraire). Vidéo



La page de la Boulangerie Ribot expose son savoir-faire au quotidien.

courte ou photo : un simple instantané éveillera la curiosité des internautes !

- 1 Montrez les préparatifs des Salons, événements
- 2 Vous lancez un produit/une prestation ? Montrez-le en images !
- 3 Félicitez votre équipe, vos apprentis...

NE PARLEZ PAS QUE DE VOUS 3

Ne vous lasseriez-vous pas vite d'une personne qui ne parle que d'elle ? Ce qui vaut dans la « vraie » vie vaut aussi sur Facebook. Le pire cas de figure ? Une page truffée de posts publicitaires ou qui renvoie systématiquement à un site commerçant. De temps en temps, partagez les posts d'autres pages et renvoyez vers d'autres sites que le vôtre. Parlez de l'actualité de votre métier, de votre quartier, d'une bonne initiative...



La page de la Barbrière de Paris délivre beaucoup d'astuces.

- 1 Remerciez vos clients, interagissez, répondez aux commentaires
- 2 Partagez vos bonnes pratiques et autres conseils
- 3 Négocier des échanges de visibilité avec d'autres pages.

4 PRIVILÉGIEZ LES PHOTOS/VIDÉOS

Facebook favorise les photos et vidéos au détriment des contenus « bruts » (statuts, liens...). Cela joue aussi en votre faveur : ce type de contenu apparaît en petit format sur le fil d'actualité, ce qui incite à cliquer. En outre, photos et vidéos nécessitent moins d'efforts de votre part (inutile de les décrire dans le détail). Néanmoins, veillez



Audacieux, marque de lunettes artisanales, joue la carte design et tendance.

à varier les posts : événement, article, fiche produit d'e-boutique... Tout est question de dosage !

- 1 Publiez des contenus « maison » et de bonne qualité
- 2 Privilégiez les vidéos en format portrait
- 3 « Tagguez » – si elles vous sont proches – des personnes présentes sur les photos

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Pourquoi ça casse ?

27 % DES RUPTURES DE CONTRAT D'APPRENTISSAGE PRÉMATURÉES SONT LIÉES SOIT À UNE RÉUSSITE D'EXAMEN, SOIT À DES DIFFICULTÉS. DANS CE DERNIER CAS, LES CMA ET CFA ŒUVRENT DE CONCERT POUR SAUVER LES CONTRATS ET AIDER APPRENTIS ET MAÎTRES D'APPRENTISSAGE À REBONDIR. VOICI UNE LISTE NON EXHAUSTIVE DE MOTIFS D'ABANDON ET QUELQUES SUGGESTIONS POUR ÉVITER LA RUPTURE NÉGATIVE ET POURSUIVRE L'AVENTURE.

ISABELLE FLAYEUX

20



Bonne idée

L'OUTIL CAD

Les centres d'aide à la décision des CMA informent les jeunes et les entreprises sur l'artisanat, l'apprentissage et ses filières de formation (réunions d'information en collèges et lycées, participation à des forums, portes ouvertes des CFA...). Les CAD accompagnent les jeunes dans l'élaboration de leur projet professionnel et les conseillent dans leurs démarches et recherches de formation (ateliers CV et lettre de motivation, entretiens individuels, bilans d'orientation, accompagnement renforcé). Avec le réseau des développeurs de l'apprentissage, les CAD recueillent des offres de contrats dans les entreprises et favorisent une mise en relation efficace avec les jeunes pour une alternance réussie.



1. DIFFICULTÉ D'ADAPTATION

Sortir de la vie 100 % scolaire pour entrer dans la vie active peut s'avérer compliqué pour certains apprentis qui souffrent de la dichotomie entre école et monde de l'entreprise. Des **paroles encourageantes** suffisent parfois à rassurer le jeune. Le maître d'apprentissage peut également sensibiliser l'apprenti à travers la **charte de bonne conduite** de l'entreprise qui donne un cadre et informe des droits et devoirs en matière d'horaires, de temps de pause, de port d'équipements de sécurité, de présentation devant la clientèle ou les collègues...



2. ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

Froid, chaleur, bruit, port de charges, allergies, stress, distance travail-domicile, gestion des temps de repos, transport, horaires décalés, planning instable, jours fériés travaillés, mauvaise ambiance, ton utilisé pour dicter les consignes, incompatibilité d'humeurs... Les problèmes personnels et de santé sont des motifs de rupture constatés malgré les dispositifs mis en place par les employeurs. Une **bonne connaissance du métier en amont**, la mise en place d'un **règlement intérieur** signé par l'apprenti, les parents et le maître d'apprentissage font partie des solutions, tout comme le recours à un **médiateur**.



3. RÉUSSITE D'EXAMEN / OBTENTION D'UN EMPLOI

Des résiliations sont régulièrement demandées par les apprentis pour des **raisons positives**, notamment après la réussite d'un examen. Arrêter un contrat leur offre la possibilité d'enchaîner directement sur un **nouveau contrat** d'apprentissage ou un emploi salarié.

RÉUSSIR LA FORMATION DE SON APPRENTI

Par des conseils individualisés et par l'animation de la formation « Réussir la formation de son apprenti » (co-animée sur deux jours avec le CFA de Chartres), la CMA d'Eure-et-Loir accompagne ses entreprises dans la résolution des problématiques liées à l'emploi et à la gestion de leurs apprentis (recrutement, formalité d'embauche et législation en vigueur, organisation interne, transmission du savoir et élaboration d'un plan de formation...).

Renseignez-vous
pour savoir si de telles
formations existent
dans votre CMA !

i

4. ENTOURAGE PROCHE

La vie professionnelle d'un apprenti, les exigences d'un métier sont parfois mal interprétées par la famille et les amis. Si l'entourage entre en conflit direct avec l'employeur, le jeune se retrouve en porte-à-faux et risque de changer radicalement de comportement en entreprise. L'excès de vigilance des parents modifie la relation patron-apprenti. La présence d'un **témoin neutre** peut s'avérer essentielle pour rétablir une certaine objectivité et apaiser les tensions. Lors de l'entretien d'embauche, le maître d'apprentissage peut demander la présence des parents, même si le jeune est majeur, afin de faire connaissance et de poser les premières pierres d'une **relation saine**.

5. MAUVAISE ORIENTATION

Entré en apprentissage avec une image idéalisée du métier, il arrive qu'un jeune se retrouve en décalage par rapport à la réalité ou qu'il se décourage en découvrant le chemin à parcourir pour gravir les échelons. D'autres apprentis manquent de motivation car ils ont choisi la voie de l'apprentissage par dépit et non de façon constructive. Ce risque de rupture peut être évité grâce à un travail mené en amont - dans les Salons, forums, collèges et lycées - sur la **découverte des métiers**, l'orientation et la promotion de l'apprentissage ou via l'instauration de **stages** préalable en entreprise.

6. NATURE DES MISSIONS

Un apprenti confronté à des tâches répétitives, voire dégradantes, sans rapport avec la mission énoncée en début de contrat ou sans rapport avec la formation, risque de s'ennuyer ou de perdre en motivation. L'élaboration d'une **charte cosignée à l'embauche** permet de définir par écrit la nature des missions et engage les deux parties. Une formation proposée par les CMA (*cf encadré*) présente aux maîtres d'apprentissage volontaires des méthodes de recrutement et de transmission du savoir.

8. MANQUE DE COMMUNICATION

Une interprétation erronée ou une incompréhension entre maître d'apprentissage et apprenti peut troubler l'équilibre de l'entreprise et de l'apprenti. Pour comprendre un comportement ou une parole et rétablir une relation saine, rien de tel que le **dialogue immédiat**, l'explication entre acteurs impliqués. Le recours à une personne extérieure, un **médiateur** par exemple, peut également s'avérer positif. Disponible pour recueillir l'information, le médiateur enquête, si nécessaire, et agit dans le plus grand respect de la confidentialité, en toute discrétion et neutralité.

7. RAISONS ÉCONOMIQUES

Si l'entreprise a des retards dans les versements de salaires ou qu'elle est dans l'obligation de cesser son activité, l'apprenti doit être prévenu, au même titre que les autres salariés, le plus tôt possible. Le **dialogue** et l'**information** sont des preuves de respect susceptibles d'apaiser les tensions.

LE CHIFFRE
80%

des cas de résiliation
sont provoqués
par les entreprises.

Merci à Delphine Dautelle, médiatrice à la CRMA Île-de-France, et Cécile Saillard, responsable du service relation client à la CMA 28.

« Une boutique éphémère doit susciter l'attention et créer le désir sans décevoir. La vitrine de la boutique éphémères mise en place à l'occasion de la Semaine nationale de l'artisanat, en 2015, était recouverte de bulles jaunes que nous enlevions au fur et à mesure pour laisser apparaître ce qui serait donné à voir durant trois jours. »
Laurent Federspiel, chargé de mission communication à la CMA 57

BOUTIQUES ÉPHÉMÈRES

Pourvu que ça dure !

PRISÉE DES ARTISANS À LA RECHERCHE D'UNE RENCONTRE DIRECTE AVEC LA CLIENTÈLE, LA BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE EST L'OPPORTUNITÉ DE TESTER UNE IDÉE OU UN PRODUIT DANS UN ESPACE ATTRAYANT LOUÉ À MOINDRE COÛT ET SUR UNE DURÉE LIMITÉE. MISE À DISPOSITION À L'ANNÉE OU À L'OCCASION D'ÉVÉNEMENTS PARTICULIERS, LA BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE EST UN CONCEPT MARCHAND BIEN PARTI POUR DURER.

ISABELLE FLAYEUX

22

Le témoignage

BOUT DE FER & COMPAGNIE

À Sucy-en-Brie (94), Bout de fer & compagnie fabrique sur mesure et crée à la demande des meubles en métal et bois. Tables basses, fauteuils, consoles, bibliothèques, meubles TV... ont pris place dans la boutique éphémère du centre-ville en mai dernier, peu de temps après le démarrage de l'activité de Pascale Michelet et son mari : « Nous avons loué le local de 42 m² à la mairie durant huit jours. C'est un excellent vecteur de communication. Idéale pour se faire connaître, la boutique éphémère est un premier pas pour exposer et montrer son savoir-faire. Scénographiés dans un espace visible depuis la rue, les meubles étaient réellement mis en valeur. C'est bien plus parlant qu'une photo et c'est l'opportunité de se retrouver en face-à-face avec le client ».



PHOTOS: BOUT DE FER & COMPAGNIE

80 % DES DEVIS TRANSFORMÉS EN VENTES

Pour la plus grande satisfaction du couple d'artisans, 50 personnes ont franchi la porte de la boutique éphémère entre le 2 et le 9 mai, malgré le mauvais temps et les jours fériés. Sur les 35 devis établis, 33 se sont transformés en vente. Des résultats plus qu'encourageants. « La boutique éphémère a un réel droit d'existence par rapport à la recherche de clients. L'expérience est

allée au-delà de nos espérances nous permettant non seulement d'établir une liste de contacts mais aussi de tester le retour sur nos produits et d'ajuster éventuellement notre fabrication. » Convaincu de l'intérêt de passer par la boutique éphémère, bien moins onéreuse en termes de coût qu'un lieu de vente traditionnel, Bout de fer & compagnie va prochainement investir d'autres espaces. « Nous savons maintenant qu'une participation par trimestre est la fréquence nécessaire à la bonne marche de notre activité sur la durée. »



www.facebook.com/boutdefer

L'enquête



CONVAINCUES DE L'INTÉRÊT DU CONCEPT TANT POUR LE DÉVELOPPEMENT LOCAL QU'ARTISANAL, LES CMA COMMUNIQUENT ET ACCOMPAGNENT LA MISE EN PLACE DE BOUTIQUES ÉPHÉMÈRES, OU PROFITENT D'UN ÉVÉNEMENT PARTICULIER POUR EN CRÉER. LES INGRÉDIENTS DE LA RÉUSSITE : DURÉE LIMITÉE, EMLACEMENT APPROPRIÉ ET FRÉQUENTÉ, CHOIX DES ARTISANS, COMMUNICATION SOIGNÉE.

« Une boutique éphémère est un espace de vente et d'exposition à destination des professionnels sur de courtes durées, précise David Rizzoli, directeur du département développement économique de la CMA du Val-de-Marne (CMA 94). *C'est un concept intéressant pour les villes et pour les artisans.* » En occupant un local vacant, la boutique éphémère évite une perte de dynamisme au niveau commercial et artisanal, tout en favorisant une diversification et en créant l'événement à chaque rotation. À l'image de Bout de fer & compagnie (*lire page précédente*), les artisans sans pied à terre se font connaître et effectuent des ventes directes. D'autres testent leur projet avant de signer un bail permanent ou exposent de nouveaux produits. C'est l'opportunité d'entrer directement en contact avec une clientèle, à moindre coût.

EMPLACEMENT STRATÉGIQUE

Dans le Val-de-Marne, Sucy-en-Brie, Alfortville, Saint-Maur-des-Fossés et Chevilly-Larue mettent à disposition des artisans une boutique éphémère, ou pop-up store, en contrepartie d'un loyer. Face à une forte demande, les collectivités louent sur des durées courtes (une à deux semaines maximum). Le choix des professionnels est déterminé par un comité de sélection. « *Les candidatures sont étudiées pour garantir une rotation régulière et éviter la concurrence avec les commerces voisins. La CMA sera membre du comité de sélection de la boutique éphémère qui*

ouvrira prochainement à Saint-Mandé. Nous accompagnons aussi la commune dans la recherche d'un lieu d'implantation. Un flux piétonnier conséquent garantit une bonne visibilité. » L'emplacement est un élément stratégique pour Laurent Federspiel, chargé de mission communication à la CMA de la Moselle (CMA 57) : « *La réussite d'un pop-up store dépend avant tout d'une localisation pertinente.* »

ATTIRER LES VISITEURS

À la recherche de concepts innovants à chaque édition de la Semaine nationale de l'artisanat, la CMA 57 a créé un pop-up store en 2015. À Metz, durant trois jours, le local d'un ancien fleuriste a été transformé en boutique éphémère où 1 500 visiteurs ont découvert et acheté les produits de 14 artisans labellisés *Produit Moselle Passion*. Un succès. « *Pour mettre en avant un savoir-faire d'exception, nous avons mené une opération de communication en amont sous forme de teasing. L'idée était d'interpeler et de surprendre en racontant une histoire* », explique Laurent Federspiel. Pour informer les habitants des talents à découvrir de manière temporaire, les quatre collectivités du Val-de-Marne ont développé leurs propres supports de communication parmi lesquels une page Facebook dédiée, un réseau d'adresses mail...



CMA 94 | David Rizzoli | drizzoli@cma94.com
CMA 57 | Laurent Federspiel | lfederspiel@cma-moselle.fr



Regrouper plusieurs artisans dans une boutique éphémère crée une complémentarité et une diversification de l'offre. Dans le cas d'une location, le coût est alors partagé.

DÉCLARATION OBLIGATOIRE

Dès qu'un artisan ouvre un magasin distinct de son établissement principal pour se livrer à son activité, il doit en faire la déclaration auprès du répertoire des métiers (RM). Même si cette ouverture n'est prévue qu'à titre temporaire.

Il doit procéder soit à une immatriculation secondaire pour un établissement ouvert dans le ressort d'un tribunal où il n'est pas déjà immatriculé, soit à une inscription complémentaire si le second établissement se situe dans le ressort du tribunal où il est déjà immatriculé.

Aller plus loin



© MABOUTIQUEALESSAI

« Ce qui pouvait passer pour un effet de mode, un nouveau concept marchand ou événementiel destiné à être tout aussi éphémère que son principe, s'inscrit d'autant plus dans la durée que l'on constate l'émergence d'une offre de services dédiée. »

Jean Exner, directeur du service économique de la CMA de la Haute-Vienne (CMA 87), blog.innovation-artisanat.fr



Une solution pour les villes et les artisans

24

Selon le baromètre annuel du centre-ville et des commerces de l'institut CSA (enquête 2017 réalisée pour l'association centre-ville en mouvement et Clear Channel), 32 % des Français estiment que leur centre-ville est en déclin. Pour 49 % des personnes interrogées, les commerces et artisans de proximité sont les premiers du top 3 de type de commerces attendus pour y venir plus fréquemment. « Ces chiffres démontrent bien l'attachement des Français au centre-ville, la dynamique commerciale et de proximité est ce qu'ils en attendent le plus, explique Olivier Bourdon, directeur de la Fédération des Boutiques à l'essai, nous devons donc tout mettre en œuvre pour redynamiser les centres-villes qui perdent un à un leurs commerces de proximité. »

RENFORCER L'ANIMATION, IMPLANTER DE NOUVEAUX COMMERCES

Quarante Boutiques à l'essai sont aujourd'hui réparties sur le territoire avec un concept simple : permettre à un porteur de projet de tester son idée de commerce, son concept, dans un local vacant pendant une période de six mois renouvelable une fois. Local à loyer modéré, accompagnement (étude de faisabilité et suivi post-ouverture), prêt d'honneur à taux zéro, réseau de partenaires locaux font partie des avantages du dispositif qui concerne les artisans entrepreneurs. Les chambres de métiers et de l'artisanat sont systématiquement associées en tant que partenaires dans les villes où sont implantées les Boutiques à l'essai.



www.maboutiquealessai.fr

EXPOSITION D'OBJETS D'EXCEPTION

La CMA du Val d'Oise (CMA 95), le centre des Arts et la Ville d'Enghien-les-Bains ont offert un espace d'exposition aux artisans d'art. Pendant un mois, la boutique éphémère a accueilli 14 créateurs à l'occasion de la 11^e réunion annuelle du réseau des villes créatives de l'Unesco. Arts de la table, mobilier, objets de décoration, mode et accessoires... Des pièces uniques et des séries limitées étaient exposées et proposées à la vente. Un bel exemple de pop-up store ouvert dans le cadre d'un événement particulier.

JELOUEUNEBOULIQUE.COM

Que vous soyez à la recherche d'un local pour créer un événement ou pour vous installer plus durablement, vous trouverez peut-être la solution sur jeloueuneboutique.com. À l'initiative de la Fédération nationale des centres-villes (label Les Vitrines de France), le premier site national de location éphémère de boutiques en centre-ville met en relation, en quelques clics, les professionnels demandeurs et les propriétaires de locaux vacants. Il suffit de sélectionner une ville et de filtrer selon vos critères.

TESTEURS DE COMMERCE À PARIS

La Semaest, société d'économie mixte de la Ville de Paris, a lancé les Testeurs de commerce, des espaces loués de quinze jours à cinq mois pour tester une activité ou un produit. 80 % des créateurs passés depuis 2015 par le Testeur de commerce du X^e arrondissement ont ouvert leur propre boutique ensuite. Une seconde adresse accueille les porteurs de projet dans le XVII^e depuis juin 2017. Au Viaduc des Arts (XII^e), un Testeur de commerce sera bientôt dédié à l'artisanat.



www.semaest.fr, rubrique « Nos réalisations », puis « Les Testeurs de commerce »

LIVRE BLANC

Le livre blanc *Pop-up store, la conquête d'un territoire d'expression pour les marques*, édité par Klépierre, leader européen des centres commerciaux, avec QualiQuanti est à télécharger gratuitement sur leur site.



www.klepierre.com

CRÉEZ VOTRE SITE WEB PROFESSIONNEL VOUS-MÊME



1&1 MY WEBSITE

~~9,99~~

à partir de

0,99
€ HT/mois
(1,19 € TTC)*



Choisissez un design déjà adapté à votre activité et créez facilement votre site Web professionnel avec 1&1 MyWebsite.

- ✓ Sans connaissances techniques
- ✓ Pour toutes les activités
- ✓ Domaine inclus*



☎ **0970 808 911**
(appel non surtaxé)



1and1.fr

*Les packs 1&1 MyWebsite sont à partir de 0,99 € HT/mois (1,19 € TTC) la 1^{re} année au lieu de 9,99 € HT/mois (11,99 € TTC) pour un engagement minimum de 12 mois. À l'issue des 12 premiers mois, les prix habituels s'appliquent. Offres sans durée minimale d'engagement également disponibles. Prix sous réserve de modification. Nom de domaine inclus gratuitement pendant toute la durée du contrat pour les packs 1&1 MyWebsite Basic, Plus et Premium. Conditions détaillées sur 1and1.fr. 1&1 Internet SARL, RCS Sarreguemines B 431 303 775.



Jean-François Guegan et Véronique Doulé (au centre) essaient de faire évoluer leurs salariés au gré des événements de la vie et de leurs envies.

ETS GUEGAN - J.-F. GUEGAN ET VÉRONIQUE DOULÉ

Un management au cordeau

26



Véronique Doulé et Jean-François Guegan sont les lauréats 2016 du Prix Stars & Métiers, catégorie Management des ressources humaines.

Ils ont su

- **Investir** dans un parc de machines numériques en anticipant la révolution à venir
- **Chercher des locaux** à la hauteur de leurs ambitions
- **Allier** équipements de pointe et savoir-faire traditionnels
- **Déléguer** pour que chaque salarié s'investisse pleinement dans son poste
- **Être souples** pour permettre à chacun d'évoluer dans l'entreprise

DANS LES ÉTABLISSEMENTS GUEGAN, LE « SUR-MESURE » PRIME. QUE CE SOIT DANS LES AGENCEMENTS HAUT DE GAMME RÉALISÉS POUR LEURS CLIENTS PRESTIGIEUX OU DANS LE PARCOURS DES SALARIÉS QUI PEUVENT S'ÉPANOUIR ICI PLEINEMENT ET BÂTIR UNE CARRIÈRE SOLIDE ET SENSÉE.

JULIE CLESSIENNE

Le lève-plaque automatique aspire le panneau de bois avec précision, le dépose précautionneusement sur la scie numérique. Le programmeur, consciencieux, accompagne la monumentale plaque presque du bout des doigts, sans effort, sans risque non plus. À distance des lames aiguisées. Bienvenue dans la menuiserie 2.0 ! Celle de Jean-François Guegan et Véronique Doulé. Frère et sœur à la vie, partenaires complémentaires dans l'entreprise familiale qu'ils ont reprise en 1989. Lui à la production, elle à l'administratif. Ce tournant numérique, ils l'ont amorcé dès leurs débuts. Par intuition ? Par audace ? Ou simplement parce qu'ils voyaient grand.

Aussi grand que leurs locaux de 3 300 m² à Bobigny (93) qui se révéleront enfin à la hauteur de leurs ambitions après deux déménagements successifs au début des années 90. Et il en faut de la place pour cette artillerie lourde : scie, plaqueuse de champ, défonceuses – le tout numérique –, un atelier de menuiserie traditionnelle, un autre dédié uniquement à la résine (la nouvelle spécialité maison depuis trois ans environ)... « *En fait, nous sommes des artisans dans l'âme mais avec un raisonnement semi-industriel, pour nous adapter aux demandes de nos clients. Ces machines nous offrent un degré de finition que l'on aurait du mal à obtenir de façon manuelle* », explique Jean-François Guegan.



En parallèle des machines à commande numérique, le savoir-faire manuel est perpétué dans l'atelier de menuiserie classique.

UN FICHER CLIENTS BIEN ÉTOFFÉ

Grâce à ces équipements de pointe et aux possibilités créatives infinies induites, l'entreprise a su se faire un nom et séduire grâce à ses projets d'agencement haut de gamme et sur mesure. L'Assemblée nationale, la Mairie de Paris ou la RATP figurent au fichier clients depuis très longtemps. « *En général, on travaille toujours pour les mêmes personnes et on continue car elles sont très contentes de nous !* », affirme fièrement le directeur général. Des établissements de santé, des maisons de retraite, des architectes et d'autres grandes institutions publiques contribuent aussi à alimenter le carnet de commandes. « *Même si désormais, nous avons aussi tout intérêt à chercher de nouveaux clients pour lisser et anticiper la production* », avoue Jean-François Guegan. Une stratégie pour ce faire ? « *Le bouche-à-oreille est notre meilleure arme commerciale, ce qui est très gratifiant et motivant !* »

DES ÉVOLUTIONS EN INTERNE

Si la révolution numérique de l'entreprise a permis sans conteste un gain de productivité, la pénibilité et la sécurité ont, elles aussi, été grandement améliorées. « *Cela facilite la manutention, réduit les charges à porter et les risques de coupure puisque les maîtres Compagnons ne sont plus en contact direct avec les lames* », explique Jean-François Guegan. Une bienveillance qui lui a valu le prix national



« Dans l'entreprise, on ne perd jamais de vue le fait que l'on peut démarrer au pied de l'établi et accéder aux plus hautes responsabilités »

CHIFFRES CLÉS

63 ans

C'est l'âge de l'entreprise lancée initialement par le père et l'oncle des deux dirigeants actuels

30

C'est le nombre de salariés auquel il faut ajouter en moyenne 2 à 3 apprentis

5,5 M€

C'est le chiffre d'affaires moyen de l'entreprise

Stars & Métiers dans la catégorie Management des ressources humaines*. « *On essaye constamment d'adapter les postes et de faire évoluer les gens selon leurs envies ou les cas de force majeure, comme une longue maladie.* » C'est ainsi qu'un chargé d'affaires est devenu responsable informatique tandis qu'un poseur a pris la responsabilité de l'atelier résine. « *Je crois beaucoup à ces évolutions transversales avec des formations en interne comme en externe mais aussi à la transmission des savoir-faire. Il y a énormément d'échanges au quotidien entre les jeunes qui maîtrisent l'aspect numérique et les maîtres Compagnons qui transmettent leur savoir-faire manuel. De leurs interactions est née dernièrement une très belle innovation : une porte à incrustation lumineuse !* » Très attentif à sa trentaine de salariés et à ses trois apprentis, Jean-François Guegan aime à déceler en chacun les compétences, le potentiel, la motivation qui font que, dans ses ateliers, on ne perd jamais de vue le fait que l'on peut démarrer au pied de l'établi et accéder aux plus hautes responsabilités. « *Ils savent qu'ils ont ici une vraie chance de pouvoir évoluer, de s'épanouir en étant indépendants et autonomes. Ils ont les cartes en main. Mon travail, c'est en fait de faire confiance aux gens...* », conclut Jean-François Guegan.

* Dossier présenté par la CMA de Seine-Saint-Denis et la Banque Populaire Rives de Paris

i ETS Guegan | Tél. : 01 48 40 05 05 | www.menuiserie-guegan.com



Grâce au lève-plaque automatique, le salarié n'a plus besoin de soulever de charges lourdes. Le travail s'en trouve grandement facilité.

DIFFICULTÉS ENTREPRENEURIALES

Alertez avant de sombrer !

SOPHIE DE COURTIVRON



28

MANQUE DE TRÉSORERIE, SOUCIS DE SANTÉ, CONCURRENCE AGRESSIVE... CONJONCTURELS OU STRUCTURELS, LES DANGERS QUI MENACENT LES ARTISANS SONT LÉGION. LES IDÉES PRÉCONÇUES AUSSI ! QUAND TOUT SEMBLE PERDU, CHAMBRES DE MÉTIERS, ASSOCIATIONS ET TRIBUNAL DE COMMERCE SONT LÀ POUR VOUS AIDER. ET PLUS VOUS ANTICIPEREZ, PLUS LES SOLUTIONS SERONT FACILES À METTRE EN PLACE...

« **L'**épouse d'un artisan hospitalisé est venue me voir. Elle recevait des courriers de rappel et des taxations d'office de tous les organismes, le comptable ne faisait plus rien car il n'était plus payé, les huissiers étaient venus chez elle... Nous nous sommes rendu compte que cela faisait trois ans que l'entreprise individuelle était sans comptabilité. Nous sommes parties du dernier bilan, avons classé toutes les factures. Nous avons contacté les huissiers, demandé des délais. Nous avons trouvé

quelqu'un pour produire des comptes de résultat auprès des organismes, avons demandé et obtenu l'aide du fonds d'action sociale du RSI pour une partie des cotisations. Un prêt personnel a permis de régler les dettes ; des échéanciers ont été mis en place. L'entreprise a été vendue. L'artisan touche aujourd'hui sa retraite », évoque Laure Inghelbrecht, responsable de l'association Sasti* (Oise), qui accompagne les entreprises et joue le rôle de fusible entre le travailleur indépendant et le RSI, l'Urssaf, le comptable, les banques...



**GREFFIER
AU TRIBUNAL
DE COMMERCE
DE SAINTES (17)
ET PRÉSIDENT
DE L'APESA (AIDE
PSYCHOLOGIQUE POUR
LES ENTREPRENEURS
EN SOUFFRANCE PSYCHOLOGIQUE AIGUË).**

■ Pourquoi avoir créé l'Apesa ?

Les difficultés d'ordre juridique, économique et financier traversées par les entrepreneurs qui se rendent au tribunal de commerce se doublent souvent de difficultés psychologiques qui se traduisent par des déclarations comme « *Je suis au bout du rouleau* » ou « *J'ai des idées noires* ». Le cumul de l'échec et de l'incompréhension sociale (jugement, etc.) provoque une grande souffrance morale. J'étais choqué de voir que leur solitude, leur état psychologique, n'intéressait personne et j'étais démuni, car ma formation ne me permettait pas de leur venir en aide ! Dans ces situations, un soutien psychologique est nécessaire. Sur un plan plus théorique, on invoque classiquement le droit au procès équitable qui suppose que le justiciable soit toujours en pleine forme ! Lorsque ce n'est pas le cas, et bien, il faut l'aider !

■ Comment cela se passe-t-il ?

Tout part de cette question assez simple, qui peut être posée lors de tout entretien avec un membre de la juridiction devenu, après avoir été formé, une sentinelle : « *Et vous, personnellement, comment allez-vous ?* ». Avec l'accord de l'entrepreneur, une fiche-alerte est transmise à des psychologues cliniciens qui assurent une veille du lundi au vendredi. Celui-ci est alors rappelé pour qu'une évaluation de la gravité de la situation soit effectuée. Un relais est ensuite transmis à un psychologue local qui le recontacte très rapidement pour lui proposer cinq séances gratuites. Quand à la fin d'une audience une femme vous dit « *Si vous n'aviez pas été là, je ne serais plus là* », vous avez le sentiment de ne pas avoir été inutile !

■ Quel profil type est le plus touché ?

Depuis septembre 2013, nous avons aidé 500 personnes, à 95 % des TPE, qui sont les plus nombreuses et les plus fragiles. Les organisations professionnelles devraient s'impliquer plus en amont car les dispositifs juridiques qui peuvent aider ne sont pas connus ! Beaucoup d'idées fausses circulent alors que le tribunal est un endroit qui peut apporter des choses positives... « *Je suis très content d'être au tribunal car on n'est pas jugé* », ai-je entendu souvent. Un paradoxe !

LE CIP SUR TOUS LES FRONTS

Le CIP national propose quatre mesures en faveur de la seconde chance du chef d'entreprise. Parmi elles, l'allongement de deux à six mois du délai imparti pour effectuer la demande de remise de dettes auprès de la CCSF* suite à l'ouverture d'une procédure de conciliation, de sauvegarde ou de redressement judiciaire ; la levée de l'interdiction bancaire pendant les procédures amiables ou collectives et la prise en charge des honoraires des « experts de crise » (experts-comptables, avocats...) via une « assurance entreprises en difficulté » à mettre en place.

* Commission des chefs de services financiers

i | www.cip-national.fr

Tout est bien qui finit bien, après une année de travail, mais cette situation aurait pu être évitée !

LES SIGNAUX À PRENDRE EN COMPTE

« *Vous avez du mal à régler vos fournisseurs, à honorer vos échéances fiscales et sociales, vous puisez sans arrêt dans votre découvert, vous avez de la difficulté à vous faire payer, vous constatez une baisse anormale de votre chiffre d'affaires...* », liste Xavier Huteau, référent SOS Artisan pour la Loire-Atlantique : alerte ! « *Je me souviens d'une entreprise artisanale de nettoyage qui n'était pas en règle vis-à-vis de l'Urssaf et risquait de ne plus pouvoir travailler sur de gros marchés signés, car il lui fallait des attestations. Le dialogue était rompu. Nous avons éteint l'incendie par administrations interposées en passant par un médiateur au sein de la Dirrecte. Sans cela, l'entreprise mettait la clé sous la porte la semaine suivante.* » La véritable cause de tout cela ? « *Le délai clients moyen était le double de la profession* » ; on ne peut en effet pas honorer ses dettes si le client ne paye pas... Conclusion : un diagnostic précis permet de remédier au problème structurel qui n'apparaît pas toujours de prime abord. Pour cela, dès les premiers signes, alertez vos partenaires.

ILS SONT LÀ POUR VOUS !

Les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) ont les contacts et experts qu'il vous faut et/ou vous orienteront vers les structures adéquates (permanences

du CIP** local notamment - *cf encadré ci-dessus*). L'association Savoie Sauvegarde reçoit les artisans en présence d'un chef d'entreprise qui a connu des difficultés et d'un membre du monde de la loi ou du chiffre. Gratuitement et confidentiellement. L'autodiagnostic qu'elle propose est valable pour tous (*cf encadré « Pour aller plus loin »*). À la CMA 95 (SOS Entreprises), ce sont quatre experts qui vous écoutent : un avocat, un expert-comptable, un juge honoraire et un conseiller de la chambre ; la CMA dispose aussi d'un « *fonds de secours qui décide au cas par cas* », précise Flora Chriqui, conseillère économique à SOS Entreprises. Chez Savoie Sauvegarde, il existe un prêt personnel avec différé de remboursement de six mois pour aider l'entrepreneur à rebondir.

En cas de dettes fiscales et/ou sociales, CMA et associations peuvent solliciter la Commission des chefs de services financiers (CCSF), « *qui se réunit tous les mois et peut étaler la dette jusqu'à trois ans maximum ; les charges sont prises en globalité et il y a un gel des pénalités de retard et intérêts pendant la période ; les chefs d'entreprise qui obtiennent un délai de paiement remontent généralement la barre* », pointe Pauline Huckendubler, conseillère juridique et fiscale à la CMA94. Les organismes sont aussi sollicités séparément. « *Nous travaillons beaucoup avec le RSI pour avoir des délais de paiement (24 ou 36 mois) ou une aide financière* », poursuit Flora Chriqui. Bon à savoir côté RSI, « *vous pouvez modifier à tout moment vos bénéfices ou votre rémunération*



pour un calcul ajusté de votre cotisation, qui ne sera alors plus fondée sur l'année précédente », note Laure Inghelbrecht. Pratique si l'année en cours est difficile, ou si vous préférez payer davantage afin de ne pas subir une régulation trop importante l'année suivante ! Vos CMA vous aident aussi pour recourir aux médiateurs du crédit (en cas de refus) et vous accompagnent dans vos démarches au tribunal de commerce.

Le tribunal est en effet votre allié, pas votre ennemi ! La **conciliation** permet ainsi la conclusion d'un accord amiable entre le débiteur, ses principaux créanciers et cocontractants habituels, pour mettre fin aux difficultés de l'entreprise ; le **mandat ad hoc** désigne un mandataire pour assister le dirigeant dans ses négociations avec ses créanciers. Comme la **procédure de sauvegarde**, le but du **redressement judiciaire** est de permettre

la poursuite de l'entreprise par un plan de redressement ! En revanche, si l'entreprise en état de cessation de paiement ne peut plus continuer son activité, ce sera la **liquidation judiciaire**. « Je suis heureux », confiait un artisan, devenu salarié suite à la liquidation de son entreprise, à Laure Inghelbrecht, qui a cheminé avec lui avant, pendant et après (Pôle emploi...) ; « il finit de régulariser les dernières cotisations non prises en compte dans sa liquidation. » Il pouvait cependant éviter d'en arriver là.

PLAN SERRÉ SUR LA COMPTA

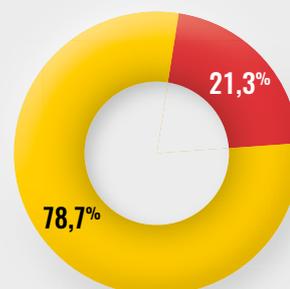
L'artisan doit impérativement suivre sa comptabilité. « Une fois par an, nous faisons un bilan mais cela ne permet pas d'anticiper les éventuelles baisses de régime (le bilan est fait avec les déclarations à la date d'arrêté des comptes) ; les problèmes peuvent être déjà là », souligne Serge Thomas, conseiller d'entreprise chez

CONSEIL DE PRO

AU BOULOT AUTANT QU'AU BUREAU

« Un travailleur indépendant doit consacrer la moitié de son temps à son métier et l'autre moitié à sa gestion », pose Laure Inghelbrecht (Sasti de l'Oise). Cela permet de prendre les devants ! « Un inspecteur est venu visiter ma cabine à UV ; j'étais en règle mais il me manquait des documents, non renouvelés depuis 2014. Si le travail ne m'avait pas accaparée et donc si j'avais pu être au courant de la loi, je n'aurais pas eu d'amende », illustre une esthéticienne.

SITUATION FINANCIÈRE DES TPE (AUTO-APPRÉCIATION)



- Bonne situation
- Mauvaise situation

Source : Baromètre de la confiance des TPE envers leur banque - Juillet 2017 (La Médiation du crédit, Deloitte et In Extenso)

30



Témoignage **LE RÉSEAU POUR SORTIR DU GOULOT**

Franck Billault, électricien, travaillait en sous-traitance d'une importante société d'électricité. « L'un des dirigeants, pour rattraper le retard pris sur le chantier (pas de mon fait) a mis des personnes en renfort et a voulu me les facturer. » Pas d'accord, l'artisan prend ses cliques et ses claques et se retrouve sans travail (ce chantier représentait alors 95 % de son temps). Il monte un dossier, fait du tapage ; en six semaines, un arrangement à l'amiable est conclu avec un dédommagement de 6 000 €. En parallèle, Franck s'est arrangé avec sa banque – avec laquelle il entretient de très bons rapports – pour un accord de découvert et un prêt qu'il rembourse sur quatre ans. De plus, « grâce à SOS Entreprises Val d'Oise, le RSI m'a versé 4 000 € d'aide exceptionnelle. » Sa réputation et son réseau l'ont aidé à tenir, à se battre et à se relever. « Au moindre souci, la CMA dispose de toutes les ressources (avocats, juristes...). Les solutions existent et permettent d'éviter la pression, notamment du RSI », observe-t-il.



www.electricite-osny-billault.fr



Un dirigeant de TPE sur deux a fait une demande de crédit dans les trois dernières années ; 56,1 % ont rencontré au moins une difficulté.

Cerfrance Haute-Savoie (centre de gestion agréé). Prévoyez des points réguliers intermédiaires, trimestriels, et « fixez les rendez-vous en début d'exercice pour mieux les respecter ». L'important est de tisser une relation avec son comptable, de le considérer comme un partenaire à qui l'on peut demander des explications. « Le comptable a un double objectif : remplir les obligations fiscales et sociales, s'en servir comme un outil de pilotage pour comprendre et anticiper les évolutions et faire les choix de gestion », poursuit Serge Thomas. Un plombier, qui préfère rester anonyme, a été conduit à liquider son entreprise après trente ans d'activité ; « je survolais ma compta », admet-il. « Une fois par an, portez vos comptes à la CMA ou à un autre partenaire de l'entreprise pour vérification », conseille Serge Thomas. Et veillez vous-même au grain !

« Les difficultés sont souvent internes à l'entreprise », insiste le conseiller Cerfrance. Pour les identifier, deux points sont à surveiller. D'abord, la **rentabilité**. « C'est-à-dire la capacité à réaliser un chiffre d'affaires suffisant pour couvrir vos

dépenses, le financement des investissements, la rémunération des personnes et dégager un excédent pour se créer une trésorerie. » Pour avoir une entreprise rentable, « établissez des devis corrects, calibrez et gérez bien vos temps de chantier, rationalisez vos achats et définissez avec votre comptable quatre à cinq indicateurs clés, qui traduisent votre activité, que vous maîtrisez, et qui seront faciles à voir : chiffre d'affaires, taux de marge, devis moyens... »



TÉMOIGNAGE

« J'AI FAILLI FAIRE UNE BÊTISE »



HERVÉ MICHEL REPREND LE GARAGE DE SON PÈRE EN 1999 (CHARENTE-MARITIME) ; LA « DESCENTE AUX ENFERS »

COMMENCE À PARTIR DE 2010.

« J'ai voulu faire plaisir à trop de gens : je les laissais venir à l'atelier et utiliser mon matériel, faisais des réparations gratuites... » Il compte alors une centaine d'amis. Aujourd'hui, il lui en reste... deux. Le 5 décembre 2013, il reçoit un courrier du tribunal de commerce : redressement judiciaire. « J'avais des dettes mais mes frais de fonctionnement restaient les mêmes. Pour essayer de les épurer (126 000 €), j'ai vendu ma maison à ma compagne d'alors. » Ils se séparent ; Hervé dort un mois et demi dans son bureau, par terre. C'est la secrétaire du tribunal de commerce qui sonne l'alerte. « Elle a vu que j'allais mal, j'ai failli faire une bêtise. » L'après-midi même, il est pris en charge par l'Apesa. « Ils m'ont redonné le goût du travail. » Le 5 avril 2015, il présente au tribunal un bilan prévisionnel avec 18 000 € de bénéfices nets. Hervé a réussi à se redresser : diversification vers la vente de voitures, augmentation de 10 à 15 % de son CA, embauche d'une personne qui s'occupe de la gestion et de la comptabilité. Cerise sur le capot ? C'est aussi la femme de sa vie !

31

OPTIONS FINANCIÈRES POUR UNE TRÉSORERIE SEREINE

Les banques ou les établissements de crédit proposent principalement six crédits à court terme pour les TPE : le découvert autorisé ; la facilité de caisse (un compte débiteur de façon temporaire quelques jours dans le mois) ; le crédit à court terme ; l'escompte (la banque paie un effet de commerce avant sa date d'échéance, dans les limites d'un plafond) ; l'affacturage (achat par la banque de créances commerciales payées ensuite par les clients) ; la cession Dailly (cession ou nantissement de certaines créances professionnelles à la banque, qui octroie en contrepartie un crédit de ces factures).



www.economie.gouv.fr > Entreprises > Dernières infos > TPE : gérez sereinement votre trésorerie

Deuxième point, la **gestion de votre fonds de roulement**. « Il y a des entreprises avec de bons résultats mais qui sont en découvert bancaire. Je peux être très rentable mais, si mes factures ont un mois de retard et ne sont pas relancées, je n'encaisse pas d'argent ! Le bénéficiaire prend en compte les produits et charges mais ne regarde pas si les encaissements ont été faits. » Et les charges courent...

Il s'agit donc de prévoir des outils bancaires adaptés au rythme de vie de l'entreprise (voir encadré ci-dessous). « Ces outils n'ont de sens que si la source du problème est connue et maîtrisée. » Si les spécialistes critiquent l'autofinancement (affaiblissement de la trésorerie et réduction de toute marge de manœuvre), un emprunt doit toujours être raisonné ; « évaluez la capacité de l'entreprise à rembourser l'argent tout en veillant à se garder une réserve pour consolider sa trésorerie ».

PLAN LARGE SUR L'ENTREPRISE

Gérer son entreprise, c'est aussi avoir un regard distancié à tous les niveaux... « Il ne suffit plus d'avoir des gestes profes-



« **Le succès, c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme.** »
(Winston Churchill)

Les échecs sont autant d'occasions nouvelles d'apprendre, de rectifier le tir et d'avancer.

sionnels efficaces ! Il faut identifier la concurrence, négocier avec ses fournisseurs les prix et conditions de paiement (et avoir un œil sur ce qui se vend sur Internet), travailler sa valeur ajoutée... », martèle Anne de Robert de Lafrégeyre, qui accompagne les artisans à la CMA 73 et via l'association Savoie Sauvegarde. S'adapter en permanence est indispensable. « Remettez-vous en question, suivez les innovations technologiques, formez-vous ! » Et rencontrez d'autres professionnels, fréquentez la chambre de métiers, etc. « Mon banquier m'aurait prêté de l'argent si je lui avais serré plus régulièrement la main... », reconnaît un artisan. « Un entrepreneur repousse sans cesse les limites car, pour réussir, il faut plus d'imagination, prendre plus de risques, etc. », fait remarquer Marc Binné. Si ce péril quotidien donne du sel à sa vie, partager le plat avec d'autres lui évitera le surdosage. Et partager un plat le rend aussi meilleur.

* Service d'action sociale pour les travailleurs indépendants

** Centre d'information sur la prévention des difficultés des entreprises

TÉMOIGNAGE

DES « PETITS PLUS » ESSENTIELS

Sylvie, esthéticienne, a été aidée plusieurs fois au fil de sa vie d'entrepreneuse par la CMA et SOS Entreprises Val d'Oise. Par exemple, « un litige de voisinage (financier) avec tentative d'intimidation a été réglé via un avocat à la CMA (envoi de lettre recommandée, etc.), et j'ai obtenu gain de cause. » Côté compta, « en étudiant de plus près mes bilans, nous nous sommes aperçus d'une erreur de trésorerie qui remontait à plusieurs années. J'ai ainsi pu être dédommée, ce qui m'a permis de continuer. » Le RSI a aussi été sollicité afin que Sylvie bénéficie d'une aide. Tous ces « petits plus » deviennent vite essentiels pour une TPE qui doit sans cesse rebondir pour durer. Aujourd'hui, Sylvie a décidé de vendre et SOS Entreprises Val d'Oise l'a aidée à définir son prix. « Je me suis ainsi toujours sentie soutenue. »



POUR ALLER PLUS LOIN

- ▮ Autodiagnostic et réponses : www.savoiesauvegarde.fr/difficultes-des-entreprises
- ▮ Synthèse des outils de conciliation : www.savoiesauvegarde.fr/outils-de-conciliation
- ▮ À qui parler ? Comment réagir ? Les solutions : guide « Entrepreneurs ne restez pas seuls face vos difficultés » à télécharger sur www.apesa-france.com > les solutions
- ▮ Où en est mon entreprise ? Que faire ? www.cip-national.fr et www.entrepriseprevention.com
- ▮ Sur la santé des dirigeants : www.observatoire-amarok.net/fr

Deuxième point, la **gestion de votre fonds de roulement**. « Il y a des entreprises avec de bons résultats mais qui sont en découvert bancaire. Je peux être très rentable mais, si mes factures ont un mois de retard et ne sont pas relancées, je n'encaisse pas d'argent ! Le bénéficiaire prend en compte les produits et charges mais ne regarde pas si les encaissements ont été faits. » Et les charges courent...

Il s'agit donc de prévoir des outils bancaires adaptés au rythme de vie de l'entreprise (voir encadré ci-dessous). « Ces outils n'ont de sens que si la source du problème est connue et maîtrisée. » Si les spécialistes critiquent l'autofinancement (affaiblissement de la trésorerie et réduction de toute marge de manœuvre), un emprunt doit toujours être raisonné ; « évaluez la capacité de l'entreprise à rembourser l'argent tout en veillant à se garder une réserve pour consolider sa trésorerie ».

PLAN LARGE SUR L'ENTREPRISE

Gérer son entreprise, c'est aussi avoir un regard distancié à tous les niveaux... « Il ne suffit plus d'avoir des gestes profes-



« **Le succès, c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme.** »
(Winston Churchill)

Les échecs sont autant d'occasions nouvelles d'apprendre, de rectifier le tir et d'avancer.

sionnels efficaces ! Il faut identifier la concurrence, négocier avec ses fournisseurs les prix et conditions de paiement (et avoir un œil sur ce qui se vend sur Internet), travailler sa valeur ajoutée... », martèle Anne de Robert de Lafrégeyre, qui accompagne les artisans à la CMA 73 et via l'association Savoie Sauvegarde. S'adapter en permanence est indispensable. « Remettez-vous en question, suivez les innovations technologiques, formez-vous ! » Et rencontrez d'autres professionnels, fréquentez la chambre de métiers, etc. « Mon banquier m'aurait prêté de l'argent si je lui avais serré plus régulièrement la main... », reconnaît un artisan. « Un entrepreneur repousse sans cesse les limites car, pour réussir, il faut plus d'imagination, prendre plus de risques, etc. », fait remarquer Marc Binné. Si ce péril quotidien donne du sel à sa vie, partager le plat avec d'autres lui évitera le surdosage. Et partager un plat le rend aussi meilleur.

* Service d'action sociale pour les travailleurs indépendants

** Centre d'information sur la prévention des difficultés des entreprises

TÉMOIGNAGE

DES « PETITS PLUS » ESSENTIELS

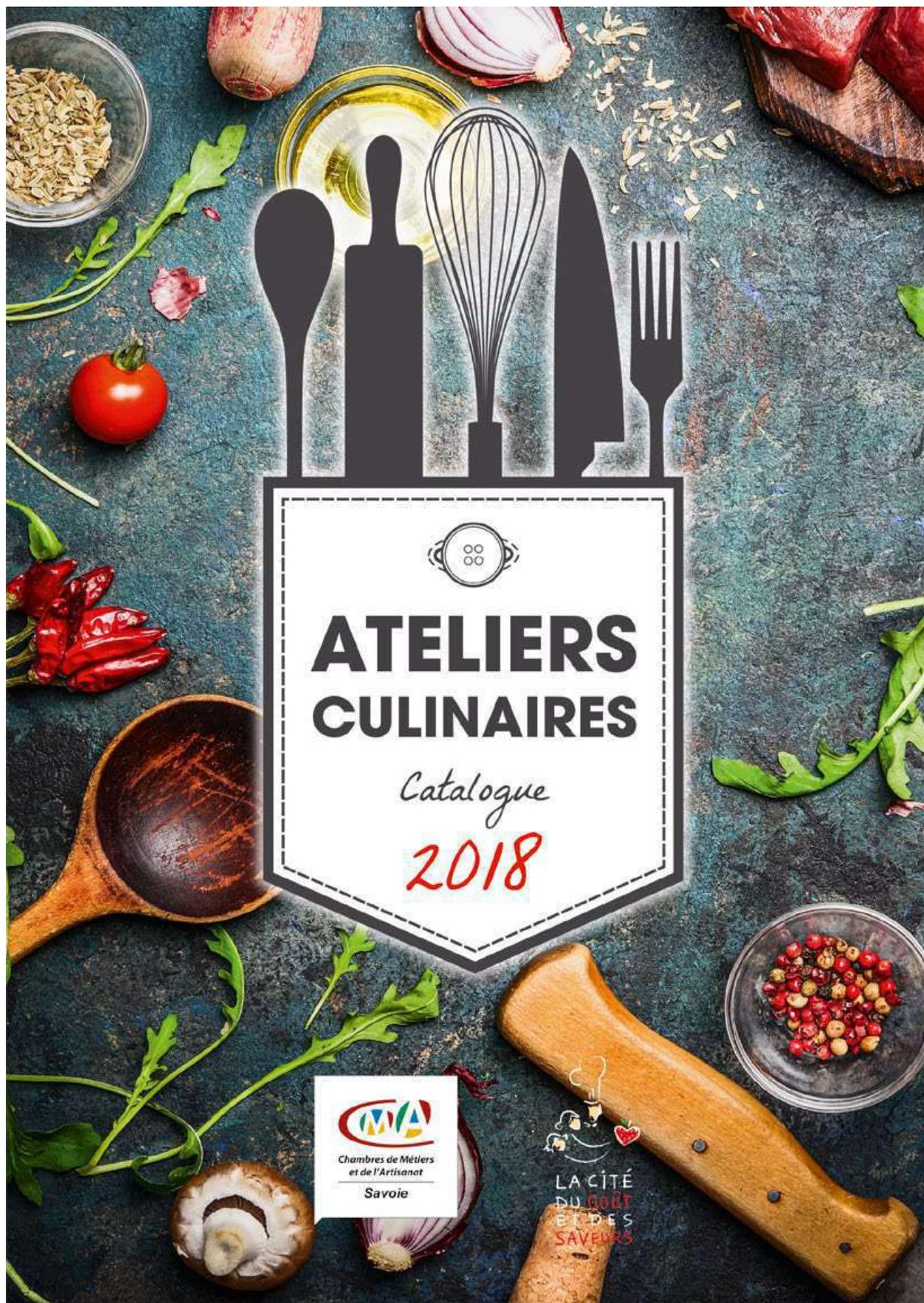
Sylvie, esthéticienne, a été aidée plusieurs fois au fil de sa vie d'entrepreneuse par la CMA et SOS Entreprises Val d'Oise. Par exemple, « un litige de voisinage (financier) avec tentative d'intimidation a été réglé via un avocat à la CMA (envoi de lettre recommandée, etc.), et j'ai obtenu gain de cause. » Côté compta, « en étudiant de plus près mes bilans, nous nous sommes aperçus d'une erreur de trésorerie qui remontait à plusieurs années. J'ai ainsi pu être dédommée, ce qui m'a permis de continuer. » Le RSI a aussi été sollicité afin que Sylvie bénéficie d'une aide. Tous ces « petits plus » deviennent vite essentiels pour une TPE qui doit sans cesse rebondir pour durer. Aujourd'hui, Sylvie a décidé de vendre et SOS Entreprises Val d'Oise l'a aidée à définir son prix. « Je me suis ainsi toujours sentie soutenue. »



POUR ALLER PLUS LOIN

- Autodiagnostic et réponses : www.savoiesauvegarde.fr/difficultes-des-entreprises
- Synthèse des outils de conciliation : www.savoiesauvegarde.fr/outils-de-conciliation
- À qui parler ? Comment réagir ? Les solutions : guide « Entrepreneurs ne restez pas seuls face vos difficultés » à télécharger sur www.apesa-france.com > les solutions
- Où en est mon entreprise ? Que faire ? www.cip-national.fr et www.entrepriseprevention.com
- Sur la santé des dirigeants : www.observatoire-amarok.net/fr

OUVERTURE DES INSCRIPTIONS **LE 27 NOVEMBRE**





« Pour révéler des vocations, l'Union des métalliers organise tous les deux ans le concours national "Métal jeunes" qui permet à des jeunes en formation d'exprimer leur talent, d'appliquer leurs connaissances tout en donnant libre cours à leur imagination. »

Jean-Pierre Gutel, président de la Chambre professionnelle de métallerie et serrurerie du Grand Paris

ARTISANS SERRURIERS MÉTALLIERS

Un métier porteur en quête de notoriété

Faisant à la fois appel à des qualités de concepteur et d'exécutant, le métier d'artisan serrurier métallier est complet et peu concurrencé. Proche des clients, le serrurier métallier s'attache à évoluer techniquement et commercialement pour apporter un service pertinent et de qualité. La diversité des tâches et des prestations ainsi qu'une réelle reprise des embauches ne suffisent pourtant pas à combler les difficultés de recrutement.

ISABELLE FLAYEUX

36

« **A**u terme de serrurier ancestralement usité, et trop restrictif, a été adjoint voilà quelques dizaines d'années celui de métallier, qui élargit le champ des travaux », explique Jean-Pierre Gutel, président de la Chambre professionnelle de métallerie et serrurerie du Grand Paris, affiliée à l'Union des métalliers de la Fédération Française du Bâtiment (FFB). « Le serrurier métallier est celui qui conçoit, fabrique et pose des ouvrages métalliques pour le bâtiment. »

LES CHIFFRES CLÉS DU SECTEUR

Le secteur compte **17 000** entreprises et **64 500** employés.

Près de 85 % des entreprises ont entre 0 et 5 salariés.

Le chiffre d'affaires global (hors sous-traitance) s'élève à **7,5 milliards d'euros** répartis sur l'ensemble des domaines d'activité.

Source : Union des métalliers (2015-2016).

La métallerie couvre cinq secteurs d'activité : la métallerie traditionnelle, la construction métallique, la menuiserie métallique, l'agencement décoration et la ferronnerie.

REBOND DES EMBAUCHES

La filière reste peu connue du grand public et peine à attirer les jeunes malgré la variété des travaux et les perspectives d'évolution offertes par la profession. « La diversité des ouvrages réalisés et des matériaux utilisés (acier, laiton, aluminium, inox...) d'une part, la fabrication en atelier et la pose sur chantier d'autre part, en font un métier riche et ouvert aux plans de carrière. Et les débouchés sont là : depuis 2016, les embauches repartent à la hausse. » Un large éventail de diplômes, du CAP au BTS, mène aux métiers de la métallerie. Une offre de formation continue est ouverte aux professionnels dans des domaines techniques et généralistes. Pour répondre à la demande des zones à forte densité urbaine, la Chambre professionnelle de métallerie et serrurerie du Grand Paris a développé en alternance sur quatre mois la formation « Serrurier de ville ».

À L'ÉCOUTE DU CHANGEMENT

Au fil des ans, le métier a évolué pour s'adapter, entre autres, aux technologies de contrôle d'accès et à la domotique. Sur le plan commercial, les artisans n'hésitent pas à mener une politique active pour mettre en avant leur professionnalisme et la qualité de leurs prestations auprès de la clientèle. « Face à la concurrence des grandes surfaces de bricolage et des micro-entrepreneurs qui n'ont pas forcément la formation, les assurances et la qualification des entreprises, les serruriers métalliers prennent davantage conscience de la notion de service client, de l'importance de la réactivité et de l'atout proximité. » Accessibles sur Internet, les plateformes numériques de travaux mobilisent actuellement l'attention des serruriers métalliers. « Certains professionnels les perçoivent comme une nouvelle forme de concurrence. L'effet pervers est que les prix sont tirés vers le bas et qu'il est difficile de défendre sa prestation par un simple envoi de devis par mail. Nous apprenons à découvrir les mécanismes de ce nouveau commerce pour mieux travailler avec. »



www.metal-pro.org

Protection sociale du dirigeant et Perte d'emploi subie

Avoir toutes les compétences requises peut malheureusement ne pas suffire pour anticiper des difficultés économiques subies du fait d'événements extérieurs, imprévisibles (événements climatiques, accidents technologiques, décisions politiques...) qui peuvent atteindre les dirigeants d'entreprise directement ou par ricochet parce qu'ils auront d'abord touché leurs clients. Il s'agit d'un sujet bien connu des assureurs crédits.

Le statut de dirigeant en nom propre ou de mandataire social ne permet pas de bénéficier automatiquement d'une « allocation-chômage ». Mais, par le biais d'une assurance volontaire, il est possible de percevoir des revenus adaptés à sa situation. S'il y a peu d'intervenants assureurs on peut quand même trouver des solutions d'indemnisation jusqu'à 21 mois (bonus fidélité). Vous déterminez votre assiette de garanties. Vous choisissez vos modalités d'indemnisation au moment de la perte d'emploi : 80% de l'assiette de garanties pendant 9 mois ou 50% pendant 15 mois dans la limite de 193 080 €. De plus les travailleurs non-salariés peuvent déduire de leur revenu professionnel imposable, les cotisations d'un contrat de perte d'emploi Madelin dans la limite de leur disponible fiscal. Ce plafond de **déduction fiscale des cotisations perte d'emploi** est déterminé en



fonction de PSS et de leur revenu, BIC, BNC, ou rémunération de gérance Art. 62. **Il est indépendant du plafond fiscal Madelin retraite et Madelin prévoyance santé** et au minimum de 980,70 € (1,875 % du revenu prof plafonné à 313 824 €/an). Pour le dirigeant salarié, la part de cotisation payée par l'entreprise est considérée comme un supplément de rémunération (Art 82 du C.G.I.) ; pour l'entreprise, c'est

une charge déductible.

Pour plus d'information sur cette garantie, rien de plus facile : Rencontrez un de nos conseillers.

i Chambéry : 04 79 75 13 12 | 04 79 96 81 57 | Albertville : 04 79 37 79 71 | Aix les Bains : 04 79 35 21 81 | Saint Jean de Maurienne : 04 79 59 90 49 | **Conseiller des professionnels itinérants** | Frédéric Boyadjian | 06 85 61 70 04

37

i

UN PROJET D'INVESTISSEMENT PROFESSIONNEL EN VUE ? OPTEZ POUR LA SOUSCRIPTION EN LIGNE !

Développer son activité professionnelle ou son exploitation agricole demande beaucoup d'investissement personnel... et financier ! Dépenses imprévues, achat d'un nouveau véhicule utilitaire ou de matériel... Comme vous, votre banque doit faire preuve de **réactivité** et de **souplesse**.

Financeur de l'économie locale, le Crédit Agricole des Savoie propose de **nouvelles solutions** de prêts pré-attribués, réservés à ses **clients professionnels**⁽¹⁾. Pourquoi ? Pour être au plus près de ses clients et ainsi accompagner et soutenir le développement des professionnels des Savoie. **Confiance et réactivité : une souscription directement en ligne !**

Le Crédit Agricole des Savoie propose à ses clients des prêts à court et moyen terme, dont le montant et la durée **s'adaptent aux projets** à financer⁽²⁾ (dépenses directement liées à l'**activité professionnelle** ou pour répondre à des **besoins de trésorerie**). Avantages du service en ligne :

i Accessible à tout moment

i Une **réponse de principe immédiate** en ligne⁽²⁾

i Un traitement de dossier **rapide** et **simplifié**

i Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.ca-des-savoie.fr/professionnels

(1) Offre réservée aux clients agriculteurs et professionnels du Crédit Agricole des Savoie, pour financer des investissements matériels ou des besoins de trésorerie dans le cadre de leur activité professionnelle. Le montant et le type de crédit (Court Terme ou Moyen terme) proposé par la Caisse Régionale prêteuse, dépendent de la situation de l'emprunteur. La mise à disposition des fonds ne pourra intervenir qu'après la réception, par la caisse régionale du dossier complet signé par le client avec les éventuels justificatifs demandés.

(2) Le montant maximum du crédit proposé est susceptible d'être modifié en fonction de votre situation actualisée lors de votre demande effective de crédit. Sous réserve de constitution du dossier et de l'acceptation par la Caisse Régionale.

Prêteur : 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 Anancy - PAE Les Glaisins - 4 avenue du Pré Félin - Anancy le Vieux - 74985 Anancy cedex 9 - 302 958 491 RCS Anancy - code APE 6419 Z. ORIAS n° 07 022 417. Conception et réalisation : Crédit Agricole des Savoie. Septembre 2017



INTERACTIF : PERMANENCES CMASITE DE LA CMA : WWW.CMA-SAVOIE.FRCOURRIEL : CONTACT@CMA-SAVOIE.FR→ **CHAMBÉRY**7 rue Ronde, 73024 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.■ **Permanences notaires et avocats** : un mardi matin par mois sur rendez-vous. Tél. : 04 79 69 94 20.→ **ALBERTVILLE****Espace économie emploi formation** : antenne interconsulaire, 45 avenue Jean-Jaurès, 73200 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** : Didier Scarfogliero vous reçoit sur rendez-vous. Tél. : 04 79 32 18 10→ **SAINT-JEAN-DE-MAURIENNE****Centre d'affaires et de ressources**, avenue d'Italie, 73300 Saint-Jean-de-Maurienne (locaux de Maurienne Expansion).■ **Service développement économique** : Thierry Dancer, vous reçoit le jeudi matin de 9 h à 12 h. Tél. : 04 79 69 94 20.**BIBLIOGRAPHIE**

« Parler en public, être écouté et convaincre ». Pascal Haumont (GERESO, 2017)

« Révélez votre talent avec l'intelligence prismatique ». Magali Norrito (GERESO, 2017)

« Concevoir un module de formation. Pédagogie et numérique : pour assurer en animant ! ». Étienne Magnin (GERESO, 2017)

« Comprendre l'évaluation professionnelle. Dépasser les blocages collectifs et favoriser l'expression individuelle ». Stéphane Lhermie (GERESO, 2017)

« Travailler, pour quoi faire ? ». Fabienne Autier, Sanjy Ramboatiana (GERESO, 2017)

« Redonner du sens à son management. Créer l'adhésion et convaincre avec le potentiel des non-dits ». Sandrine Zerbib-Lucas (GERESO, 2017)

« À la conquête de mon bien-être ». Fabrice Lacombe (GERESO, 2017)
Romain Bisseret. 60 minutes pour reprendre le contrôle de vos mails (GERESO, 2017)**Petites annonces**■ **À louer 99 m², bureau 38 m² + entrepôt 61,2 m² à St-Jeoire Prieuré**
Description : 1 bureau 38 m² avec bloc sanitaire | Chauffage : radiateurs électriques | 1 entrepôt de 61,2 m² sur 6 m de haut avec volet électrique | Places de parking réservées | Disponibilité immédiate | Très bon état, construction récente (2009) | Consommation énergétique D | Émissions de gaz à effet de serre B | Loyer mensuel : 760 € G HT | Pas de charges supplémentaires | **Tél. : 06 84 57 22 51**■ **Salon de coiffure recherche Coiffeurs (ses) mixte pour CDI temps plein** | Vous êtes : sérieux, désireux de vous investir, de progresser et développer une clientèle | Niveau CAP et 3 ans d'expérience minimum | Nous sommes : une équipe formée, impliquée et nous avons une clientèle fidélisée à chouchouter | Nous recherchons également un Manager pour CDI | **Déposer votre candidature : Salon de Coiffure Effet Miroir | M^{me} Cosette Gimenez | Tél. : 04 79 88 28 48**■ **Salon de coiffure recherche Responsable Manager pour CDI** | **Déposer votre candidature : Salon de Coiffure L'Art de PL'Hair | M^{me} Morales | 288 Chemin du Verger | 73190 St-Baldoph | Tél. : 06 69 65 21 03**■ **Artisan ébéniste à la retraite, je dispose d'un atelier de 250 m² sur 3 niveaux** | entièrement indépendant avec un studio de 20 m² équipé pour le personnel | Couverture toit neuve. Isolation EA-UE | Machines Rez-de-chaussée | 1 mortaiseuse à chaîne | 1 scie de Ruben Guillet de 90 | 1 raboteuse de 60 Guillet | 1 dogachiseuse de 40 ACMZ | 1 mortaiseuse à mèche Guillet avec dotation**Syndicat des Couturières des 2 Savoie**
Stages proposés :

- Réalisation Vêtement en Dentelle Mod. 1 les 30 et 31 octobre
- Histoire du costume Module 2 les 27 et 28 novembre

Contact : Chantal Favre |
Tél. : 06 12 76 54 33**EXIT LE RSI****Édouard Philippe a confirmé le 4 juillet dernier, la suppression du Régime Social des Indépendants (RSI) et son adossement au régime général de la Sécurité Sociale dès le 1^{er} janvier 2018.**mèche | 1 circulaire Chambon avec lames | 1 toupie Arca 2 vitesses | 1 tenonreuse | 1 machine à queue-d'aronde Cher | 1 compresseur JOB de 500 litres avec installation Spaubli | 1 châssis à plaquer | Ensemble aspiration copeaux pour dite machine | 2 tourets à meuler | 1 appareil à affûter | 1 générateur d'air chaud | 1 générateur turbo à fuel | 1^{er} étage, niveau route | 1 ponceuse à band Bûtfering | 1 circulaire | Ensemble aspirateur pour vernis et pistolets | 1 bureau studio aménagé de 20 m² chauffage | Matériel portatif – 20 machines | Matériel toupie environ 30 | Matériel machines et fraises : 50 000 euros hormis le bâtiment | Stock de bois en noyer, cerisier et merisier à disposition | Période transitoire à négociier | **Contact : M. François Blondet | Bourg Evescal | 73250 St-Jean de la Porte | Tél. : 06 17 66 73 80**■ **Savoie couverture étanchéité recherche 2 charpentiers couvreurs pour les tâches suivantes** | Charpente/couverture/isolations/menuiseries | Contrat à durée déterminée – 6 mois | Durée du travail : 39h horaires normaux | Salaire mensuel de 1 659 € à 1 800 € sur 12 mois | Restauration | Déplacements : ponctuels département | Expérience : débutant accepté. | Compétences : déposer une toiture | Poser des ardoises | Poser des fermetures menuisées | Poser des matériaux d'isolation | Poser des tôles | Poser des tuiles | Poser des gouttières, chenaux et tuyaux de descente | Réaliser la pose d'éléments de couverture | Remplacer les chevrons | Qualités professionnelles : Autonomie | Sens de l'organisation | Travail en équipe | Permis B véhicule léger souhaité | **Savoie Couverture Étanchéité | ZI de la Villette | 370 rue du Clapet | 73290 La Ravoire | Tél. : 04 80 47 02 00****TRAVAILLEURS DÉTACHÉS**Deux décrets entrés en vigueur le 1^{er} juillet accentuent la responsabilité des maîtres d'ouvrage dans le contrôle de la légalité du travail détaché. Responsabilité de la déclaration des chantiers, suspension de chantier, obligation d'affichage des droits fondamentaux du salarié, contribution de 40 euros, déclaration d'accident du travail. En cas de non-respect, l'employeur risque désormais de sévères amendes (2 000 euros par salarié) et des sanctions administratives.

i

CERTIFICATION DES LOGICIELS DE CAISSE : LE COFRAC VIEN D'ACCREDITER DEUX ORGANISMES



© PATRICK DAVENICHELIER

Les commerçants pourront se tourner vers deux organismes qui ont reçu l'accréditation du Cofrac (Comité français d'accréditation) pour se mettre en conformité avec leur obligation (prévue par la loi de finances pour 2016) d'utiliser un logiciel ou un système de caisse répondant à des conditions d'inaltérabilité, de sécurisation et de conservation des données à compter de 2018. Le 30 mai dernier, le Cofrac a donné son agrément à **Afnor certification** (secrétariat technique Infocert, accréditation n°5-0030), pour le référentiel « NF 525 » ainsi qu'au **Laboratoire national de métrologie et d'essais-LNE** (accréditation n°5-0012), pour le référentiel « Référentiel de certification des systèmes de caisse ». Par ailleurs, il reste possible aux commerçants de se faire délivrer une **attestation individuelle de l'éditeur du logiciel ou système de caisse** pour prouver qu'ils n'utilisent plus de logiciels leur permettant d'annuler des recettes sans laisser de traces, désormais interdits.



Mode d'emploi

Accueillir l'inspecteur du travail dans son entreprise

L'inspecteur du travail peut à tout moment décider de rendre visite à votre entreprise de façon inopinée ou à la suite d'une plainte d'un salarié. Il convient de s'y préparer afin d'éviter de se trouver en situation de stress.

1. SE MONTRER COOPÉRATIF

Même s'il ne vous a pas prévenu de sa visite, lorsque l'inspecteur du travail arrive, il vaut mieux se rendre disponible. Vous ne pouvez pas lui interdire ou limiter l'accès à votre entreprise car vous risquez de commettre un délit d'obstacle passible d'un an d'emprisonnement et de 37 500 euros d'amende¹. Lors de sa présence, il ne faut pas hésiter à lui poser des questions car l'inspection a aussi pour but de vous aider à maintenir l'entreprise aux normes prescrites par la loi.

2. METTRE À SA DISPOSITION TOUS LES DOCUMENTS ET REGISTRES

Lors de sa visite, l'inspecteur du travail demandera à consulter les documents² de l'entreprise comme les registres généraux, les documents liés aux conditions de travail (registre des accidents du travail, des contrôles de sécurité...), les déclarations d'embauche des salariés et les contrats de travail, les fiches permettant d'assurer le suivi du temps de travail, les contrats de travail et les bulletins de salaires, le document unique d'évaluation des risques, etc. L'inspecteur peut également se faire communiquer tout document relatif à l'appréciation ou à la notation des salariés et les comptes rendus d'entretien annuels afin d'évaluer l'existence ou non de discriminations. Il vérifiera également que les affichages obligatoires ont bien été

respectés (ses coordonnées et celles des services de secours, horaires collectifs de travail, etc.).

3. SUITE ET RECOURS APRÈS LA VISITE

Lorsque l'inspecteur n'a pas relevé de fautes et n'a fait que des petites remarques, il vous indiquera sa satisfaction. Dans ce cas, il ne reviendra pas avant un certain délai. En revanche, s'il vous adresse des observations orales ou écrites, vous devrez vous mettre en conformité aussi vite que possible. S'il constate des manquements, il vous enverra une mise en demeure vous invitant à mettre fin aux anomalies relevées dans un délai allant de huit jours à trois mois. Lorsqu'il relève des infractions graves (travail dissimulé par exemple) ou répétées, l'inspecteur dressera un procès-verbal³ qu'il enverra au procureur de la République en vue de poursuites pénales. Cependant, il reste possible à l'employeur de former au préalable un recours devant la Direccte. De plus, une transaction peut être conclue avec l'inspecteur dans certains cas⁴.

1. Article L8114-1 du Code du travail. 2. Articles L8113-4 et L8113-5 du Code du travail.
3. Article L8113-7 du Code du travail.
4. Article L8114-5 et suivants du Code du travail.





Questions/Réponses

Que faire d'un objet oublié ou laissé par un client ?

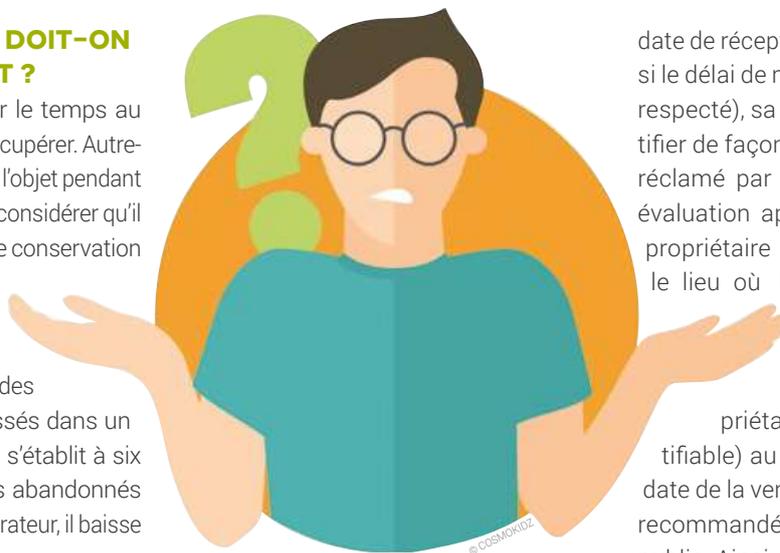
Vous n'avez aucune nouvelle d'un client qui ne vient pas chercher ce qu'il vous a commandé ou ce qu'il a déposé en vue d'une réparation ? Vous êtes tenté de vendre l'objet pour couvrir vos frais ? C'est possible mais il existe des conditions¹...

COMBIEN DE TEMPS DOIT-ON CONSERVER L'OBJET ?

Vous devez d'abord laisser le temps au propriétaire de l'objet de le récupérer. Autrement dit, vous aurez à garder l'objet pendant une certaine durée avant de considérer qu'il a été abandonné. Ce délai de conservation varie selon le type d'article et de commerce. Ainsi le délai d'abandon est en principe fixé à un an pour la majorité des objets mais, pour ceux laissés dans un hôtel ou chez un logeur², il s'établit à six mois et, pour les véhicules abandonnés chez un garagiste ou un réparateur, il baisse à trois mois.

PEUT-ON VENDRE OU DÉTRUIRE L'OBJET ?

La vente ou la destruction d'un article abandonné est soumise à autorisation préalable du tribunal dont dépend la domiciliation de l'entreprise. Quelle que soit la valeur de l'objet, il revient au juge de constater l'état d'abandon avant d'autoriser sa cession et la démolition, voire le don à une association caritative. À noter qu'il convient de saisir le tribunal de grande



instance (TGI) lorsque la valeur de l'objet dépasse 10 000 euros. Dans le cadre d'une demande de vente de l'objet, vous avez intérêt à bien estimer la valeur du bien avant d'engager une procédure judiciaire qui entraîne nécessairement des frais et dont l'issue risque de ne pas les couvrir.

Y A-T-IL DES FORMALITÉS À ACCOMPLIR ?

La requête auprès du tribunal dans l'optique de vendre l'objet doit préciser : la

date de réception de l'objet (pour vérifier si le délai de non-réclamation a bien été respecté), sa désignation afin de l'identifier de façon certaine, le prix de façon réclamé par le professionnel (ou une évaluation approximative), le nom du propriétaire s'il est connu, ainsi que le lieu où l'objet a été remis. Après avoir évalué le montant de la créance, le juge se chargera d'informer le propriétaire de l'objet (s'il est identifiable) au moins huit jours avant la date de la vente aux enchères par lettre recommandée ainsi que par affichage public. Ainsi, le cas échéant, le propriétaire pourra s'y opposer ou faire valoir ses droits.

Si le produit de la vente demeure insuffisant pour couvrir les frais de justice, le surplus est dû par le professionnel. Dans ce cas, il reste à ce dernier la possibilité d'engager un recours contre le déposant mais encore faut-il que la valeur de l'article en vaille la peine.

1. Loi du 31 décembre 1903 relative à la vente de certains objets abandonnés. 2. Loi du 31 mars 1896 relative à la vente des objets abandonnés ou laissés en gage par les voyageurs aux aubergistes ou hôteliers.



INTERDICTION DE VAPOTAGE SUR LES LIEUX DE TRAVAIL

À compter du 1^{er} octobre 2017, l'usage de la cigarette électronique sur les lieux de travail (excepté ceux qui accueillent du public) sera pénalement sanctionné en vertu du décret n° 2017-633 du 25 avril 2017 pris en application de la loi 2016-41 du 26 janvier 2016, dite de modernisation du système de santé, qui a posé un principe d'interdiction du vapotage dans les lieux de travail fermés et couverts à usage collectif. Ainsi, le vapotage au travail sera puni d'une amende de 150 euros. Quant à l'employeur, il risque 450 euros d'amende s'il ne met pas en place une signalisation rappelant l'interdiction.



Vos droits

La Cotisation foncière des entreprises (CFE)

En principe, quel que soit le statut juridique ou le type d'activité exercé, les travailleurs indépendants comme les entreprises sont redevables de la CFE¹. Cependant, il existe des exonérations sous certaines conditions.



UNE BASE D'IMPOSITION ÉTABLIE PAR LES COMMUNES

Le taux de la CFE varie considérablement d'une commune à l'autre. Il convient de se renseigner auprès des services des impôts des entreprises pour le connaître. Ce taux est fixé par délibération de la commune ou de l'EPCI² sur le territoire duquel le redevable dispose de biens imposables. La CFE est calculée sur la valeur locative des biens immobiliers passibles de la taxe foncière et utilisés par l'entreprise au cours de l'année N-2 (pour la cotisation 2017 on prend en compte les biens utilisés en 2015). Il existe une base minimale lorsque la valeur locative des biens immobiliers est très faible ou lorsque les redevables de la CFE sont domiciliés fiscalement au lieu de leur habitation et ne disposent d'aucun local. Le barème 2016 pour la cotisation due en 2017 va de 214 à 510 euros pour un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 10 000 euros et jusqu'à 6 625 euros pour un chiffre d'affaires supérieur à 500 000 euros. La CFE est payable chaque année le 15 décembre par téléversement via le compte fiscal en ligne ou par prélèvement.

LES CONDITIONS D'EXONÉRATION DE CFE POUR LES ARTISANS

Certaines entreprises artisanales peuvent bénéficier d'une exonération totale et partielle du paiement de la CFE sous certaines conditions³. Ainsi sont exonérés : les travailleurs indépendants ou exerçant en EURL qui pratiquent une activité où le travail manuel est prépondérant, qui ne spéculent pas sur la matière première, qui n'utilisent pas d'installations suffisamment « sophistiquées » pour considérer qu'une partie de leur rémunération provient du capital engagé, et qui travaillent seuls ou avec le concours d'une main-d'œuvre familiale ou d'apprentis sous contrat ou d'un ou plusieurs travailleurs handicapés. Par ailleurs, la base d'imposition peut être réduite de 75 % pour un artisan qui emploie un salarié, 50 % pour deux salariés et 25 % pour trois salariés (apprentis non compris), si la rémunération du travail représente plus de 50 % du chiffre d'affaires global TTC. De plus, selon les communes et la zone d'activité des réductions peuvent être accordées par délibération.

LE CAS DES NOUVELLES ENTREPRISES

Les entreprises nouvellement créées, auto-entrepreneurs y compris, ne sont pas assujetties à la CFE pendant l'année de leur création. Ensuite, lors de la première année d'imposition (débutant au 1^{er} janvier) une réduction de 50 % de la base d'imposition est appliquée. Le créateur ou le repreneur doit déposer la déclaration 1447-C-SD (ou le cerfa n° 14187*07) avant le 31 décembre de l'année de la création ou de la reprise au service des impôts des entreprises. À noter que le micro-entrepreneur⁴ qui n'a pas réalisé de chiffre d'affaires ou de recettes l'année de son immatriculation et l'année suivante n'est pas soumis à la CFE. Mais si le chiffre d'affaires reste nul pendant deux ans, il perd le bénéfice de l'exonération.

1. La Cotisation foncière des entreprises représente l'une des deux composantes de la Contribution économique territoriale (CET), l'autre étant la Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). 2. Établissement public de coopération intercommunale. 3. Articles 1447 à 1478 du Code général des impôts - Voir aussi le document (artisans) BOI-IF-CFE-10-30-10-90-20120912. 4. Articles 1449 à 1466 du Code général des impôts.

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 12 euros (au lieu de 18 euros*)

PRÉNOM NOM

PROFESSION

NOMBRE DE SALARIÉS ADRESSE

TÉLÉPHONE FAX

E-MAIL

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 31/12/2017. Tarif d'abonnement 1 an, France: 9 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.

**VOLKSWAGEN CRAFTER**

La modernité aux commandes

Volkswagen, avec son nouveau Crafter, est le premier constructeur à renouveler son offre sur le segment des utilitaires lourds. Logiquement, ce modèle inaugure un niveau de confort et d'équipements de sécurité inédit fixant ainsi de nouvelles références dans la catégorie.

GUILAUME GENESTE

36

Pour donner naissance à son nouveau Crafter, Volkswagen est parti d'une feuille blanche et a même construit une nouvelle usine, d'une capacité de 100 000 véhicules par an pour 800 millions d'euros d'investissement. Preuve de son importance pour le constructeur ! Le nouveau Crafter reprend l'allure générale du Transporter en plus imposant. L'ensemble ne manque pas d'élégance avec ses phares remontant légèrement vers l'extérieur et son capot nervuré. Les flancs sont parcourus par un coup de gouge qui part du dessus des phares et s'étend jusqu'aux feux arrière dynamisant ainsi le design. Sous le capot, les ingénieurs ont joué la carte de la continuité avec le moteur 2.0 TDi déjà présent sur le T6 mais proposé, à terme, en quatre niveaux de puissances : 102, 122, 140 et 177 ch. Le Crafter, toujours décliné en fourgons et en châssis-cabines, est désormais disponible en traction (grosse nouveauté) et toujours en propulsion. Les Crafter tractions reçoivent les moteurs 102, 140 et 177 ch ; les propulsions les 122, 140 et 177 ch ; les 4Motion uniquement les 140 et 177 ch. Tous ces modèles sont accouplés à une boîte mécanique à six rapports ou à une boîte auto huit rapports (sauf 4Motion).

DES ÉQUIPEMENTS INÉDITS

La cabine est spacieuse et accueillante. Malgré une ambiance un peu triste, les

matériaux et assemblages sont de qualité. De nombreux espaces de rangement sont présents. Côté équipements de sécurité et de confort, le Crafter sera à même de ravir les plus exigeants avec, bien entendu, le limiteur/régulateur de vitesse mais aussi l'alerte de franchissement de ligne et le maintien dans la ligne, le contrôle en cas de coup de vent latéral, l'aide au stationnement, le multicollision brake (qui engage un freinage après un impact pour éviter un sur-accident), l'alerte et le freinage automatique en sortie de stationnement ou encore le système de contrôle de la remorque qui permet une manœuvre très facile des marches arrière avec remorque via le bouton de commande du rétroviseur.

UN AGRÈMENT DE CONDUITE ÉLEVÉ

Prendre les commandes du nouveau Crafter s'avère particulièrement agréable malgré l'axe du pédalier décalé par rapport à celui du volant et du siège conducteur. Les commandes sont douces et précises, l'insonorisation très élevée. Quant aux suspensions, elles allient confort et tenue de route et limitent parfaitement la prise de roulis en courbe. De conception actuelle, le Crafter impose logiquement de nouvelles références du point de vue de l'agrément de conduite. Seule la puissance limitée de la version 102 ch vient ternir ce beau tableau sur route.

MOTORISATIONS

- **2.0 TDi 102** : 1 968 cm³, puissance maxi : 102 ch à 3 000 tr/min, couple maxi : 300 Nm à 1 400 tr/min, vitesse maxi : NC, conso. moyenne normalisée : 7,4 l/100 km
- **2.0 TDi 140** : 1 968 cm³, puissance maxi : 140 ch à 3 600 tr/min, couple maxi : 340 Nm à 1 600 tr/min, vitesse maxi : NC, conso. moyenne normalisée : 7,5 l/100 km
- **2.0 TDi 177** : 1 968 cm³, puissance maxi : 177 ch à 3 600 tr/min, couple maxi : 410 Nm à 1 500 tr/min, vitesse maxi : NC, conso. moyenne normalisée : 7,5 l/100 km

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **L x l x h** : 5 986 / 6 836 / 7 391 x 2 427 x 2 355 / 2 590 mm
- **Volume utile** : 9,4 / 10,7 / 13,6 / 15 / 15,4 / 17,2 m³
- **Longueur de chargement** : 3 450 / 4 300 / 4 855 mm
- **Charge utile** : 788 à 1 414 kg
- **À partir de** 27 300 € HT

Caddy Van Business Line avec CarePort Pro* :
 Garantie, Véhicule de remplacement,
 Assistance, Maintenance, Assurance perte financière.
A partir de 189 € par mois sans apport.**



Il n'y a rien à ajouter.



**Véhicules
Utilitaires**

*Solution CarePort Pro : Location Longue Durée incluant obligatoirement Perte Financière auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles (société d'assurance mutuelle à cotisations fixes - RCS Le Mans 775652126) et MMA IARD (S.A. au capital de 537 052 368 € - RCS Le Mans 440 048 882 - 14 bdv Marie et Alexandre Oyon, 72030 Le Mans cedex 9), entreprises régies par le code des assurances, Contrat de Maintenance incluant l'extension de garantie par Volkswagen Bank GmbH et Garantie Véhicule de Remplacement par EUROP ASSISTANCE France (1 promenade de la Bonnette, 92230 Gennevilliers, entreprise régie par le code des assurances, S.A. au capital de 23 601 857 € RCS Nanterre 451 366 405). **Offre de Location Longue Durée sur 36 mois et 45 000km, sans apport, pour un Caddy Van Business Line TDI 75ch. Offre réservée aux professionnels, hors loueurs et flotte, pour toute nouvelle commande jusqu'au 30/11/2017 inclus, chez tous les Distributeurs Volkswagen Véhicules Utilitaires participant, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH (SARL de droit allemand - Capital 318279200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse 15 av. de la Demi-Lune 95700 Roissy en France - RCS Pontoise 451 618 904), Mandataires d'assurance et d'intermédiaire d'assurance ORIAS : 08 040 267.

Publicité diffusée par le concessionnaire Jean Lain Entreprises enregistré à l'Orias sous le n°7028892 en qualité d'intermédiaire en opération de banque à titre non-exclusif de Volkswagen Bank.

Volkswagen Group France SA - 11 avenue de Boursonne Villers-Cotterêts - RCS SOISSONS B 602 025 538.
 Volkswagen Véhicules Utilitaires recommande Castrol EDGE Professional.

POINTS VENTE & SERVICES

ALBERTVILLE
04 79 32 31 97

CHAMBÉRY
04 79 68 33 40

ST-JEAN-DE-MAURIENNE
04 79 64 26 63

POINTS SERVICES

AIX-LES-BAINS PONTCHARRA

JeanLain
AUTOMOBILES

SERVICES PRO

WWW.JEANLAIN.COM

À ÉCOUEN-ÉZANVILLE (95), LE MUSÉE NATIONAL DE LA RENAISSANCE N'EST PAS LE SEUL CHEF-D'ŒUVRE DU PATRIMOINE DONT ON S'ENORGUEILLIT FIÈREMENT. LES TAMPONS POUR INSTRUMENTS À VENT DE L'ENTREPRISE CHÈDEVILLE-LELANDAIS, DIRIGÉE PAR MICHEL RYCKEBÖER, RECONNUS POUR LEUR QUALITÉ PAR LES MUSICIENS ET RÉPARATEURS DU MONDE ENTIER, SONT LE FRUIT D'UN SAVOIR-FAIRE MÉTICULEUX, JALOUSEMENT PRÉSERVÉ.

JULIE CLESSIENNE

42



© AGENCE BDVA

CHÈDEVILLE-LELANDAIS - FABRICATION DE TAMPONS POUR INSTRUMENTS À VENT

« Il y a ceux qui vendent des tampons pour instruments à vent et il y a ceux qui, comme nous, les fabriquent avec une véritable passion. »

NOUVEAU DIRIGEANT, NOUVEAU POSITIONNEMENT

Quand Michel Ryckeböer, alors comptable de l'entreprise, reprend Chèdeville-Lelandais en 2005, le bilan d'activité fait grise mine. Diversification tous azimuts, choix des matières premières négligé, service client inexistant sont autant de bémols qui ont entaché la partition en 80 ans d'activité. « Nous étions alors en perte de vitesse. J'ai décidé de me recentrer sur une seule activité – les tampons – et de trouver de nouveaux fournisseurs de matières premières (cuir, feutre et carton) pour aboutir à un produit parfait, vraiment plus haut de gamme », indique-t-il.



© JULIE CLESSIENNE

COMME UN JOINT D'ÉTANCHÉITÉ

Et un bon tampon, c'est aussi peu onéreux (entre 1 et 1,50 euro) que primordial ! Comprenons de quoi l'on parle : le tampon est formé d'un petit disque de feutre collé sur du carton puis « habillé » d'une fine couche de cuir. Composants essentiels des instruments à vent (saxophone, clarinette, flûte, hautbois, basson...), ils servent à faire le bouchage entre le corps de l'instrument et la clé, « comme un joint d'étanchéité dans un moteur de voiture, explique Michel Ryckeböer. Ils se doivent donc d'être très droits pour s'installer aisément, réguliers et de bonne facture pour résister aux contraintes telles que les vibrations ou l'humidité. »

AU RYTHME *des mains de fée*



© AGENCE HDVA



© AGENCE HDVA

UNE AFFAIRE DE FEMMES

Outre des matières premières rigoureusement sélectionnées, ce qui fait la qualité du tampon, c'est avant tout sa fabrication, ici encore entièrement manuelle. *« Cela demande d'être très méticuleux, patient et concentré. Il faut en moyenne à peu près un an pour maîtriser ce savoir-faire et apprendre à rabattre avec soin et régularité la pièce de cuir sur la base en feutre. »* Une tâche confiée ici aux mains expertes de six femmes, aussi efficaces que souriantes, capables de produire 60 pièces à l'heure. *« Leur savoir-faire unique constitue la richesse de l'entreprise et se transmet entre dames depuis des décennies »,* conte Michel Ryckeböer.

UNE CADENCE À ADOPTER

Aujourd'hui, plus de bémols dans la partition, juste, parfois, un petit souci de cadence tant les commandes affluent du monde entier. Japon, Corée, États-Unis en ligne de mire... L'entreprise réalise 50 % de son chiffre d'affaires à l'export et produit 300 000 pièces par an dans des locaux de... 80 m² ! *« Je tiens tellement à notre manière de travailler et à la qualité de nos produits que je préfère qu'il y ait parfois un peu d'attente mais je ne vais pas tarder à embaucher pour qu'on puisse tenir le rythme ! »,* avoue Michel Ryckeböer.



© AGENCE HDVA

LES RÉPARATEURS COMBLÉS, YAMAHA SÉDUIT

Un process de fabrication très bien pensé, un parc de machines *« vintage mais efficace »*... En douze ans et grâce aux choix judicieux de son dirigeant, Chèdeville-Lelandais est devenu une référence dans le milieu. *« Quand les réparateurs d'instruments à vent commencent à travailler avec nos produits et à les apprécier, c'est gagner pour nous ! »* Et ce positionnement haut de gamme et sur les marchés de niche (sur le hautbois notamment alors que les autres fabricants se concentrent surtout sur le saxophone) a attiré l'attention de clients prestigieux, comme Yamaha, qui a adopté les tampons Chèdeville-Lelandais après trois ans et demi de tests drastiques ! Une consécration...

1928

Création de l'entreprise par M. Lelandais à Ivry-la-Bataille (27), sur les bords de Seine

1976

Rachat par M. Glotin, ajout de l'activité de fabrication d'anches d'instruments à vent, implantation à Écouen-Ézanville

2005

Reprise de l'entreprise par M. Ryckeböer, alors comptable de l'entreprise, recentrage sur l'activité de fabrication de tampons

2014

Obtention du label Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV)

2017

Stabilisation du CA autour de 500 000 €/an, embauche en prévision

MUSÉES D'ENTREPRISE

La passion au service du marketing

Qu'ils l'appréhendent comme un moyen de communiquer leur amour pour leur travail, d'élargir leur clientèle ou de valoriser un patrimoine, ces trois artisans ont choisi d'ouvrir un musée d'entreprise. Et ainsi, d'actionner un levier de croissance en termes d'image indéniable.

MARJOLAINE DESMARTIN

ROY BAIERLEIN - HORLOGER

Un support pour échanger



44

Les heures perdues n'existent pas pour Roy Baierlein. Le Centre horloger de Provence, fondé il y a 35 ans à Avignon par cet artisan et son épouse et installé depuis neuf ans à Entraigues-sur-la-Sorgue (Vaucluse), comprend des ateliers (montre, pendule, fabrication), un centre de formation, une manufacture et un musée. « Nous sommes quatre, avec mes deux fils, pour faire fonctionner le centre. Cela demande

une énergie énorme, admet Roy. En comptant les livres que j'écris, je dois travailler quelque 18 heures par jour. » Mais, quand on aime, on ne compte pas. Preuve de la passion de l'horloger, une collection privée de 2 500 montres, du modèle Renaissance au chronographe moderne, qu'il expose au public dans une salle dédiée. « À dire vrai, je pensais que cet espace regrouperait clients et visiteurs. Ce n'est pas toujours le cas. Le public vient souvent de loin pour découvrir notre collection, et repartir avec une horloge dans ses bagages n'est pas chose aisée. En revanche, on nous confie des montres, souvent difficilement réparables à l'étranger. » Du simple curieux au passionné, du couple à la famille, le musée attire entre 400 et 500 personnes chaque année. Et ratisse large : Allemands, Suisses, Hollandais, Anglais... Beaucoup viennent pour les conférences animées par Roy. « Il s'agit de soirées entre amateurs où l'on échange autour d'une thématique. Le musée est un support qui me permet de parler de tout. » Dans cette logique d'ouverture, l'horloger organise, avec d'autres artisans, le Salon Arts & Maîtrises. Les 15, 16 et 17 septembre, chaque vitrine du musée accueillera le travail autour du métal d'un artisan (bijoutier, doreur...).

i

www.centre
horloger.fr



DES ENJEUX MULTIPLES

« Ouvrir un espace de marque revêt plusieurs enjeux pour l'entreprise : communiquer sur des valeurs et un savoir-faire spécifique, s'inscrire dans une démarche culturelle, vendre directement aux consommateurs et valoriser ses salariés, liste Cécile Pierre, déléguée générale d'Entreprise et Découverte, l'association de la visite d'entreprise. De la même manière, plusieurs raisons motivent l'intérêt du public : comprendre un territoire par le biais d'un savoir-faire, rêver autour d'un produit, consommer autrement (conseils, accès à l'intégralité d'une gamme...) et échanger. » L'investissement n'est pas le même selon les ambitions de l'entreprise et le nombre de visiteurs. « La base, c'est une formation de l'artisan, la sécurité et la signalétique. Certains choisissent de recourir à des supports de médiation modernes : plaquette, film... Dès lors qu'un seuil de 3 à 4 000 visiteurs est franchi, embaucher est presque incontournable. On entre là dans une démarche de professionnalisation de l'offre. »

i

www.entrepriseetdecouverte.fr

TIMOTHÉE CANGRAND - SANDALIER*Vendre directement aux consommateurs*

Un musée peut en cacher un autre... Spécialiste des espadrilles entièrement cousues main, l'entreprise Don Quichosse, labellisée EPV*, a ouvert il y a plus de dix ans un magasin-musée à Ossès (Pyrénées-Atlantiques). Aujourd'hui, elle a transformé son atelier de Mauléon-Licharre en atelier-musée. « *Nous faisons beaucoup de visites. Ce sont des offices de tourisme, des comités d'entreprise, des hôtels... qui nous contactent à cet effet, ainsi*

i

www.donquichosse.com



que des touristes de passage, détaille Timothée Cangrand, cinquième génération de cette lignée de sandaliers. Nous montrons pendant environ 45 minutes comment fabriquer des espadrilles, puis les visiteurs peuvent en acquérir dans notre magasin. » Des visiteurs, le jeune homme estime en recevoir environ 3 000 par an, simplement à Mauléon. « *Nous avons deux buts, bien distincts mais complètement indissociables : faire partager au public notre passion et lui faire connaître nos produits, et vendre directement aux consommateurs afin de diminuer notre dépendance aux intermédiaires.* » Pari réussi : le B to C, ou *Business to consumer*, représente aujourd'hui une grosse partie du chiffre d'affaires de l'entreprise. « *Il y a bien sûr une contrepartie, tempère Timothée. Lorsque nous décidons d'ouvrir au public, il faut le recevoir, qu'ils soient quatre personnes comme quarante, et laisser ce que nous sommes en train de faire. Il faut donc rattraper ces heures non directement productives, ce qui nous amène à nous lever tôt et à nous coucher tard !* »

* Entreprise du Patrimoine Vivant

45

CAROLE MARFAING - BISCUITIÈRE*Faire vivre le patrimoine*

Une fois par an, à l'occasion des Journées européennes du patrimoine, il est remis en route et des démonstrations de mouture y sont organisées. Lui, c'est le vieux moulin de Sinsat (Ariège). Construit au XVII^e siècle, cet édifice équipé d'une roue à eau et de deux meules de pierre a servi tour à tour à faire de la farine et de l'électricité. Aujourd'hui, il fleure bon les cookies, les sablés et les croustillants, préparés par Éric Boutin, Carole Marfaing et l'équipe des Biscuits du Moulin dans l'atelier attenant. « *Nous sommes très fiers du moulin. Beaucoup d'étrangers sont étonnés de trouver un édifice pareil ici. En France, on ne met pas assez en valeur le petit patrimoine* », regrette Carole. Pour « remédier » à cette situation, la co-gérante laisse libre accès au site, où un petit film pédagogique est projeté. Elle anime aussi des visites commentées. « *J'explique la vie dans la vallée, la manière dont le moulin tournait, les céréales que l'on cultivait dans le coin...* » Pour elle, faire vivre ce patrimoine est une évidence. D'autant plus que « *la mode revient à la farine broyée à l'ancienne sur meule de pierre. Cette technique, utilisée pour nos biscuits, permet de conserver les nutriments.* » Certains jours, le moulin



i

www.lesbiscuitsdumoulin.com

de Sinsat peut accueillir jusqu'à 200 visiteurs. Une affluence qui n'effraie pas Carole. « *Même si nous ne sommes que quatre, nous sommes bien rodés !* » En été, le site attire de nombreux touristes – Espagnols, Andorrans, Hollandais... –, en hiver, des sportifs et, le reste du temps, des curistes. Qui, souvent, repartent les mains pleines de gourmandises. Coup double pour les Biscuits du Moulin !



« Trouver
sens à sa vie
dans le faire »

ARNAUD DUBOIS

Anthropologue et commissaire
de l'exposition sur les Mof
au musée des Arts et Métiers (Paris)

Le commissaire de l'exposition sur les Meilleurs ouvriers de France (Mof), au musée des Arts et Métiers de Paris*, pose un regard éclairé sur l'artisanat, porteur de valeurs aujourd'hui recherchées. En mettant l'homme et le geste au cœur du processus de création, celui-ci est un creuset de l'innovation.

PROPOS RECUEILLIS PAR SOPHIE DE COURTIVRON

46

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES DÉTRUISENT- ELLES LE BEAU GESTE ?

Les outils contemporains et numériques s'ajoutent aux outils traditionnels, ils ne les remplacent pas ! L'innovation ne se fait pas par l'outil mais par l'usage qu'on en fait. L'innovation naît quand l'artisan est obligé de trouver une solution à un problème, via le dépassement de quelque chose qui existe déjà. Tous les artisans sont des créateurs d'outils sur mesure adaptés au projet à réaliser ; par exemple, un horloger qui fait des rajouts sur sa machine-outil pour l'adapter au niveau de précision dont il a besoin. Les artisans maîtrisent leur production et c'est pour cela qu'ils sont dans l'excellence ; ils savent tout faire et ils sont irremplaçables. Le numérique stimule juste la création car il permet de changer d'échelle, de produire en plus grand volume, ou plus petit, plus facilement. Pour construire l'exposition, nous avons effectué une enquête auprès de vingt artisans Mof ; tous disaient qu'à l'heure actuelle aucune machine n'est ca-

pable d'égaliser la main : un objet brut sorti d'une machine doit être repris par l'artisan pour être amené vers la perfection.

LE SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS EST-IL ENCORE INÉGALÉ ?

Oui, il y a une réelle plus-value française ; nos artisans travaillent beaucoup à l'international (décoration d'intérieur, etc.). Il n'y a pas de concurrence, comme dans l'industrie. La particularité de l'artisanat est d'être local, ancré ; il s'inscrit dans une culture territoriale (relations sociales, maillage historique...) qui ne peut être délocalisée. Chaque pays a ses propres traditions artisanales : laque, incrustations de nacre en Chine, etc. La question du savoir-faire et de sa transmission est très complexe. Il y a eu des tentatives de monter des filières artisanales dans d'autres territoires : cela n'a pas pris. De plus, l'État français mène une politique concrète de sauvegarde et de promotion de l'artisanat : concours Mof, Maîtres d'Art, Entreprises du patrimoine vivant... Il y a d'ailleurs une volonté du nouveau gouvernement de revendiquer une

identité française par la culture – dont l'artisanat – au sein de la mondialisation.

QUELLE EST VOTRE VISION DE L'ARTISANAT ?

Nous sommes dans une société de désindustrialisation. Un nouveau rapport au travail est en train d'émerger ; il dépasse le salariat. À l'heure de la perte de sens du travail (bureaucratie, manque de perspective des jeunes qui font des études sans savoir ce qu'ils veulent faire, etc.), l'artisanat a une vraie actualité ! On y retrouve le sens de faire quelque chose de sa vie, de trouver sens à sa vie dans le faire. Avec des notions fortes d'éthique, de plaisir. Notre enquête a révélé que les industries qui n'ont plus de filières de Recherche et développement font appel aux Mof pour « chercher » à leur place : l'innovation se fait aujourd'hui dans les petites structures artisanales...



* Jusqu'au 5 novembre
au musée des Arts et Métiers |
[www.arts-et-metiers.net/
musee/les-meilleurs-ouvriers-
de-france](http://www.arts-et-metiers.net/musee/les-meilleurs-ouvriers-de-france)



BIO

- 2008 : Diplômé
des Beaux-Arts de Paris
- 2014 : Doctorat d'anthropologie
sociale à l'EHESS
(École des hautes études
en sciences sociales)
- 2016 : Post-doctorat
de la Fondation Fyssen à
l'University college of London
- 2017 : Commissaire
de l'exposition « Les Meilleurs
ouvriers de France »

ÊTRE BANQUIER
ET ASSUREUR,
C'EST EN FAIRE 2 FOIS PLUS
POUR VOUS.

NOUS SOMMES FIERS D'ÊTRE
LE 1^{ER} ASSUREUR EN FRANCE.*

DOMMAGES – ÉPARGNE & RETRAITE – PRÉVOYANCE

* D'après le classement des 20 premiers groupes d'assurance en France
par le chiffre d'affaires 2015, établi par l'Argus de l'Assurance du 16 décembre 2016



092017 - 12304 - Édité par Crédit Agricole S.A. agréé en tant que établissement de crédit - Siège social : 11, place des fruits secs, 92727 Montrouge Cedex - Capital social : 8 538 313 570 € - TVA intracommunautaire : FR1408 0000000000 - Crédit Agricole - Crédit Agricole - Crédit Agricole

Document à caractère publicitaire.

* Position du groupe Crédit Agricole Assurances dans le classement pour ses activités d'assurance de personnes et d'assurance de biens et de responsabilité, exercées en France en 2015 par les compagnies d'assurance filiales de Crédit Agricole Assurances, entreprises régies par le Code des Assurances. Crédit Agricole Assurances est filiale de Crédit Agricole S.A. Crédit Agricole Assurances société anonyme au capital de 1 490 405 670 €, enregistrée au RCS de Paris sous le n° 451 746 077, dont le siège social est situé 50-56, rue de la Procession, 75015 Paris. Les contrats d'assurance sont distribués par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, immatriculée auprès de l'ORIAS en qualité de courtier. Les mentions de courtier en assurances de votre Caisse régionale sont à votre disposition sur mentionscourtiers.credit-agricole.fr ou dans votre agence Crédit Agricole. Les activités assurées du Crédit Agricole sont portées par les compagnies d'assurance filiales de Crédit Agricole Assurances, entreprises régies par le Code des Assurances, elle-même filiale de Crédit Agricole S.A.



NISSAN NAVARA
UNE RECRUE À LA HAUTEUR DE VOTRE ENTREPRISE

Capacité de remorquage 3,5 tonnes⁽¹⁾
1 074 Kg de charge utile
Consommation de carburant : 6,3L/100km⁽²⁾



NISSAN NAVARA KING CAB 160CH OPTIMA

▶ À **199€/MOIS HT** ⁽³⁾

En crédit-bail maintenance 60 mois / 100 000 km. sous condition de reprise.



NISSAN CHAMBÉRY
200, rue Sébastien Charletty • 73490 LA RAVOIRE
04 79 71 09 40 • Nissan Chambéry • www.groupe-maurin.com

Innovier autrement *Garantie constructeur 5 ans limitée à 160 000 km (sauf gamme e-NV200 2017 : garantie 5 ans limitée à 100 000 km - dont 3 ans de garantie constructeur et 2 ans d'extension de garantie - et à 3 ans pour les pièces de carrosserie et peinture. Voir détails sur conditions générales garantie et extension de garantie). (1) Sous réserve de respect de la réglementation. (2) Consommation cycle mixte. (3) Exemple crédit-bail maintenance pour Nissan NAVARA King Cab dCi 160 Optima neuf, à 21 666 € HT soit une remise de 5 759 € HT incluant une aide à la reprise de 2 227,5 € HT, avec premier loyer majoré de 6 527 € HT, puis 59 loyers de 199 € HT/mois. En fin de contrat, option d'achat finale de 7 214,69 € HT ou reprise véhicule par votre concessionnaire pour ce montant moins frais remise en état standard et kilomètres supplémentaires, selon conditions générales Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit-bail. Assistance au véhicule et aux personnes incluse. Modèle présenté : Nissan NAVARA King Cab dCi 160 TEKNA avec option peinture métallisée en crédit-bail pour 214 € HT/mois avec un premier loyer majoré de 7 080 € HT. Pneumatiques d'hiver présentés : non disponibles. Sous réserve d'acceptation par Diac, RCS Bobigny 702 002 221. N°ORIAS : 07 004 966 www.orias.fr. Assistance souscrite par Diac auprès d'AXA Assistance France Assurances, R.C.S. Nanterre 451 392 724. Offre non cumulable réservée aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), valable jusqu'au 31/12/2017, dans la limite des stocks disponibles, dans les points de vente NISSAN participants.

Depuis plus de 60 ans, MAAF assure les PROS !



Multirisque professionnelle
RC Décennale (PROS du bâtiment)



Véhicules professionnels



Santé collective et individuelle



Prévoyance - Épargne - Retraite

MAAF disponible pour vous



en agence

Prenez rendez-vous sur
maaf.fr ou sur l'appli mobile
MAAF et Moi



au téléphone

3015 Service & appel
gratuits
du lundi au vendredi de 8h30 à 20h
et le samedi de 8h30 à 17h.



sur votre espace client

Sur maaf.fr et l'appli mobile
MAAF et Moi



Conditions des contrats et coordonnées
des assureurs disponibles en agence MAAF

