

LE MONDE
DES



Artisans

ÉDITION **SAVOIE**



CONCOURS ARTINOV

Des idées, du talent, du dynamisme

PAGE

04

LES PETITES ANNONCES P. 40

Bimestriel n° 117



ACTUALITÉS

Beau succès pour
les Rendez-vous de
l'Apprentissage P. 12

INITIATIVES

La Cité du Goût
et des Saveurs forme
des animateurs P. 16



MAAF PRO

pour vous les PROS

Depuis plus de 60 ans,
MAAF assure
les professionnels

- **Multirisque professionnelle**
RC Décennale (PROS du bâtiment)
- **Véhicules professionnels**
- **Santé collective et individuelle**
- **Prévoyance - Épargne - Retraite**

Prenez rendez-vous sans plus tarder

3015

Service & appel
gratuits

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



SOMMAIRE



ÉVÉNEMENT 04

Concours ARTINOV : des idées, du talent, du dynamisme

ACTUALITÉS | 08

- | Christophe Grébaux nommé secrétaire général de la CMA de la Savoie
- | Un site Internet relooké pour la CMA de la Savoie
- | L'artisanat en Savoie au 1^{er} janvier 2017
- | Succès pour les Rendez-vous de l'Apprentissage 2017 au Parc des Expositions de Chambéry
- | Du nouveau en faveur des apprentis

INITIATIVES | 16

- | La Cité du Goût et des Saveurs forme des animateurs périscolaires pour parler des saveurs et du bien manger aux enfants !

DOSSIER 27

Ubérisation : quel équilibre ?

PRATIQUE | 33

- | Comment réduire vos charges pour augmenter votre rentabilité ? La CMA de la Savoie vous accompagne
- | Le hand c'est phénoménal !

REGARDS | 42

- | Prestige : quand la nostalgie a de l'avenir...
- | Vie d'artisans : ils ont parié sur les marchés de niche
- | Opinion : « Donner plus de valeur ajoutée à nos prestations pour les artisans », Philippe Arraou, président du Csoec



André Mollard,
Président de la CMA
de la Savoie

ÉDITO

Chères et Chers collègues,
Nous vous présentons dans ces pages les lauréats du concours ARTINOV 2016 récompensés dans les quatre catégories : Produit, Process, Métier et Haute Technologie.

Depuis 2003, année de lancement du concours ARTINOV en Savoie, nous avons contribué à combattre les idées reçues qui veulent que l'innovation soit réservée aux PME ou aux grandes entreprises.

Les chefs d'entreprises artisanales savent aussi créer, inventer, donner du sens. Les artisans sont en effet les dépositaires de très nombreux brevets, marques et modèles. Le nombre d'entreprises artisanales déposant un brevet est plus important que le nombre d'entreprises industrielles. Les grandes innovations naissent très souvent dans les petites structures.

L'innovation est un facteur de développement des entreprises, une formidable énergie créative, une ressource de dynamisme. Le concours ARTINOV est un événement à part, l'occasion de mettre en lumière des métiers ou des activités parfois méconnus et de montrer un visage différent de l'artisanat.

Nous sommes fiers de l'organiser aux côtés du Crédit Agricole des Savoie, avec MAAF Assurances et Radiance Groupe Humanis, accompagné de l'État et de la Région Auvergne-Rhône-Alpes.

Ce concours ARTINOV permet de mettre en avant ces hommes et ces femmes, chefs d'entreprises artisanales, qui œuvrent jour après jour au dynamisme de nos territoires et à l'innovation française, participant ainsi à la richesse et à la réputation de notre pays.

Le concours ARTINOV régional se tiendra, quant à lui, dans le cadre du Salon des Entrepreneurs au Centre des Congrès de Lyon, les 13 et 14 juin.

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





LA SOIRÉE DE REMISE DES PRIX DU CONCOURS ARTINOV 2016 A EU LIEU LE 13 JANVIER DERNIER AU SIÈGE DU CRÉDIT AGRICOLE DES SAVOIE, DANS UNE AMBIANCE CONVIVIALE. SI PARMIS LES HUIT ENTREPRISES CANDIDATES, QUATRE ONT REÇU UN PRIX, TOUTES ONT SUSCITÉ LA CURIOSITÉ ET L'INTÉRÊT DU PUBLIC, TRÈS ATTENTIF AUX PROJETS EXPOSÉS. JEAN-PIERRE PAVIET, PRÉSIDENT DU CRÉDIT AGRICOLE DES SAVOIE ET ANDRÉ MOLLARD, PRÉSIDENT DE LA CMA DE LA SAVOIE ONT FÉLICITÉ TOUT PARTICULIÈREMENT LES CHEFS D'ENTREPRISE POUR LEUR DÉMARCHE INNOVANTE ET REMERCIÉ LES PARTICIPANTS POUR LEUR PRÉSENCE ET LEUR IMPLICATION.



Remise des Prix du concours ARTINOV 2016 au Crédit Agricole des Savoie

Des idées, du talent, du dynamisme

Le concours ARTINOV a pour objectif de promouvoir l'innovation et le changement technologique dans le secteur artisanal. Il permet de récompenser les capacités d'adaptation et l'esprit novateur qui caractérisent les entreprises. Ce concours apporte aux lauréats la reconnaissance de leur force innovante et une notoriété régionale essentielle pour le développement de leur activité, y compris à l'étranger. **Il récompense des entreprises innovantes dans quatre catégories : Produit, Process, Métier/Service, Technologie/Haute Technologie.** Toutes nos félicitations aux lauréats ARTINOV 2016.





ARTINOV SAVOIE
Lauréat 2016
Catégorie Produit



Ludovic Puget Méry

Projet. Gamme de ski roue permettant de recréer les mouvements du ski de fond alternatif ou skating : profil en aluminium • roue avant et roue arrière spécialement conçues pour le produit • garde-boue • système antirecul avant et arrière.

Activité. Conception, développement, fabrication et commercialisation de matériel et d'articles de sport.



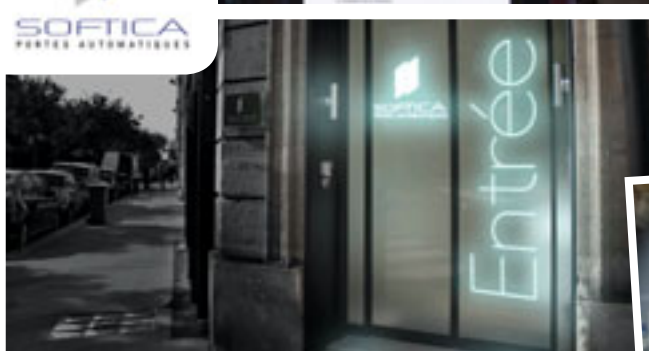
ARTINOV SAVOIE
Lauréat 2016
Catégorie Hautes Technologies



Yannick Bocquet Méry

Projet. Création d'une interface adhésive et amovible sur la vitre de la porte, éclairée par des Leds intégrées dans les profilés aluminium de la porte automatique.

Activité. Conception, fabrication, commercialisation et maintenance de portes automatiques piétonnes.





ARTINOV SAVOIE
Lauréat 2016
Catégorie Process



Jean-Rémy Bouvier Grésy-sur-Aix

Projet. Création de personnages simulant des écoliers traversant les passages piétons, accompagnés de totems en forme de grands crayons.

Activité. Conception et fabrication de produits en matériaux composites.



06



ARTINOV SAVOIE
Lauréat 2016
Catégorie Métier et service



Sylvain Tremouilhac Chambéry

Projet. Solutions de mesures en continu de vibrations sur chaînes cinématiques des remontées mécaniques afin de connaître l'état d'usure et prévenir les défaillances.

Activité. Conception et réalisation de systèmes d'instrumentations et automatismes, d'acquisition de mesures et d'exploitation de données.





*Merci à Benoît Ferroud,
"BNT Création",
à Bernard Git,
"MG Tech", à Gaël Jacob,
"Chocolaterie JACOB"
et à Françoise Carret
et Evelyne Blotacz,
"Un Temps pour Elles",
pour leur participation
au concours
ARTINOV 2016.*



CONSEIL
de la **FORMATION**
AUVERGNE - RHÔNE - ALPES

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>

NOUVEAU VISAGE

Christophe Grébaux nommé secrétaire général de la CMA de la Savoie

Titulaire de l'examen d'aptitude au poste de secrétaire général de CMA en 2012, Christophe Grébaux a exercé cette fonction en Haute-Corse pendant quatre ans. À 51 ans, il vient d'être appointé pour occuper ce même poste en Savoie à compter du 1^{er} mars.

L a direction d'un établissement consulaire au service des entreprises artisanales et du développement économique territorial s'inscrit dans la logique d'un parcours qui l'a mené du développement culturel au développement local.

Initialement diplômé d'une école de management, il a d'abord travaillé comme chargé d'études puis comme responsable commercial et directeur de production dans le domaine de la communication audiovisuelle et multimédia. À trente ans, il a créé sa « petite » entreprise et mis



en pratique ses talents d'administrateur et de gestionnaire. Il a développé une activité de distribution en France et à l'export, puis est devenu producteur de films documentaires.

Depuis le début des années 2000, après avoir complété son cursus universitaire par un DESS à l'Université d'Aix-Marseille, il a exercé dans le développement local notamment dans le Vaucluse où il a dirigé un comité de bassin d'emploi. C'est alors qu'il a transféré sa vocation de conseil et d'accompagnateur d'entreprises dans le monde artisanal.

08

UN SITE INTERNET RELOOKÉ POUR LA CMA DE LA SAVOIE WWW.CMA-SAVOIE.FR

Les CMA de la Région Auvergne Rhône-Alpes ont choisi de rajeunir l'image de leur site Internet et d'adopter une architecture commune avec un contenu personnalisé.

La mise en ligne progressive des différents sites est le fruit d'un travail de réflexion des chargés de communication et des responsables informatiques afin d'offrir aux artisans un meilleur service.

La CMA de la Savoie vous présente le sien. Il sera mis à jour au fil des actualités et des événements, des textes officiels et des grands débats nationaux.

Plus moderne, il sera actif et évolutif.

Fait pour vous, c'est avec vous qu'il trouvera sa richesse et son intérêt.

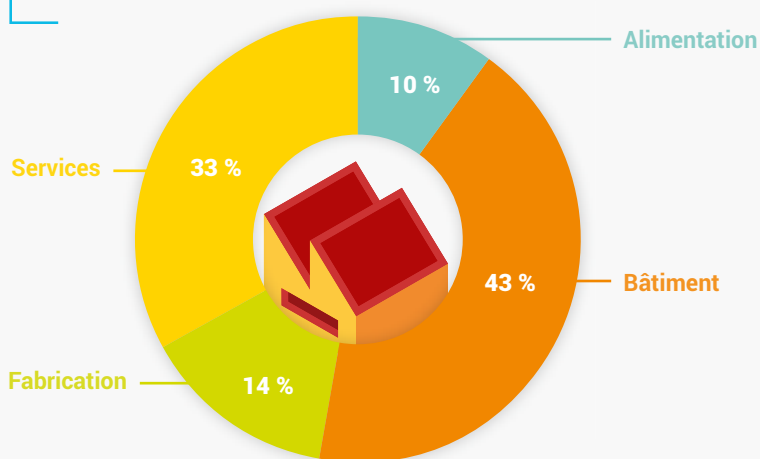


Contact : Monique Garino |
Tél. : 04 79 69 94 26 | m.garino@cma-savoie.fr

L'ARTISANAT EN SAVOIE

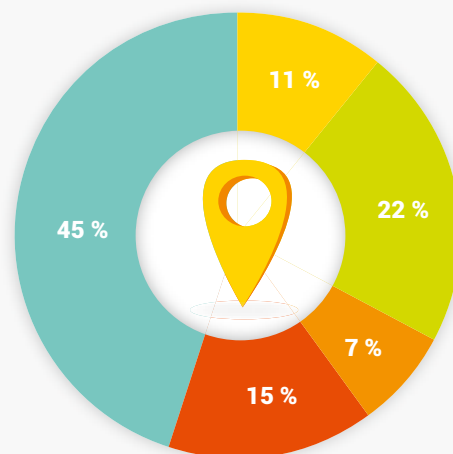
Au 1^{er} janvier 2017

Évolution du nombre d'entreprises artisanales actives 2015-2017 (chiffres au 1^{er} janvier de chaque année)

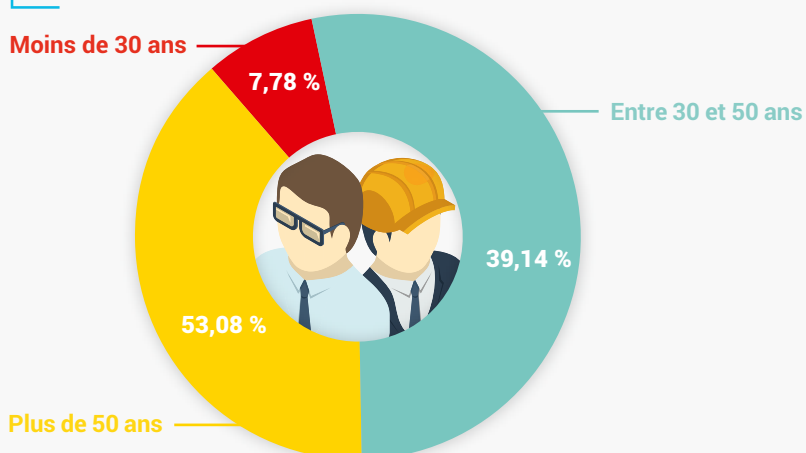


- 12 504 entreprises artisanales
- 250 métiers, 510 activités
- 385 conjoints collaborateurs
- 1 122 contrats d'apprentissage

Répartition des entreprises artisanales par territoire



Répartition des dirigeants d'entreprise Pyramide des âges



- Maurienne
- APS
- Tarentaise-Vanoise
- Bassin d'Albertville
- Métropole Savoie

En 2016

- 1 614 entreprises immatriculées
- 1 181 entreprises radiées
- 101 entreprises à céder

PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE 2017

Et si vous candidatiez ?

Les candidatures pour la 3^e édition du Prix du maître d'apprentissage 2017 sont lancées. Vous qui contribuez à la vitalité du secteur en formant la relève, postulez pour peut-être figurer au prochain palmarès !

Organisé par l'APCMA (Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat) et la mutuelle Garance (ex-MNRA), le Prix du maître d'apprentissage vise à valoriser ces hommes et femmes de l'ombre, chef d'entreprise ou salarié, qui, au quotidien, œuvrent auprès des artisans de demain. Vous qui contribuez au développement de l'artisanat et à la transmission des savoir-faire, profitez de l'occasion qui vous est donnée d'être reconnu(e) pour votre engagement...

Pour participer, il est nécessaire d'être actif dans la fonction de maître d'apprentissage au moment de la candidature et d'être inscrit au répertoire des métiers. Il faut également justifier de cinq ans minimum d'ancienneté dans la fonction de maître d'apprentissage (ou être âgé de moins de 40 ans pour la catégorie « jeune maître



d'apprentissage ») et avoir formé au cours de sa carrière au moins trois apprentis (un pour la catégorie « jeune maître d'apprentissage »). Vous remplissez ces critères ? Concourez dans les catégories suivantes :

- Mobilité internationale,
- Échange et transfert d'expériences et/ou de technologies,
- Engagement du maître d'apprentissage,
- Valorisation de la mixité,
- Jeune maître d'apprentissage.

i Pour postuler, téléchargez le dossier de candidature correspondant sur www.maitreapprentissage-artisanat.fr

ASTUCE Pour constituer votre dossier, n'hésitez pas à faire appel à un conseiller de votre chambre de métiers et de l'artisanat.

WORLD SKILLS, FINALE IMMINENTE



Du 9 au 11 mars, rendez-vous au Parc des Expositions de Bordeaux-Lac pour les sélections nationales des Olympiades des Métiers (WorldSkills)*. Issus de différentes voies de formation, salarié(s) ou en recherche d'emploi, les candidats, âgés de moins de 23 ans, sont tous unis par la même passion du métier ! Les vainqueurs de ces épreuves ouvertes au grand public iront disputer la finale internationale à Abu Dhabi, en octobre 2017. **Et en 2018, cap sur la Normandie !** C'est la ville de Caen qui aura le privilège de recevoir les champions régionaux lors de la 45^e édition de cet événement unique en son genre.

* Organisées par la Région Nouvelle-Aquitaine et WorldSkills France, avec le soutien des Abilitympics, de la CRMA Nouvelle-Aquitaine et de l'Union européenne.

i www.olympiadesmetiers.fr

10

DÉCOUVREZ JEUNESSE !

La 6^e Journée nationale des jeunes* se tiendra le 23 mars prochain partout en France. Soutenue, entre autres, par le réseau des CMA, cette opération d'envergure permettra de sensibiliser 60 000 jeunes avec près de 1200 rencontres entre élèves et acteurs du domaine privé, public et associatif. La JNDJ s'affiche ainsi comme un portail voué à rapprocher le monde de l'éducation et le monde professionnel : une belle occasion pour les artisans de faire découvrir leur savoir-faire dans leurs ateliers ou dans des établissements scolaires, et surtout pour les jeunes de pousser les portes des entreprises artisanales, de créer des vocations et de donner tout son sens au thème de cette sixième édition : « Prendre sa place ».

* Placée sous le patronage du ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, du ministère de l'Économie et des Finances, avec la Direction Générale des Entreprises.

i jndj.org



C'EST LE SUPER TREMLIN 2016 !



Kévin Briand (Atelier du bois d'ébène, Eure-et-Loir) a été élu super Tremplin 2016. Il est ébéniste, restaurateur de meubles anciens et marqueteur. Sorti de l'école en juillet 2015, il a décidé de créer son entreprise pour conserver son savoir-faire. Il travaille aujourd'hui avec les outils et les méthodes du XVIII^e siècle, afin de démontrer que les techniques de réalisation ancestrales étaient de bonne qualité et difficilement égalables de nos jours. Son rêve est de passer le concours des Meilleurs Ouvriers de France et de remettre la marqueterie au goût du jour afin de vivre de sa passion et perpétuer ses connaissances.

ARTISANALES DE CHARTRES

Concours Tremplins Garance Jeunes entreprises

Vous vous êtes installé il y a moins de cinq ans et vous souhaitez vous faire connaître ? Tentez votre chance aux Tremplins Garance de l'Artisanat ! À la clé un stand de 9 m² tout équipé, sur le plus grand des Salons de l'artisanat, qui se déroulera du 6 au 9 octobre 2017, offert par le partenaire officiel de la manifestation, Garance (ex-MNRA).

Depuis la création du concours il y a 12 ans par la MNRA, 195 jeunes entreprises artisanales ont déjà exposé gratuitement sur le Salon des Artisanales de Chartres. Depuis le 1^{er} janvier dernier, la MNRA a été rebaptisée « Garance », mais le concours, lui, reste le même !

LES RÈGLES DU JEU

Gagner son stand sur cet espace jeune créateur est une occasion unique de se faire connaître auprès des 89 800 visiteurs, des partenaires de l'artisanat et des médias. Les seules conditions pour postuler sont de s'être installé après le 1^{er} janvier 2012 et d'exposer durant les quatre jours du Salon (du 6 au 9 octobre) en cas de sélection.

Garance vous invite sur le Salon en prenant en charge votre stand équipé et scénographié, tout en étant accompagné par ses équipes durant tout l'événement (distribution de goodies, concours, animations, soirée de récompenses).

Un jury de professionnels récompensera l'un d'entre vous par une bourse complémentaire de 1 500 euros.

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



Informations et dossier d'inscription auprès de Corine Issanchou |
Tél. : 02 37 91 57 09 |
corine.issanchou@cm-28.fr |
www.les-artisanales.com

INFO

Pour l'édition 2017, les Artisanales de Chartres se mettent aux couleurs du **développement durable et responsable**.

Coupons ci-dessous à compléter et retourner à : Artisanales de Chartres - Corine Issanchou - 24 boulevard de la courtille, 28 000 Chartres ou par mail à corine.issanchou@cm-28.fr

J'ai créé mon entreprise après le 1^{er} janvier 2012

→ JE VEUX RECEVOIR LE DOSSIER DE CANDIDATURE
DES TREMLINS GARANCE DE L'ARTISANAT

NOM :
PRÉNOM :
ACTIVITÉ :
NOM DE L'ENTREPRISE :
ADRESSE POSTALE :
TÉL. :
E-MAIL :

J'ai créé mon entreprise avant le 1^{er} janvier 2012

→ JE SOUHAITE EXPOSER AUX ARTISANALES DE
CHARTRES ET RECEVOIR LE DOSSIER D'INSCRIPTION

NOM :
PRÉNOM :
ACTIVITÉ :
NOM DE L'ENTREPRISE :
ADRESSE POSTALE :
TÉL. :
E-MAIL :

SUCCÈS POUR LES RENDEZ-VOUS DE L'APPRENTISSAGE 2017 AU PARC DES EXPOSITIONS

L'apprentissage, voie royale

Organisés par les six Centres de Formations d'Apprentis du département, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Savoie et la Chambre de Commerce et d'Industrie, les Rendez-vous de l'Apprentissage sont un événement unique en Savoie.

La 8^e édition s'est tenue le mercredi 15 février et le jeudi 16 février 2016 au Parc des Expositions de Chambéry.

Cet événement est destiné principalement aux collégiens, lycéens et toutes celles et ceux intéressés par l'apprentissage.

Près de 4 000 m² étaient dédiés à de nombreux métiers (bâtiment, travaux publics, automobile, industrie, aménagement paysager, horticulture, élevage, agriculture, alimentation et restauration, coiffure, vente, commerce) avec des mini-conférences, des démonstrations de métiers, des ateliers interactifs, un espace orientation, des rencontres avec des apprentis, des formateurs, des conseillers apprentissage...

Ces deux journées ont été l'occasion de découvrir l'offre de formation des CFA et plus largement cette année, des organismes proposant des formations par apprentissage en Savoie.

Des établissements scolaires nombreux étaient au rendez-vous mais aussi des jeunes venus individuellement ou accompagnés de leurs parents étaient présents pour faire le plein de bonnes informations sur les filières d'apprentissage, sur les diplômes possibles (du CAP au diplôme d'ingénieur) et qui sait, découvrir leur vocation !

L'apprentissage est la voie royale pour apprendre un métier et accéder à l'emploi. Le développement de l'apprentissage est un enjeu collectif et mobilise le gouvernement, les Régions, les Chambres consulaires, les différents acteurs de la formation en alternance mais aussi les



Signataires de la Charte de l'alternance en Savoie.

© SERGIO PALLUMBO

employeurs sans oublier les jeunes et leurs parents.

SIGNATURE D'UNE CHARTE DE L'ALTERNANCE EN SAVOIE

La charte a pour objectif de renforcer la coopération entre l'ensemble des acteurs locaux en vue d'augmenter le nombre de contrats d'apprentissage signés, notamment pour un public prioritaire pour l'accès aux actions de formation tel que les jeunes de moins de 26 ans et plus particulièrement les titulaires d'un baccalauréat ne trouvant pas de solution en formation initiale, les personnes reconnues « travailleurs handicapés », notamment ceux qui relèvent

d'un niveau VI à IV ou dont la qualification professionnelle est rendue obsolète ou inadaptée au marché du travail. Elle vise également à favoriser l'accès à l'apprentissage pour l'ensemble des publics afin de répondre aux besoins des employeurs et à l'insertion professionnelle.

Quatre grands volets à cette charte

- Promotion de l'alternance.
- Renforcement des partenariats entre acteurs départementaux de l'alternance.
- Amélioration du rapprochement entre l'offre et la demande de contrats.
- Sécurisation des parcours des jeunes en alternance, avec un axe fort sur la prévention des ruptures.

DU NOUVEAU EN FAVEUR DES APPRENTIS

LE DÉCRET 2017-267 DU 28 FÉVRIER 2017 (Journal Officiel du 2 mars 2017) institue **une aide financière** destinée à soutenir le pouvoir d'achat des **jeunes apprentis**. L'aide est réservée aux jeunes âgés de **moins de 21 ans** à la date de début d'exécution du contrat. Celle-ci doit être comprise entre le 1^{er} juin 2016 et le 31 mai 2017. Le montant de l'aide forfaitaire est fixé à **335 euros par apprenti** quelle que soit la durée du contrat. Chaque apprenti ne peut percevoir cette prime qu'une seule fois.

Les apprentis éligibles seront directement informés par la Direction générale de l'Emploi et la Formation professionnelle.

QUESTIONS-RÉPONSES

Le numérique accessible à tous !

42 % des dirigeants de TPE sont des novices volontaires, qui souhaitent s'engager et apprendre. Voici quelques questions-réponses, que vous vous posez tous les jours, autour de la thématique de l'informatique et du digital (site Internet, réseaux sociaux, l'ordinateur en général). Les réponses sont proposées par le conseiller numérique de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Savoie, Romain Lebreton.

■ Je voudrais créer un site Internet simple et efficace, comment faire ?

L'autonomie du chef d'entreprise est la chose primordiale. Vous devez pouvoir modifier simplement et durablement dans le temps, votre site Internet. Que vous passiez par un prestataire web ou que vous le fassiez vous-même, la formation est la clé de la réussite. Il est important de penser son site pour l'internaute (les couleurs doivent être neutres et le vocabulaire adapté à la cible). Il faut parler de votre entreprise, en montrant ce que vous êtes capable d'offrir comme services ou produits, aux internautes. Aujourd'hui, il existe des outils simples techniquement, ludiques, et peu onéreux pour pouvoir se concentrer sur le contenu proposé à vos futurs clients.

■ Ma voisine, couturière-créatrice, est sur Facebook et ça fonctionne super bien pour elle. Dois-je, moi aussi, être présent sur ce réseau social ?

La première chose à intégrer lorsque vous voulez vous lancer sur les réseaux sociaux, c'est qu'il va falloir y consacrer du temps. La présence sur les réseaux sociaux n'est pas la même, suivant votre activité et votre cible. Bien connaître sa

cible est gage de réussite et vous permet de mieux choisir votre média social. Votre aisance avec ces nouveaux médias vous permettra de gagner en efficacité rapidement. Le choix d'un réseau social n'est pas simple et beaucoup de critères sont à prendre en compte. L'accompagnement et la formation sont les moyens les plus efficaces pour choisir sereinement.

■ Chaque fois que j'allume mon ordinateur, j'ai peur d'attraper un virus ? Comment bien se protéger ?

La meilleure des solutions reste la prudence pour les sites Internet que vous visitez et les programmes que vous installez. Il est évident que l'installation d'un antivirus pour votre PC est une solution obligatoire. L'installation d'un bloqueur de pub sur votre navigateur Internet peut vous éviter des déconvenues lorsque vous surfez.

N'hésitez pas à consulter le conseiller numérique de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Savoie dès que vous avez des questions.



Pour toute information supplémentaire : Romain Lebreton | conseiller numérique | Tél. : 04 79 69 94 00 | numerique@cma-savoie.fr

IMPORTANT

Dépannage, réparation et entretien : nouvelles obligations sur l'affichage des prix au 1^{er} avril 2017

Un arrêté publié au Journal Officiel du 24 janvier 2017 impose aux professionnels de nouvelles obligations d'affichage du prix des prestations de dépannage, de réparation, de rénovation et d'entretien dans le secteur du bâtiment et de l'équipement de la maison à partir du 1^{er} avril 2017. Retour sur cet arrêté.

La publicité du professionnel

Ces tarifs doivent être visibles à l'intérieur des locaux où les clients sont reçus mais également lisibles de l'extérieur. Les prix devront être également publiés sur le site Internet du professionnel. Les éléments à faire figurer ne changent pas, à savoir : le ou les taux horaires de main-d'œuvre toutes taxes comprises (TTC), les modalités de décompte du temps estimé, le caractère payant ou gratuit du devis, et le cas échéant les prix TTC des différentes prestations forfaitaires proposées, notamment les prix au mètre linéaire ou au mètre carré, les frais de déplacement et le coût d'établissement du devis et de toute autre condition de rémunération.



<http://www.economie.gouv.fr/vous-orienter/particulier/consommation/affichage-des-prix-depannage>

DÉPLOIEMENT DE LA CARTE BTP À COMPTER DU 22 MARS 2017

Le démarrage de la phase de déploiement de la carte d'identification professionnelle des salariés du BTP est **effectif à compter du 22 mars**. Un arrêté publié au Journal officiel du 21 mars lance son déploiement sur toute la France et par zone géographique, pour les salariés et intérimaires détachés. La liste des travaux concernés est inscrite dans le Code du travail (art. R8291-1). **En savoir plus sur la carte BTP : <https://www.cartetbtp.fr/>**

Source(s) : Lancement de la Carte BTP in ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social, 21/03/2017 (en ligne sur le site du ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social). Arrêté du 20 mars 2017 relatif au traitement automatisé de données à caractère personnel de la carte d'identification professionnelle des salariés du bâtiment et des travaux publics in JORF, 21/03/2017 (en ligne sur le site Légifrance).





LES 7 ENTREMETTEURS

Sept pâtissiers, le même amour de la transmission



MEMBRES HYPERACTIFS

Cyril San Nicolas (Pâtisserie San Nicolas, Bordeaux) | Loïc Aspa (Pâtisserie Aspa, Bordeaux) | Nicolas Collobert (Pâtisserie Douceurs et Créations, Libourne) | Luc Dorin (Pâtisserie Dorin, Bordeaux) | Nicolas Longein (Pâtisserie Frédélian, Lège-Cap-Ferret) | Christophe Sedent (Pâtisserie Note Sucrée, Saint-Seurin-sur-l'Isle) | Kenyout Salaldein (Pâtisserie Royale, Bordeaux).

14 Ils sont sept pâtissiers de la région bordelaise et du Bassin d'Arcachon à avoir créé une association unique en son genre au mois de juin dernier : « Les 7 Entremetteurs ». Leur but : contribuer à la réussite de jeunes apprentis pâtissiers en soutenant leur participation à des concours ou à des formations (transport, achat de matières premières...). Leurs moyens : multiplier les événements, démonstrations, stages et ateliers afin de mettre en lumière leurs spécialités et

leur vision de la pâtisserie haute couture. De l'union de leurs forces, de leur complicité et de leur bonne humeur est né un livre interactif « Les 7 Entremetteurs, Pâtisseries made in Bordeaux », qui propose sept variations autour de sept classiques de la pâtisserie française, dont tous les bénéfices iront à leur association en faveur de la transmission des savoir-faire.

i Retrouvez Les 7 Entremetteurs sur Facebook

TRANSITION NUMÉRIQUE

Suivez le(s) guide(s)



La CMA des Pyrénées-Atlantiques lance une série de guides pratiques à destination des artisans autour de la transition numérique.

En ligne sur le site web de la CMA, le premier numéro répond à la problématique « Un site Internet est-il indispensable pour mon entreprise ? ». Bien que constituant une vraie valeur ajoutée pour une entreprise, un site Internet n'est pas toujours indispensable. En fonction du métier ou de la localisation, il sera plus ou moins utile. Le guide vous permet d'y voir plus clair grâce à dix questions/réponses : Qu'est-ce qu'un hébergement, le nom de domaine ?, Une ou plusieurs pages : quelle organisation pour mon site Web ?, Qu'est-ce qu'un site Internet réussi ?, Quelles sont les différences entre un site vitrine et un blog ?, Est-il possible de créer un site soi-même ?... Grâce à cet ouvrage, faites un choix avisé.

i Premier guide disponible sur www.cm64.fr

LES ARTISANS DU SUCRÉ CONNECTÉS

Le site Internet du CTMP (Centre technique des métiers de la pâtisserie labellisé Pôle d'innovation pour l'artisanat) s'est refait une petite beauté début 2017. Le site innove également désormais dans son interaction avec ses visiteurs avec la création d'un « Pack Abonné ».

Gratuit pour les adhérents de la Confédération nationale des artisans pâtissiers chocolatiers confiseurs glacières traiteurs, il permet l'accès à une plate-forme mail et téléphonique qui répondra à toutes les questions sur la législation en vigueur (hygiène, étiquetage, allergènes, nutrition...), à une base documentaire en ligne et la mise à disposition d'une veille réglementaire.

i Secrétariat de la confédération : 01 40 89 96 70 | www.ctmp.org

Qui sera l'élu ?

Ouvert aux artisans des métiers de bouche, le prix Goût et Santé fête ses quinze ans cette année. Vous êtes engagé(e) dans une démarche valorisant saveurs et bons produits ? Postulez dès aujourd'hui !



Le crêpier-restaurateur Yann Belloir a reçu le 1^{er} prix 2016 grâce à sa « trilogie bretonne ».

Les candidatures pour la 15^e édition du concours national Prix Goût et Santé des artisans, porté par Maaf Assurances et organisé avec le soutien de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat, sont ouvertes jusqu'au 29 avril prochain.

Le concours vise trois objectifs :

- mettre en avant des produits et préparations innovants qui contribuent à l'équilibre alimentaire et dont le contenu nutritionnel et les qualités gustatives favorisent le bien-être ;
- valoriser les artisans des métiers de bouche qui s'engagent dans une démarche prenant en compte l'intérêt nutritionnel de leurs produits ;

Inciter le consommateur à privilégier dans ses achats des produits savoureux synonymes de plaisir, tout en préservant ou contribuant à améliorer la santé.

Au terme d'une dégustation et d'un grand oral, le jury sélectionnera trois lauréats. À la clé : 10 000 € pour le 1^{er} prix, 7 500 € et 5 000 € pour les 2^e et 3^e prix, ainsi que 2 500 € pour le prix spécial du jury.

i Dossier d'inscription sur www.maaf.com

Les rencontres de l'immobilier artisanal

Acteurs de l'immobilier et entreprises artisanales se sont réunis en décembre dernier à la chambre de métiers et de l'artisanat du Rhône pour échanger sur les besoins, enjeux et défis à relever en matière d'offre immobilière adaptée aux artisans.

Chaque année, rien que dans le département du Rhône, 1 300 entreprises artisanales recherchent un local. Ces échanges en faveur de l'implantation et du développement des entreprises artisanales ont donné lieu à deux constats :

- l'importance de renforcer les liens entre la CMA du Rhône et les acteurs immobiliers de la région pour favoriser l'émergence d'offres adaptées,
- la nécessité de travailler ensemble pour faciliter la rencontre entre les demandes des entreprises et les offres développées par les acteurs immobiliers.

Cet événement s'inscrit dans la démarche engagée depuis le lancement du Livre blanc de l'immobilier d'entreprise artisanale lors de la première Biennale européenne de l'artisanat en novembre 2014, qui présente les besoins des entreprises et les solutions d'accueil envisageables, ainsi que les leviers à mobiliser pour les collectivités territoriales, comme pour les acteurs privés.

RISQUES PROFESSIONNELS

Bien gérer : un jeu d'enfant



Bien gérer les risques professionnels n'est pas une tâche difficile lorsque l'on a les bons outils. IRIS-ST met à votre disposition un éventail d'outils (documents, matrices, formulaires), librement téléchargeables, qui peuvent vous être utiles dans votre démarche de prévention. Sur son site Internet, vous trouverez de petits mémos très pratiques

et didactiques sur la « Gestion des accidents et maladies professionnelles », le « Risque amiante – Travaux d'entretien de couverture », les « Conditions climatiques particulières », les « Conjoint(e)s d'artisan et stress au travail », etc. Créé en 2007 par la Capeb (Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment) et la CNATP (Chambre nationale des artisans des travaux publics), IRIS-ST répond aux besoins et aux spécificités des entreprises artisanales du bâtiment en matière de santé et de sécurité au travail. En 2009, il a reçu le label « Pôle d'innovation de l'artisanat et des petites entreprises ».

i www.iris-st.org, rubrique « Boîte à outils »

i Retrouvez le Livre blanc sur www.cma-lyon.fr

La Cité du Goût et des Saveurs forme des animateurs périscolaires pour parler des saveurs et du bien manger aux enfants !



Depuis 2014, la Cité du Goût et des Saveurs (CGS) intervient dans les écoles (dans le cadre de l'animation du temps périscolaire ou dans les classes) pour sensibiliser les plus jeunes au « bien manger », aux produits locaux et commerce de proximité.

La CGS a mis au point des supports pédagogiques pour animer un cycle de six séances auprès des 5-10 ans, en abordant des thèmes comme la saisonnalité, le commerce de proximité, les produits laitiers et en proposant une séance dédiée à la réalisation d'une recette.

La CGS propose aux communes une journée et demie de formation à l'utilisation de cette mallette pédagogique. L'objectif est de leur donner l'opportunité de former leurs propres agents sur ces thématiques afin qu'ils puissent intervenir eux-mêmes pendant les temps d'animation périscolaires.

La formation comprend en premier lieu le contenu des séances sous forme de fiches "intervenant" sur six thématiques (la saisonnalité ; le commerce de proximité : focus sur le pain et les métiers de boulanger ; le goût : les saveurs ; le goût : les sensations en bouche ; l'équilibre alimentaire ; les produits laitiers). Des fiches ludiques, adaptées à l'âge des enfants, ainsi que les listes des achats et matériel nécessaires pour effectuer les interventions seront également fournies lors de la formation.

Les communes pourront également commander les outils pédagogiques proposés en option afin d'enrichir le contenu de leurs séances : un jeu de sept familles sur les fruits et légumes, des images aimantées venant illustrer les contenus, un carnet de recettes de cuisine adaptées aux enfants ou encore les « Goût'Atout », jeux sous la forme d'incollables, pour pouvoir s'amuser entre amis ou avec ses parents.



© SERALEX FOXIT / DEVALBLOK/FOTO - FOTOLIA

16

Des sessions de formation sont prévues sur avril et juin, contactez-nous !



Contactez la Cité du Goût et des Saveurs : | Leslie Fort |
l.fort@cma-savoie.fr ou 04 79 69 94 33 | Margaux Avogadro |
m.avogadro@cma-savoie.fr ou 04 79 69 94 33

PASSER LE BREVET DE MAÎTRISE

Apprendre pour mieux entreprendre

ESTHÉTICIENNE EXPÉRIMENTÉE, LAURENCE BOSSA A CHOISI DE PASSER SON BREVET DE MAÎTRISE POUR VALIDER SON SAVOIR-FAIRE ET ACQUÉRIR DE NOUVELLES COMPÉTENCES. RENCONTRE.

MARJOLAINE DESMARTIN

En 2013, Laurence Bossa, esthéticienne depuis vingt ans, se lance un défi : passer son brevet de maîtrise. « *J'avais l'impression de stagner, je m'ennuyais, se souvient la Marseillaise. En parallèle, je voulais asseoir mon expérience, montrer aux autres que j'étais une excellente professionnelle.* » C'est avec gourmandise que la chef d'entreprise attaque sa formation. Elle durera trois ans. « *J'ai découvert le véritable management. Auparavant, je n'avais pas vraiment de ligne de conduite. Là, j'ai compris l'importance du protocole. Finies les paroles échangées entre deux portes avec les salariées. Il faut aborder les problématiques diplomatiquement mais fermement, donner des ordres sans ordres. Concilier l'aspect humain, qui m'est cher, avec l'efficacité.* » L'artisane vit ainsi différemment sa relation avec ses deux employées. « *On prend le temps de se parler. Je les inclus dans le fonctionnement de l'institut, je leur propose d'être porteuses d'un projet.* » Elle s'est aussi familiarisée avec les techniques de marketing. « *On ne peut plus se permettre d'attendre les clients. Il faut aller les chercher.* »

OUVRIR UN SECOND INSTITUT

Le 5 juillet 2016, l'élève assidue a reçu son diplôme des mains d'André Bendano, alors président de la CMAR PACA. « *C'était une consécration. Je suis très fière d'avoir obtenu ce qui est pour moi la plus haute qualification. Je suis heureuse pour moi, pour ma famille qui m'a toujours soutenue... et pour mes clientes, qui ne cachent pas leur fierté de venir chez moi. C'est une grande aventure humaine.* »



« *Le brevet de maîtrise, c'est un renouveau. Un regain de vitalité dans mon métier.* »

Si Laurence adhère au brevet de maîtrise (qui a conforté son envie de transmettre son savoir-faire aux apprentis et aux stagiaires), ce n'est toutefois pas à 100 %. « *Je pense qu'il ne devrait être ouvert qu'aux professionnels justifiant de plusieurs années d'expérience.* » Pour autant, il a véritablement boosté la confiance en elle de l'esthéticienne. « *Avoir mon brevet m'a permis d'envisager l'ouverture d'un second institut. J'ai déjà l'accord des banques et trouvé le local. Si tout se passe bien, j'ouvrirai en avril/mai.* »



www.institut-marseille4.guinot.com |
Facebook : Guinot Marseille Chartreux

PROGRESSER DANS SA VIE PROFESSIONNELLE

Le brevet de maîtrise (BM) est un diplôme de niveau III délivré par les CMA. Il offre aux chefs d'entreprise, conjoints collaborateurs et salariés la possibilité de se perfectionner dans leur métier et de développer des compétences dans le domaine de la commercialisation et de la gestion. Il s'adresse aux titulaires d'un diplôme ou d'un titre de niveau IV dans leur métier et/ou justifiant d'une expérience professionnelle. Il existe plusieurs spécialités : boulanger, coiffeur, esthétique, installateur en équipements électriques... La formation est structurée autour d'une série de modules. Elle comprend une partie professionnelle de durée variable en fonction des métiers et une partie générale.



Pour plus d'informations, rapprochez-vous de votre CMA.

EXERCER EN ITINÉRANT

Un food truck « so british* »

DÉGUSTER DES BURGERS DANS UN BUS IMPÉRIAL, C'EST L'IDÉE INSOLITE DE CLAIRE BAUBRIT ET HUGO LALLEMAND. IL Y A QUATRE ANS, LE JEUNE COUPLE A SURFÉ SUR LA TENDANCE DES FOODTRUCKS, À TROYES (10). OBJECTIF : MISER SUR L'ORIGINALITÉ ET LA PROXIMITÉ.



© PHOTOS CLAIRE ET HUGO

18

C'est dans un vieux bus plein de charme, acheté aux enchères à Paris, que Claire et Hugo ont décidé de construire leur rêve, en 2013. « Au départ, on voulait ouvrir une pâtisserie classique à Troyes. Mais là-bas, on était face à une vraie désertification du centre-ville. Pour élargir notre clientèle, on a donc cherché un mode de vente ambulante », explique Hugo Lallemand. Mais pas n'importe lequel, car à cette époque la tendance des food trucks est en train d'exploser. « Il fallait absolument se démarquer. Avec le bus impérial, on avait un avantage : les clients pouvaient se restaurer à l'intérieur, dans une salle de 28 couverts. » Un plus dans un marché concurrentiel. « Dans les années qui ont suivi, huit food trucks ont d'ailleurs ouvert à Troyes. C'est énorme ! », assure Hugo. Mais le couple a l'art et la manière de rester sur le devant de la scène. « Nous sommes pâtisseries de métier. Rapidement, on a compris qu'on devait élargir notre palette si on voulait durer. » Aujourd'hui, leur activité est devenue un véritable restaurant, spécialisé dans les burgers. « C'est une valeur sûre, estime Hugo. Et la carte change chaque semaine. »

DES PRODUITS DE QUALITÉ

Toujours dans l'idée de se démarquer, les jeunes restaurateurs misent sur des produits locaux et de qualité. « Nos

aliments sont frais et issus de la région. On travaille directement dans le bus, où une véritable cuisine a été installée. Même si ce n'est pas toujours simple, notre chiffre d'affaires est en croissance. »

Une telle activité engendre néanmoins beaucoup de charges. « On paye les emplacements, un hangar pour abriter le bus, les forfaits d'électricité, l'assurance du bus, l'essence... Mises bout à bout, toutes ces dépenses sont importantes. » Depuis quatre ans, le couple a embauché quatre personnes et investi pas moins de 200 000 euros dans le bus. « À chaque panne, les réparations sont élevées. L'engin a plus d'un million de kilomètres au compteur. » On est loin de l'idée du food truck à zéro charge ! À Troyes, le couple a fidélisé une clientèle d'habités et, en été, les touristes de passage font souvent un arrêt dans leur bus, qui attire le regard. « La ville se situe sur la route des vacances. En saison estivale, on a beaucoup d'Anglais. » Sans trop de publicité, le duo a réussi à se faire un nom. « On mise uniquement sur notre page Facebook, nos cartes de visite et le bouche-à-oreille », précise Hugo. Une recette qui fonctionne !

* Si Britannique



Facebook : Claire et Hugo

COMBIEN ÇA COÛTE ? ET ÇA RAPPORTE ?

■ Pour l'achat d'un véhicule + l'équipement il faut compter environ **40 000 €**.

■ En moyenne chaque camion sert entre **100 et 150 repas** par déjeuner.

■ Une estimation des frais d'essence : de **150 à 200 €** par mois.

■ Un camion génère un chiffre d'affaires annuel d'environ **400 000 €**.



SE FAIRE ACCOMPAGNER PAR SA CMA POUR DURER

Jeunes pousses, prenez-en de la graine !

EN DEVENANT CHEF D'ENTREPRISE, PAULINE GENDRY A AJOUTÉ À SON ACTIVITÉ D'ARTISANE FLEURISTE CELLE DE GESTIONNAIRE. LA CMA ACCOMPAGNE LA JEUNE FEMME POUR QUE CETTE DOUBLE CASQUETTE... LUI AILLE COMME UN GANT.

MARJOLAINE DESMARTIN

Si les fleurs savaient parler, elles vous raconteraient l'ascension de Pauline Gendry, cette toute jeune artisane à Quelaines-Saint-Gault (Mayenne). Armée de son CAP, d'un brevet professionnel, d'une solide expérience et d'une volonté en acier trempé, Pauline ouvre sa boutique de fleurs à 24 ans, le 18 octobre 2014. Plantes d'intérieur et d'extérieur, compositions florales, fleurs coupées, articles de décoration : « Un jour, une fleur m'a dit » est une explosion de couleurs et de senteurs, aux arômes résolument actuels. La chef d'entreprise use de tous les outils à sa disposition pour asseoir la réputation de sa petite boutique et multiplier les services. Elle propose un service de livraison et de transmission et anime des ateliers de compositions florales au sein d'associations.

UN SUIVI RÉGULIER

Pied ferme et tête haute, Pauline est « *seul maître à bord de son bateau* ». Pour autant, la jeune femme prête une oreille attentive à tous les conseils qui lui sont dispensés. Et en particulier à ceux émanant de sa chambre de métiers et de l'artisanat. « *Avant de m'installer, j'ai participé à un stage à la chambre de métiers. Par la suite, un conseiller est venu dans ma boutique pour savoir comment les choses se passaient. C'est agréable, parce que l'on peut parfois se sentir isolé, analyse-t-elle. Nous avons discuté de ma manière de fonctionner, de nombreux sujets concernant mon entreprise. Il m'a proposé de revenir avec une liste de points à améliorer et un comparatif*



Pauline Gendry est accompagnée via le dispositif « Jeunes Pousses » de la CMA de la Mayenne.

« 76 %, c'est le taux de pérennité à trois ans des entreprises artisanales accompagnées par une CMA lors de leur création. »

de mon activité avec d'autres activités similaires. »

Chose promise, chose due. Le conseiller rencontre à nouveau Pauline quelque temps plus tard. « *Il a conforté certaines pratiques que j'avais mises en place, apprécie la jeune artisane. Comme ma présence sur les réseaux sociaux. J'ai une page Facebook, que je rafraîchis régulièrement.* » À l'inverse, le conseiller alerte la chef d'entreprise sur d'autres points importants. « *Ce qui m'a interpellée, c'est lorsqu'il m'a demandé si je connaissais l'état de mes pertes sur une année. J'en ai une idée globale mais pas en détail. C'est quelque chose que je dois revoir. Je dois avouer que je suis moins à l'aise avec l'aspect gestion qu'avec l'artisanat. On a discuté d'outils pouvant me faciliter la tâche, comme les tableaux de bord.* »

Régulièrement, le conseiller CMA va pousser la porte de la petite boutique de Pauline pour prendre la température et aider l'artisane à avancer. « *C'est encourageant d'avoir quelqu'un derrière, confie-t-elle. C'est aussi valorisant et enrichissant.* »



Facebook : Un jour, une fleur m'a dit

19

UN VRAI COUP DE « POUSSE »

Parce que tout se joue, ou presque, dans les trois premières années, les chambres de métiers veillent particulièrement au suivi des jeunes entreprises. La CMA de la Mayenne, par exemple, a mis en place un dispositif d'accompagnement spécifique pour les entreprises de moins de trois ans, baptisé « Jeunes Pousses ». « *En premier lieu, nous faisons un point sur l'activité : gestion de l'entreprise et des ressources humaines, achats, communication... Nous listons les points forts et les points faibles, détaille Christian Peltier, conseiller. Après analyse, nous établissons un compte rendu, que nous restituons à l'artisan. Nous lui proposons des solutions pour pallier ses points faibles, à plusieurs niveaux : conseils directs, formation d'une journée ou suivi dans le temps (tous les six mois). L'idée est de pérenniser les entreprises et, par ce biais, de favoriser la création d'emplois.* »



Pour prendre contact avec votre CMA : annuairecma.artisanat.fr



ÉTABLISSEMENTS PEILLET

Un vivier de compétences

PRÉSIDENT DE LA SAS PEILLET, FONDÉE PAR SON GRAND-PÈRE À ROMANS-SUR-ISÈRE (DRÔME), KARIM TOKBANI EST MAÎTRE D'APPRENTISSAGE. SON AMBITION : FORMER LES FUTURS COLLABORATEURS DE SON ENTREPRISE DE VENTE ET RÉPARATION DE MACHINES AGRICOLES ET LES SALARIÉS DE DEMAIN.

ISABELLE FLAYEUX

LE MONDE DES ARTISANS : POURQUOI VOUS INVESTISSEZ-VOUS AUTANT EN TANT QUE MAÎTRE D'APPRENTISSAGE ?

Karim Tokbani : J'ai intégré la société familiale à 16 ans en tant qu'apprenti. C'est ici que j'ai appris le métier, auprès des salariés. Aujourd'hui à la tête de l'entreprise, j'ai envie de donner une chance aux jeunes. Ils entrent chez Peillet avec une réelle perspective d'embauche. Plus de 30 % des 68 salariés actuels ont suivi cette voie de formation. De niveau BTS ou Bac professionnel minimum, les apprentis constituent notre vivier, nous en avons cinq en ce moment.

LMA : QUELLE RELATION ENTRETENEZ-VOUS AVEC LES APPRENTIS ?

K. T. : Je les considère de la même manière que les autres salariés de l'entreprise. Mécaniciens, magasiniers et vendeurs itinérants, nous recrutons des jeunes en apprentissage dans tous ces secteurs. La démarche est simple et ne présente pas de problème particulier. Et puis tout le monde sort gagnant de cette expérience. C'est un échange enrichissant de connaissances et de savoir-faire. Certains nous apportent de nouvelles compétences comme Vinciane Abel qui a rajeuni l'esprit Peillet (*cf encadré*).

LMA : COMMENT FORMEZ-VOUS LES JEUNES EN APPRENTISSAGE ?

K. T. : Chaque apprenti a une mission à remplir et dispose d'un véritable poste de travail. L'essentiel est de les confronter à des situations de travail bien réelles et de les accompagner au quotidien, de leur montrer les ficelles du métier. Chaque apprenti fonctionne en binôme. Ma plus grande satisfaction en tant que maître d'apprentissage est de pouvoir garder quelqu'un qui a été formé en interne, c'est

tout bénéfique. Si, une fois diplômé, le jeune part et trouve un travail ailleurs, cela signifie que nous avons mené à bien notre mission. C'est positif.

LMA : POURQUOI CONSEILLEZ-VOUS LA VOIE DE L'APPRENTISSAGE ?

K. T. : J'estime qu'un apprenti trouvera toujours un contrat à l'issue de sa formation. Et, s'il se débrouille bien, il a toutes les chances d'être embauché par l'entreprise formatrice. J'apprécie la présence des apprentis et je trouve intéressant de s'impliquer dans le parcours et « l'éducation » des jeunes. La recherche de futurs collaborateurs en est d'autant facilitée.



www.peillet.fr | Facebook : PEILLET.SAS

UN TRANSFERT D'EXPÉRIENCE ENRICHISSANT... DANS LES DEUX SENS !

Karim Tokbani a été lauréat du Prix du maître d'apprentissage 2016, catégorie « Échange et transfert d'expériences et/ou de technologies ». Peillet avait signé un contrat d'apprentissage avec Vinciane Abel, en licence professionnelle technico-commerciale des produits et services industriels. La mutualisation des connaissances et le transfert de compétences entre le maître d'apprentissage et son apprentie ont débouché sur la création d'un site Internet et d'une page Facebook. Le numérique fait désormais partie intégrante de la société.



Le Prix du maître d'apprentissage est décerné chaque année par l'APCMA et Garance (ex MNRA) : www.maitreapprentissage-artisanat.fr



MENUISERIE LE RABOT DES BOIS

Le bois dans le sang

DANS LA FAMILLE SERREAU, LE BOIS EST UNE HISTOIRE DE FAMILLE. MICHEL, LE PÈRE, A CRÉÉ UNE MENUISERIE-ÉBÉNISTERIE EN 1997. DIX-HUIT ANS PLUS TARD, L'ARTISAN A EU LA CHANCE DE TROUVER UN REPRENEUR EN LA PERSONNE DE SON FILS, LÉO, QUI INNOVE ET DÉVELOPPE L'ENTREPRISE FAMILIALE AVEC PASSION. UN PASSAGE DE FLAMBEAU COURONNÉ DE SUCCÈS.

ISABELLE FLAYEUX

A la tête du Rabot des Bois à Montigny-le-Gannelon (28) depuis avril 2015, Léo Serreau est satisfait de son statut de chef d'entreprise même s'il confie moins bien dormir que lorsqu'il était étudiant. La reprise de la menuiserie-ébénisterie familiale, soutenue par ses parents, s'est déroulée dans d'excellentes conditions. En septembre 2013, il intègre l'entreprise en tant qu'ouvrier après un parcours atypique. Confronté à un manque de débouchés à l'issue d'études de paysagiste, le jeune homme cède au même chant des sirènes que ses aîeux et se lance dans une reconversion professionnelle : « *Je dois avoir de la sciure dans le sang ou... des copeaux* ». Il faut dire que chez les Serreau, la passion du bois se transmet de père en fils depuis des générations. « *Ma famille travaille dans les métiers du bois depuis le XVII^e siècle. Mon père a créé le Rabot des Bois en 1997, après avoir passé vingt ans dans une autre affaire en tant qu'associé.* »

PASSATION EN DOUCEUR

Après un brevet professionnel de menuiserie et un contrat de six mois chez un charpentier fabricant de murs à ossature bois, Léo Serreau rejoint l'entreprise familiale et commence par apprendre le métier au côté d'un ouvrier. « *L'enseignement à l'école reste académique. J'ai appris sur le tas. Au fur et à mesure, j'ai pris des responsabilités, fait des relevés sur les chantiers, passé des commandes.* » Son père, Michel, a alors 63 ans et la retraite en tête. Il lui montre les ficelles du métier, l'accompagne jusqu'à la reprise et au-delà, pendant encore neuf mois. « *Il me présentait*



aux clients. La passation a été plus compliquée avec certains. Satisfaits que l'entreprise reste Serreau, ils attendaient malgré tout l'avis de mon père. Nous nous rendions ensemble sur les chantiers et il allait dans le sens de mes propositions. »

NOUVEAU SHOWROOM

Aujourd'hui, Michel Serreau se montre toujours disponible pour répondre aux questions techniques de son fils. Responsable administrative de l'entreprise depuis 2009, sa mère l'aide au quotidien. Pour faire évoluer le Rabot des Bois, le jeune repreneur de 25 ans suit des formations et se fie à son instinct. Depuis la reprise, il a renforcé la protection sociale, remis des machines aux normes, investi dans un camion et dans un système d'aspiration, acheté des masques pour préserver la santé de ses deux ouvriers. Pour développer sa clientèle, composée exclusivement de particuliers, l'artisan vient d'ouvrir une boutique dans le centre-ville d'une commune située à 3 km de son atelier. « *Installé au cœur de la forêt, le Rabot des Bois manque de visibilité. Pour faire connaître notre activité et notre savoir-faire, nous avons aménagé un showroom de 30 m².* »



www.lerabotdesbois.com | Facebook : Le Rabot des Bois

IDENTIFIER LES AIDES DISPONIBLES

Pour développer son activité et sécuriser ses salariés, Léo Serreau n'a pas hésité à investir. Les conseils et l'accompagnement financier de divers organismes ont facilité cette étape décisive pour l'avenir de son entreprise. Quel que soit le projet, les chambres de métiers et de l'artisanat soutiennent les artisans dans leurs démarches. Le portail Internet de l'artisanat permet d'identifier les aides mobilisables et oriente les chefs d'entreprise, créateurs et repreneurs vers le répertoire de l'Institut Supérieur des Métiers.



www.artisanat.fr | www.aides-entreprises.fr



Lors des sessions de formation, le formateur (au premier rang) devient superviseur et n'intervient qu'au moment où une difficulté se présente.

ACREOS - ÉRIC PIERSON

22

Tout un monde à former



Il a su

- **Se lancer** sur un marché porteur mais inexploité
- **S'entourer d'actionnaires** qui prônent comme lui un « développement humaniste »
- **Bénéficier** de fonds d'investissement (Eurefi, bpiFrance...)
- **Miser sur le « Made in Grand-Est »** pour s'approvisionner et créer un cercle local vertueux
- **Garder la tête froide** et une ligne de conduite exemplaire

LAURÉAT 2016 DU PRIX STARS & MÉTIERS NATIONAL DANS LA CATÉGORIE INNOVATION TECHNOLOGIQUE*, ÉRIC PIERSON, À LA TÊTE D'ACREOS (MORHANGE - MOSELLE), EST AVANT TOUT UN HUMANISTE AVEC UNE AMBITION POUR LUI TOUTE SIMPLE : FORMER ET ÉDUCER LE MONDE ENTIER...

JULIE CLESSIENNE

Le terme de précurseur ne lui convient presque plus tant Éric Pierson a pris de l'avance sur la concurrence et métamorphosé le secteur de la formation dans les domaines du BTP, de la logistique, du levage, du minier et du portuaire. Forcément, en 2007, quand il lance Acreos, entreprise spécialisée dans les simulateurs innovants destinés à l'apprentissage de la conduite d'engins, aucun équivalent n'existe. Le succès est aujourd'hui étourdissant : 6 000 personnes formées dans ses trois centres de formation et 50 000 à travers le monde avec ses simulateurs... juste pour l'année 2016 ! Coup d'œil dans le rétroviseur...

NAISSANCES DANS LA DOULEUR

1995. Une grue chute sur une école à Toul faisant six morts. Éric Pierson, qui a voué toute sa carrière à l'enseignement dans le domaine de l'industrie et de la construction et aux risques techniques sur les chantiers, mûrit alors une réflexion sur l'amélioration de la pédagogie dans le milieu du BTP avec des entreprises locales et des acteurs publics. L'AFCE (Association pour la formation de conducteur d'engins) est née. Suivront l'ouverture d'un centre de formation à Hauconcourt (57), puis le passage en société cinq plus tard. « *Des méthodes particulièrement efficaces, une qualité de service puissante pour l'époque, résultat*



d'une informatisation très poussée, et des niveaux de performance élevés ont vite fait de nous une référence. Nous avons aussi beaucoup œuvré pour que nos formations et les examens soient accessibles à tous, y compris aux personnes peu lettrées », indique Éric Pierson. En 2007, l'accident de l'un des formateurs maison dans les murs de l'entreprise va précipiter la naissance d'Acroos... « Nous avons réfléchi pour mettre en commun nos moyens numériques et l'aspect avant-gardiste de notre méthode pédagogique pour développer la simulation, alors utilisée seulement dans le domaine militaire et l'aviation, bien plus riches que le bâtiment ! L'enseignement devient ainsi hypersécurisé et nous pouvons reproduire toutes les conditions réelles de la conduite d'engins (vibrations, conditions climatiques...) dans le BTP mais aussi dans le minier, le portuaire ou le levage. »

COUPS DE POUCE OPPORTUNS

« Nous nous sommes lancés dans cette activité grâce au soutien financier de partenaires privés, qui sont encore nos actionnaires aujourd'hui. Les entreprises étaient frileuses, ne voulaient pas être les premières à acheter un simulateur et à essayer les plâtres », raconte Éric Pierson. La solution viendra finalement de la banque. « L'ancien directeur messin de la BPLC (NDLR : aujourd'hui BPALC), a proposé d'acheter les premiers simulateurs pour que l'on puisse les mettre en location chez nos clients. Ce mode opératoire a payé ! » D'autres coups de pouce jalonnent sa route : le président de la communauté de communes de Morhange, qui leur mettra à disposition des locaux pendant trois ans ; l'entrée au capital d'Eurefi, fonds local d'investissement développement ; le président colombien Alvaro Uribe en personne qui, après une visite de l'entreprise, va commander 14 simulateurs pour équiper les centres d'apprentissage dans son pays... Un plébiscite qui va enfin finir par convaincre l'AFPA et les CFA français d'opter pour cette solution innovante...

NOURRIR LA PLANÈTE

La suite de l'histoire, Éric Pierson n'en finit plus de l'écrire, entouré de son équipe de



99,9 % des conducteurs d'engins sur la planète ne sont pas encore formés sur simulateur, le potentiel est donc énorme !

vingt-six personnes dont douze dévolues entièrement au département Recherche & Développement. « Notre cœur de métier a toujours été la formation ; c'est pourquoi nous considérons nos simulateurs comme des outils pédagogiques et non comme de simples reproductions d'engins de chantier. Nous avons entièrement séquencé la méthode d'enseignement, ce qui la rend très souple et intuitive. En cela, nous sommes encore uniques au monde, même si le principe de simulateur est désormais copié par nos concurrents ! », s'amuse Éric Pierson. Et la protection intellectuelle ? « Déposer un brevet est une procédure chronophage. Nous préférons passer ce temps à développer nos programmes. » La priorité est



Lors de la remise du trophée Stars & Métiers, en décembre dernier, Éric Pierson a tenu à partager cette reconnaissance avec toute son équipe et à faire monter sur scène son apprentie Mélina Sollazzo, à gauche sur la photo.

23

EN CHIFFRES

28 ans

C'est l'âge moyen des salariés de l'entreprise.

4 M€

C'est le CA réalisé en 2016 (dont 55 % à l'étranger), 8 M€ sont prévus en 2017.

32

C'est le nombre de pays où sont distribués les simulateurs.

de toute façon ailleurs. « Je pars du principe que l'on vend surtout de l'éducation, quelque chose qui a une universalité. Une mission d'autant plus forte à l'étranger où l'obtention d'un diplôme de conducteur d'engin peut signifier beaucoup. Ma plus belle récompense, c'est un Colombien qui m'a dit un jour : "Avec ce certificat, vous m'avez nourri toute ma vie, ainsi que mes enfants et même leurs propres enfants". »

* Dossier présenté par la BPALC en partenariat avec la CMA de la Moselle.



Acroos France | Tél. : 03 87 01 99 46 | www.acroos.eu



MARKETING

Se faire rare pour se faire désirer

CE QUI EST RARE EST CHER ET RECHERCHÉ. CERTAINES GRANDES ENTREPRISES, DONT LA PLUS CONNUE EST CERTAINEMENT APPLE, ONT FAIT DE CET ADAGE UNE VÉRITABLE STRATÉGIE MARKETING. À L'HEURE DE L'INDUSTRIALISATION À OULTRANCE, MISER SUR LA RARETÉ PEUT DONC S'AVÉRER PAYANT ET SÉDUISANT. MÊME POUR LES ENTREPRISES ARTISANALES. JULIE CLESSIENNE



24

Le témoignage

Faire de la petite série s'est presque imposé à David Romero et son compère de l'époque Éric Seguinotte, rencontré lors de leur formation en chaudronnerie, quand ils se sont lancés dans la conception et la fabrication de fauteuils d'exception en métal en 2010. « *Nous voulions créer des pièces originales, hors de ces méthodes où le temps passé et les coûts de production sont limités, la seule limite, pour nous, étant celle de l'imagination.* » Matières nobles, lignes géométriques difficilement reproductibles à l'échelle industrielle... Leurs créations sont à tout point de vue uniques, mais cela ne paye pas ! Leur vient alors l'idée de lancer des collections, déclinant chacun de leur modèle (sept à ce jour) en douze exemplaires, numérotés et signés. « *Nous ne voulions pas être dans la répétition. Cela tue la pièce que de la multiplier à tout prix. Côté distribution, le marché du luxe que nous visions nous a aussi imposé de faire des séries limitées. Il faut forcément créer du volume si l'on veut vendre quelques*

pièces, surtout quand celles-ci nécessitent deux mois de travail ! », affirme David Romero, désormais seul aux commandes de son entreprise Tredart, installée à Clermont-Ferrand (63). Le concept a, en tout cas, le mérite de plaire et de faire des émules jusqu'à Los Angeles où l'une de leur réalisation, le Carat Émeraude, s'est vendue à plus de 40 000 euros dans la galerie de JF Chen !

UNE QUESTION D'IMAGE

Aujourd'hui, afin d'équilibrer les commandes et grâce au bouche-à-oreille, David Romero répond également à des demandes de création de mobilier sur mesure, majoritairement pour des professionnels mais, sur son site internet, il ne communique que sur ses fauteuils haut de gamme : « *C'est une question d'image. Je ne veux pas décrédibiliser la première activité en communiquant trop sur la deuxième. Le savoir-faire est unique mais les deux activités ont leur propre caractère.* » Une stratégie originale qui

contribuera, encore un peu plus, à faire de ses œuvres des objets rares, recherchés un jour par les collectionneurs du monde entier, qui sait ?

i Tredart | Tél. : 09 83 38 48 67 | contact@tred-art.com | www.tred-art.com

Éric Romero conçoit ses fauteuils comme des trônes qu'on ne partage pas et qui permettent d'asseoir sa personne. Ci-dessus l'exemple du Triangle.



L'enquête

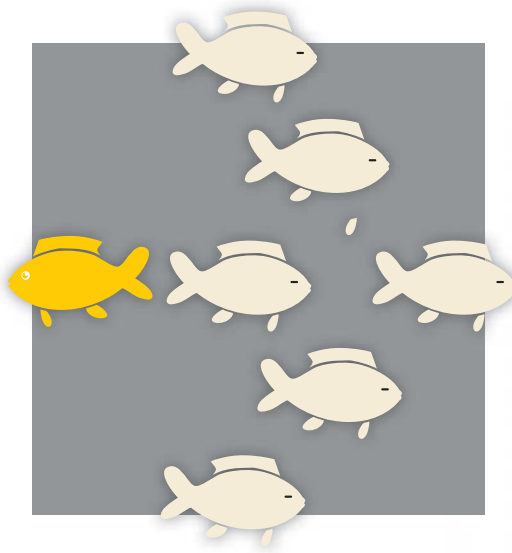
TRAVAILLER SON IMAGE, CRÉER UN BUZZ AUTOUR DE SON ENTREPRISE, AUGMENTER SES MARGES... LES RAISONS QUI POUSSENT À METTRE EN AVANT LA RARETÉ D'UN PRODUIT OU D'UN SERVICE SONT NOMBREUSES, MAIS LES CONSÉQUENCES PARFOIS À DOUBLE TRANCHANT. DÉJOUONS CES PIÈGES AVEC BERTRAND BATHELOT, PROFESSEUR AGRÉGÉ DE MARKETING ET COFONDATEUR DU SITE WWW.DEFINITIONS-MARKETING.COM.

Les pratiques les plus courantes liées au « marketing de la rareté » (voir définition ci-contre) sont de limiter artificiellement les quantités distribuées ou de sortir des séries limitées, comme le fait David Romero avec ses collections de fauteuils en douze exemplaires seulement (lire le témoignage page 24). Légalement, sauf dans des domaines très particuliers comme l'art ou les livres, il n'existe pas de législation en vigueur pour définir la série limitée. « Il s'agit juste d'une production volontairement limitée dans ses volumes qui joue sur un sentiment de rareté au moment de l'offre et d'exclusivité au moment de la possession du produit », précise Bertrand Bathelot. Attention toutefois à la

publicité mensongère : si vous annoncez un nombre d'exemplaires limité, il ne s'agira pas de tromper le client et d'en produire plus dans les faits !

MAINTENANT OU JAMAIS

À l'heure de l'industrialisation et dans la grande distribution, il est dur de croire encore en la rareté d'un produit, c'est pourquoi on entend plus souvent parler de la série limitée dans le cas d'une opération marketing proposée sur une



période réduite et pour une version spéciale d'un produit. « Dans le secteur artisanal, on peut imaginer par exemple un boulanger-pâtissier qui va proposer une de ses créations à la vente seulement pendant deux ou trois semaines, pour jouer avec les codes du marketing de l'urgence et faire croire à ses clients que, s'il veut y goûter au moins une fois, c'est maintenant ou jamais », indique Bertrand Bathelot. Il ne s'agit pas non plus de lancer ce genre d'opération dix fois par an, sans quoi elle perdrait de son côté exclusif et événementiel.

Outre le fait de créer un mini-événement, ce type d'opération permet aussi une augmentation conséquente de ses marges. « Il est certain que l'échelle de valeur ne sera pas la même dans le domaine du design artistique, par exemple pour l'entreprise Tredart, que dans une pâtisserie, l'idée étant toujours de ne pas dépasser le seuil d'acceptation de la clientèle. Il faut trouver le juste milieu entre la marge la plus juste pour vos clients et la plus rentable vis-à-vis du temps passé à développer ce nouveau produit », affirme notre spécialiste ès marketing. Car la logique de production n'est pas négligeable dans les entreprises artisanales où le temps fait souvent défaut. « Certains chefs d'entreprise vont se limiter d'eux-mêmes car ils ont envie de faire autre chose, de développer un nouveau produit. C'est l'essence même de ces métiers guidés avant tout par une logique et une volonté de création ! Et puis, si on multiplie trop souvent le même produit, on perd aussi le caractère artisanal », conclut Bertrand Bathelot. La preuve que ce qui est rare doit parfois le rester...



« La pratique de la série limitée joue sur l'effet de rareté et sur les comportements de collection. »
Bertrand Bathelot, professeur agrégé de marketing et auteur sur le site référence www.definitions-marketing.com

DONNER L'ENVIE

Le marketing de la rareté est une pratique qui consiste à créer artificiellement la rareté dans la distribution ou la production d'un produit ou service ou de profiter de sa rareté réelle.

Il peut permettre :

- de pratiquer des prix et marges plus élevés,
- de favoriser l'image de marque et l'aspect sélectif de la marque,
- de favoriser l'achat d'impulsion ou la précommande,
- de générer un buzz.



www.definitions-marketing.com



Aller plus loin

« La rareté
du fait donne du prix
à la chose. »

Jean de La Fontaine

5 TECHNIQUES MARKETING BIEN RODÉES POUR CRÉER L'ILLUSION DE LA RARETÉ

LA DIFFÉRENCIATION : créer le désir chez sa clientèle en appuyant le fait que votre produit est unique et compliqué à acquérir (origine géographique, avancée technologique, dimension éthique comme le bio...).

Le maître en la matière : Apple et ses lancements de produits aux retombées mondiales.

LA DISTRIBUTION SÉLECTIVE : opter pour un canal de distribution très spécifique et ainsi provoquer un gros impact sur la perception de la rareté. Cette stratégie est très répandue chez les marques de luxe qui accentuent ainsi le côté exceptionnel et exclusif.

Le maître en la matière : Dyptique, le créateur de bougies parisien, et ses revendeurs peu nombreux et rigoureusement sélectionnés.

LA DISTRIBUTION EXCLUSIVE : restreindre les points de vente pour créer un sentiment de rareté attisant le désir du consommateur.

Le maître en la matière : Nespresso et ses boutiques propres à l'accueil savamment orchestré.

LA PÉNURIE : la rareté de l'offre et surtout de son approvisionnement est une technique marketing extrêmement efficace si elle est bien utilisée : la pénurie crée ici le besoin mais attention à ne pas lasser le client et à l'envoyer de facto vers la concurrence !

Le maître en la matière : Fiat avec la sortie de la nouvelle Fiat 500 et ses précommandes par milliers.

LA COMMUNAUTÉ : stimuler le sentiment d'exclusivité et d'appartenance à un milieu très privilégié.

Le maître en la matière : le site vente-privée.com et son système de parrainage bien huilé.

Source : « Le marketing de la rareté, l'ingrédient secret des marques qui cartonnent », Sandie Giacobbi, LinkedIn, mars 2016



Modèle Carat imaginé
et fabriqué dans l'entreprise
Tredart à Clermont-Ferrand.

Condition sine qua non

Le marketing de la rareté peut être utilisé dans de nombreux secteurs d'activité, sous couvert que l'entreprise soit **reconnue par ses clients pour son savoir-faire** et bénéficie d'un **capital marque important**, sans quoi les consommateurs ne se rueront pas dans les magasins et n'attendront pas pour se procurer votre produit.

Un site, des pistes

Le site www.definitions-marketing.com créé et rédigé par Bertrand Bathelot, professeur agrégé de marketing, regroupe plus de 6 000 définitions illustrées et compte plus de 500 000 visiteurs mensuels.

Faites-vous aider !

Dans son activité quotidienne, un chef d'entreprise doit réunir de nombreuses compétences mais également maîtriser tous les codes du marketing : savoir capitaliser une opération de communication n'est ni chose innée ni chose aisée. **N'hésitez pas à vous rapprocher de votre CMA pour vous faire accompagner ou bénéficier de formations dans ces domaines.**

Ubérisation : quel équilibre ?

SOPHIE DE COURTIVRON



© MELANIE KOCHERT

Des plateformes qui « ré-intermédièrent » le lien client/prestataire, il y en a dans tous les secteurs : bâtiment (Mestrawaux, AlloVoisins...), fabrication (A little market, Etsy...), services (Needze, FrizBiz... pour la coiffure), alimentation (Okadran, Pourdebon... pour la boucherie) ! Alain Griset, président de l'U2P, exprime clairement le déséquilibre qui en découle. « Si l'ubérisation signifie se moderniser en utilisant les nouvelles technologies, nous sommes totalement d'accord ; en revanche, s'il s'agit de les utiliser pour faire de l'être humain un tâcheron à la solde de grands groupes internationaux qui ne

payent plus de charges ni d'impôts, cassant ainsi le modèle français, nous ne sommes plus d'accord. » Il propose ainsi un nouveau concept, l'« u2pisation » : « C'est le fait de dire que les entreprises artisanales, commerciales et libérales sont favorables à la modernisation et à ses outils mais dans un cadre où l'entrepreneur reste au cœur du processus, sans possibilité d'exploitation ». La perte de contrôle et de liberté de l'entrepreneur semble en effet constituer la frontière entre la « bonne » ubérisation et la « mauvaise ». Mais quels sont les composants du terreau sur lequel germent les plateformes ?

PARTONS D'UNE DÉFINITION SANS PARTI PRIS D'« UBÉRISER » : TIRER PARTI DES NOUVELLES TECHNOLOGIES POUR METTRE EN CONTACT DIRECT, DE MANIÈRE QUASI INSTANTANÉE, PROFESSIONNELS (OU PAS) ET CLIENTS/CONSOMMATEURS. CONSÉQUENCE INÉVITABLE DE CE PHÉNOMÈNE SOCIÉTAL IMPARABLE, LA DÉSTABILISATION DU SYSTÈME ÉCONOMIQUE EN PLACE. TOUR D'HORIZON DU FONCTIONNEMENT DES PLATEFORMES QUI EMPIÈTENT SUR LE TERRITOIRE DES ARTISANS, DE LEURS EFFETS PERVERS ET DES OPPORTUNITÉS QU'ELLES OFFRENT.

LE CLIENT ROI

Les artisans traditionnels semblent avoir été déficitaires sur un certain nombre d'attentes du consommateur d'aujourd'hui, et c'est là que les plateformes marquent des points. Solenne Xavier a fondé fin 2014 Allo-Marcel, une plateforme qui permet d'avoir accès à des « artisans » (serrurerie, vitrerie, électricité...) suite à « *une aventure malencontreuse avec un plombier, dont le prix est passé de 60 euros annoncés à 300* ». Qu'à cela ne tienne, la qualité de service passera par le digital. Il pallie notamment trois lacunes du « terrain ». D'abord, le manque de réactivité ; « *nous nous engageons dans les 20 minutes à apporter une réponse au client : une confirmation ou un autre créneau horaire* », explique Solenne. « *Je reçois les demandes d'intervention par mail et texto ; je réponds ce que je veux, mais le travail sera pour le premier à se manifester* », illustre Fariza Bouzar, électricienne à Paris. Deuxième écueil, les prix flous. « *Tout est transparent pour le client, qui paye par Internet, et pour nous ; il y a une commission sur les interventions, la même pour tous* », poursuit Fariza. Troisième et dernier écueil, le manque de confiance. « *Nous faisons un grand travail de sélection fondé sur la rencontre physique et individuelle avec la personne ; si les retours sont mauvais, nous la sortons !* » Les plateformes font leur loi ; mais que dit la loi ?

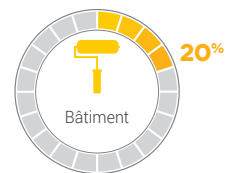
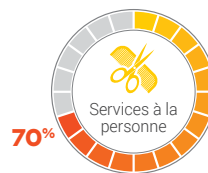
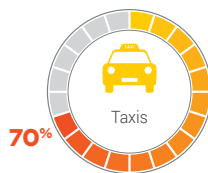
UN CADRE RÉGLEMENTAIRE EN DEVENIR... OU DÉPASSÉ ?

Si deux textes sont applicables (la directive CE n°2000-31 du 8 juin 2000 relative au com-

Réseau des CMA

**DÉFENDRE COÛTE QUE COÛTE
LES QUALIFICATIONS ARTISANALES**

Fin 2014, le réseau des CMA sonnait déjà la sonnette d'alarme sur « *les conséquences dramatiques de ce qui est appelé l'ubérisation* ». Violations du Code du travail, retour de l'économie parallèle et du travail au noir, déséquilibre de la justice fiscale et sociale, baisse des créations d'entreprises et de la transmission des savoir-faire par le biais de l'apprentissage... Les inquiétudes du réseau des CMA sont à la hauteur des ambitions qu'il porte pour l'artisanat : « *la défense de la qualification artisanale comme seule garantie pour le consommateur et la survie du modèle social et économique de l'entreprise artisanale qui a pour capital les hommes et les femmes qui la composent* ». Une solution s'impose alors : « *s'approprier très rapidement les évolutions à la fois techniques et économiques* ».

LES SECTEURS ARTISANAUX UBÉRISÉS

Source : Observatoire de l'Ubérisation

merce électronique et la loi n°2016-1321 du 7 octobre 2016 pour une République numérique), la DGCCRF* précise que si « *les échanges caractérisant l'économie collaborative sont (...) assujettis à des règles qui relèvent essentiellement du droit civil, il n'existe pas aujourd'hui de cadre juridique spécifique applicable aux plateformes jouant le rôle d'intermédiaire entre des personnes physiques* ». Maîtres Levy et Soussen, avocats de l'Union nationale des taxis (UNT),

qui représentent une profession artisanale durement impactée par ce phénomène (*voir encadré*), et très mobilisée, constatent que l'ubérisation est « *un mouvement qui tend à déréglementer les professions réglementées sous prétexte d'ouverture à la concurrence ; certaines entreprises tirent prétexte des technologies nouvelles afin de s'extraitre des lois !* » Ce déséquilibre ouvre la porte à toutes les licences, à l'image de la police d'assurance américaine, mise en cause dans

ÉCHÉANCES ÉLECTORALES :**LA MOBILISATION S'ORGANISE**

La concurrence déloyale est une réalité qui va devoir être régularisée. Et l'U2P compte bien taper du poing sur la table ! « *Il faut que les responsables politiques qui veulent accéder aux plus hauts postes nous disent dans quelle société ils veulent nous envoyer. Maintenir la protection sociale française alors que l'activité économique est transposée sur des machines c'est se fichier du monde. S'ils sont favorables à l'« u2pisation », qui propose de laisser l'Homme au cœur de l'activité, ils doivent bien tirer la conclusion de prendre des dispositions afin de réguler l'activité économique, insiste Alain Griset, président de l'U2P. Nous allons proposer à tous les candidats à la présidence et aux législatives, puisque le débat se poursuivra dans les territoires, de venir discuter avec nous pour qu'ils nous disent quelle société ils veulent.* »



« Tout est transparent pour le client, qui paye par Internet, et pour nous ; il y a une commission sur les interventions, la même pour tous »

Fariza Bouzar, électricienne à Paris

la première affaire Uber, qui ne garantissait rien. Pour Alain Griset, au-delà de la concurrence déloyale, l'ubérisation est le révélateur d'autre chose : « Il faut que les pouvoirs publics comprennent qu'on ne peut pas continuer à avoir des règles sociales, fiscales et réglementaires qui ne correspondent pas à nos structures. Uber ou pas, elles sont dépassées. Il faut changer de logiciel... ». L'ubérisation pourrait-elle être le déclencheur d'un changement radical des taxations étouffant les TPE ? Attention cependant à ce qu'elles n'y perdent pas leur identité.

QUALIFICATIONS : BROUILLAGE COMPLET

Mis à mal par des plateformes « fourre-tout », le concept d'artisanat semble en effet menacé ! Sur les sept « artisans » mis en avant lors du lancement de la boutique « Handmade » de la marketplace Amazon en septembre 2016, quatre seulement sont réellement inscrits au répertoire des métiers (RM). Pour Amazon, le mot « artisanat » signifierait « que les produits doivent être entièrement fabriqués, modifiés ou assemblés

à la main, par l'artisan lui-même, un de ses employés (si la société compte au maximum 20 employés) ou par un membre de son collectif constitué de moins de 100 personnes », pose Patrick Labarre, directeur de la marketplace Amazon France. Même flou artistique chez AlloMarcel (40 % de micro-entrepreneurs, 20 % d'artisans inscrits au RM et 40 % de PME non artisanales), chez BeeBoss (7 000 « talents », dont seulement 7 % environ inscrits au RM, lire ci-contre) ou encore chez J'aime mon artisan, plateforme lancée par Baptiste Caspar, qui regroupe sous ce nom pourtant évocateur des artisans... et des PME non artisanales. Les plateformes que nous avons consultées affichent des critères de sélection rigoureux, adaptés aux travaux demandés. Par exemple, Baptiste Caspar (achat simplifié de fermetures et protections solaires via une approche produit sur mesure à laquelle est associée l'installation) passe par les fournisseurs-fabricants de chaque département et « leur demande une liste de leurs meilleurs professionnels, reconnus pour leurs compétences depuis des années. Ensuite, on vérifie

REVENUS : VERS PLUS DE CONTRÔLE

Un décret relatif à l'obligation d'information en matière fiscale et de prélèvements sociaux des utilisateurs de plateformes de mise en relation par voie électronique est paru récemment (Journal Officiel du 2 février 2017). Il précise leurs obligations « quant aux obligations fiscales et sociales résultant de la vente d'un bien, de la prestation d'un service ou de l'échange ou du partage d'un bien ou d'un service. » Il définit le contenu du document récapitulatif que les plateformes doivent envoyer chaque année à leurs utilisateurs. Par ailleurs, un amendement au projet de loi de finances rectificative 2016 oblige les plateformes de vente ou de partage de biens ou de services à une déclaration automatique au fisc des revenus de leurs utilisateurs. Cette obligation entrera en vigueur à partir de 2019. Des études récentes ont évalué à 28 milliards d'euros le montant total des transactions en Europe dans les principaux secteurs de l'économie collaborative, un montant qui pourrait être multiplié par vingt en dix ans.

L'UBÉRISATION VUE DE L'INTÉRIEUR



Trois questions à **Sergine Dupuy**, membre du conseil d'administration de l'Observatoire de l'Ubérisation et

fondatrice de BeeBoss (plateforme qui poste des missions en B to B).

Sur quoi reposent les plateformes d'intermédiation client/prestataire ? Elles reposent sur un triple constat, qui est aussi celui de la création de BeeBoss. 1, il y a des gens qui ont besoin qu'on leur rende des services. 2, il y a un vivier de personnes qui aimeraient valoriser leurs savoir-faire pour se faire un complément de revenus (chômeurs, seniors, étudiants...). 3, les entreprises traditionnelles sont chahutées par des startups qui proposent des expériences au consommateur dont elles n'ont pas les moyens.

Qu'apportent-elles à ceux qui leur proposent leurs services ? Chez BeeBoss, le client est assuré à 100 % ; une part de nos revenus nous sert à financer la RC pro de nos travailleurs indépendants. Nous leur offrons des bénéfices sociaux : complémentaire maladie en cas de coup dur, aide pour accéder à un logement (caution bancaire)... Nous les aidons à gérer leur activité (démarches pour être auto-entrepreneur...). En outre, la FEDAE* finalise un projet de plateforme d'aide aux micro-entrepreneurs : FEDAE services.

Tout ceci n'est-il pas du salariat déguisé ? Non, car nous parlons de compléments de revenus ! Qui veut un CDI de 180 euros par mois ? La personne a la possibilité de dire oui ou non. Nous travaillons avec le Ministère du Travail qui demande aux plateformes collectives d'être de plus en plus socialement responsables ; on ne peut pas en même temps nous menacer de requalification parce que nous respecterions cet engagement**.

* Fédération des auto-entrepreneurs

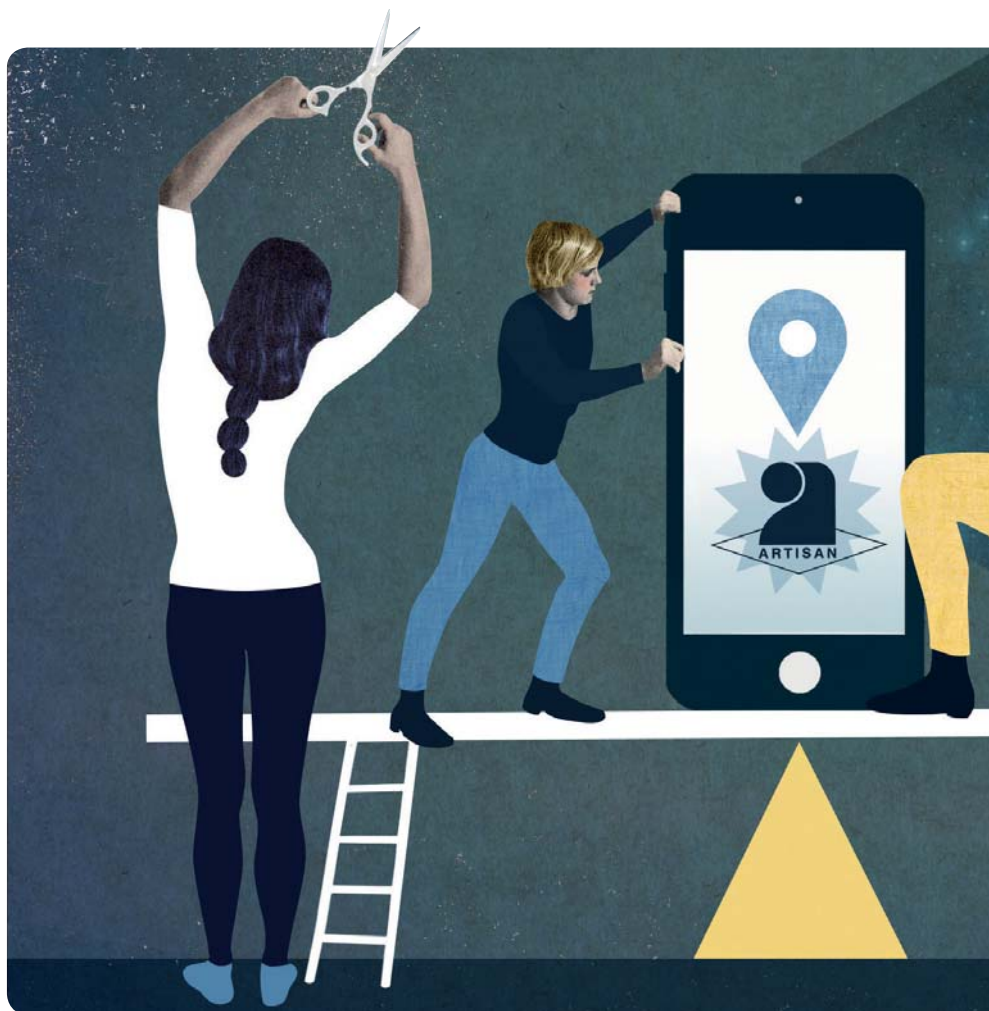
** NDLR : Deux procédures ont été engagées par l'Urssaf d'Île-de-France fin 2015 pour requalifier des chauffeurs Uber en salariés...

leur légitimité : RCS et/ou RM, label RGE, assurance décennale, références. »

Derrière cela, la vraie sélection des plateformes repose sur la notation des clients. « Notre algorithme privilégie les intervenants les mieux notés par leurs clients, et il vérifie aussi leur fiabilité (réactivité et ponctualité) », explique Sergine Dupuy (BeeBoss). La technologie pointue des plateformes joue le rôle d'intermédiaire de confiance ! La machine est plus « attentionnée » que l'homme en tant que tel... Et lui propose toujours plus de services.

UNE UBÉRISATION PROTÉIFORME

Les plateformes se targuent de « professionnaliser » les métiers, et parfois bien au-delà du trio réactivité-prix-confiance. « Nos artisans bénéficient de l'expertise e-commerce d'Amazon, avec l'accès à un tableau de bord et à certaines données (trafic, aperçu des ventes, comparaisons...) », détaille Patrick Labarre (Amazon). « Nous émettons un relevé de mission tous les 15 jours et ce système soulage nos talents du volet administratif et fiscal, continue Sergine Dupuy. Nous apportons des devis normalisés, nous sommes derrière les artisans pour l'organisation : la partie rendez-vous, un rappel la veille et tout le suivi jusqu'à la fin du chantier », surenchérit Solenne Xavier d'AlloMarcel, qui affiche un taux de satisfaction client de 98 %. Boostée, elle voit même plus loin : « Dans dix ans, je voudrais développer une offre à part pour les artisans, avec davantage de soutien car



beaucoup de choses pourraient être mutualisées : la comptabilité, le secrétariat... ». La plateforme Brush'n barber (voir encadré) a entre autres objectifs la création d'un organisme de formation pour proposer aux coiffeurs indépendants des modules pédagogiques dédiés à la gestion financière

et comptable de leur activité ! Attention néanmoins à maintenir de la distance pour éviter toute dépendance face à des plateformes toutes-puissantes... « Si on garde la main sur son business et si on diversifie les plateformes, pas de danger ! », martèle Sergine Dupuy.

TAXIS : LE COMBAT CONTRE UBER

Quelques étapes significatives, par maîtres Levy et Soussen, avocats de l'UNT (Union Nationale des Taxis).

■ 2014/2015 : loi Thévenoud pour réguler le marché et contrer Uber. En décembre 2015, la cour d'appel de Paris condamne Uber pour pratiques commerciales trompeuses. Le 31 janvier 2017, la Cour de Cassation rejette le pourvoi d'Uber France.

■ DGCCRF contre Uberpop : le Conseil constitutionnel confirme fin 2015 l'illégalité d'Uberpop en France.

■ Procédure devant le Tribunal de commerce par les concurrents VTC de Uber et l'UNT : obtention d'une astreinte d'1,2 million d'euros (janvier 2016). Uber fait appel.

■ Le procureur de Paris diligente des procédures pénales : condamnation des deux représentants d'Uber en France (complicité d'exercice illégal de la profession de taxi et organisation de plateformes mettant en relation des clients et des personnes non-qualifiées - avril 2016). Ils font appel.

■ Heetch est poursuivi pour les mêmes motifs.



© MELANIE COCHET

LES PARADES ARTISANALES

S'il on décide de voir le verre « à moitié plein », l'ubérisation peut aussi être observée comme un nouveau mot définissant le mouvement naturel de la concurrence, aussi âpre soit-elle. N'est-ce pas là le moyen, en dehors des combats légitimes à mener sur le plan



Plus de 270 plateformes Internet collaboratives existent en France, dont 70 % sont françaises.

réglementaire et juridique, de se remettre en question et de progresser ?

À la FFB (Fédération française du bâtiment), « un groupe de travail se réunit tous les deux mois sur le sujet », confie Henry Brin, son président. « La FFB a ainsi mis en place GPS artisan, un outil qui propose 12 destinations incontournables pour gérer, manager, trouver des marchés et faire face aux difficultés (logiciels, documents types, bonnes pratiques...). » Suite à une consultation régionale et à une analyse poussée de deux ans, l'image des bouchers de Rhône-Alpes est dépoussiérée notamment via « la plateforme monboucheretmoi.org qui présente les valeurs essentielles des artisans bouchers (expertise, proximité, éthique...), une page Facebook et des étiquettes intelligentes dans les boutiques pour suivre toute la traçabilité de la viande », évoque André Froment, président du Syndicat de la Boucherie de l'Isère.

Autre exemple à la Capeb, dont la plateforme Batidevis est en phase de test depuis un an. David Morales, artisan plâtrier-isolation (31)

BÂTIMENT PLATEFORMES... DE LANCEMENT !



Emmanuel Maussion,
agenceur
menuisier ébéniste
(Atelier 1053), crée
des objets en bois

qu'il vend sur Internet ; une activité marginale (5 % de son CA), mais qui porte ses fruits.

« Il faut voir la rentabilité en termes de communication », pose-t-il. « Quand j'ai commencé (janvier 2016) je n'avais rien derrière moi, aucun réseau.

Le plus simple était d'être sur Internet. »

Pour son activité secondaire de création, qui lui permet de se démarquer des autres ébénistes, il est présent sur les plateformes Etsy, Amazon Handmade, A Little Market et a sa propre boutique en ligne sur son site. « J'ai lancé les deux activités en même temps. L'activité de création, vendue sur Internet, est chronophage : prototypes, constitution d'un peu de stock, photos, fiches produits à remplir, penser aux mots-clés... L'idée n'est pas de faire un vrai business mais de faire connaître mon savoir-faire spécifique de cintrage du bois. Cela m'apporte des contacts indirects pour mon activité d'agencement, il y a des interactions. »



atelier1053.com

31



© CANDICE HENIN PHOTOGRAPHIE

Fabrication

« RESTER AU CŒUR DE SON ENTREPRISE »

Cécile Santoni s'est lancée dans l'aventure MintyWendy – des bijoux mâchouillables par les bébés – en mai 2016. Elle n'a pas de magasin physique et vend essentiellement ses bijoux via les principales plateformes existantes.



minty-wendy.com

Elle réalise 80 % de son CA sur Internet (sa boutique, Amazon Handmade, Etsy et A Little Market), le reste via des distributeurs, en France et à l'étranger. « Le plus important est de rester au cœur de son entreprise, de pouvoir suivre son CA à tout moment, les dépenses, de connaître ses clients, etc. Et donc de mettre en place au plus tôt un outil de gestion (ERP). Pensez aussi « marketing » ! Avec les réseaux sociaux et les plateformes, on se retrouve au même niveau que les grandes entreprises ; il faut savoir se vendre (photos, films...). » Cécile ne se sent pas seule. « Etsy a mis en place des communautés (« teams ») ; j'ai demandé du renfort et une autre créatrice vient régulièrement m'aider. » Des alertes circulent aussi... « Comme le rappel des seuils de la micro-entreprise », poursuit celle qui a eu le réflexe immédiat d'appeler sa CMA et est en train de monter une EURL... Prochaine étape ? « Embaucher quelqu'un ! ».



Services

COMBLER LES VIDES

Charlotte Foret, 31 ans, coiffeuse à domicile depuis trois ans (Lyon), est présente sur la jeune plateforme Brush'n barber, lancée en octobre 2016.

« Ce qui m'intéresse ? Comblers mon planning quand j'ai des périodes creuses », affirme Charlotte. Elle apprécie la liberté que lui laisse la plateforme.

Les coiffeurs définissent eux-mêmes leurs jours et créneaux de travail, leur périmètre géographique d'intervention, et fixent les tarifs de leurs prestations (qui ne sont pas amputés : frais de service à la charge du client). « Il faut réfléchir à sa stratégie de prix : les miens sont plus chers qu'en direct car le client bénéficie de tout un confort via la plateforme : paiement via l'appli, commande de ce qu'il veut exactement... » Charlotte avait auparavant été voir d'autres prestataires (hôpitaux, chaînes de coiffure à domicile...) « mais j'étais beaucoup moins libre ». Elle réalise environ un quart de son CA grâce à Brush'n barber.

De plus, la plateforme lui amène une clientèle jeune, dynamique, « qui aime le côté nouveau du métier grâce à cette interface ».



« L'ubérisation est un mouvement qui tend à déréglementer les professions réglementées sous prétexte d'ouverture à la concurrence ; certaines entreprises tirent prétexte des technologies nouvelles afin de s'extraire des lois ! »

Maîtres Levy et Soussen, avocats de l'UNT

et membre du conseil d'administration de la Capeb, nous en dit un peu plus sur la gestation de ce nouvel outil, 100 % fait pour les artisans : « Nous travaillons plus particulièrement sur la qualification du client particulier (la moitié des demandes ne sont pas aptes à être traitées), sur le nombre d'artisans à qui les envoyer, sur la réactivité de l'artisan (agendas partagés ? Gérés par la plateforme ?), et sur le modèle économique. Il s'agit de s'organiser avec les moyens d'aujourd'hui pour être performants sans se faire vampiriser, comme certains artisans par les grandes surfaces de bricolage [GSB] ». Les métiers d'art aussi se saisissent du sujet. Les plateformes existantes « ne correspondent pas à l'identité de nos entreprises : transformation de la matière et fabrication intégrale sans sous-traitance avec des savoir-faire d'excellence et une dimension de création », affirme Aude Tahon, présidente d'Ateliers d'art de France. C'est pour cela qu'une plateforme

d'e-commerce, à l'image du concept-store Empreintes ouvert en septembre 2016, démarrera en juin 2017 sur la base de « notre parfaite connaissance de nos ateliers, de nos

**CHIFFRES CLÉS**

3,5 milliards d'euros de CA⁽¹⁾

pour l'économie collaborative en France, chiffre qui pourrait tripler d'ici 2018

95 %

des Français ont déjà eu recours à l'économie collaborative (62 % de façon régulière)⁽²⁾

495 €

c'est ce que l'économie collaborative permet aux Français d'économiser en moyenne par an⁽³⁾

Sources : (1) Étude Nomadéis TNS SOFRES réalisée en 2014-2015. (2) et (3) Cofidis, janvier 2017

logistiques d'expédition, de la gestion de nos stocks. La plateforme et le magasin, qui a soulevé un engouement international, sont les clés de notre développement économique. »

Nombreux sont aussi les artisans qui, individuellement, se saisissent des opportunités offertes par les plateformes. Éric Hovsepian (fromagerie Caractères, Paris) vend ainsi depuis septembre ses fromages sur la plateforme Tentation Fromage ; il croit à la synergie entre le commerce physique et cet autre canal, dématérialisé, qu'est la plateforme. « L'un ne va pas tuer l'autre ; une complémentarité va se créer, mais sous quelle forme ? » Les plateformes ressentent d'ailleurs le besoin d'être incarnées physiquement ; AlloMarcel a ouvert un espace qui accueille artisans et clients (Paris, 11). Même Amazon s'y est mis en créant fin 2016 aux États-Unis un supermarché alimentaire à taille humaine, de proximité. Avec quand même, toujours, une longueur technologique d'avance : sans attente, sans paiement et sans caisse...

* Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes

POUR ALLER PLUS LOIN

▮ Livre bleu de l'Observatoire de l'Ubérisation (mesures d'urgence pour une ubérisation réfléchie et inclusive) : www.uberisation.org

▮ Fiches pédagogiques sur les revenus tirés des plateformes en ligne ou d'activités non salariées : www.economie.gouv.fr

COMMENT RÉDUIRE VOS CHARGES POUR AUGMENTER VOTRE RENTABILITÉ ?

Matières premières, consommables, énergie, eau et déchets...

La CMA de la Savoie vous accompagne

Faire des économies, pour vous et pour la planète ? C'est possible ! La preuve avec l'étude Optimisation des Consommations qui permet d'identifier, par une analyse des différents « flux » de l'entreprise (eau, énergie, déchets, matières premières...), les principaux postes qui peuvent aboutir à des économies. Qui plus est, ce diagnostic est proposé gratuitement aux entreprises artisanales car le financement est entièrement pris en charge par la CMA de la Savoie et l'ADEME.



© FOTOLIA - JUCOAP

OBJECTIFS

- Une **vision claire** sur une ou plusieurs années des charges liées aux flux de matière ou d'énergie et de leur impact économique sur votre activité.
- **Identifier les économies nouvelles faciles à réaliser.**
- **Gagner du temps** grâce au conseiller de la CMA qui calcule pour vous des indicateurs de performance permettant de prendre de bonnes décisions.

COMMENT ?

- **À partir de vos factures** d'énergie, d'eau, de déchets et matières premières principales.
- **Suite à une visite** de votre entreprise par le conseiller de la CMA.
- **Réalisation d'un rapport avec un plan d'action et des préconisations** pour vous permettre de travailler sur les flux et économies potentielles.
- Important : vous restez maître de la planification des actions préconisées que vous pouvez réaliser **à votre rythme**, en fonction de vos priorités.

LES PLUS

- **Se rendre compte des coûts cachés.**
- **Comparer la performance de votre entreprise par rapport à votre secteur d'activité.**

- **Valoriser l'image de votre entreprise grâce à une meilleure gestion économique et environnementale.**

POUR QUI ?

- Certaines activités en particulier : imprimerie, menuiserie, charpente, mécanique, carrosserie, boulangerie, boucherie, glacier, blanchisserie, etc.

OÙ ?

- **Au sein de votre entreprise.**

QUAND ?

- **Sur rendez-vous (prévoir deux à trois heures).**

COMBIEN ?

- **La prestation est entièrement prise en charge par la CMA et l'ADEME. Elle est donc offerte à l'entreprise.**



Contact : Nicolas Chaton | Tél. : 04 79 69 94 20 |
n.chaton@cma-savoie.fr



Questions/Réponses

Comment transformer mon entreprise individuelle en société ?



Vous souhaitez changer la forme juridique de votre entreprise pour diverses raisons : augmentation du chiffre d'affaires, transmission, protection de son patrimoine privé, etc. Avant de passer à l'acte, il convient de s'interroger sur la concordance du projet.

QU'ENTRAÎNE CE CHANGEMENT DE RÉGIME JURIDIQUE ?

Le passage d'une entreprise individuelle (EI) vers une forme sociétale telle qu'une EURL⁽¹⁾ ou SASU⁽²⁾ nécessite la création d'une nouvelle personne morale. La société aura son propre patrimoine et votre responsabilité sera limitée à votre apport. Par ailleurs, un changement de statut du dirigeant est à prévoir. Le gérant associé unique d'une EURL a la qualité de travailleur non salarié alors que le président associé unique d'une SASU est un dirigeant assimilé salarié. Ce qui signifie une variation de la protection sociale et des charges sociales afférentes à la rémunération.

QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES FISCALES ?

En changeant de statut, vous pouvez opter pour une cessation de l'activité de l'EI en l'apportant en nature à la nouvelle société créée ou en lui vendant le fonds de commerce. La cessation d'activité entraîne l'imposition immédiate⁽³⁾ des bénéfices ou des

recettes réalisés depuis le dernier exercice clos, des bénéfices en sursis d'imposition et des plus-values réalisées sur la vente des immobilisations. À noter que la cession d'une entreprise individuelle de plus de cinq ans, inférieure à 300 000 €, bénéficie d'une exonération totale ou partielle des plus-values⁽⁴⁾. La nouvelle société est exonérée des droits d'enregistrement, lorsqu'elle s'engage à conserver les titres pendant trois ans. Une autre solution est de vendre le fonds de commerce à la société créée. L'entrepreneur reçoit immédiatement l'argent mais la cession du fonds de commerce implique des conséquences fiscales : imposition des revenus, TVA et taxe professionnelle. Par ailleurs, il faut savoir que l'EURL et la SASU peuvent être soumises à l'impôt sur le revenu plutôt qu'à l'impôt sur les sociétés et bénéficier du régime micro-entreprise (loi Sapin 2)⁽⁵⁾.

QUELLES SONT LES FORMALITÉS À ACCOMPLIR ?

Vous avez 30 jours pour déclarer la fin de

l'EI auprès de votre CFE (déclaration P4 CMB). La déclaration de résultats doit être télétransmise dans les 45 jours suivant la cessation à l'administration fiscale. Vous devez aussi informer le RSI dans un délai de 30 jours.

En ce qui concerne la création de la nouvelle société, il convient de rédiger des statuts, de remplir le formulaire M0. Par ailleurs si vous optez pour une cession du fonds de commerce, l'opération doit être publiée dans un journal d'annonces légales.

(1) Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

(2) Société par actions simplifiée unipersonnelle.

(3) Code général des impôts : articles 201 à 204.

(4) Article 238 quinquies du CGI.

(5) Loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique.

DÉNONCIATION OBLIGATOIRE DU CONDUCTEUR DU VÉHICULE D'ENTREPRISE

Depuis le 1^{er} janvier 2017, lorsqu'une infraction au Code de la route a été constatée par un appareil de contrôle automatique flashant un véhicule de l'entreprise, l'employeur a l'obligation de communiquer l'identité, l'adresse du conducteur et la référence du permis de conduire aux autorités, à la réception de la contravention dans un délai de 45 jours*. À défaut, il risque une amende de 750 € (contravention de 4^e classe). S'il ignore qui était le conducteur, il doit alors transmettre les éléments permettant d'établir l'existence d'un vol, d'une usurpation de plaque ou tout autre événement de force majeure.

* Arrêté du 15 décembre 2016 pris pour l'application de l'article L. 121-6 du Code de la route, JO du 2.



Vos droits

Des nouveautés pour les entrepreneurs depuis le 1^{er} janvier 2017

Nous vous présentons ici quelques nouvelles mesures issues de la loi de finances⁽¹⁾ et de la loi de financement pour la Sécurité sociale pour 2017⁽²⁾.

LOI DE FINANCES POUR 2017

La faute de gestion pardonnée : auparavant, n'importe quelle faute de gestion d'un dirigeant ayant contribué à l'insuffisance d'actif d'une personne morale en liquidation judiciaire engageait sa responsabilité. Désormais, avec la loi Sapin 2⁽³⁾, le dirigeant ne pourra plus être condamné personnellement par le tribunal à combler le passif de la société si la faute de gestion correspond à une simple négligence.

Création de nouvelles procédures de

contrôle fiscal : en cas de doute sur la sincérité des demandes de remboursement de crédit de TVA, l'administration peut, depuis le 1^{er} janvier 2017, se rendre sur place pour procéder à des constats matériels, consulter les livres ou documents comptables ainsi que toutes les pièces justificatives afférentes à la demande et prendre des copies. Par ailleurs, le projet de loi de finances rectificative pour 2016 prévoit la mise en place d'une nouvelle procédure de contrôle fiscal à distance, dénommée « examen de comptabilité », réservée au contrôle des comptabilités informatisées. Elle permet à l'administration fiscale d'examiner les écritures comptables de certaines entreprises sans avoir à se déplacer. Une notification d'avis d'examen de comptabilité doit être délivrée à l'entreprise au préalable.



LA LOI DE FINANCEMENT DE LA SÉCURITÉ SOCIALE POUR 2017

À noter que les artisans et les commerçants indépendants voient leurs régimes de base fusionner, ce qui se traduit par des cotisations sociales identiques (mises à part celles se rapportant à la formation professionnelle).

Cotisations sociales : les travailleurs indépendants dont les revenus annuels sont inférieurs à 70 % du plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS), soit 27 400 € environ, bénéficient d'une réduction dégressive du taux des cotisations d'assurances maladie-maternité. Ainsi, le taux de la cotisation maladie varie de 3 %, pour les plus bas revenus, à 6,49 % pour les autres (en dessous de 70 % du PASS). À noter que le PASS 2017 s'élève à 39 228 €.

L'obstacle à contrôle Urssaf pouvait entraîner une sanction de six mois d'emprisonnement et 7 500 € d'amende. La peine d'emprisonnement est désormais supprimée mais l'employeur risque toujours 7 500 € par salarié (dans la limite de 750 000 € par employeur). Pour un travailleur indépendant, la pénalité reste fixée à 7 500 € au titre de ses cotisations et contributions sociales dues à titre personnel.

(1) Loi n° 2016-1917 du 29 décembre 2016 de finances pour 2017. (2) Loi n° 2016-1827 du 23 décembre 2016 de financement de la Sécurité sociale pour 2017. (3) Loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (art. 146).

i

LA LOI SAPIN 2 INSTAURE DE NOUVELLES RÈGLES AUX PETITES ENTITÉS

La sanction pour le non-respect des délais de paiement a été considérablement renforcée par la loi Sapin 2* du 9 décembre dernier (art. 123). L'amende en cas de retard de paiement passe ainsi de 375 000 € à 2 M€, y compris pour les entreprises publiques ! Les sanctions seront systématiquement rendues publiques par la DGCCRF. Par ailleurs, la loi établit un nouveau cas de dispense de stage de préparation à l'installation des artisans (art. 125). Il concerne les artisans qui ont bénéficié d'un accompagnement à la création d'entreprise d'une durée minimale de 30 heures délivré par un réseau d'aide à la création d'entreprise. La liste des actions d'accompagnement concernées sera fixée par arrêté ministériel.

* Loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique.

LE HAND C'EST PHÉNOMÉNAL, SUR LE TERRAIN MAIS AUSSI DANS LES TRIBUNES ET LES SALONS !

Le handball à Chambéry c'est plus de vingt ans au plus haut niveau avec dix-sept participations en Coupe d'Europe. C'est aussi un Centre de Formation reconnu et fournisseur de nombreux internationaux français : treize champions du monde, huit champions olympiques et huit champions européens. Rejoindre la Team Chambé, c'est avant tout une aventure, un engagement, un projet commun ; mais c'est aussi le partage d'ambitions, de valeurs et d'émotions avec le club, vos clients ou vos équipes.



Le Chambéry Savoie Mont Blanc Handball Marketing voit grand avec ses prestations lors des matchs pour vivre encore plus fort l'aventure de la Team Chambé !

DES SOLUTIONS DE RELATIONS PUBLIQUES VARIÉES

■ **Club Gold et VIP.** Des prestations complètes d'accueil jusqu'au cocktail d'après-match. Recevez vos clients et partenaires dans des conditions optimales et bénéficiez de nombreux avantages premium.

■ **Solutions événementielles.** Parrain de match, salon privé ou encore tapis rouge, pour que tous vos événements soient exceptionnels, le Chambéry Savoie Mont Blanc Handball vous propose des prestations événementielles lors des matchs ou autres spectacles.

■ **Team building.** Parce que le sport véhicule des valeurs fédératrices, participez à l'aventure CSMBH et partagez des émotions fortes avec toute votre équipe à l'occasion d'une journée ou soirée.

VOTRE VISIBILITÉ, UNE PRIORITÉ

■ **Tout au long de la saison nos partenaires sont à l'honneur!** La Team Chambé vous propose de nombreux supports : de l'affichage Leds les soirs de matchs, au marquage de l'équipement des joueurs, en passant par tout un panel de supports annexes comme les billets, les bandeaux web...



Contact : Thomas Fior |
Tél. : 04 79 70 60 55

UN AUVERHONALPIN*

A L'AMOUR DU MÉTIER CHEVILLÉ AU CORPS



* LES HABITANTS DE NOTRE GRANDE RÉGION N'ONT PAS ENCORE DE NOM MAIS DÉJÀ UNE GRANDE BANQUE QUI ÉPAULE LES ARTISANS !

PLUS FORTE, PLUS PROCHE, PLUS CONNECTÉE

BANQUE POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES

www.bpaura.banquepopulaire.fr



MARCHÉS PUBLICS ET APPELS D'OFFRES

Participez à notre prochain atelier gratuit !

Fort de son succès lors de notre précédent petit-déjeuner à Entre-Deux-Guiers (en partenariat avec la CMA de l'Isère), nous vous proposons à nouveau, un atelier gratuit sur la thématique « Marchés publics et appels d'offres » qui se déroulera à la CMA de la Savoie, à Chambéry le 4 mai.

Une matinée pour découvrir les outils et les astuces qui vous permettront de répondre plus facilement à ce type d'offres et constituer un dossier complet au regard de la législation. Documents administratifs, aspects juridiques, dématérialisation... autant de points que nous pourrons démystifier ensemble. Cet atelier sera animé par notre experte et formatrice, Nathalie Tondeux.



AU PROGRAMME

- Introduction et présentation détaillée d'un marché public.
- Présentation des appels d'offres à venir sur le territoire.
- Tour de table pour répondre à vos questions.

Toute l'équipe sera ravie de vous accueillir à l'occasion de cette matinée !



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

37

RÈGLEMENTATION INCENDIE DANS LES ÉTABLISSEMENTS DE 5^E CATÉGORIE, RECEVANT DU PUBLIC

Une conférence pour sensibiliser

Une conférence sur la réglementation incendie dans les établissements de 5^e catégorie accueillant du public a eu lieu à la CMA de la Savoie avec une intervention très remarquée du lieutenant-colonel Alain Prallet, du Service Départemental d'Incendie et de Secours (SDIS) de la Savoie. La sécurité incendie est un sujet essentiel engageant votre responsabilité. Un établissement qui reçoit du public doit répondre à la norme et vous devez vérifier si vous êtes en conformité. Il existe une réglementation sur le sujet qui vous concerne, même si votre établissement ne fait pas l'objet de contrôles par la commission de sécurité. Que l'on parle d'unité de dégagement, de classe de réaction au feu des matériaux ou de dispositifs de désenfumage, tout le monde n'est pas forcément expert en la matière mais chacun se doit d'être au fait de la réglementation pour ce qui concerne son établissement.



Ci-dessus : le lieutenant-colonel Alain Prallet aux côtés d'André Mollard, président de la CMA de la Savoie.



Site à consulter pour la réglementation : www.sitesecurite.com
Contact : Nicolas Chaton | Tél. : 04 79 69 94 20 | n.chaton@cma-savoie.fr

95 %

Selon le second volet du baromètre sur le « Pouvoir d'achat des Français » de Cofidis, 95 %* des Français se révèlent être de fervents « utilisateurs » et « acteurs » de cette nouvelle économie dite « collaborative » (achats malins, « do-it-yourself », covoiturage...). 62 % en sont même des consommateurs réguliers et 81 % ont déjà proposé eux-mêmes une de ces prestations (revente de produits, location de leurs biens...). La génération Y (25-34 ans) et les CSP+ apparaissent clairement comme les moteurs de ce modèle. Alors que les Français capitalisent en moyenne 495 € par an grâce à ces nouveaux modes de consommation, 1 Français sur 4 pense que ces pratiques pourraient constituer une part importante de ses revenus à l'avenir.

* Population ayant utilisé au moins une fois un service de consommation collaborative

Source : étude réalisée par CSA Research pour Cofidis France, novembre 2016.

1/4

Selon les derniers chiffres de l'Institut supérieur des métiers (ISM), 1 dirigeant d'entreprise artisanale sur 4 est une femme (deux fois plus qu'il y a trente ans), majoritairement dans le secteur des services (coiffure, esthétique, fleuristerie...) et de la fabrication. Plus diplômées que leurs homologues masculins (la moitié a au moins un niveau bac, contre un tiers chez les hommes), elles composent un tiers de l'effectif salarial, principalement dans des fonctions transverses (secrétariat, vente, comptabilité...). Au total, l'artisanat compte 730 000 femmes.

Source : Tableau économique de l'artisanat - Cahier 4 : Les entreprises de proximité au féminin - ism.infometiers.org

INVESTISSEMENT

2016 s'avère être un bon cru en matière d'investissement, selon la dernière enquête de conjoncture de Bpifrance. En novembre 2016, 51 % des PME déclarent avoir réalisé au moins un investissement dans l'année et les dépenses d'investissement ont nettement progressé sur un an : 27 % des entreprises les ont augmentées (contre 22 % qui les ont réduites). Outre un environnement économique plus dynamique, l'investissement est favorisé par des conditions financières de plus en plus fluides. Le desserrement de la contrainte de trésorerie se traduit par un accès plus facile aux crédits de trésorerie (18 % ont rencontré des difficultés au cours des six derniers mois contre 21 % dans l'enquête de novembre 2015). Les conditions d'accès des PME aux concours financiers externes n'ont jamais été aussi favorables depuis le début de la décennie, date d'introduction du questionnement dans l'enquête de Bpifrance.

Source : 64^e enquête de conjoncture Bpifrance, janvier 2017.

ENTREPRENEURS BIEN-AIMÉS

50 % des Français interrogés dans le cadre du Baromètre des professionnels d'Aviva (novembre 2016) déclarent que les propositions d'un candidat en faveur des entreprises pourraient influencer leur choix de vote.



CICE ET SALAIRES

Les résultats fournis à partir des enquêtes Acemo de la Dares, qui s'appuient sur l'évolution des salaires de base entre 2013 et 2015, ne mettent pas en évidence d'effets significatifs du CICE sur la dynamique des salaires pour l'instant.



INTÉRIM À LA HAUSSE

Au cours des 11 premiers mois de 2016 (comparés à 2015), l'intérim croît de 6,1 % soit près de 35 000 emplois en équivalent temps plein créés, tous secteurs confondus, selon le baromètre Prism'emploi de décembre 2016.



EN MUTATION

Les résultats d'un sondage Elabe (fin 2016) confirment que la transition numérique bouleverse l'organisation des TPE et PME : pour 81 % d'entre elles, la formation professionnelle est devenue un levier de croissance et de performance pour réussir les mutations en cours.



i

Fini le gâchis

Artisans des métiers de bouche, que faites-vous de vos invendus ? Savez-vous qu'il existe des applications anti-gaspillage permettant de vous mettre directement en relation avec des clients ou des professionnels près de chez vous ? Focus sur trois d'entre elles.



« Un repas dans ton assiette, un geste pour la planète »

App Store / Google Play

Commission sur les sommes perçues

Too Good To Go permet aux commerçants d'éviter la poubelle à leurs invendus du jour et d'en faire profiter les consommateurs de leur quartier à prix réduit. Restaurant, supermarché... : l'application « s'adapte à tous types d'activités afin de proposer un service correspondant aux besoins spécifiques ».



« L'appli gourmande, bonne pour le portefeuille, bonne pour la planète ! »

App Store / Google Play

Commission fixe de 1 €/transaction

OptiMiam est une application mobile géolocalisée qui connecte en temps réel les commerces de proximité aux consommateurs autour d'eux afin de vendre à temps leurs stocks de produits frais sous forme d'offres flash exclusives.



« Une mise en relation ultra rapide pour lutter contre le gaspillage »

App Store

30 € HT/mois ou 330 € HT/an (premier mois offert)

Fresh Me Up offre une mise en relation rapide entre les professionnels de l'alimentation. Les commerçants proposent leurs produits à prix réduit aux restaurateurs, informés immédiatement grâce à une notification.



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.

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** : Louis Mesnil 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** : Didier Scarfogliero, vous reçoit le jeudi matin de 9 h à 12 h.
Tél. : 04 79 69 94 20.**BIBLIOGRAPHIE**« **Le manager de proximité** », Bertrand Duséh (GERESO, 2017)

Le management opérationnel au cœur de la performance de l'entreprise

« **Réussir son intégration professionnelle** », Jean-Louis Galharret-Borde (GERESO, 2017)

Améliorer son efficacité relationnelle au travail

« **Tous formateurs!** », Christine Paolini (GERESO, 2017)

Méthodes et techniques pédagogiques pour partager son savoir-faire

« **Réconcilier les décideurs et le terrain avec la méthode du w** », David Askienazy et Antoine des Mazery (GERESO, 2017)

Une approche inédite pour conduire le changement en entreprise.

**Petites annonces**■ **Salon de coiffure recherche** : coiffeurs-coiffeuses mixte pour CDI temps plein | Vous êtes sérieux, désireux de vous investir, de progresser et développer une clientèle | Niveau CAP et trois ans d'expérience minimum | Nous sommes une équipe formée, impliquée et nous avons une clientèle fidélisée à chouchouter | Adresser votre candidature à : Salon de coiffure Effet Miroir | Madame Cosette Gimenez | Tél. : 04 79 88 28 48.■ **À vendre à Chamoux-sur-Gelon (35 km de Chambéry) maison avec atelier 106 m²** | Portes : largeur 3,47 m, hauteur 3,38 m | Hauteur passage sous poutres 3,53 m, hauteur sous plafond 4,12 m | Très lumineux | Appartement à l'étage 131 m² | Caves 50 m² et grenier aménageable | Terrain 1 800 m² | Tél. : 04 79 36 40 14.■ **Loue au Bourget-du-Lac** entrepôt 380 m² au sol + 100 m² à l'étage | Fosse pour réparation véhicule | Eau + Électricité + terrain | 1 400 € HT/mois | À voir pour diviser | Tél. : 04 79 25 01 23.■ **Pour esthéticienne ou praticienne indépendante (H/F) | À louer très beau local** dont trois cabines, douche, WC (salon d'attente en commun avec salon de coiffure) | Clientèle déjà existante et fidélisée | Perspectives considérables de développement | Afin de vous accompagner dans votre activité, nous vous proposons notre soutien en vous faisant bénéficier de nos contacts | Loyer : 900 € comprenant le local, la clientèle du salon + votre clientèle à domicile | Pas de frais à prévoir | Pas de reprise de pas-de-porte | Pas de reprise de fonds de commerce | Disponible le 1^{er} février | Tél. : Farou Coiffure à St-Alban-de-Montbel au 06 14 26 16 70.■ **Matériel - Outils sanitaire et chauffage** | À vendre (à voir sur place à St-Jean d'Arvey) | Stock sanitaire et chauffage | Raccords cuivre, raccords PVC | Robinetterie diverse chauffage et sanitaire | Tube fer noir et galva | Matériel divers | Outillage de plombier : outillage divers, perceuses, bouteilles oxygène, acétylène, propane... | Outillage divers | Tél. : René Dange au 04 79 28 41 79 ou 06 87 41 44 11. E-mail : rene.dange@orange.fr■ **Commune de Chanaz loue au 1^{er} mai, local « Le Chevalet Bleu »**, de 62 m² pouvant accueillir un artisan | Loyer 347,32 € | Contact : Mairie de Chanaz | Tél. : 04 79 54 57 50. Fax : 04 79 54 27 94.■ **À vendre ou louer local commercial** sur St-Michel de Maurienne, situé sur la route principale en direction des stations | Deux entrées, une sur l'avenue et l'autre sur l'arrière donnant sur un parking couvert | Local de 51 m² de superficie | Travaux à prévoir | Prix : 30 000 € vente | Pas-de-porte 5 000 € et 350 € de location | Tél. : 06 50 60 66 47.■ **Cause déménagement à l'étranger | À vendre fonds de commerce, entreprise de transport de personnes, taxi, VTC**, comprenant sept véhicules, trois licences de taxi, contrats transports d'enfants avec administrations | Clientèle fidèle, chiffre d'affaires en plein développement, chauffeurs expérimentés | Documents et renseignements uniquement sur rendez-vous | Prix frais d'agences inclus 280 000 € | Éric Monmaillé, EMC Immo. Tél. : 06 67 44 01 39.**Bienvenue à Elodie Pignier au service Formation**Toutes nos félicitations vont à **Antonin Falk** qui a reçu à la Sorbonne le titre de **Meilleur Apprenti de France, section « Horlogerie »** et à **Pierre Savignac**, celui de **Meilleur Apprenti de France, section « Installateur Thermique »**. Belles illustrations de l'apprentissage en Savoie ! **Bravo à tous deux.**

C'EST SIMPLE D'ÊTRE PLUS EFFICACE AVEC LES UTILITAIRES CITROËN



CITROËN JUMPER
À PARTIR DE
249€ HT/MOIS⁽¹⁾
après un premier loyer de 2 050 € HT.
Contrat de Maintenance compris⁽²⁾

CITROËN BERLINGO BlueHDi
À PARTIR DE
159€ HT/MOIS⁽¹⁾
après un premier loyer de 1 305 € HT.
Contrat de Maintenance compris⁽²⁾

CITROËN NEMO
À PARTIR DE
149€ HT/MOIS⁽¹⁾
après un premier loyer de 1 115 € HT.
Contrat de Maintenance compris⁽²⁾

NOUVEAU CITROËN JUMPY TAILLE M
À PARTIR DE
219€ HT/MOIS⁽¹⁾
après un premier loyer de 1 620 € HT.
Contrat de Maintenance compris⁽²⁾



[1] Exemple pour la location longue durée d'un Citroën Jumper 30 L 1 H 1 BlueHDi 110 BVM6 Confort neuf, hors option, sur 48 mois et 60 000 km (24, 15 € HT / mois) incluse, premier loyer de 2 050 € HT suivi de 47 loyers mensuels de 249 € HT. Cout total de la location , hors prestations facultatives, 12 593,80 € HT. [2] Exemple pour la location longue durée d'un Citroën Berlingo Taille M BlueHDi 75 BVM Confort neuf, hors option , sur 48 mois et 60 000 km, prestation facultative Contrat de Maintenance et d'Entretien 48 mois/ 60 000 km (17,85 € HT / mois) incluse, premier loyer de 1 305 € HT suivi de 47 loyers mensuels de 159 € HT. Cout total de la location, hors prestations facultatives, 7 921,20 € HT. [3] Exemple pour la location longue durée d'un Citroën Nemo HDi 80 BVM Eco neuf, hors option, sur 48 mois et 60 000 km, prestation facultative Contrat de Maintenance et d' Entretien 48 mois/ 60 000 km (17,85 € HT / mois) incluse, premier loyer de 1 115 € HT suivi de 47 loyers mensuels de 149 € HT. Cout total de la location, hors prestations facultatives, 7 261,20 € HT. [4] Exemple pour la location longue durée d'un Nouveau Citroën Jumpy taille M BlueHDi 95 BVM Confort neuf, hors option, sur 48 mois et 60 000 km, prestation facultative Contrat de Maintenance et d'Entretien 48 mois/60 000 km 120,30 € HT/mois) incluse, premier loyer de 1 620 € HT suivi de 47 loyers mensuels de 219 € HT. Cout total de la location , hors prestations facultatives, 10 938,20 € HT. [1] [2] [3] [4]. Offres non cumulables, réservées aux professionnels (hors loueurs, flottes et protocoles nationaux) valables jusqu'au 31/03/17, pour la location longue durée des véhicules précités ! Tarif VU Citroën du 02/12/17), dans le réseau Citroën participant, et sous réserve d'acceptation par CREDIPAR- Loueur : CREDIPAR, SA au capital de 138 517 008 €, RCS Nanterre n° 317 425 981, 9 rue Henri Barbusse CS20061 - 92623 Gennevilliers cedex. [5] Conditions générales du Contrat de Maintenance et d'Entretien disponibles dans le réseau Citroën .
CONSOMMATIONS MIXTES ET ÉMISSIONS DE CO2 DE CITROËN NEMO : DE 3,8 À 4,4 L/100 KM ET DE 110 À 115 G/KM ; DE CITROËN BERLINGO : DE 4,0 À 6,5 L/100 KM ET DE 106 À 150 G/KM ; DE CITROËN JUMPER FOURGON : DE 5,8 À 6,4 L/100 KM ET DE 154 À 168 G/KM ; DE NOUVEAU CITROËN JUMPY FOURGON : DES, 1 À 6, 2 L/100 KM ET DE 133 À 163 G/KM.

CITROËN CHAMBÉRY - Z.I. des Landiers Nord - 04 79 62 25 90

www.citroen-chambery.com

CITROËN AIX-LES-BAINS - Bd Maréchal De-Lattre-de-Tassigny - 04 79 35 07 89

www.citroen-aixlesbains.com

NOUVELLE GAMME FIAT PROFESSIONAL. LE TRAVAIL NE S'ARRÊTE JAMAIS.

FIATPROFESSIONAL.FR

À PARTIR DE
SEULEMENT
125€ HT/MOIS⁽¹⁾
ENTRETIEN, GARANTIE,
VÉHICULE DE REMPLACEMENT
ET ASSISTANCE INCLUS



**JUSQU'À
5 ANS
DE GARANTIE**

SURÉQUIPÉE AVEC 3 ANS D'ENTRETIEN, VÉHICULE DE REMPLACEMENT ET ASSISTANCE 24/24 INCLUS
CLIMATISATION - RÉGULATEUR DE VITESSE⁽²⁾ - TÉLÉPHONIE MAINS-LIBRES BLUETOOTH® - RADAR DE REcul - RADIO MP3 AVEC PORT USB ET COMMANDES AU VOLANT

(1) Détails et conditions disponibles sur www.fiatprofessional.fr. Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Fiorino Fourgon Tôle passée jusqu'au 31/03/2017 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Dans la limite des stocks disponibles. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FCA Leasing France - 342 499 126 RCS Versailles. (2) Sur motorisations 1.3 MultiJet FCA CAPITAL France



PROFESSIONNEL COMME VOUS



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

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



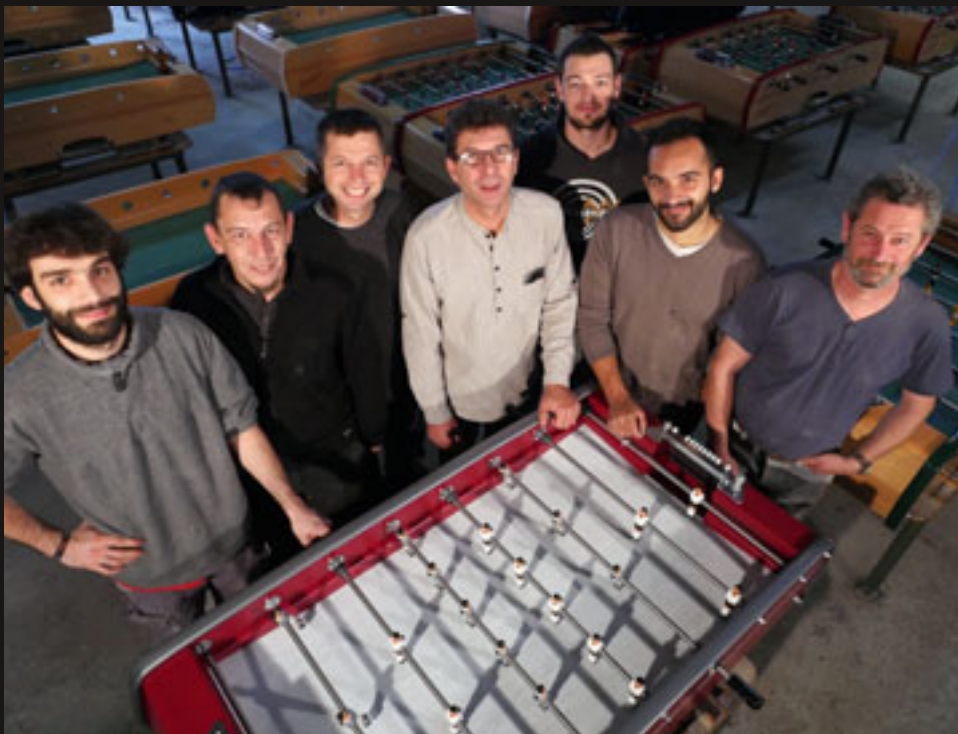
À L'INSTAR DU PÂTISSIER QUI NE PASSE PAS SA JOURNÉE À DÉGUSTER SES CRÉATIONS, OLIVIER SULPIE N'A PAS JOUÉ AU BABY-FOOT DEPUIS BIEN LONGTEMPS ! IL SE « CONTENTE » DE LES FABRIQUER, EN REPRODUISANT LES GESTES DE SON PÈRE TOUT EN PARIANT SUR L'AVENIR DE CE PRODUIT AUTHENTIQUE, LOIN D'ÊTRE TOMBÉ EN DÉSUÉTUDE.

JULIE CLESSIENNE

SULPIE FABRICANT DE BABY-FOOT



« Mes concurrents restent très classiques, on essaye de se démarquer et de sortir du lot. »



UN FORAIN DE PASSAGE...

1959. La France se reconstruit. Jean Sulpie, menuisier ébéniste à Coulonge (16), fabrique des produits usuels, comme son père avant lui. Un forain de passage lui amène un jour un baby-foot qu'il a récupéré en Italie. L'objet intrigue, plaît. Le menuisier se lance dans un premier prototype. Les années 60 pointent le bout de leur nez et avec elles l'envie pour les jeunes de se retrouver et de s'amuser dans les bistrotts de village, faute d'alternatives. Jean Sulpie charge quelques baby-foot « maison » dans sa camionnette, fait le tour des établissements de la région, laisse la magie opérer. La success-story démarre ! Son fils Olivier (au centre de la photo), dirigeant aujourd'hui, le rejoindra au milieu des années 90. Autre époque, autre mode : il mise désormais sur la vente aux particuliers et aux entreprises.

FABRICATION CADENCÉE

Si les ateliers sont restés « dans leur jus » depuis soixante ans (un déménagement dans des locaux neufs est en projet), la façon de travailler a, elle, évolué. Désormais, les planches sont découpées et façonnées sur des centres d'usinage à commande numérique ! Pour le reste, rien ne remplace pour l'instant la main de l'homme. Assemblage de la caisse et de la mécanique, vernissage, peinture des « joueurs », finitions..., les huit salariés de l'entreprise, tous polyvalents et d'horizons divers, s'affairent pour que 1 000 baby-foot sortent de l'atelier chaque année en partance pour la Suisse, l'Angleterre, la Belgique ou bientôt les États-Unis. « On n'arrive plus à suivre ! », plaisante Olivier Sulpie.



QUAND LA NOSTALGIE a de l'avenir ...

DESIGN ET ESTHÉTIQUE

« Notre ambition est de faire de nos baby-foot de vrais objets de déco qui s'intègrent joliment dans les intérieurs de nos clients », précise Olivier Sulpie. Un vaste choix de coloris et de vernis, « dont le noir très tendance », est ainsi proposé. Petit plus pour grand effet : un peintre, renommé sur la place parisienne, peut sublimer le coffre dans un esprit art déco ou street art et propulser votre baby-foot au rang d'œuvre d'art ! L'entreprise se démarque ainsi de la concurrence, « surtout chinoise », en restant fidèle à l'image haut de gamme qui a fait sa renommée. Aujourd'hui, les « Sulpie » sont distribués dans une trentaine de magasins en France et s'exportent de plus en plus.



LE CHOIX DE LA QUALITÉ

Si les fabricants de baby-foot en France ne se comptent plus que sur une seule main, l'entreprise Sulpie est la seule à travailler encore le massif. « Nous nous approvisionnons auprès d'une scierie allemande. Uniquement du hêtre certifié PEFC. La qualité y est toujours égale et régulière car ils ont des classifications très spécifiques. Cela nous permet de réduire les pertes et de travailler avec cette essence de bois haut de gamme très agréable à usiner », affirme Olivier Sulpie. Les joueurs et les cages de but arrivent d'une fonderie à Villeurbanne, les barres en acier inoxydable (initialement en chrome plus polluant donc délaissé) sont encore usinées dans les ateliers.

UN BABY À SON IMAGE

La personnalisation ne s'arrête pas au choix des coloris du coffre, des mains courantes ou du tapis ! Grâce à des collaborations régulières avec Boris, spécialiste local du up-cycling, le client a le luxe de modifier l'aspect des joueurs – « comme cette compagnie aérienne qui a demandé que les joueurs soient transformés en hôtesse de l'air et en pilotes ! » – ou d'opter pour une gravure sur bois – « beaucoup plus valorisante qu'un autocollant » – permettant une mise en avant de l'identité graphique de sa marque dans le cas des professionnels. Une bonne façon d'attirer une clientèle d'entreprises en quête d'originalité ou de particuliers aisés à la recherche d'un cadeau hyperpersonnalisé.



1959

Création de l'entreprise par Jean Sulpie et lancement du premier prototype de baby-foot

Années 60

Boom du baby-foot dans les bistrotts

Milieu des années 80

Fin de l'activité et départ en retraite de Jean Sulpie

1995

Olivier Sulpie, fils de Jean, reprend l'entreprise et fabrique, seul, 75 baby-foot la première année

2015

Reportage dans l'émission « La Maison France 5 », vrai tournant dans la vie de l'entreprise qui occasionnera des rencontres déterminantes et d'autres passages dans les médias (TF1, Discovery Channel...).

2016

L'entreprise frôle le million d'euros de CA et peut s'enorgueillir d'une progression de 10 % par an.



www.baby-foot.com
Tél. : 05 45 83 84 36

TENDANCE

Ils ont parié sur les marchés de niche

Concurrence moins forte, potentiel de marges plus élevées : les niches sont souvent plus rentables que le marché de masse... et plus risquées. Rencontre avec des artisans qui, en acceptant de se mettre en danger, ont tout gagné. Preuve que « la fortune » sourit aux audacieux.

MARJOLAINE DESMARTIN

HERVÉ BRUNELLE, FORMIER-EMBAUCHOIRISTE

Garder la forme

Que serait une chaussure sans la patte de Hervé Brunelle ? Cet artisan est une pointure dans son domaine : l'embauchoir. En épousant la forme de la chaussure lorsqu'elle n'est pas portée, l'embauchoir évite son affaissement et l'apparition de plis d'usure. Objet pratique s'il en est, il devient esthétique, œuvre d'art, sous les doigts de Hervé. Compagnon du devoir du Tour de France pendant douze ans, formier chez Hermès, l'Axonais (l'atelier de Hervé est situé à Troësnes, Aisne) s'installe à son compte en 1999. Passionné par le travail du bois, il sculpte des formes et embauchoirs sur mesure. Rallumant la flamme d'un savoir-faire traditionnel éteint. Aucune formation n'existe ? « *J'ai appris au fil des années, à force de recherches et de mises au point* », raconte Hervé. Aucun outillage n'est adapté ? « *Je dessine moi-même mes outils.* » Rien n'arrête l'artisan. Berluti, Massaro, Corthay..., les meilleurs bottiers, les grandes maisons de haute couture se l'arrachent. Tout comme les particuliers et les podos-orthésistes. Pour ne pas crouler sous les commandes et rester libre de choisir, Hervé a initié à son art son ami Christophe Varraud, aujourd'hui formier dans les Bouches-du-Rhône, et se concentre sur l'export. « *Je travaille beaucoup avec le Royaume-Uni, où on apprécie les embauchoirs réalisés*



Hervé Brunelle a reçu le label Entreprise du Patrimoine Vivant en 2007.

comme il y a cent ans. Selon les pays, les demandes sont très différentes. » Chaque année, Hervé sculpte plus de 1 500 pièces... Et trouve le temps d'exposer au Grand Palais à Paris et de participer aux Journées du Patrimoine pour faire connaître son savoir-faire au grand public.



hervebrunelleformesetembauchoirs.fr

44



HOMMES ET FEMMES D'EXCEPTION

Ce qui fait la richesse de l'artisanat, c'est la diversité de ses métiers. Plus de 250, dont des activités plus rares ou insolites, dans lesquelles des hommes et des femmes de talent et de passion ont choisi de s'exprimer. À Cachan (Val-de-Marne), la petite entreprise Litavis se spécialise dans la fabrication artisanale de globes terrestres et l'édition cartographique, touristique et régionaliste. Sandro Faita (Lyon) est facteur de cors des Alpes. Ils ne sont que cinq en France, et seulement une vingtaine en Europe, à exercer cette profession. Des métiers atypiques comme ceux-ci, il en existe une multitude : fabricant de filets de pêche, taillandier, lunetier-tabletier, biscottier, graveur de timbres, santonnier, treillageur, campaniste... À découvrir notamment sur le site des Entreprises du Patrimoine Vivant.



www.patrimoine-vivant.com

FABIEN OLLIVIER, ENTRETIEN D'INSTALLATIONS PHOTOVOLTAÏQUES

Une place au soleil



La base de données ENF recense 678 entreprises d'installation ou de maintenance de panneaux solaires en France. Parmi elles, Amisun. Située à Montflours (53), cette société a été fondée en avril 2013 par Fabien Ollivier et David Larbre. Les deux hommes se sont « jetés à l'eau » après la fermeture de la société d'installations photovoltaïques qui les employait. « Nous ne partions pas de zéro. Nous avons les compétences en charpente, couverture, électricité et surtout la technicité du terrain », souligne Fabien. Efficace, réactive, la petite

Pour Fabien Ollivier et David Larbre, le solaire « est une belle énergie, disponible et gratuite ».

entreprise se fait rapidement un nom dans le secteur de la maintenance, du nettoyage et du dépannage de panneaux (la pose est plus anecdotique). Seule en Mayenne sur ce créneau, elle travaille pour le monde agricole (à 50 %), pour les particuliers et pour les collectivités. « En quelques années, nous avons quadruplé notre chiffre d'affaires. La seule concurrence qui existe est nationale, et les agriculteurs préfèrent le local », sourit Fabien. Amisun a aussi diversifié son offre en proposant à ses clients d'injecter directement l'électricité produite dans leur réseau domestique afin de réduire leur facture énergétique. L'entreprise, qui adhère à l'association PVCYCLE France, est par ailleurs l'unique point de collecte de panneaux solaires en fin de vie en Mayenne. Or, pour effectuer cette mission, il lui faut de la place. C'est pourquoi Fabien et David projettent de monter, avec cinq autres sociétés, une zone artisanale réversible et écologique. Baptisé L'Archipel, ce projet atypique colle parfaitement à l'identité de ses porteurs.

www.amisun.fr | Facebook : amisun53

45

ÉRIC FAYERMAN, PLECTRIER

Une partition haut de gamme

La routine, la banalité ? Éric Fayerman, dit « Riki le plectrier », les bannit. Touche-à-tout, cet artisan alsacien (Kaysersberg) a tâté de la menuiserie, de la logistique... avant de revenir à ses amours premières, la musique et le bricolage. Dans son petit atelier, il « sublime » les médiators (ou plectres), ces accessoires indispensables des guitaristes. Grand collectionneur, Riki a eu le déclic après avoir reçu une corne de cerf. Immédiatement, il y façonne un médiator, dont l'utilisation produit un son chaleureux, différent. L'artisan commence alors à s'amuser avec les matières, y compris les métaux : laiton, cuivre, bronze, titane... « Beaucoup de choses influencent le son, explique-t-il. Le matériau, l'épaisseur, la taille. » Il crée même des plectres en os ou corne de mammouth. Après des années passées à s'essayer au façonnage, à découvrir les propriétés des matières et à tester (ou faire tester) ses œuvres, Riki sélectionne certains matériaux



Guitariste depuis l'enfance, Riki pense toujours « au confort de jeu » lorsqu'il crée un médiator.

pour incruster des sonorités uniques à ses médiators. Installé depuis un an en tant que professionnel, il propose une gamme de neuf modèles. Des plectres... mais pas que. Les réalisations de l'artisan sont de véritables bijoux. Entre autres exemples, Riki a incrusté de minuscules engrenages dans l'un de ses modèles. Son premier « chef-d'œuvre » lui a coûté huit heures de travail. « C'est comme ça que je m'évade. Produire pour produire est rébarbatif. J'aime créer. Et puis, je n'ai jamais voulu faire comme les autres. J'aime me démarquer. Aller à l'extrême. » L'artisan produit 70 à 100 médiators par mois. Porté par le bouche-à-oreille et les réseaux sociaux, il s'est construit une solide notoriété chez les guitaristes, en France et à l'étranger – Russie, États-Unis, Espagne, Italie... – et mûrit des projets ambitieux. Affaire à suivre, donc.

www.riki-le-plectrier.net | Facebook : riki.plectrier



© VINCENT BRIEGER

« Donner plus de valeur ajoutée à nos prestations pour les artisans »

PHILIPPE ARRAOU

Président du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (Csoec)

La dématérialisation et l'automatisation des tâches modifient le travail des experts-comptables qui en tirent une vision globale de l'entreprise et assument par conséquent un rôle renforcé de conseil. Ces professionnels ont su anticiper la révolution numérique et la transformer en opportunité pour les entreprises dont ils s'occupent.

46

PROPOS RECUEILLIS PAR SOPHIE DE COURTIVRON

LMA : L'UBÉRISATION DE L'ÉCONOMIE MENACE-T-ELLE LES EXPERTS-COMPTABLES ?

Philippe Arraou : L'activité de prestation de service en matière de comptabilité est réglementée : il faut être membre de l'Ordre. Nous ne craignons donc pas l'arrivée de nouveaux intermédiaires entre le professionnel et le client. Il y a d'ailleurs des cabinets qui se sont lancés dans des prestations en ligne, c'est une possibilité qui est donnée à tout le monde. Nous nous sommes, de plus, engagés depuis longtemps dans la dématérialisation : aujourd'hui la fonction de l'expert-comptable est de concevoir pour son client le système d'information à mettre en place, de s'assurer de la cohérence de l'information comptable, et de veiller à la présentation des états financiers. L'automatisation des tâches d'enregistrement comptable a changé sensiblement sa fonction.

LMA : COMMENT CELA ?

P. A. : Il y a aujourd'hui un système d'information à organiser et à nourrir. Il faut l'analyser, l'exploiter. L'expert-comptable est ainsi impliqué dans une prestation « *full service* », à savoir la prise en charge complète de la gestion de la petite entreprise. Cela démarre avec l'établissement de la facture, puis le suivi du recouvrement, l'encaissement, la gestion de la trésorerie y compris les relations avec la banque, les paiements des fournisseurs, etc. Nous pouvons donc libérer les artisans de tout cela afin qu'ils puissent se consacrer à leur cœur de métier ! Notre responsabilité de conseil est capitale. Nous prenons cela très au sérieux et accompagnons les membres de l'Ordre pour qu'ils soient les plus performants possible : formations, outils (kits de mission...), etc. Ce tournant dans la profession est pour nous une opportunité magnifique d'affirmer nos compétences et de donner plus de valeur ajoutée à nos prestations pour les artisans.



LE CSOEC

L'Ordre des experts-comptables, représenté par le Conseil supérieur, assure la représentation, la promotion, la défense et le développement de la profession d'expert-comptable. Il veille au respect de la déontologie professionnelle, définit des normes et publie des recommandations que les experts-comptables doivent appliquer. Il se veut également force de proposition vis-à-vis des pouvoirs publics.

LMA : OÙ EN SONT LES ARTISANS EN MATIÈRE DE DÉMATÉRIALISATION ?

P. A. : D'ici 2020, toutes les factures entre les collectivités publiques et leurs fournisseurs seront dématérialisées. Cette obligation va accélérer le phénomène. Le boulanger qui fournit l'école du village est concerné ! Attention, la dématérialisation ce n'est pas l'envoi d'un PDF, mais d'une information qui va alimenter directement un système. L'expert-comptable aura la charge de cette transition numérique, car c'est vers lui que se tourne l'artisan pour trouver des solutions à toutes ses difficultés. Nous avons passé un accord avec le Conseil national du numérique pour que les cabinets d'expertise comptable participent à la transition numérique des TPE, qui n'ont pas les ressources internes pour cela.



www.experts-comptables.fr

**FIER
DE SOUTENIR
L'EXCELLENCE
FRANÇAISE**

**Le Crédit Agricole
devient le partenaire
de la 26^{ème} édition
du concours
« Un des Meilleurs
Ouvriers de France ».**

Renseignements et inscriptions
jusqu'au 31 mai 2017 sur
www.meilleursouvriersdefrance.org



BANQUE PARTENAIRE

03/2017 - Document non contractuel à caractère publicitaire - Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel des Savoie - 302 958 491 RCS Annecy - ORIAS N° 07 022 417 - BETC



**Innovation
that excites**

**NISSAN NAVARA
TOUJOURS AUSSI ROBUSTE,
PLUS INTELLIGENT QUE JAMAIS.**

Capacité de remorquage 3,5 tonnes | 1 074 kg de charge utile | Garantie 5 ans*.



**NISSAN NAVARA
KING CAB dCi 160 OPTIMA**

229 € HT / MOIS⁽¹⁾

EN CRÉDIT-BAIL SUR 60 MOIS / 100 000 KM
Incluant l'entretien, l'assistance et la garantie sur 5 ans:



NISSAN CHAMBÉRY

200, rue Sébastien Charletty • 73490 LA RAVOIRE

04 79 71 09 40 • Nissan Chambéry • www.groupe-maurin.com

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

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 de garantie et d'extension de garantie). (1) Exemple en crédit-bail maintenance sur 60 mois, pour un Nissan NAVARA King Cab dCi 160 Optima neuf, au prix remis de 22 242,50 € HT soit une remise de 4 883 € HT, par rapport au prix tarif du 01/01/2017 de 27 125 € HT, avec premier loyer majoré de **6 726 € HT**, 59 loyers de **229 € HT/mois**. En fin de contrat, option d'achat finale de 7 459 € HT ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remises en état standard et des kilomètres supplémentaires, selon conditions générales Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit-bail. Coût total en cas d'acquisition 27 696 € HT. Assistance au véhicule et aux personnes incluse. **Modèle présenté** : Nissan NAVARA Double Cab dCi 160 Tekna avec option attelage et faisceau 7 broches et option peinture métallisée en crédit-bail pour **266,51 € HT/mois** avec un premier loyer majoré de **8 181 € HT**. (2) Sous réserve d'acceptation du dossier par la Diac, SA au capital de 61 000 000 € établissement de crédit et intermédiaire en assurances. Siège social : 14 avenue du Pavé Neuf - 93168 Noisy-le-Grand Cedex SIREN 702 002 221 RCS Bobigny. N°ORIAS : 07 004 966 www.orias.fr. Assistance souscrite par Diac auprès d'AXA Assistance France Assurances, "Société d'Assistance régie par le Code des Assurances", S.A. au capital de 7 275 660 €, immatriculée sous le N° SIREN 451 392 724 R.C.S. Nanterre - Siège social : 6 rue André Gide 92321 Châtillon Cedex dont les opérations sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - 61 rue Tailbout 75009 Paris. Offre non cumulable **réserve aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux)**, valable du 01/01/2017 au 31/03/2017, dans la limite des stocks disponibles sur la gamme EURO 6, dans les points de vente NISSAN participants, intermédiaires non exclusifs.

Le nouveau Crafter. Élu Véhicule Utilitaire de l'année 2017.



Tout juste dévoilé, déjà primé.

Avec un design repensé, des technologies exclusives d'aide à la conduite « Side Protection », « Lane Assist » ou « Park Assist » et son siège suspendu ergonomique, le quotidien des pros va grandement s'améliorer. Désormais en version traction, propulsion ou transmission intégrale 4MOTION. Disponible chez votre Distributeur à partir du 3 avril 2017.



**Véhicules
Utilitaires**

Modèle présenté : Crafter TDI 140ch L3H3 avec en options peinture métallisée, jantes aluminium, phares LED et projecteurs antibrouillard. Volkswagen Véhicules Utilitaires recommande **Castrol EDGE Professional**.

Jean Lain
AUTOMOBILES

SERVICES PRO

WWW.JEANLAIN.COM

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