

le monde des

artisans

septembre/octobre 2018 • 1,50 €

Bimestriel #126

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// SAVOIE



INAUGURATION

LA CHAMBRE DE MÉTIERS
ET DE L'ARTISANAT
DE LA SAVOIE

OUVRE SES PORTES DE 9h À 19h
BIENVENUE À TOUS !



LE 15 NOVEMBRE

ÇA CHANGE TOUT !

Retrouvez-nous
à Savoie Technolac

17, allée du lac de Tignes
La Motte-Servolex



Chambre
de Métiers
et de l'Artisanat

SAVOIE

Entre PROS une histoire de CONFIANCE !



**Assureur depuis plus de 60 ans MAAF PRO est à vos côtés
pour vous conseiller et vous accompagner dans vos activités
professionnelles comme dans votre vie personnelle.**





NOVEMBRE 2018 EST LE DÉBUT D'UNE NOUVELLE ÈRE POUR LA CMA DE LA SAVOIE. Il y a un an, je posais la première pierre d'un bâtiment à construire à Savoie Technolac.

Ce choix est un choix d'avenir, celui d'une implantation au croisement des nouvelles technologies, de la jeunesse, un lieu « ressources ». L'artisanat a sa place dans cet environnement fait de créativité et d'innovation. La CMA est un opérateur de formation, tout au long de la vie de l'artisan. Elle fait évoluer son offre dans les contenus, dans la forme, et elle répond aux besoins des apprenants: modules courts, webinaire, formations délocalisées...

La CMA est un espace de transfert entre générations.

Le lieu où se transmettent l'envie d'entreprendre, l'envie d'avoir envie. C'est l'esprit qui anime l'équipe CMA qui vous accompagne dans le développement de votre entreprise, jusqu'à sa transmission/reprise. La CMA du futur est une vitrine. Avec un formidable outil pour réunir toutes les générations et tous les publics: la Cité du Goût et des Saveurs, une cuisine d'application pour partager les valeurs gastronomiques d'aujourd'hui et de demain. Le 15 novembre, « tout bouge! » à la CMA de la Savoie. Bienvenue à tous, de 9 à 20 heures! J'espère avoir la chance de vous rencontrer dans cette CMA que nous inaugurerons en novembre. Elle est votre maison: la maison des artisans! Artisanement vôtre,

André Mollard
Président de la CMA de la Savoie

a.mollard@cma-savoie.fr

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ? WWW.LEMONDEDESARTISANS.FR

LE MONDE DES ARTISANS @MONDEDARTISANS

LEMONDEDESARTISANS@GROUPE-ATC.COM



ÉVÉNEMENT 04

Savoie Technolac : ça déménage et ça change tout !

ACTUALITÉS 06

Remise des prix du Concours Qualité Totale
Le nouveau catalogue formations
Bon à savoir : les assurances
5 questions sur l'e-réputation
Travailleurs détachés : l'UE s'accorde sur la directive
Calcul et paiement des cotisations sociales du travailleur indépendant
Artisans taxis au grand cœur

28

DOSSIER

L'avenir est dans vos mains

PRATIQUE 33

Formations :
la Cité du Goût et des Saveurs
Apprentissage :
la réforme de la rentrée

REGARDS 26

Métiers: mécaniciens-carrossiers / chaudronniers
Collaborer pour se transcender
Stéphane Bern: « Les artisans ont de l'or entre les mains »

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

Le Monde des artisans n°126 – Septembre/octobre 2018 – Édition de la Savoie – Président du comité de rédaction des pages locales: André Mollard – Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de Savoie – **Éditeur délégué:** Stéphane Schmitt – **Rédaction:** ATC, port.: 06 82 90 82 24, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com – **Ont collaboré à ce numéro:** Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Sophie de Courtivron, Christelle Fénéon, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Samira Hamiche, Mélanie Kochert, Samorya Wilson – **Secrétariat de rédaction:** Pixel Image – **Publicité:** ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris – **Publicité:** Thierry Jonquière, Tél. 06 22 69 30 22, fax 05 61 59 40 07, e-mail: thierry.jonquiere@wanadoo.fr et Cédric Jonquière, Tél. 06 10 34 81 33, fax 05 61 59 40 07, e-mail: cedric.jonquiere@orange.fr – **Photographies:** Pixel Image © photos pages départementales: cma 73, JCB, G. Cottet, en couverture: L'Atelier de Balthazar – **Promotion diffusion:** Shirley Elter, Tél.: 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France: 9 euros. Tarif au numéro: 1,50 euro. à l'étranger: nous consulter – **Conception éditoriale et graphique:** TEMA | presse, Tél. 03 87 69 18 01 – **Fabrication:** Pixel image (Tél. 03 87 69 18 18) – Éditeur: ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 – **Directeur de la publication:** François Grandidier – N° commission paritaire: 0321 T 86957 – ISSN: 1271-3074 – **Dépôt légal:** septembre 2018 – **Impression:** Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes – 88000 Épinal.



SAVOIE TECHNOLAC

Ça déménage

ET ÇA CHANGE TOUT!

Et voilà! Le temps passe et dans quelques jours, la CMA de la Savoie s'installera dans ses nouveaux locaux de **Savoie Technolac**. L'ensemble des services aura le plaisir de vous accueillir désormais au **17, allée du Lac de Tignes**, dans la commune de **La Motte-Servolex**. Nous espérons vous rencontrer à l'occasion de l'inauguration de la CMA, le 15 novembre à 11 h 30. De 9 à 19 heures, vous pourrez visiter les bureaux, salles de formation, espaces dédiés...
Bienvenue à tous dans un nouvel espace-temps!

Bientôt une nouvelle
adresse pour
la CMA de la Savoie

A close-up photograph of a construction worker wearing a green safety helmet, glasses, and a yellow safety vest. He is focused on his work, holding a metal pipe or structure. The background is blurred, showing other construction elements.

LE 15
NOVEMBRE

HUGUES
A LES BONNS TUYAUX

CMA
Chambre
Métiers
Artisanat
SAVOIE



REMISE DES PRIX DU CONCOURS QUALITÉ TOTALE

Talent et ENTHOUSIASME se conjuguent



Pour cette 30^e édition du Concours Qualité Totale 2018, la soirée de remise des prix s'est déroulée le 13 septembre dernier au Phare, dans le cadre de la Foire de Savoie. Un bel événement auquel ont participé les lauréats, les équipes, les familles, les amis, les élus, les personnalités, les partenaires et le personnel de la CMA de la Savoie. Tous ont partagé un moment fort en convivialité et en détente. L'occasion d'apprécier, cette année encore, les qualités de tous les lauréats, leur implication experte dans leurs entreprises et dans leur quotidien professionnel.

Toutes nos félicitations à ces chefs d'entreprise et à leurs salariés!





PROCHAINEMENT DANS VOS BOÎTES AUX LETTRES

Le nouveau **CATALOGUE** formations 2019

Oui, nous nous y prenons un peu tôt, 2019 est encore loin... Mais anticiper, c'est assurer la pérennité de son entreprise!

Chaque année, nous essayons d'étoffer notre offre et de vous proposer toujours plus de nouveautés et de contenus pour répondre à l'ensemble de vos besoins.

Numérique, gestion/comptabilité, développement commercial ou encore juridique... Vous retrouverez

les classiques de l'année précédente, mais également des modules inédits! On ne vous en dit pas plus! Pour les découvrir, rendez-vous sur notre site Internet www.cma-savoie.fr/formations ou sous version papier avec le catalogue.

Et question nouveauté, vous pourrez profiter de nos nouveaux locaux pour vous former dans des salles toujours plus modernes et confortables. Formation, à qui le tour?



3 SÉANCES À CHAMBÉRY

- + 12 ET 13 NOVEMBRE
Les clés pour motiver et pour impliquer votre équipe
- + 4 DÉCEMBRE
Gérer son temps pour être plus efficace
- + 13 DÉCEMBRE
Les nouvelles méthodes pour recruter sans se tromper



Management, recrutement, gestion du temps... Je fais le point!

IL N'Y A PAS QUE LES SALARIÉS qui ont besoin de se former pour performer. Les chefs d'entreprise ou les managers doivent également faire le point sur leurs méthodes. Êtes-vous certain de bien manager vos équipes au quotidien? Question motivation, sont-ils toujours à 100 %? Et pour le recrutement, comment faites-vous? Vous en avez marre de faire le tri des CV à la main?

Vous ressentez une baisse d'efficacité? Peut-être est-ce une question d'organisation et de temps...

Si vous avez réponse à toutes ces questions, vous pouvez passer votre chemin. À l'inverse, nous vous suggérons une cure de formations!

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION AUPRÈS DU SERVICE
formation: Tél.: 04 79 69 90 10 – formation@cma-savoie.fr

SOCIAL assurances

À chaque nouvel événement dans la vie de l'entreprise, comme dans celle de la famille, ayez **le réflexe d'en informer par écrit ou lors d'un rendez-vous**, votre assureur ou votre courtier. Régulièrement (tous les 3 ou 4 ans), il est important de penser à :

- faire évoluer vos contrats d'assurance au fur et à mesure des changements dans votre vie professionnelle et/ou personnelle: nouvelle activité,

usage de nouveaux équipements, etc.

- redéfinir vos besoins en matière d'assurance complémentaire santé, revenus de remplacement dans les situations d'arrêt de travail, quelles qu'en soient les causes.

- évaluer le montant des charges fixes professionnelles et personnelles. Cela vous permettra de déterminer les besoins à couvrir en cas de sinistre: incendie, dégâts des eaux, explosion,

maladie, accident, dégâts imprévisibles dans votre entreprise, entraînant de facto une perte d'exploitation, diminution du chiffre d'affaires, de revenus, alors que les charges fixes continueront à courir.

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Service développement économique

Anne de Robert de Lafrégeyre

Tél.: 04 79 69 94 16

a.de-robert.de-lafregeyre@cma-savoie.fr

LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA SAVOIE vous propose de bénéficier d'un accompagnement individuel dans cette démarche. Pour l'ensemble de la prestation, une participation symbolique de 150 € vous sera demandée.

Point sur les risques assurés au sein de l'entreprise et/ou dans votre foyer.

Réalisation d'un diagnostic de vos contrats de prévoyance et d'assurance des personnes.

Aide au choix des propositions commerciales recueillies.

BON À SAVOIR !



**ARTISANS,
PENSEZ À VOUS FORMER !**

Grâce au Conseil de la formation, financez votre formation pour gérer ou développer votre entreprise. Réservé aux chefs d'entreprise inscrits au répertoire des métiers et à leur conjoint (collaborateur ou associé).

Déposez en ligne votre demande de financement : <http://cdf.crma-auvergnerrhonealpes.fr>

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Toutes les erreurs PARDONNÉES ?

RÉFORME. Le « droit à l'erreur » vient d'être instauré par la loi pour un État au service d'une société de confiance (dite loi « Essoc »), publiée le 11 août dernier. Mais attention, ce nouveau droit ne signifie pas que toutes les erreurs seront pardonnées par le fisc ou l'Urssaf... *Samorya Wilson*



La toute récente loi Essoc indique que désormais seules les erreurs commises de « bonne foi » pourront faire l'objet d'une bienveillance de l'administration. Ce nouveau droit s'applique donc dans le cadre d'une simple méconnaissance d'une règle applicable à votre situation, comme l'oubli d'une pièce justificative. Dans ce cas, vous ne serez plus sanctionné par une amende ou une privation de droits, si vous corrigez votre erreur dans un certain délai. Mais vous ne pourrez bénéficier du droit à l'erreur qu'une seule fois. En matière fiscale, ce droit ne s'applique pas. Seule une réduction des pénalités vous sera attribuée si vous êtes de « bonne foi », soit une remise de 50 % des intérêts de retard en cas de déclaration rectificative spontanée ou de 30 % si vous régularisez votre situation lors d'un contrôle, dans les délais.

Se prémunir contre les sanctions

La loi instaure un « droit au contrôle » qui permet à toute personne, physique ou morale, de demander à faire l'objet d'une vérification sur des points précis. Il sera également possible d'opposer, sous certaines conditions, au contrôleur, l'interprétation d'une règle, même erronée, figurant dans un document officiel disponible sur certains sites. La loi étend aussi la procédure de rescrit (qui permet de poser une question à une autorité) à diverses administrations. Par ailleurs, un « certificat d'information » est créé. Il per-

LA LOI EN QUESTION

La « loi pour un État au service d'une société de confiance » s'inscrit dans la volonté du Gouvernement de moderniser l'action des services publics. Elle s'appuie sur deux piliers : faire confiance et faire simple, et s'adresse à tous les usagers (particuliers ou entreprises) dans leurs relations quotidiennes avec les administrations.

mettra à tout usager d'obtenir, préalablement à l'exercice de certaines activités, une information sur l'existence et le contenu des règles régissant cette activité. Enfin, la médiation est généralisée à toutes les Urssaf afin de permettre aux employeurs de soumettre leurs réclamations à un médiateur. Cependant, la réclamation ne sera traitée que si une démarche a, au préalable, été effectuée auprès des services concernés et s'il n'y a pas de recours contentieux en cours.

i www.economie.gouv.fr/droit-erreur

Participez jusqu'au 14 octobre à la consultation lancée par la DGFIP. +



L'HEURE DE LA RENTRÉE

APPRENTISSAGE. Rentrée scolaire très solennelle au CFA de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Vienne et celui du BTP en ce lundi 3 septembre 2018. Alors que la loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel venait d'être votée, une délégation très officielle, avec à sa tête la ministre du Travail Muriel Pénicaud et la présidente de la chambre locale Karine Desroses, est allée à la rencontre des apprentis du bâtiment, des sections boulangerie, boucherie ou encore esthétique. L'occasion pour la ministre de rappeler que l'apprentissage est un « antidote au chômage pour les jeunes ». 340 000 apprentis faisaient leur rentrée cette année.

NOUVEAU look



COMMUNICATION. Le logo des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) vient de s'offrir un petit coup de frais. Une refonte qui sert une double ambition : renforcer l'image du réseau et répondre à l'évolution des moyens de communication, notamment digitaux.

Depuis le début de l'année, un travail sur la charte graphique du réseau des CMA était engagé. Présenté à la dernière assemblée générale de l'APCMA* en juin dernier, ce « chantier » est désormais finalisé. Plus lisible, arborant des angles adoucis et une teinte

monochrome, ce logo nouvelle génération permettra une appropriation plus simple de la part de l'ensemble du réseau avec des déclinaisons au niveau national, régional et départemental très bien pensées. Avec l'objectif affiché de moderniser les outils de communication des CMA,

cette nouvelle charte permet également de répondre à l'évolution des moyens de communication, notamment digitaux, et doit remplacer progressivement le logo aux quatre couleurs utilisé à ce jour.

* Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat

« Grâce à mon bilan retraite Médicis, je sais où je vais pour ma retraite complémentaire. »

« J'ai réalisé mon bilan retraite avec Médicis. Ma conseillère s'est déplacée dans ma menuiserie. J'ai compris que je n'aurai pas grand chose pour ma retraite. Elle m'a conseillé un contrat retraite Madelin : mes cotisations sont ajustées à mon chiffre d'affaires. »

Christophe, menuisier - Adhérent chez Médicis



mutuelle-medicis.com



5 questions (et réponses) SUR L'E-RÉPUTATION

WEB. À l'heure des réseaux sociaux et des plateformes d'avis, l'e-réputation est devenue un véritable enjeu pour les artisans. L'image de votre entreprise, votre marque ou même votre personne, peut être mise à mal en un clic... Même si vous n'avez ni page Facebook ni site Internet! *Samira Hamiche*



QUELS SONT LES RECOURS EN JUSTICE ?

La loi pour la confiance dans l'économie numérique du 21 juin 2004 protège les entreprises des contenus litigieux.

Deux recours sont possibles au pénal :

- en diffamation (trois mois de prescription);
- en dénigrement (article 1382 du Code civil, cinq ans de prescription).

Réunissez un dossier solide : captures d'écran, description précise du litige, de la source, de la date de publication...

Comment « mesurer » mon e-réputation ?

L'e-réputation n'est pas quantifiable. Mais pour en avoir un aperçu, basez-vous sur les premiers résultats de recherche sur Google (« réputation SERP ») :

- notations des internautes (étoiles d'avis, commentaires),
- images, vidéos,
- articles (de presse ou de blog),
- publications sur les réseaux sociaux.

Les résultats de la première page ont un impact crucial sur votre e-réputation. La plupart des internautes ne naviguent pas sur la deuxième page pour vous donner une seconde chance...

Qui peut nuire à ma réputation sur le Web ?

■ **Vous-même** : vous êtes le premier acteur de votre e-réputation... Soyez vigilants, ainsi que vos collaborateurs, aux traces que vous laissez. Un contenu perçu comme maladroit peut vite se retourner contre vous.

■ **Vos clients** : Internet est un univers désinhibé, où il est aisé de poster un commentaire injurieux.

■ **Vos concurrents** : des entrepreneurs mal intentionnés peuvent publier des avis défavorables sous une identité fictive.

Comment réaliser une veille ?

■ Quelques outils permettent de faire remonter soi-même les contenus relatifs à son entreprise : Google Alerts, Talkwalker Alerts, Topsy (gratuits), Mention ou encore Alerti (payants).

■ Sur les réseaux sociaux, consultez fréquemment les avis et commentaires des internautes. Si vous disposez d'un budget, faites appel à un cabinet d'experts en veille/e-réputation.

Comment réagir aux commentaires négatifs ou diffamatoires ?

- Soyez attentif à traiter ce type de message sans agressivité.
- Si le commentaire est mauvais alors que vous êtes de bonne foi, répondez-y en apportant des preuves concrètes.
- Si vous ignorez de quoi parle l'auteur, contactez-le en privé.
- Si vous êtes fautif, excusez-vous. Vous pouvez aussi vous fendre d'un geste commercial.
- Si le message est diffamatoire, demandez son retrait et/ou n'hésitez pas à porter plainte.
- Diluez les informations négatives en créant du contenu : posts, articles sur votre site...



L'UE s'accorde SUR LA DIRECTIVE

TRAVAILLEURS DÉTACHÉS. Le Parlement européen a approuvé à l'unanimité la révision de la directive européenne réglementant le travail détaché au sein de l'Union européenne.



Le Parlement européen a adopté le 29 mai la révision de la directive encadrant le statut des travailleurs détachés. Les eurodéputés ont approuvé le texte à une écrasante majorité (456 pour, 147 contre).

Clarification des droits et des devoirs

La directive révisée comprend des mesures très attendues :

- les employeurs devront verser la même rémunération aux travailleurs détachés qu'à ceux du pays. En plus du salaire minimum, les entreprises devront donc s'acquitter des autres avantages et primes prévues par les conventions collectives ;
- les employeurs ne pourront plus déduire du salaire les frais d'hébergement, de nourriture et de transport ;
- la durée maximale du détachement sera limitée à douze mois, avec une prolongation possible de six mois ;
- la lutte contre la fraude sera renforcée. Un salarié devra désormais avoir

été affilié à la sécurité sociale de son État d'origine pendant au moins trois mois pour être régulièrement détaché ;

- les échanges entre les États seront renforcés via la plateforme européenne de lutte contre le travail non déclaré ;
- les règles de transport routier se voient clarifiées. Celles liées au détachement s'appliqueront pleinement au secteur du transport, pour lequel des mesures d'application complémentaires seront toutefois émises. Les États membres disposent de deux ans depuis l'été 2018 pour transposer cette nouvelle directive – qui exclut le secteur des transports – dans leur droit national.

Satisfecit politique

La co-rapporteur du texte, Elisabeth Morin-Chartier, s'est réjouie du résultat du vote, fruit de « vingt-sept mois d'intenses négociations ». L'été dernier, c'est Emmanuel Macron

lui-même qui avait porté la voix de la France lors d'une tournée de plusieurs jours.

L'eurodéputée estime que la réforme « permettra d'améliorer leurs conditions, tout en assurant une concurrence plus loyale entre les entreprises européennes qui vont devoir se concurrencer sur leurs compétences et non sur le moins-disant social ».

Même son de cloche du côté du ministère du Travail. Muriel Pénicaud estime dans un communiqué que ce vote « représente à la fois l'aboutissement fructueux d'un processus de négociation au niveau européen et un engagement fort de la France rendu possible grâce la volonté du président de la République ». La ministre du Travail ajoute que « l'Europe sociale progresse et protège nos concitoyens, elle est capable de se doter de règles communes. C'est une étape importante, et la France veillera à mettre en œuvre au plus vite ces nouvelles règles ».



Grande première

GRAND-EST. Bernard Stalter, président de la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat (CRMA) Grand-Est, de la CMA d'Alsace, mais aussi de l'APCMA*, est convaincu de « la pertinence et de l'efficacité d'apporter à tous les artisans une gamme de services identique, qu'ils se trouvent dans un petit village isolé ou au cœur d'une grande ville ». Le PASS Artisan répond à cet impératif. Développée, testée et approuvée en Alsace, cette démarche d'accompagnement uniformisée (outil commun de diagnostics, préconisations, mises en œuvre) dans différents domaines (performance, transmission, reprise) vient d'être déployée à l'échelon régional. Une première en France ! Les chambres départementales sont désormais équipées et les agents formés afin d'exploiter ces nouveaux outils. Porté par la CRMA en partenariat avec la Région, le PASS Artisan s'inscrit dans une stratégie globale de développement de l'entreprise artisanale.

* Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat.

crma-grandest.fr



© CMA 28

Rénover ensemble

EURE-ET-LOIR. La Chambre de métiers et de l'artisanat locale (CMA 28) et Chartres Métropole ont lancé Chartres Rénov' Habitat : une plateforme territoriale de rénovation énergétique, qui s'inscrit dans le contexte de la loi de transition énergétique de 2015*.

Chartres Métropole n'économise pas son énergie en faveur du développement durable. Entre autres initiatives, elle vient de lancer Chartres Rénov' Habitat. Les ambitions de cette plateforme : accompagner, par le biais d'un guichet unique, les particuliers qui souhaitent diminuer la consommation énergétique de leur logement en entamant des rénovations et, en parallèle, assurer une montée en compétences des professionnels du bâtiment et contribuer à la structuration d'une offre technique globale de rénovation de l'habitat. C'est sur ce second volet que la CMA 28, forte de son expérience en conseil et accompagnement des artisans, s'est associée à l'initiative. « Réunir ces artisans et faire en sorte qu'ils connaissent les problématiques des autres corps d'état, cela va leur faire monter en compétences. Et ce travail collectif permettra aux particuliers de bénéficier de plus de rapidité et d'efficacité dans les rénovations qu'ils entreprennent », affirme Michel Cibois, président de la CMA 28.

* Celle-ci concerne l'obligation de rénover tous les logements de classes énergétiques F et G d'ici 2025.

PLUS D'INFOS : Pauline Maridat - Responsable du pôle développement durable de la CMA 28 - 02 37 91 57 21 - Pauline.MARIDAT@cma-28.fr

Pour être recensés, les artisans doivent suivre une formation sur la rénovation énergétique. +

ARTISANS TAXIS AU GRAND CŒUR

AUDE. La FNAT* départementale a organisé, en juin dernier, l'opération « Les taxis ont du cœur », afin de redonner le sourire à des clients très spéciaux : des enfants malades ou en situation de handicap. Initiée il y a quinze ans à Paris, cette initiative a été relancée récemment par Marie-Pierre Cantagrel, présidente de la FNAT de l'Aude : un succès. Cette année, près de soixante taxis ont ainsi fait bénéficier à l'un de leurs jeunes clients réguliers d'une journée pas comme les autres : visite chez « Les Chocolatiers Cathares » le temps d'un atelier gourmand, puis de la réserve africaine de Sigeac, à laquelle se sont greffés des policiers et gendarmes à moto. Une édition 2019 est d'ores et déjà envisagée, peut-être au niveau régional, avec le soutien de la Gendarmerie et de la Police, touchées par cette opération. Les taxis parisiens se sont dits intéressés pour réitérer leur participation...

* Fédération nationale des artisans du taxi.



© FNAT



AGRAIRE

GÉNIE CIVIL

UTILITAIRES

VÉHICULES LÉGERS

POIDS LOURDS

MANUTENTION

TOUJOURS LÀ POUR GARANTIR VOTRE MOBILITÉ

• 400 centres de service partout en France

• 800 ateliers mobiles pour intervenir sur site

EUROMASTER VOUS PRÉSENTE :

MICHELIN *AGILIS CROSSCLIMATE*

NOUVEAU



POUR VOUS LES PROS



Sécurité dans toutes
les conditions météorologiques



Motricité renforcée
sur tous types de sol

Contactez votre expert sur contact-pro@euromaster.com

businesspro.euromaster.fr



EUROMASTER

BUSINESS PRO

VOUS ÊTES ENTRE DE BONNES MAINS

CALCUL ET PAIEMENT DES COTISATIONS SOCIALES du travailleur indépendant

Pour les cotisations dues au titre de l'année 2019, les artisans volontaires qui en exprimeront le souhait, pourront adhérer à compter du 1^{er} décembre 2018 à un téléservice pour expérimenter le dispositif de modulation des cotisations en temps réel.



Via leur compte en ligne disponible sur le site www.secu.indépendants.fr, ils pourront tester la possibilité de déclarer leur activité mensuelle et d'effectuer un télépaiement du montant des cotisations provisionnelles calculées sur la base des revenus mensuels déclarés.

Attention : les conjoints collaborateurs, les micro-entrepreneurs et les travailleurs indépendants ayant commencé leur activité en 2018 ne peuvent pas participer à cette expérimentation.

Démarches : l'artisan demande à titre dérogatoire que ses cotisations sociales provisionnelles soient calculées sur la base du revenu qu'ils estiment réaliser durant l'année civile en cours.

Cela concerne quoi ?

Cette option est ouverte lors de l'année de création de l'entreprise et les années ultérieures.

Elle concerne toutes les cotisations sociales de l'exploitant dues au titre de l'assurance maladie-maternité, des allocations familiales, de la CSG/CRDS, des cotisations vieillesse de base, de retraite complémentaire obligatoire et d'invalidité-décès des artisans et des commerçants. Ces cotisations seront donc calculées sur la base du revenu estimé et déclaré par le travailleur indépendant.

Le dirigeant doit adresser une demande écrite à chaque organisme social dont il relève, en précisant le revenu qu'il estime réaliser. Aucun justificatif n'est à fournir.

Cette demande de re-calcul peut être formulée à tout moment au cours de l'année sur le site de la Sécurité sociale pour les indépendants, pour les commerçants et les artisans.

Elle prend effet à compter de la prochaine échéance qui suit d'au moins quinze jours la date de la demande.

Pour inciter les artisans à déclarer l'estimation de leur revenu, la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2018 supprime la majoration de retard pour les années 2018 et 2019, normalement appliquée en cas de sous-estimation importante.

CONSULTEZ LA CIRCULAIRE DU RSI

(aujourd'hui Sécurité sociale pour les indépendants)
n°2015/008 du 31 mars 2015.



Les cotisations calculées sur la base du revenu estimé ne peuvent, en tout état de cause, être inférieures aux cotisations minimales prévues dans les différents régimes dont le travailleur indépendant relève.

DES MEUBLES SOLIDAIRES

Défendre une cause GRÂCE À SON ACTIVITÉ

Fondateurs de Nitsn, Leandro Giacalone et Roman Wisznia conçoivent du mobilier aux couleurs de causes environnementales, et reversent 10 % de leurs ventes à des associations. La démarche, inédite, séduit et fédère. *Marjolaine Biagi*

À coups de ciseaux et de rabot, Leandro Giacalone et Roman Wisznia, fondateurs de Nitsn (Paris), donnent des couleurs à l'environnement. Une patère incrustée d'alvéoles jaunes pour soutenir les abeilles. Une horloge ornée de vagues bleues pour les océans. Un fauteuil vert pour les prédateurs menacés des forêts. Ces deux ingénieurs de 29 et 30 ans façonnent un mobilier « étendard » des causes environnementales qui leur tiennent à cœur, et reversent 10 % de leurs ventes à trois partenaires associatifs*. Un geste généreux, et savamment calculé. « La publicité

que nous font en contrepartie ces associations génère 15 % de notre chiffre d'affaires, estime Leandro. C'est gagnant-gagnant. » Attention, la démarche est « sincère » ! « Nous utilisons du bois durable FSC (Forest Stewardship Council). Nous faisons tout nous-mêmes, et privilégions les circuits courts. »

Le crowdfunding comme mode de financement

Leandro et Roman ont choisi la plateforme de financement collaboratif KissKissBankBank pour tester et lancer leur concept. « C'était un moyen efficace et rapide de sonder le mar-

ché, et de financer notre production. » Depuis le 5 juin dernier, date de lancement de la campagne, plus de 10 000 euros de commandes ont été passés. « La communauté », comme l'appelle Leandro, peut acquérir fauteuils, horloges, patères, cartes, ou simplement faire un don.

Pour avoir les reins vraiment solides et réaliser tous ses projets (*lire ci-dessous*), Nitsn mise aussi sur les financements publics et le soutien d'acteurs de poids tels que la Banque publique d'investissement.

* L'association Mécènes et Parrains d'Abeilles (AMPA), la Surfrider Foundation Europe et Ferus.

www.nitsn.fr  nitsn +

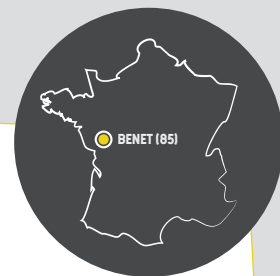
Roman Wisznia et Leandro Giacalone, ingénieurs bienfaiteurs. ▶



DES PROJETS TOUS AZIMUTS

À court terme, Leandro et Roman comptent investir dans des locaux plus grands « pour produire plus » et développer de nouveaux matériaux et techniques (bois recyclé ou réutilisé, upcycling). « Par la suite, nous aimerions intégrer un incubateur pour bénéficier de conseils et d'expertises, avoir notre propre site Internet et distribuer nos produits dans des magasins. Nous espérons aussi embaucher un chargé de communication et un menuisier, et agir nous-mêmes directement en faveur de l'environnement. »





DU BIO PAS QUE POUR SE FAIRE MOUSSER

Adhérer à NATURE & PROGRÈS

Gérants de la Savonnerie Champagne, Olivier Sionneau et Sidonie Champagne ne font pas du bio pour faire beau. Ils appartiennent à l'organisation Nature & Progrès, qui promeut une agriculture respectant le vivant et délivre le label le plus exigeant et le plus transparent sur le marché bio. *Marjolaine Biagi*

Adhérer au mouvement Nature & Progrès relève d'un acte de foi, d'une croyance en une société humaniste, écologique et alternative. « Ce souci du respect des hommes et de leur milieu, Nature & Progrès le traduit concrètement dans sa charte et ses cahiers des charges », témoigne Olivier Sionneau, adhérent et cogérant de la Savonnerie Champagne (Benet, Vendée).

Des contrôles annuels

Or, la foi n'est pas un confort, mais une exigence. Pionnière des labellisations bio, Nature & Progrès valorise les pro-

duits de qualité via une mention dont la délivrance est conditionnée par un contrôle annuel. « Tous les adhérents, professionnels et consommateurs, assurent l'ensemble des visites de contrôle, dans une logique horizontale. Avec mon épouse Sidonie, fondatrice de la savonnerie, nous effectuons quatre à six visites par an. L'objectif est de pointer un progrès possible. À nous, il a été demandé de produire certains ingrédients pour avoir un lien au sol. Aujourd'hui, nous sommes en auto-production, et même en auto-suffisance, en ce qui concerne le calendula (souci offi-

cial). Nous menons actuellement une réflexion sur les pesticides présents dans l'eau et les alternatives : osmose inverse, eau de source... »

Une philosophie plutôt qu'un marché

Fils d'agriculteurs adhérents à Nature & Progrès, Olivier Sionneau n'imagine pas procéder autrement. « Il faut un vrai engagement personnel, un investissement. Le label est très peu connu du grand public, et n'est donc pas un levier marketing. Je suis un militant, non un opportuniste. »

lasavonneriechampagne.fr Savonnerie Champagne

◀ Sidonie Champagne et Olivier Sionneau, militants en faveur de l'environnement.

LES DESSOUS DE L'ADHÉSION

Nature et Progrès est une association qui regroupe des producteurs agricoles, des fabricants cosmétiques et des consommateurs. Son but est de proposer des produits qui respectent les lois de la nature. La mention Nature et Progrès correspond à une charte dont les signataires s'engagent à respecter un cahier des charges très strict – éloignement des fermes des grandes voies de circulation, interdiction totale des OGM, limitation de la taille des élevages, etc. –, à accepter la visite d'enquêteurs mandatés par Nature & Progrès et à participer aux activités du groupe local.

i En savoir plus : natureetprogres.org



INVESTISSEMENT MATÉRIEL

Acheter ou louer ? LE MATCH

Outillage, matériel varié, véhicule... L'artisan peut choisir d'investir ou de louer. Quelle option est la plus rentable pour l'entreprise ?

Éléments de réponse afin d'y voir plus clair. *Sophie de Courtivron*

J'ACHÈTE si...

- J'ai régulièrement besoin du matériel concerné (qui sera donc assez vite rentabilisé).
- Cet investissement est sans risque pour la situation financière de mon entreprise ; il valorise mon entreprise.
- Le matériel désiré est très spécifique et propre à mon activité.
- J'ai trouvé une très bonne affaire.
- Je tiens absolument à utiliser la marque et le modèle de mon choix.
- Je ne suis pas certain de trouver la machine désirée à la location ou au dernier moment. Et son absence pénaliserait mon travail.

Je LOUE quand...

- J'ai exceptionnellement besoin de l'outil envisagé (pour un chantier, une tâche particulière, pour élargir ponctuellement mon champ d'action...).
- Je n'ai pas le budget nécessaire pour acheter ; ma capacité d'emprunt est limitée.
- Je sais que le matériel envisagé évolue rapidement (informatique par exemple) ou est soumis à une forte obsolescence programmée (plus d'infos sur www.halteobsolescence.org).
- J'ai un espace de stockage limité.
- Je n'ai pas envie d'assumer l'entretien et la maintenance de l'outil en question (révisions, réparations, contrôles).
- Je veux simplifier mes devis (en facturant au client l'utilisation de la machine. Vous n'aurez donc pas de calcul à faire par rapport à son prix d'achat/son utilisation, etc.).
- Je veux tester cet outil avant de l'acheter.
- J'ai une carte de fidélité avantageuse auprès d'un loueur.

Faites une étude comparative sur www.dlr.fr, rubrique « Ressources documentaires ».

CONSEIL

Vous êtes une personne morale et le contrat de location de matériel est donc régi par le Code civil (et pas par le Code de la consommation). Soyez bien attentif aux différentes clauses du contrat afin d'être conscients de vos droits et de vos obligations. Vérifiez l'état du bien, ses modalités d'utilisation, son entretien courant s'il vous revient (clause spéciale), ce qu'il se passe s'il doit être révisé, en cas d'endommagement (êtes-vous assuré ?), etc.

BTP : UN OUTIL DE CALCUL

Pour vous aider à mieux évaluer le coût réel d'un matériel et déterminer la valeur économique totale de l'investissement, l'Association européenne de location (ERA) a mis au point un outil, gratuit, qui permet de calculer le coût total de possession d'un matériel (prenant en compte les coûts directs et indirects). Le calculateur donne la possibilité de visualiser un coût de location comparatif, offrant ainsi une analyse achat versus location.

Sur equipmentcalculator.org, sélectionnez le français, enregistrez-vous, cliquez sur « nouveau calcul », sélectionnez un type de machine, etc. et remplissez les champs.



PLATEFORMES COLLABORATIVES ET SOLUTIONS ALTERNATIVES

- Prêt d'objets (entre particuliers) : sharevoisins.fr, www.mutum.com, pretik.org
- Acheter ou utiliser à plusieurs (particuliers) : separtagerunbien.com
- Location de matériel BTP entre professionnels : www.equipementsapartager.com/fr

SYLVESTRE MONTANTEME – ÉTABLISSEMENTS CHANU

De fille EN AIGUILLE

Plâtrier-peintre à Saint-Jean-d'Ardières (Rhône), Sylvestre Montanteme entrebâille la porte du secteur aux femmes en accueillant des apprenties. Une initiative récompensée par le Prix du maître d'apprentissage 2018, catégorie Valorisation de la mixité*.

Marjolaine Biagi



CONSEILS DE PRO

« La mixité permet d'avancer dans plusieurs directions, de se remettre en question et d'être plus productif. »



▲ Sylvestre Montanteme et Anaëlle, l'une de ses apprenties.

Patron des Établissements Chanu, Sylvestre Montanteme met les pieds dans le plat(re). Certains rechignent à former des jeunes femmes ? Lui s'y emploie depuis une dizaine d'années. S'interrogeant même sur la pertinence de la question. « *Homme, femme : il n'y a pas matière à débat. Ce qui importe, c'est la motivation. Ce n'est pas parce que le bâtiment est supposé être "mâle" que ça ne doit pas changer. J'accueille aujourd'hui deux apprenties, et l'un de mes collaborateurs est une collaboratrice.* » Sylvestre n'aime pas généraliser mais accepte de se prêter à l'exercice. « *J'ai remarqué que les femmes sont plus appliquées en décoration et en finition et ont le sens du contact.* »

Moderniser la profession

Employer des représentantes du beau sexe est, sans le vouloir, un atout marketing pour les Établisse-

ments Chanu. « *Les clients voient l'entreprise autrement. Nous avons une image moderne.* » Si la mixité est « *dans l'air du temps* », le patron la pratique depuis toujours. Sous toutes ses formes. « *Ici, le plus jeune a 15 ans, le plus âgé 58. La mixité générationnelle et homme-femme dans une entreprise permet d'avancer dans plusieurs directions, de se remettre en question et d'être plus productif.* » Le 19 juin, Sylvestre a reçu le Prix du maître d'apprentissage, catégorie Valorisation de la mixité. « *Mon rôle consiste à accueillir et à intégrer des jeunes au sein des équipes. C'est tout l'avenir de l'artisanat qui se joue là.* » Cinq apprentis évoluent aujourd'hui aux Établissements Chanu. D'aucuns resteront, d'autres, « *comme les trois quarts de mes apprentis* », s'installeront à leur compte.

* Co-organisé par l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat et Garantie.



PARTAGE D'EXPÉRIENCE

Suite à quatre ans d'apprentissage chez Sylvestre Montanteme (CAP et BP Plâtrerie-peinture), Marine Putey a été embauchée en CDD, puis en CDI en 2015. Elle revient sur son vécu d'apprentie : « *J'avais fait mon stage de 3^e chez lui et je savais qu'il formait des filles. L'entreprise était loin de chez moi, mais toutes les boîtes à proximité m'ont refusée sous prétexte que j'étais une fille. Sylvestre ne fait pas de distinction de sexe. C'est un maître d'apprentissage hors pair, qui m'a toujours soutenue. J'ai toutefois dû me faire ma place sur les chantiers, quasi exclusivement masculins, et m'accrocher ! Mais je pense que les mentalités sont en train de changer.* »

www.ets-chanu.com +

PHOTOS : © AREMIPA PRODUCTIONS

FRÉDÉRIC SCANU - AJACCIO BÉTON

Des galons de patron BIEN MÉRITÉS

Il est des reprises d'entreprise plus difficiles que d'autres. Frédéric Scanu, ancien employé et P.-D.G. d'Ajaccio Béton, a porté à bout de bras pendant les deux années suivant sa reprise la centrale, menacée par la concurrence. Une persévérance qui a payé.

Marjolaine Biagi



« **Q**uand Roger Reinaudo, l'ancien P.-D.G., m'a donné les clefs de la boutique, j'étais inquiet, se souvient Frédéric Scanu, promu patron d'Ajaccio Béton (Corse-du-Sud) en 2014. D'autres centrales à béton se montaient dans la région, et il y avait une grosse concurrence. Nous, nous achetons la matière première, eux la produisent. C'était un défi "inrelevable" ! » Et pourtant... Frédéric s'est accroché, multipliant les appels d'air pour qu'Ajaccio Béton reste à flot : licenciements économiques, aides « de tous horizons », diversification des produits et de la clientèle (création pour les particuliers de bétons déco, façon bois ou pavé). L'entreprise propose même l'organisation de sessions de formation « béton imprimé décoratif » mises en place en collaboration avec la Chambre de métiers et de l'artisanat de Corse-du-Sud, afin de permettre aux usagers d'utiliser ce type de béton dans les meilleures conditions.

« Toute l'équipe s'est serré les coudes »

La stratégie fonctionne. La centrale sort la tête de l'eau, grâce aussi à son équipage. « J'ai 14 employés, quasiment tous des anciens collègues.



PHOTOS : © AJACCIO BÉTON

Nous sommes comme une famille, et c'est cette solidarité qui a sauvé la centrale. » Tout n'a pourtant pas été simple. « Bien sûr, lorsque j'ai pris les rênes de l'entreprise, il y a eu de la jalousie. Mais les gars se sont vite rendu compte que j'étais là pour eux. J'ai tout fait pour maintenir leur salaire. Aujourd'hui, l'équipe est au courant de chaque décision. Les personnes méritantes évoluent, en qualification et en rémunération. » L'heure est à nouveau aux projets pour Ajaccio Béton. « Nous avons une machine pour recycler le béton, que personne n'a. Notre objectif est à la fois environnemental et économique (lire ci-dessous). Nous avons de nombreux autres projets sur le feu. Il faut évoluer sans cesse, sinon on meurt. »

ajacciobeton.fr +

L'ENVIRONNEMENT : UN ENJEU BÉTON !

Sur le plan de la maîtrise des rejets, la centrale d'Ajaccio Béton s'inscrit pleinement dans une logique d'environnement durable et de recyclage « zéro déchet ». Les excédents de béton frais sont récupérés pour en extraire les granulats qui, après lavage, peuvent resservir ultérieurement, de même que les eaux chargées en laitance, recueillies et réinjectées dans le circuit de fabrication comme apport de fines.



◀ De sacrifices en prises de décision sans concession, Frédéric Scanu a réussi à maintenir à flot l'entreprise qu'il a reprise il y a quatre ans.

Des professionnels de différents secteurs innovent dans leur mode de production et n'hésitent pas à mettre en avant les codes traditionnels et les valeurs de l'artisanat pour communiquer et vendre leurs produits. Tendance dans l'air du temps, la crafterisation, qui prône notamment les notions d'authenticité, d'audace et de qualité, vient également en réponse à l'évolution du comportement de certains consommateurs, révélant tout à la fois leurs aspirations et leurs craintes. *Isabelle Flayeux*

CRAFTERISATION

retour vers l'authenticité



craftsman

Craft et crafterisation sont des expressions déclinées du mot anglais « craftsman » qui signifie « artisan ».



10 %

La bière craft représentait pas moins de 10 % du marché de la bière en France en 2016, selon France 3.



bio

L'école internationale de boulangerie de Noyers-sur-Jabron (04) délivre une formation diplômante orientée vers la panification au levain naturel et la filière bio.



50 €

D'après une enquête BFM, un faux-filet se vendrait 30 €/kg en moyenne tandis que son équivalent maturé atteindrait 50 €.



néo

Jeunes diplômés ou en reconversion, les néo-artisans prônent un nouveau mode de vie (tradition, circuits courts, rejet de la production industrielle...) tout en surfant sur la vague des nouvelles technologies.



pub

C'est l'agence de communication parisienne Australie qui a popularisé la notion de « crafterisation » en y consacrant une étude.

LE TÉMOIGNAGE

C'est en observant la crafterisation du secteur brassicole que David Leclabart, directeur général de l'agence de publicité parisienne Australie, a décidé de mener une étude sur le sujet. « *Le terme crafterisation fait référence aux secteurs distribués historiquement dans les supermarchés, qui nécessitent de passer par un processus industriel et qui, tout à coup, proposent des histoires d'artisans et des produits d'artisans et les valorisent différemment, voire avec originalité. Le milieu de la bière par exemple est marqué depuis dix ans par la multiplication de références artisanales dans les linéaires de la grande distribution et le phénomène s'accélère depuis trois ans.* » À bien y regarder, le marché de la bière est loin d'être le seul à suivre cette mutation et d'autres acteurs cherchent à se faire une place face à l'industrialisation. « *Ce que nous observons sur la bière n'est que la partie émergée de l'iceberg de la crafterisation : un mouvement plus profond est sous-jacent, un changement de long terme dans nos rapports de consommateurs à l'industrie, au plaisir, à l'individualité.* »

Reflet du consommateur

Pour ce professionnel du marketing, la crafterisation a du bon dans le sens où elle prouve que le consommateur s'intéresse à ce qu'il achète, que la culture autour du produit est source de plaisir. « *En matière de vin, la moitié du plaisir est dans le verre, l'autre vient de l'histoire qui l'entoure. Le plaisir de la dégustation est décuplé chez les personnes qui rencontrent le vigneron. Cette tendance peut également être liée au développement de motivations défensives. Plus le consommateur est proche du fait main et de l'artisan, plus il est en contact avec des professionnels en prise directe avec le produit consommé,* ►►

**David Leclabart**

Directeur général Australie

« **En tant que consommateur, je suis ravi d'acheter un produit qui est bon mais si en plus les gens qui le produisent partagent et portent les mêmes valeurs que moi, je suis conforté dans mon choix.** »



© LE BRICHETON

LE BRICHETON

« *Ma démarche était portée par un concours d'évidences et non par la volonté de développer un concept.* » Avec l'envie « *de revenir à un pain qui nourrit les gens, celui qu'on mangeait il y a cent ans* », Maxime Bussy fabrique, dans son petit local parisien du 20^e arrondissement baptisé Le Bricheton, une douzaine de variétés de miches à base de farines paysannes et d'eau de source. « *Mon pain est le plus naturel possible. Il ne nécessite que peu d'interventions. Les blés utilisés, aux goûts et aux qualités nutritionnelles particuliers, existaient déjà au début du siècle dernier. Ma seconde matière première est l'eau que je vais chercher à vélo à l'un des puits artésiens de Paris. Cette eau pure non modifiée est intéressante au niveau de la fermentation et ne change rien au goût du pain, cela joue un peu au niveau de la pâte.* »

UNE PROXIMITÉ FORTE

Le boulanger, dont 95 % de la clientèle habite le quartier, confie aimer partager son savoir-faire : « *Je prends le temps d'expliquer et de répondre aux questions. Le client entre directement dans mon laboratoire de fabrication, ce n'est pas réellement une boutique. Découvrir comment est fait ce qu'il mange participe à instaurer une confiance, un lien. Nul besoin d'être estampillé bio ou labellisé pour revendiquer un pain naturel et nourrissant.* » Pour en arriver là, l'artisan a appris à travailler à la main et sans machine une pâte fragile et une matière première qui évolue. « *J'adapte mes gestes et le mode de fabrication à la farine si bien que le pain du jour n'est jamais tout à fait le même que celui de la veille.* »

Les principaux codes du craft s'appuient sur une mise en avant de l'origine du produit, un pack différent, qui ose, qui inspire, qui raconte une histoire, et un intérêt particulier porté à la composition des produits et à l'histoire qui l'entoure.

Source : www.ladn.eu

INFO EN +

►► *plus il se sent rassuré.* » L'essor de la crafterisation serait un révélateur des aspirations mais aussi des peurs et des centres d'intérêt de la population en termes de consommation. Si la tendance actuelle est bien de consommer plus sainement, le fait de se tourner directement vers le fournisseur permet d'échanger sur les origines et la fabrication d'un produit, d'obtenir des conseils et d'instaurer une relation de confiance.

Faire preuve de bon sens

Fervente défenseuse du bon, Élisabeth de Meurville, « journaliste gourmande » auteure de plus d'une dizaine de livres dont le *Guide des Gourmands*, aime à souligner que « *les petits chapeaux à carreaux sur les pots de confiture industriels n'ont pas été inventés hier. Le mensonge et la triche existent et nombreux sont ceux qui font semblant de faire de l'artisanat. La crafterisation est un nouveau mot mais*

le phénomène existe depuis longtemps. » Les envies et les tendances de consommation évoluent au fil du temps et, face aux scandales industriels, certains redoublent de vigilance et modifient leurs habitudes d'achat, parfois à mauvais escient. « *Cultiver la peur fonctionne toujours et permet d'augmenter les prix. Le fait de payer plus cher pour manger mieux n'est pas forcément vrai. Les consommateurs doivent surtout comprendre que la bonne solution est d'acheter à des artisans proches, à des producteurs honnêtes, et en direct. Ce sont les intermédiaires, le circuit de distribution, qui font augmenter les prix, pas la production.* » Faut-il le rappeler ? Tout un chacun doit faire preuve de vigilance et de discernement face à l'offre de consommation.

PLUS D'INFOS :

i meurville@guidedesgourmands.fr
www.guidedesgourmands.fr
www.australie.com

Craft : mode d'emploi

Plusieurs signes sont révélateurs de la crafterisation en cours d'un secteur.

En premier lieu, l'**apparition ou la croissance de boutiques spécialisées ou sites de e-commerce**, à l'image des caves à bières (20 % de croissance entre 2013 et 2014 d'après LSA), des boucheries haut de gamme...

En deuxième lieu, la **popularisation de nouveaux formats** comme le vin en cubi, les caves de maturation... Enfin, la **remise en question en profondeur des prix du secteur**. Devenir craft passe par le développement de trois critères :

- **La (re)découverte** du produit ou du secteur sous un angle méconnu, oublié ou délaissé.
- **L'authenticité, le vrai** : c'est la probité de la démarche, qui est présente chez l'artisan et qui rassure, tout comme le côté court et local d'une filière. Contrairement à l'industriel formaté et aseptisé, le craft implique une forme d'irrégularité, d'imperfection, qui n'est plus seulement tolérée mais vivement souhaitée.
- **L'audace** : les artisans ont davantage de liberté que les grands groupes industriels pour inventer des produits qui n'existaient pas avant. Le craft impose de briser les règles de la production de masse mais aussi les standards attendus en proposant des produits originaux, dans tous les sens du terme.

Source : *agence Australie*



© CMA 53

BOUILLEUR AMBULANT : UNE FORMATION UNIQUE EN FRANCE

Alors que le fait main et le fait maison font partie des signes révélateurs d'une crafterisation, des formations spécialisées remettent au goût du jour des métiers du patrimoine qui se transmettaient oralement et dont les savoir-faire ancestraux sont marqués par la production en circuits courts. L'Université régionale des métiers de l'artisanat de la Mayenne a mené le projet de la formation bouilleur ambulant*, lancée en 2016 par l'organisation professionnelle nationale. Inscrite au RNCP**, elle répond à trois objectifs :

- tracer les compétences nécessaires au bouilleur ambulant d'aujourd'hui ;
- former des repreneurs et répondre au défi démographique des départs en retraite ;
- accompagner les évolutions de la profession en donnant les bases pour aborder une clientèle urbaine, des néoruraux.

38 bouilleurs professionnels expérimentés ont déjà suivi une formation de VAE (Validation des acquis de l'expérience) accélérée.

* Le bouilleur de cru est le récoltant (propriétaire du fruit), le bouilleur ambulant est le distillateur qui se met au service du premier.

** Répertoire national des certifications professionnelles.

CONTACT : Éric Renouard
i 02 43 64 11 06 - erenouard@artisanatpaysdelaloire.fr

**SON PROJET DE VIE**

Après 17 ans chez LVMH et un poste de directeur international à la Cristallerie Daum, j'avais envie d'avoir mon entreprise pour y mettre en scène mon propre système de valeurs. Je souhaitais également maîtriser la chaîne complète d'un produit : création, fabrication, commercialisation. Lum'art m'a séduit, car j'ai toujours évolué professionnellement dans l'univers du luxe et du haut de gamme. Même si l'entreprise était en « mauvaise forme », je « sentais » le produit. Je percevais le savoir-faire de la maison, le talent de ses onze collaborateurs et le potentiel de développement.



PHOTOS : © FABRICE VAN HOVE

Et la lumière fut

En 2010, un ancien cadre de chez LVMH, Pierre Génin, a redonné son lustre à l'entreprise **LUM'ART**, basée à Pontgoin (Eure-et-Loire), existante depuis 1961 et en « piteux état ». Il « ne connaissait rien à la technique », « n'a pas de stratégie identifiée », et pourtant... Lum'art affiche aujourd'hui 1 million d'euros de chiffre d'affaires et rayonne dans le monde entier !

Marjolaine Biagi



« Bien que manuel, l'artisanat n'était pas le milieu dans lequel j'avais évolué professionnellement. Et pourtant maintenant, je pourrais être maître artisan d'art », se réjouit Pierre Génin.

www.lumart.fr +

SES PERSPECTIVES

Lum'art est labellisée Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV) : nos luminaires revendiquent une certaine élégance à la française. Nous avons plus de 500 références au catalogue, classiques et contemporaines, en laiton, cuivre ou zinc. Nous créons dix à douze nouveaux modèles par an. Grâce à eux, nous commençons à toucher des cibles différentes, des décorateurs qui ont le vent en poupe : Laura Gonzalez, Dorothee Meilichzon, Hauvette & Madani, etc. C'est encourageant car notre problématique, en tant que petite entreprise, réside dans la médiatisation. Nous avons le savoir-faire, mais pas tous les moyens du « faire savoir ». Nous comptons beaucoup sur le bouche-à-oreille.

SA MÉTHODE

Il a fallu tout remettre à plat. J'ai éliminé tous les intermédiaires. Nous vendons aujourd'hui à des prescripteurs – décorateurs, paysagistes, architectes, etc. – et aux consommateurs finaux. J'assiste à de nombreux Salons, à Paris, Londres, en Arabie saoudite... Grâce à ces événements, nous réalisons 65 % de notre chiffre d'affaires à l'export. L'entreprise est présente sur les réseaux sociaux et s'est dotée récemment d'un site Internet totalement repensé. Nous intervenons également avec un service de conseil, par téléphone, par mail ou en personne : une véritable plus-value.

CONSEILS DE PRO

« Augmenter son chiffre d'affaires, c'est bien. Mais il ne faut pas partir bille en tête. Accepter de nouvelles commandes implique du personnel en quantité suffisante et formé. »





© T. CARON - STARS & MÉTIERS

POUCE ET LINA – FANNY MARIE

Mobiles de réussite

Depuis huit ans, Fanny Marie crée des jouets premier âge. Curieuse et touche-à-tout, elle doit sa réussite à sa volonté de mener de front une fabrication créative de qualité et le développement d'une politique marketing et commerciale jusqu'à l'export.

Isabelle Flayeux

Maman à temps plein pendant quinze ans, après une expérience professionnelle dans la recherche en climatologie et l'enseignement, Fanny Marie accomplit son premier rêve en 2010 en se lançant dans l'entrepreneuriat. « *Durant plusieurs années, j'ai suivi les blogs de retour d'expérience de femmes qui avaient créé leur propre emploi dans le textile après avoir élevé leurs enfants. M'inspirant de ces parcours, je me suis installée avec l'envie de développer ma marque d'accessoires pour enfants* », souligne la fondatrice de Pouce et Lina, basée à Saint-Ouen-en-Belin (Sarthe). Même si, au départ, Fanny Marie vend ses premières pièces de vêtements à un cercle restreint de proches, elle décide rapidement de se consacrer exclusivement à la fabrication d'accessoires et d'éléments de décoration pour chambres d'enfants. « *J'ai découvert les tissus*

américains non distribués en France et très vite commencé à fabriquer des produits de A à Z. » Fanny Marie trouve un premier revendeur au Mans. Un agent commercial lui ouvre ensuite les portes de boutiques parisiennes.

« Ne pas hésiter à se former »

Avide de connaissances, Fanny Marie se prend au jeu de l'entrepreneuriat et s'investit dans toutes les activités annexes à la création. S'inspirant de lectures et de recherches personnelles, elle expérimente et touche à des domaines aussi variés que le commercial, le marketing et la gestion. « *Travailler avec quelques boutiques à Paris a eu un effet boule de neige. J'étais contactée directement et*

47 %

d'augmentation du chiffre d'affaires en 2017.

120

revendeurs dont 27 en Belgique, le reste en Europe, au Koweït, au Japon, au Maroc...

30 %

du chiffre d'affaires global réalisé à l'export en 2017.

« Quand je reçois un prix, je prends conscience du chemin parcouru. C'est un moteur de développement et un véritable vecteur de retombées médiatiques et commerciales. »

je prospectais aussi de mon côté. J'ai ouvert une page Facebook et un blog pour gagner en notoriété. Tout s'est accéléré et professionnalisé à ce moment-là. J'ai beaucoup appris, je continue aujourd'hui. C'est le passage obligé pour se développer. » Les réseaux sociaux augmentent sa visibilité, notamment en Belgique où un e-shop distribue les produits Pouce et Lina dès 2013. La même année, l'artisan repositionne son activité sur le mobile musical, crée un site Internet et fait appel à une agence de communication pour son identité visuelle : carte de visite, autocollant mais aussi packaging et scénographie de stand.

Virage vers l'export

Face aux dépenses conséquentes suscitées par sa participation à un Salon du jouet à Paris en 2012 et un second à Florence en 2013, Fanny Marie choisit de se recentrer sur la vente directe sur Internet. Arrivée au bout de sa capacité de production en 2015, elle réalise un prévisionnel financier et étudie la possibilité d'embaucher une couturière. *« La contrepartie était l'augmentation des ventes. Comme les boutiques d'Europe et d'ailleurs sont attirées par les produits 100 % français, j'ai refait des Salons internationaux afin de développer mon réseau de revendeurs. La moitié des visiteurs des Salons professionnels sont des étrangers, c'est comme cela que j'ai augmenté mon chiffre d'affaires à l'export de 580 % entre 2015 et 2016. »* Pouce et Lina compte des revendeurs aux quatre coins du monde



© E. SENMARTIN

▲ En mars dernier, au Trianon (Paris), Fanny Marie reçoit le trophée de l'Artisan de l'année des mains de Bernard Stalter, président de l'APCMA**, et de Laurent Roubin, directeur général en charge du pôle Banque de proximité et Assurance du Groupe BPCE.

et espère étendre davantage sa distribution aux Pays-Bas, en Angleterre et en Allemagne. Lauréate du Prix national Stars & Métiers catégorie Exportateur 2018*, Fanny Marie a également été sacrée Artisan de l'année par le public.

* Dossier présenté par la Chambre de métiers et de l'artisanat de région Pays de la Loire.

** Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat.

i Pouce et Lina - 09 53 81 87 51 - www.pouceetlina.com
 📞 poucetlina 📱 PouceetLina

ELLE A SU

- Accorder autant d'importance à la partie créative et qualitative de son entreprise que commerciale.
- Tourner sa marque vers l'export en participant à des Salons internationaux.
- Développer sa communauté sur les réseaux sociaux avec une community manager.
- Déléguer la communication à une agence spécialisée.
- Continuer à miser sur la boutique en ligne tout en développant son réseau de revendeurs à l'étranger.

L'AVENIR EST DANS VOS MAINS



Dans le monde entier, l'artisanat français, tous secteurs confondus, c'est l'art du « faire », du savoir-faire parvenu à une maturité inégalée. Savamment allié à leur savoir-faire unique, l'usage des nouvelles technologies fait d'eux des leaders. Sur le plan de la haute technicité, au service de l'excellence, et donc de l'innovation. Osons donc affirmer que l'avenir de l'économie française est dans la main, leurs mains.
Sophie de Courtivron



© MELANIE KOCHERT

Tout part de la main, d'un savoir-faire peaufiné pendant des siècles et arrivant jusqu'à l'ex-apprenti devenu artisan. Il y a en effet un art de la plomberie « à la française », de la boucherie « à la française », etc. « *L'avenir de la boucherie est aujourd'hui de revenir au savoir-faire ancestral avec des outils modernes* », affirme Laurent Rigaud, boucher à Wambrechies (Nord) (*lire ci-dessous*), qui a investi dans un laboratoire permettant d'optimiser la découpe, la maturation et la conservation de la viande. Car le geste, il l'a acquis, et « *il n'y a pas 36 façons de découper la viande !* ». Pour écrire l'avenir, l'artisan doit associer le « faire » aux nouvelles technologies, quelles qu'elles soient. Nicolas Bard, cofondateur de Make Ici, réseau de fablabs en France (350 résidents à fin 2018) voit plus loin. « *Les métiers de l'artisanat auront un grand rôle à jouer. Un écosystème d'artisans est une source d'innovation hallucinante. Il y a chez nous un savoir-faire incroyable sur les nouveautés (matériaux) et techniques.* » Un savoir-faire que l'on vient chercher.

L'avenir est dans le savoir-faire

Il n'y a pas d'antagonisme ancien/moderne dans l'artisanat. Un tapissier d'aujourd'hui conçoit et découpe en 3D, et cela ne l'empêche pas de répéter les gestes appris avec son maître. « *Le cœur de notre savoir-faire est l'ortho-prothèse, sur lequel nous avons ajouté la finition esthétique cutanée. C'est là qu'on est à la pointe* », pose Michel Alaric, patron d'AHP Europe (Yvelines), qui existe depuis 1998. Cette entreprise de 14 personnes (sculpteurs, coloristes, informaticiens...), qui frise le million d'euros de chiffre d'affaires (réalisé à 70 % à l'étranger), reconstruit ►►

Innover autrement

Laurent Rigaud (Boucherie Rigaud et filles, dans le Nord) peaufine son savoir-faire depuis trente ans. « *Pendant quinze ans j'ai eu un élevage et un chevillard (l'intermédiaire entre le champ et le boucher).* » Il y a neuf ans, il vend ses quatre entreprises pour investir (1,50 M€) dans une seule boucherie (17 personnes), summum de l'excellence : magasin très moderne, laboratoire fonctionnel, chambres de maturation... « *À tout moment le client peut venir visiter notre outil de production, nous travaillons dans la propreté absolue. L'innovation c'est d'abord la transmission de nos compétences à nos salariés.* » Résultat, un CA en constante augmentation (1,30 M€ en 2017). Il mise désormais sur l'humain : « *Nous allons intégrer un jeune trisomique, nous nous sommes battus pour qu'il rentre dans un CFA ordinaire.* » L'entreprise pilote, suivie par le Conseil régional des Hauts-de-France, servira de modèle d'intégration de personnes en difficulté.

www.boucherie-rigaud.fr



© O. MULLER-DUBUS - CLAIR D'IMAGE 2012

80 %

C'est la proportion des entreprises de sous-traitance industrielle artisanales.

Source : Étude de l'Institut supérieur des métiers, décembre 2014.

327 M€

C'est ce que Bpifrance a accordé en prêts à l'innovation en 2017.

Source : Bpifrance

93 %

C'est la proportion d'entreprises européennes qui comptent moins de dix salariés (98,8 % font moins de cinquante).

Source : APCMA

►► à l'identique des parties manquantes du corps. « Notre patte artistique et notre technicité apportent une vraie valeur ajoutée aux finitions par rapport aux produits du marché développés de façon plus industrielle. » Michel Alaric n'a qu'un seul concurrent. « Nous améliorons sans cesse le process. Le but de l'artisan est la recherche de l'excellence, il ne peut exister que comme ça. Le seul axe que l'on peut toujours développer est celui d'accepter les avantages techniques pour les mettre au service de notre connaissance pour une créativité plus performante. » Yanara Technologies (Nord) conçoit et fabrique depuis 2011 des pièces en fibre de carbone pour le sport automobile de haut niveau, le nucléaire militaire, l'industrie... Atelier et bureau d'études sont étroitement liés.



Jean-Marc Pradier

L'accompagnement, moteur du changement

En 2015, Jean-Marc Pradier passe de la concession automobile « au chromage, flocage, à la peinture à la demande sur tous supports ».

Il y réfléchissait depuis longtemps. « J'avais développé la projection d'aluminium, des couleurs avec des mélanges particuliers... »

Il gagne des prix. « J'ai mis au point un procédé d'imitation chrome, mais sans chrome hexavalent (toxique). » Le moteur de ce changement ? « Le conseiller innovation de la CMA Dordogne m'a motivé et épaulé dans les démarches, le montage des dossiers... »

Jean-Marc a reçu 85 000 € de Bpifrance et de la Région. « Cela nous a servi à faire de la R&D auprès du CNRS. Notre technique d'imitation chrome (90 000 € de notre CA sur environ 220 000) est un axe de développement, d'embauche et de transmission de ce savoir-faire. » Jean-Marc a d'autres idées : « On voudrait arriver à projeter du cuivre, de l'or... » Il va demander à se faire accompagner... à la CMA.

lesatelierspradier.com/fr/accueil-2

FINANCER L'EXCELLENCE

De nombreuses structures organisent divers prix ou concours ou mettent en place des aides (CMA, Région, BGE, Bpifrance...) : renseignez-vous auprès de votre CMA.

De plus, le crédit d'impôt recherche (CIR) a pour objectif d'améliorer l'innovation et la compétitivité des entreprises. Il est égal à 30 % des dépenses de recherche inférieures ou égales à 100 M€ (5 % au-delà).

www.economie.gouv.fr/entreprises/credit-impot-recherche - www.economie.gouv.fr/entreprises/aides-financement-innovation - www.aides-entreprises.fr

« Il ne s'agit pas de remplacer d'anciennes pièces, il y a une re-conception à faire. Chaque pièce est différente et a son lot de problèmes à résoudre. Nous avons développé nos propres process internes. Nous vendons de la pièce, mais l'étude en amont reste notre propriété intellectuelle », livre Carine Parmentier, cofondatrice (avec Enrico Cerbo). Nicolas Bard voit deux atouts principaux aux nouvelles technologies : « Elles permettent d'être plus créatif (conception via des logiciels de modélisation 3D, isolation de chaque morceau de l'objet pour les retravailler, augmentation des détails, etc.) et plus productif ». Avec une tête pensante qui garde la main.

L'avenir est dans l'interaction

« Les artisans ont des idées géniales dans leurs fonds de tiroirs, mais ils ne font rien car ils n'ont pas le temps », assure Jean-Marc Pradier, artisan dont l'entreprise a changé d'orientation après avoir été accompagnée « à 200 % » par sa chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) (lire ci-contre). Une CMA qui activera ses réseaux et ficelles : bourses, prix, concours, ateliers, appels à projets... En outre, fablabs (avec machines à disposition), espaces de coworking (regroupant différentes entreprises), pôles d'innovation et autres « tiers lieux » mutualisant des mètres carrés, des ressources et des services, sont là pour stimuler les artisans. « Nous nous sommes installés dans le centre de formation d'apprentis (CFA), cela leur permet d'aller au-delà de leurs appréhensions », précise Gérard Roux, directeur du service du développement économique de la CMA de l'Ariège et porteur du projet Flame*. Par exemple, « un vitrailliste MOF vient se servir de la découpeuse numérique alors qu'avant il faisait ses pochoirs au cutter. » Mettre le pied à l'étrier du numérique peut mener loin. « Chez nous, un compagnon menuisier côtoie un serrurier, un designer, une boîte de conception

« Pour ce qui est de l'avenir, il ne s'agit pas de le prévoir mais de le rendre possible. »

Antoine de Saint-Exupéry

virtuelle, et ils découvrent qu'ils peuvent s'inspirer », poursuit Nicolas Bard. À l'atelier « bois » du fablab ICI Montreuil, un ébéniste a ainsi sympathisé avec un designer ; ils ont ensuite travaillé sur un projet commun ; puis ils ont créé une société. Celle-ci vient d'embaucher trois salariés (Boys in the Wood). Gérard Roux le sait et va dès la rentrée doper la créativité des artisans « via le numérique, par la coopération : un groupe de sept-huit artisans des métiers d'art va être pris en charge par un designer, qui va les bousculer pour pousser plus loin leurs idées nouvelles, jusqu'au prototype ». L'innovation est dans l'émulation et le rapprochement. Le cluster Outdoor Sport Valley a parrainé le projet de la jeune entreprise Weden (lire ci-contre). « Cela nous a permis de nous développer (commercial, juridique...); et récemment encore via le réseau Entreprendre (levées de fonds et acteurs rentrés dans la structure) », explique Cyril Jiguet, cofondateur. Si la TPE a besoin de côtoyer d'autres savoir-faire, sa taille reste son atout majeur.

L'avenir est dans la TPE

Yanara Technologies souhaite rester à taille humaine. « Nous suivons de près les projets : celui qui travaille à la conception intègre la fabrication », rappelle Carine Parmentier. Chez eux, le personnel est formé à un savoir-faire unique et pluriel (drapage, finitions post-démoulage...). « Cela prend plusieurs années de former un opérateur en composites, il y a un équilibre à garder. » ►►



Arthur Escoffier et Cyril Jiguet

Ils réinventent le bois

Cyril Jiguet et Arthur Escoffier, ingénieurs en matériaux composites, ont créé Weden en 2016 (quatre salariés et deux stagiaires) en Haute-Savoie.

« Notre objectif ? Remplacer le plastique ou les produits issus de la pétrochimie par du bois. »

Ils ont ainsi créé un nouveau matériau composite : le Weden®. Un brevet a été déposé.

Les 150 essences de bois différentes utilisées et leur traitement rendent les possibilités très vastes (mobilier, sport...). « Nous sommes vraiment dans la création de solutions sur mesure, dans l'innovation et la recherche pour chaque projet, avec des fonctions et comportements particuliers demandés. Nous amenons le bois dans de nouveaux univers, là où il n'est pas du tout utilisé. »

Au cœur du modèle d'entreprise créé ?

« Notre capacité d'innovation, que nous conservons sans séparer conception et production. »

Les nombreux prix obtenus leur ont permis de financer leur développement et de se projeter « avec une vraie volonté de croissance ».

www.wedenmade.com



Nicolas Bard, cofondateur d'ICI Montreuil

Nicolas Bard part du principe que « c'est en faisant qu'on prend confiance ». ICI Montreuil, manufacture collaborative et solidaire pour les entrepreneurs du « faire » qu'il a cofondée, accueille 25 % de TPE, un chiffre qui augmente chaque année.

PAROLE D'EXPERT

QUE PEUT-ON FAIRE CHEZ VOUS ?

35 % du chiffre d'affaires du fablab vient de prestations commandées par de gros groupes et PME (de la conception d'un prototype à l'aménagement d'un espace de coworking) ; nous constituons une équipe de résidents qui a les savoir-faire (nous en avons 70) pour résoudre leur projet. Si un entrepreneur a le savoir-faire mais pas les machines,

il peut avoir un accès illimité à nos sites et services (395 €/mois). Enfin, nous pouvons l'aider à monter en compétences : formations en trois heures, en deux-trois jours, ou longues (conception et réalisation objets connectés...).

« FAIRE » EST-IL ESSENTIEL ?

Oui ! Des équipes de cadres supérieurs viennent régulièrement concevoir et fabriquer des prototypes avec nous.

Si une idée reste sur un PowerPoint, elle meurt. Il y a beaucoup plus de chances que le projet de ces cadres aboutisse que s'ils l'avaient fait faire par un prestataire : ils ont participé, ils le défendront en interne avec leurs tripes ! Nous avons aussi des chômeurs de longue durée qui viennent et qui revivent : en faisant on prend confiance, on touche.

makeici.org/icimontreuil

« Comment s'en sortir face aux groupes concurrents ? En étant dix fois plus performants qu'eux. »

Jean Angelidis, cofondateur de Leas

►► Même son de cloche dans l'alimentaire ; « nous n'avons pas de turn-over, nous construisons avec les jeunes qui rentrent dans l'entreprise et qui sont formés quatre à cinq ans en interne », pointe Laurent Rigaud. La TPE est souple et réactive. « Tout évolue en permanence. Nous avons mis en place un suivi qualité ; nous améliorons process et techniques de production », continue Carine Parmentier. D'où son excellence. Et le fait que des grands groupes ont recours à elle pour faire ce qu'ils ne peuvent pas faire. « Nous avons des pièces d'ingénierie en cours de développement depuis plusieurs années », confie Carine Parmentier. Weden a des clients « de la start-up unipersonnelle au grand groupe ». Jean Angelidis, qui allie la souplesse de sa TPE (Leas) à la force de son groupe (Keas) cerne bien la capacité d'innovation de la TPE (lire ci-contre). « Les grosses entreprises ont des moyens, mais elles doivent structurellement produire et gagner de l'argent, ce qui est contradictoire avec le côté aléatoire de l'innovation. Elles planifient tout. Or on ne planifie pas l'innovation, on l'oriente. Mais on ne sait pas combien cela va coûter, combien de temps cela va durer. »

Ainsi ce sont les TPE qui portent le risque. On sait que les entreprises de sous-traitance industrielle ont de forts besoins en matière de financement (investissements)**. « L'État doit mettre une ligne budgétaire là-dessus. Nous sommes soit trop petits, soit trop gros. Je n'ai jamais rien eu », déplore Laurent Rigaud, qui fourmille pourtant d'idées. Fin juillet 2018, Muriel Pénicaud déclarait sur RTL que « demain, on ne peut pas garder les métiers du passé. [...] Par contre, il faut que tout le monde puisse aller dans l'ère de l'Internet, ou dans les



Jean Angelidis

Petit et grand à la fois

Leas est une TPE (bureau d'étude électronique) d'une dizaine de personnes, que Jean Angelidis a fondée avec son associé Jacques Sarrault en 1980 en Isère. « Nous travaillons pour de grands donneurs d'ordres, avec la politique d'innover pour nos clients. » Pour mener ses recherches sur la communication cryptée, la TPE s'associe à deux autres entreprises (ABCM et Electronic F6). Ensemble, ils remportent un appel d'offres international de la Marine nationale, puis un deuxième. En 2015 naît le groupe Keas, qui réunit les trois structures « pour peser plus lourd vis-à-vis des monstres en concurrence », et que Jean préside. Les trois entreprises continuent d'exister à part entière, et ensemble (CA prévisionnel 2018 de Keas : 9 M€). Ainsi, Leas fabrique et installe des brouilleurs de communication pour les prisons ; un appel d'offres national est lancé sur ce sujet « avec en face des entreprises comme Thalès » et, en décembre dernier, c'est Keas qui l'a remporté ! « On continue d'inventer, on a la dynamique de la TPE mais la puissance du groupe. »

keas-group.com

métiers du futur. Il faut un investissement massif pour que chacun ait la capacité d'avoir des compétences. » Les TPE artisanales, oubliées du système, mais « dont les ateliers de production représentent des millions de mètres carrés d'usine en France » (rappelle Nicolas Bard), attendent un signe.

* Fablab artisanat métiers et échanges.

** Selon une étude de l'Institut supérieur des métiers de décembre 2014.



PROTÉGER VOS IDÉES

Une demande provisoire de brevet, d'une durée limitée à un an, sera instaurée dans le projet de loi Pacte* ; elle constituera une « première marche » d'accès au brevet, à coût réduit, donnant du temps pour être complétée à mesure que l'entreprise avance. Un brevet protège une innovation technique et permet d'obtenir un monopole d'exploitation sur le territoire pour une durée maximale de vingt ans.

* Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises

www.inpi.fr > Comprendre la propriété intellectuelle > Le brevet

LA CITÉ DU GOÛT ET DES SAVEURS

FORMATION. Les nouveautés de la rentrée.



SNACKING : UN CRÉNEAU À PRENDRE

- Répondre à une forte demande de la clientèle sur la restauration nomade
- Développer une large gamme et une offre saine et savoureuse
- Élaborer produits chauds et froids facilement, consommables sur place ou à emporter



CUISINE BISTRONOMIQUE

- Optimisez votre mise en place
- Valorisez vos produits par des conditionnements originaux
- Grammer, proportionner, thermo-plongeur, assemblage et montage en bocaux

Cité du Goût et des Saveurs - 04 79 69 94 33 +



*Saveurs
& terroirs*

SALON SAVEURS ET TERROIRS, du 23 au 25 novembre au Parc des expositions à Chambéry.
Venez découvrir nos nouveaux ateliers culinaires pour les grands et les petits !

UN STATUT MODIFIÉ

La limite d'âge de l'apprenti passe à 29 ans révolus. Le temps de travail des plus jeunes pourra être rallongé dans certains cas et il est désormais possible de débiter un cycle sans contrat.

UNE RUPTURE SIMPLIFIÉE

Il n'y a plus d'obligation de passer devant le Conseil des prud'hommes pour rompre le contrat d'apprentissage, en cas de force majeure, de faute grave, ou d'inaptitude constatée par le médecin du travail.

UN FINANCEMENT DIFFÉRENT

La taxe d'apprentissage est maintenant collectée par les Urssaf. Une aide spéciale sera attribuée aux TPE employant des apprentis. L'ouverture de CFA (subventionnés en fonction du nombre d'apprentis recrutés) sera simplifiée pour les CMA.

LECTURE RAPIDE

Apprentissage : la réforme de la rentrée

La réforme de l'apprentissage, à laquelle a activement participé le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), vient de voir le jour à travers la loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel, adoptée le 1^{er} août 2018 et parue au Journal officiel du 6 septembre*.

Samorya Wilson

Un nouveau statut pour l'apprenti

La limite d'âge pour être apprenti est portée de 25 à 29 ans révolus. La durée de travail des apprentis mineurs pourra être allongée pour certaines activités qui seront déterminées par décret ou à titre exceptionnel sur autorisation de l'inspecteur du travail et après avis du médecin du travail. En principe, le temps de travail des jeunes apprentis est fixé à 8 heures par jour et 35 heures par semaine. La nouvelle réglementation permettra de porter cette durée à 10 heures par jour et 40 heures par semaine dans certaines circonstances. Cependant, ces heures accomplies au-delà de la durée hebdomadaire devront donner lieu à des périodes de repos compensateur équivalent.

Les jeunes apprentis de 16 à 20 ans verront leur rémunération augmenter de 30 euros nets par mois et ceux d'au moins 18 ans percevront une aide de 500 euros pour passer leur permis de conduire. Par ailleurs, il sera possible de débiter un cycle de formation en apprentissage sans contrat, dans un CFA, dans la limite de trois mois. L'intéressé aura le statut de sta-

giaire de la formation professionnelle. Le CFA devra l'assister dans la recherche d'un employeur. Le stagiaire pourra signer un contrat d'apprentissage à tout moment. La durée du contrat sera alors réduite de la période écoulée depuis le début du cycle de formation. La loi crée également une nouvelle classe de troisième intitulée « prépa-métiers » pour préparer l'orientation des collégiens vers l'apprentissage. Cette classe leur permettra de renforcer la découverte des métiers, notamment par des périodes d'immersion en milieu professionnel, et de les préparer à l'apprentissage, via des périodes d'immersion dans les CFA.

La rupture du contrat d'apprentissage aménagée

S'il reste possible de dénoncer le contrat par accord écrit signé des deux parties, il ne sera plus obligatoire de passer devant le conseil de prud'hommes en cas de force majeure, de faute grave de l'apprenti ou d'inaptitude constatée. En cas d'inaptitude, l'employeur ne sera pas tenu à une obligation de reclassement. La rupture du contrat d'apprentissage devra



désormais se faire suivant la procédure du licenciement. L'apprenti pourra également mettre fin au contrat en respectant un délai de préavis qui sera déterminé par décret et après avoir sollicité le médiateur de la CMA.

Lorsqu'il est mis fin au contrat d'apprentissage, le CFA dans lequel est inscrit l'apprenti doit lui permettre de suivre sa formation théorique pendant six mois et contribuer à lui trouver un nouvel employeur afin qu'il puisse achever son cycle de formation.

Financement : nouvelle donne

Le montant de la taxe d'apprentissage reste fixé à 0,68 % de la masse salariale annuelle. À partir de 2021, cette somme sera collectée par les Urssaf. Sur cette enveloppe, 87 % seront reversés à France compétences, la nouvelle instance de gestion de la formation professionnelle, pour financer les CFA. Le reste (13 %) pourra être versé par l'employeur aux établissements de formation technologique et professionnelle de son choix, notamment sous forme d'équipements et de matériels.

L'entreprise aura la possibilité de déduire de la part de 87 % de la taxe, le montant des dépenses engagées par son service de formation accueillant ses apprentis.

Une aide spéciale est créée à destination des TPE-PME qui emploient des apprentis. Le montant sera fixé par décret.

S'agissant du financement des CFA, à partir de 2020, leur subven-

tion dépendra du nombre d'apprentis qu'ils accueillent. Ils auront aussi l'obligation de rendre publics, chaque année, leurs taux d'obtention des diplômes et d'insertion.

Il appartiendra aux branches professionnelles de déterminer le coût

de la formation d'un apprenti. Les CMA pourront ouvrir et gérer des CFA sans autorisation préalable de la Région.

* Titre 1^{er}, chapitre III (article 12 et suivants) de la loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

Les autres mesures attendues

OUTRE L'APPRENTISSAGE, LA LOI POUR LA LIBERTÉ DE CHOISIR SON AVENIR PROFESSIONNEL PRÉVOIT DIVERSES MESURES, NOTAMMENT CELLES RELATIVES À L'ASSURANCE CHÔMAGE ET AU CDD.

Allocations-chômage pour les travailleurs indépendants

Il est créé une indemnisation pour les travailleurs indépendants privés d'emploi, sous certaines conditions. Il s'agit de ceux dont l'entreprise s'est trouvée en liquidation ou en situation de redressement judiciaire. Les travailleurs qui étaient indépendants au titre de leur dernière activité, pourront bénéficier de « l'allocation des travailleurs indépendants ». Cependant, ils doivent satisfaire à des conditions de ressources, de durée antérieure d'activité et de revenus antérieurs d'activité qui seront ultérieurement fixées par décret. Le montant de l'allocation, forfaitaire, et sa durée d'attribution feront, eux aussi, l'objet d'un décret. Quant à la coordination de l'allocation des travailleurs indépendants avec l'allocation d'assurance, il appartiendra aux partenaires sociaux de déterminer les mesures d'application, par accord.

Un contrat unique pour les CDD

À titre expérimental, du 1^{er} janvier 2019 au 31 décembre 2020, il sera possible de faire un seul CDD ou un seul contrat de travail temporaire pour remplacer plusieurs salariés. Cette mesure sera applicable dans certains secteurs, définis par décret. Elle pourra notamment servir dans le cadre de travail saisonnier ou pour le remplacement de deux salariés à mi-temps en arrêt-maladie.

Renforcement des prérogatives de Pôle emploi

Pôle emploi n'aura plus besoin de saisir le tribunal d'instance pour demander le remboursement des allocations versées à un salarié dont le licenciement a été reconnu comme sans cause réelle et sérieuse. L'organisme pourra directement délivrer une « contrainte » à l'employeur, après mise en demeure. Les conditions d'exercice de ce nouveau pouvoir conféré à Pôle emploi seront fixées par décret.

Abonnez-vous à l'édition nationale du 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 à l'édition nationale du Monde des Artisans pour 2 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 31/12/2018. 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.





// création
// développement
// transmission

PRÊT 0%*
DE 3 000 À
20 000 €

ENVELOPPE DE
FINANCEMENT
DE 10 M€**

• FRAIS
DE DOSSIER
• GARANTIE
PERSONNELLE

PRÊT ARTISAN AUVERGNE- RHÔNE-ALPES,

UN PRÊT À TAUX ZÉRO POUR FINANCER VOS PROJETS

Parce qu'investir est la clé de compétitivité des entreprises, la Région Auvergne-Rhône-Alpes, la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat s'engagent !

Pour en bénéficier, contactez votre
Chambre de Métiers et de l'Artisanat



COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



THIERRY JONQUIÈRES

DIRECTEUR DE PUBLICITÉ

06 22 69 30 22

thierry.jonquieres@wanadoo.fr

CÉDRIC JONQUIÈRES

CHEF DE PUBLICITÉ

06 10 34 81 33

cedric.jonquieres@orange.fr



Le magazine de
référence de l'artisanat

**CLUB PRIVILÈGE,
PREMIUM ET PRESTIGE**

Des prestations complètes d'accueil jusqu'au cocktail d'après-match. Recevez vos clients et partenaires dans des conditions optimums 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 Team Chambé et partagez des émotions fortes avec toute votre équipe à l'occasion d'une journée ou d'une soirée.

BÂTISSEZ DES RELATIONS PUBLIQUES VARIÉES**HANDBALL****Se forger sur le terrain, se construire aussi dans les tribunes et les salons !**

Le handball à Chambéry, c'est plus de 20 ans au plus haut niveau avec 17 participations en Coupe d'Europe. C'est aussi un Centre de Formation reconnu et fournisseur de nombreux internationaux français: 13 champions du monde, 8 champions olympiques et 8 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, vos équipes ou votre famille.

Le Business Club de la Team Chambé voit grand avec ses prestations lors des matchs pour vivre encore plus fort l'aventure « jaune et noire »! Sortie d'une saison où elle connut une demi-finale de Coupe de France ainsi qu'un quart de finale de Coupe d'Europe, la Team Chambé redémarre pleine d'ambition pour le prochain exercice! Alors

rejoignez le club et soyez porteur de l'avenir du Chambéry Savoie Mont-Blanc Handball!

Solidifier votre visibilité, notre priorité

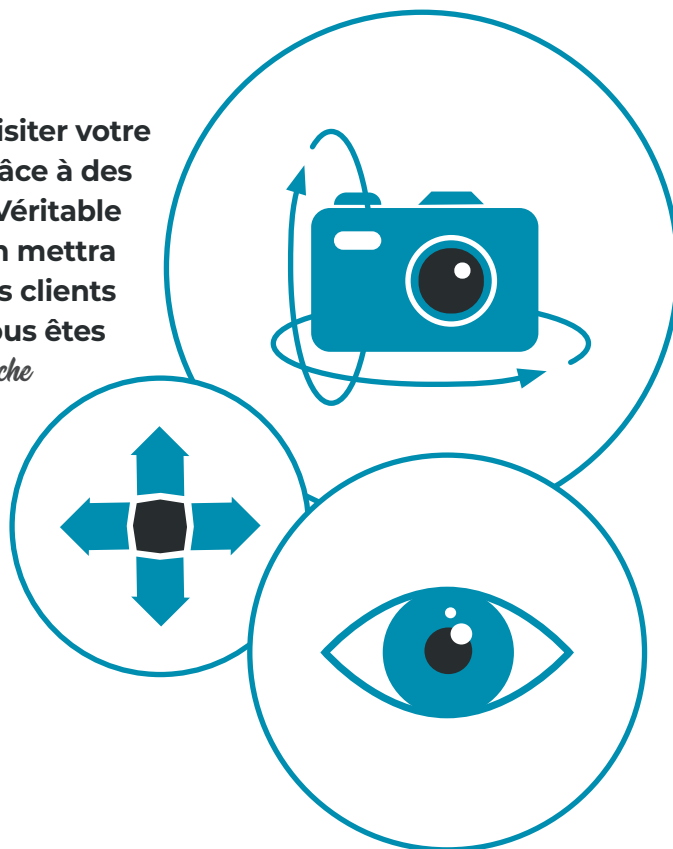
Tout au long de la saison nos partenaires sont à l'honneur! Le Business Club prend une nouvelle dimension dès la saison 2018-2019 et la Team Chambé propose un large éventail d'offres de visibilité! Renseignez-vous auprès de nos commerciaux.

THOMAS FIOR

Responsable communication, événementiel & relation presse
06 82 75 83 09 / 04 79 70 60 55
688, avenue des Follaz 73000 Chambéry
www.chamberysavoiehandball.com

Permettre aux internautes de visiter votre entreprise comme s'ils y étaient, grâce à des photos panoramiques ? C'est possible ! Véritable argument de vente, ce type d'immersion mettra en valeur votre boutique et incitera les clients timides à franchir le pas, surtout si vous êtes peu connu ou « mal » situé. *Samira Hamiche*

CRÉEZ VOTRE PROPRE VISITE VIRTUELLE



1. L'OUTIL ADÉQUAT

En France et dans le monde, Google caracole en tête des moteurs de recherche (9 recherches sur 10). (Bien) s'y placer est devenu essentiel pour une entreprise. Plus vous rassurerez l'internaute, plus votre offre le séduira. L'outil « officiel » de Google, « Street View Trusted », vous permet de proposer une visite virtuelle de votre établissement. Il s'agit du prolongement de « Street View »... Vous savez, cette fonctionnalité très pratique pour se repérer ou encore découvrir une destination de vacances ?

2. LES AVANTAGES

Créer une visite virtuelle permet d'être mieux référencé sur Google. Selon une étude indépendante*, les fiches d'entreprises agrémentées de photos panoramiques sont deux fois plus susceptibles d'éveiller l'intérêt des consommateurs. Plus sensibles à l'image que leurs aînés, les jeunes prospects (18-34 ans) seraient 130 % plus enclins à acheter ou franchir le seuil d'un établissement qu'ils ont visualisé au préalable. Une visite virtuelle est perçue comme un gage d'honnêteté, proche de « l'expérience client » finale.

*Ipsos, août 2014.

3. LA MÉTHODE

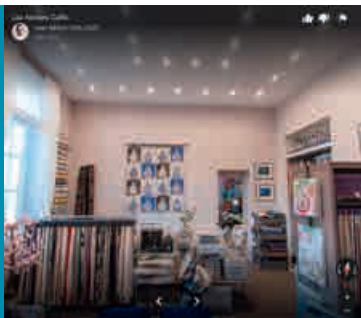
Pour figurer sur Google Street View Trusted, il faut faire appel à un photographe professionnel agréé par Google. La liste officielle est disponible en ligne (www.google.com/streetview/hire). Après devis, il réalisera des clichés panoramiques de votre établissement. Le prix de la prestation dépendra de la surface de votre établissement.

CONSEIL ULTIME

Montrer votre boutique peut aussi – hélas – susciter des convoitises. Veillez donc à vérifier que votre matériel est assuré en cas de vol, dégradations...

4. PROPRIÉTÉ DES PHOTOS

Établissez un contrat listant les conditions, les modalités de garantie et droits de propriété des photos. Pourrez-vous réutiliser les photos ailleurs (réseaux sociaux, book, site...) ? À quelles conditions précises ? Soyez sûrs que tout est clair.



© J. MICHEL CAILLAUD

Valérie Caffin, Ateliers Caffin - Tapissiererie et décoration d'intérieur (Corbeil-Essonnes, 91) :

« Les clients apprécient la démarche et beaucoup de curieux font la visite virtuelle. Elle rassure les nouveaux clients et donne envie de franchir la porte du showroom en confiance. Quant à la séance, elle s'est déroulée sur une demi-journée et nous avons été publiés sur Google dans la semaine. Nous n'avons payé que les honoraires du photographe, soit 300 euros environ. »

L'ARTISAN
DANS
LE COUP !

ENTREPRENEURS, VOUS AVEZ LA NIAQUE?



VENEZ RENCONTRER CEUX QUI VONT
VOUS AIDER À BOOSTER VOTRE ACTIVITÉ.

En partenariat avec :



#SalonSME
#TransitionEntrepreneuriale

L'événement des créateurs et dirigeants de start-up et TPE

1^{er} et 2 octobre 2018

Palais des Congrès • Paris

→ **Votre invitation gratuite** sur www.salonsme.com

Partenaires Officiels



Partenaires Médias





Bibliographie

Conseils pratiques pour piloter votre PME

Comment analyser, décider, organiser, mobiliser et se dépasser... pour réussir.

Patrick Dussossoy
(Gereso, 2017)

L'aventure des tuiliers en Avant-Pays Savoyard

Jean Maret et Michel Tissot
(Fapla, 2018)

L'essentialisme

Faire moins mais mieux !
L'art d'être réellement efficace. Greg Mc Keown
(Éditions Contre-Dires, 2018)

INTERACTIF : PERMANENCES CMA

CHAMBÉRY

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

Horaires: 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 4 79 69 94 20

+ Permanences notaires et avocats

Un mardi matin par mois sur rendez-vous au 04 79 69 94 20

ALBERTVILLE

+ Espace économie emploi formation

Antenne interconsulaire,
45 avenue Jean-Jaurès,
73 200 Albertville - 04 79 32 18 10
Horaires: de 8 h 30 à 12 h 15
et de 13 h 30 à 17 h 15

+ Service développement économique

Didier Scarfogliero vous reçoit sur rendez-vous au 04 79 32 18 10

SAINT-JEAN-DE-MAURIENNE

+ Centre d'affaires et de ressources

Avenue d'Italie, 73300 Saint-Jean-de-Maurienne (locaux de Maurienne Expansion)

+ Service développement économique

Thierry Dancer, vous reçoit le jeudi matin de 9 h à 12 h
04 79 69 94 20

Petites annonces

À VENDRE

→ Vends food truck « estafette » R2 137 de 1972: cause développement d'activité.

Très bon état: refaite complètement par des professionnels. Équipée de 2 frigos Top Thomson, une grande vitrine froide. Plan de travail en Inox avec vasque, capacité de 20 litres d'eau propre et de 20 litres d'eaux usées.

Compteur électrique et aménagement total ainsi que la sellerie faite par un professionnel.

Fonctionne à l'électricité avec en plus une autonomie par une batterie pour avoir l'eau et les leds dans le branchement secteur. Sol en résine blanche.

Rangement placards sont en bois gris, très belle capacité.

Contrôle technique fait et tout OK. N'hésitez pas à me contacter pour plus d'informations, de photos...

Prix: 32 000 €

Attention: je ne vends pas l'identité de l'estafette gourmande ni le concept!

Contact au 06 74 32 82 33

→ À vendre Chamoux sur Gelon: Maison avec atelier 106 m², portes largeur 3,47 m, hauteur 3,38 m + réserve 36 m².

Portes largeur 1,90 m, hauteur 3,38 m. Fosses réparations. 2 points d'eau. Hauteur passage sous poutres 3,53 m. Hauteur sous plafond 4,12 m. Très lumineux. Appartement à l'étage de 131 m². Caves 50 m² - Grenier aménageable Terrain 1900 m².

Contact au 04 79 36 40 14

À LOUER

→ Local ZI du Chirac à Albertville 100 m² se composant d'une grande pièce de 50 m² environ, de 2 bureaux de 25 m² et 15 m², WC, lavabo. 800 €/mois plus 100 € de charges (chauffage) avec régulation annuelle. 8 places parking, terrain clôturé.

Contact au 06 03 08 17 09
renefabre73@aol.com

→ Cause retraite à Mercury. Atelier de Menuiserie: 110 m² au sol. Chauffage air pulsé. Parc machines:

- Combiné raboteuse/dégauchisseuse (530 mm)
- Toupie arbre (50 mm) avec chariot de tenonage
- Scie à ruban (500 mm)
- Mortaiseuse à bédane carrée
- Scie à format

- Ponceuse à bande étroite

- Aspiration centralisée

- Petit matériel électrique portatif complet

Conformité électrique, bon état d'ensemble, situé en bord de route. Loyer: 750 € net /mois hors charges (eau, EDF).

Contact au 06 82 72 24 52

CHAUDRONNIERS

DISCRÈTES STARS DU MÉTAL

Piliers de la métallurgie, les chaudronniers souffrent de la méconnaissance de leur métier. Pourtant, la branche recrute et innove... Tour d'horizon avec Peter James, responsable de l'Institut des métiers de la chaudronnerie et de la tuyauterie industrielle des Compagnons du Devoir.

Samira Hamiche



Peter James, responsable de l'Institut des métiers de la chaudronnerie et de la tuyauterie industrielle des Compagnons du Devoir

« Pour exercer ce métier, il faut avoir du caractère : la matière n'est pas facile à travailler, il ne faut pas se laisser abattre... Car on croise le fer ! »

À leur compte, sous-traitant ou travaillant directement pour l'industrie, les chaudronniers souffrent d'un manque de médiatisation. Et pour cause... « *Ils sont sollicités dans des domaines peu connus du grand public : le nucléaire, la pétrochimie, ou encore l'industrie pharmaceutique ou alimentaire* », note Peter James. Le spectre de la chaudronnerie est ainsi très varié : de la petite chaudronnerie (tôlerie) au gros œuvre (cuves de stockage, ferroviaire, éoliennes, etc.). « *Cela va de la feuille de métal plane qu'on plie ou cintre, puis qu'on assemble par soudage, au travail de barres (profilés, tubes) de différents diamètres.* » Les pièces sont fabriquées en petites séries ou à l'unité, mais le métier ne se limite jamais à l'exécution pure. « *Il y a tout un savoir scientifique à acquérir, en atelier ou en chantier : propriétés des métaux et alliages, maîtrise du dessin industriel et de la vue dans l'espace.* »

JEU D'ÉQUILIBRISTE

« *À l'instar de la serrurerie, le métier est très normé. Or, il est compliqué pour une PME de respecter et de documenter la traçabilité de la matière : où elle a été coulée, quand, et par qui* », rappelle notre interlocuteur. L'industrie, du fait de ses gros moyens, a donc

tiré la couverture à elle. Bémol : « *Elle a beaucoup recruté mais très peu formé d'apprentis (2 % des jeunes du métier)* », à l'inverse des PME, « *beaucoup plus patientes* ». De là naît un paradoxe : l'industrie s'est sous-investie dans l'apprentissage mais convoite les chaudronniers. « *Il n'y a qu'à passer devant une agence d'intérim pour voir que la demande est permanente.* » Désormais, les grands groupes forment en interne, mais enseignent « *leurs technicités propres* ». À l'inverse des CFA et des Compagnons du Devoir, dont la formation est « *généraliste et permet donc de s'adapter à toutes les entreprises* ».

MERCI LA TECHNO

Grâce aux nouvelles technologies (réalité virtuelle, logiciels de dessin, commandes numériques...), le métier est devenu moins pénible, plus attractif. « *Des simulateurs de gestes permettent de s'entraîner et d'intervenir sans crainte* », note Peter James. Le port de charges lourdes est facilité, le risque de brûlures et blessures amoindri... Dans cet univers – positivement – bouleversé par le digital, le chaudronnier est amené à acquérir de nouvelles compétences, à se convertir en fin technicien. De quoi attirer les jeunes en quête de symbiose entre geste et innovation...



www.snct.org



« Aujourd'hui, nous aimerions que notre savoir-faire soit inscrit au registre des métiers d'art parce qu'il est rare et fragile et qu'on le porte à bout de bras. »

IL TRANSFORME L'EAU EN PIERRE

ÉRIC PAPON – MAÎTRE ARTISAN PÉTRIFICATEUR

Dans les souterrains de Saint-Nectaire (Puy-de-Dôme), il n'y a pas que les fromages du même nom qui s'affinent. Éric Papon y parfait une technique unique au monde, imaginée par l'un de ses aïeux il y a deux siècles. En apprivoisant l'eau et sa matière calcaire, il parfait l'art de la pétrification et imprime de sa patte l'épopée familiale.

Une visite fascinante au cœur des volcans d'Auvergne. *Julie Clésienne*

DESTINÉE FAMILIALE

Des sources qui puisent leurs minéraux dans les volcans, telle est la richesse de l'Auvergne. « Au début du XIX^e siècle, alors que le thermalisme devenait tendance, trouver une source d'eau, c'était comme trouver un puits de pétrole », raconte Éric Papon, septième génération aux commandes. L'érudit et curieux Jean Serre, son aïeul, se lance à leur recherche sur ses terres. Il y expérimente la pétrification, technique alors balbutiante en Italie, qui consiste à « récolter » le calcaire fortement présent dans ces eaux pour leur donner des formes artistiques. L'enfant du pays est loin de se douter qu'il est en train de tracer la destinée familiale pour, au moins, deux siècles...



APPRIVOISER LA MATIÈRE

Maîtriser la pétrification suppose d'apprivoiser l'eau, la contraindre en creusant des canaux, la filtrer pour conformer son taux de fer à la couleur désirée, et enfin la faire dévaler la fontaine pétrifiante : une échelle qui peut mesurer près de 30 mètres de haut sur laquelle sont placés les moules à remplir et les objets à recouvrir. Par un principe physico-chimique, magie : l'eau poursuit sa course (à 37 litres/mn) et le calcaire reste, s'incruste dans les moules, micron par micron. 800 à 1 200 pièces sont ainsi produites tous les ans, certaines nécessitant jusqu'à 14 mois de travail. « Il faut dix ans pour comprendre le calibrage de la matière et obtenir la régularité voulue », affirme Éric Papon.

DE VASTES HORIZONS

« On ne connaît que 20 à 25 % du potentiel d'utilisation de la pétrification. L'exploration, les tâtonnements réussis avec mon collaborateur..., c'est ce qui rend notre activité très excitante », s'enthousiasme Éric Papon.

La technique séduit aussi les designers et artisans d'art qui viennent à Saint-Nectaire expérimenter, créer, élargir leurs horizons. Au point que certaines pièces en partie pétrifiées ont été exposées (musée des Arts décoratifs) et distinguées (« Aven » a fini seconde du Prix Liliane Bettencourt en 2016). Une reconnaissance méritée mais jugée trop marginale par Éric Papon qui œuvre désormais pour que son savoir-faire singulier puisse se perpétuer et soit inscrit au registre des métiers d'art.



© F. BERRUE

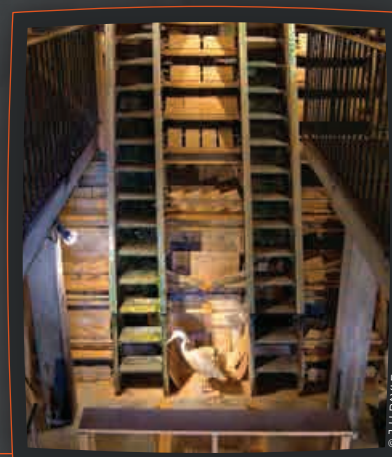


© STUDIO BISBEE



© F. BERRUE

« Aven », incrustation sur bronze, création Romain Langlois/Éric Papon.



© J.H. BAYLE

ABNÉGATION ET PRÉSENCE

Saint-Nectaire a compté jusqu'à douze fabriques concurrentes mais seule l'entreprise de la famille Papon a survécu, devenant la dernière au monde détentrice de ce savoir-faire. « Nous manipulons les pièces tous les jours et exploitons trois fontaines. C'est un métier de présence allié à un matériau en évolution permanente. Cela suppose un énorme engagement physique. »

Beaucoup de polyvalence aussi. Les cinq salariés à l'année alternent entre bureau, boutique, accueil des touristes, atelier de moulage et de démoulage et... nettoyage (le calcaire stagnant dans les canaux et sur les échelles doit être retiré deux fois par an, parfois au marteau-piqueur !).



© J.H. BAYLE

www.fontaines-petrifiantes.fr +

60 000 VISITEURS PAR AN

Comprenant que leur singularité au cœur d'une région touristique pouvait attiser la curiosité, l'entreprise s'est ouverte au public dès 1922 (des précurseurs) ; cette activité commerciale à part entière sera développée dans les années 50. En 2005, Éric Papon, épaulé de sa femme Christine, lance des travaux de restructuration d'envergure et investit 1 M€. Bâtiment moderne et accessible, label Qualité Tourisme (le premier de la région), scénographie... tout a été pensé pour accueillir le public à un rythme soutenu. « En été, des groupes de 20 à 30 personnes se succèdent toutes les 10 minutes. Nous embauchons cinq personnes pour les visites. » 60 000 personnes passent leur porte tous les ans.

DATES CLÉS

1821

Création de l'entreprise par Jean Serre, aïeul d'Éric Papon

1922

Ouverture des fontaines pétrifiantes au public

1998

Reprise de la gérance par Éric Papon

2008

Fin de la première phase de rénovation, 1 M€ d'investissement

2009

Obtention du label Entreprise du patrimoine vivant, renouvelé en 2014

2017

Lancement de la 2^e phase de rénovation qui a duré 5 semaines



COLLABORER POUR SE TRANSCENDER

Qu'elle réponde à un besoin de savoir-faire, de ressources financières, humaines ou techniques pour soutenir le développement de son entreprise ou à une préférence personnelle, la collaboration entre professionnels a de beaux jours devant elle dans l'artisanat. La preuve par trois.

Marjolaine Biagi



LIONEL ROSTAIN – CHARCUTIER GAGNANT-GAGNANT

À la tête de la charcuterie familiale et artisanale bio (Neffes, Hautes-Alpes), Lionel Rostain est un homme occupé. Connus pour son jambon rose tendre sans nitrite ni nitrate, l'artisan vise l'éradication complète de tout additif dans ses produits (une quarantaine, sans compter les déclinaisons) d'ici 2019. En parallèle, il gère l'approvisionnement du réseau de magasins bio avec lequel il travaille. Pour mener à bien ses tâches, Lionel s'est associé à Alexandre Faure-Brach, ancien directeur d'une boutique bio à Gap. « C'est mon bras droit. Je m'occupe du site de production (26 collaborateurs) et lui du magasin de vente aux particuliers, qui fait aussi traiteur et brasserie (6 salariés). Il assure la gestion de la boutique et de la partie traiteur, ainsi que le management du personnel. Grâce à la formation que nous lui avons donnée, Alexandre est tout à fait capable de tenir une boucherie. » Pour Lionel, cette collaboration est une bouffée d'air. « Cela me facilite le quotidien. Le matin, je ne me demande pas si le magasin va être ouvert, s'il faut gérer des salariés malades ou absents. Alexandre assure l'approvisionnement, le stock et fait tourner la boutique. » L'artisan est très pragmatique : « Même si aujourd'hui, je tire profit à 50 % et non à 100 % de ce que génère le magasin, c'est cohérent. Si Alexandre n'était pas là, je n'en aurais même pas la moitié ! »



PASCAL ROBERT – ÉLECTRICIEN

ENSEMBLE POUR LES AUTRES

Début 2014, Pascal Robert, électricien, rencontre Marc Galland, spécialiste de la rénovation immobilière, lors d'un stage Handibat. Le feeling passe immédiatement entre les deux hommes. « *Nous avons beaucoup discuté. Marc souhaitait développer l'aménagement de cuisines et de salles de bains pour les personnes handicapées, mais ne trouvait pas d'électricien.* » Pascal saute sur l'occasion. Le gérant de ReelDom (Vert-Saint-Denis, Seine-et-Marne), labellisé Handibat, a à cœur de mettre ses connaissances au service des personnes qui en ont besoin. « *Petit, je rêvais d'inventer une machine permettant aux gens paralysés de marcher* », se souvient-il. La collaboration entre les deux artisans démarre. « *Lors de notre premier chantier, nous avons adapté la cuisine d'une personne en fauteuil roulant. Elle était ravie, nous très émus. Dans ces moments-là, on ne pense plus au business, mais au bien-être du client.* » Les projets s'enchaînent pour Pascal et Marc, qu'il s'agisse de chantiers de rénovation, d'aménagements de logements pour les personnes âgées et/ou en situation de handicap ou d'adaptation d'équipements dans les établissements spécialisés. « *Notre collaboration fonctionne parce que nous ne nous marchons pas dessus. Que nous sommes à l'écoute l'un de l'autre. Nous y avons tout intérêt pour que notre travail soit recommandé !* », souligne l'électricien.

DOMINIQUE LEGRIS – MAÎTRE VERRIER

AVENTURE HUMAINE

Maître verrier à Ennery (Val-d'Oise), Dominique Legris a su revisiter l'art du vitrail. « *Nous créons et fabriquons des vitraux avec des techniques traditionnelles de mise en œuvre et une nouvelle façon de faire : l'association de technologies modernes. Notre objectif est que notre travail soit compatible avec les nouvelles méthodes, telles que le double vitrage, et accessible financièrement à tous. C'est ce que nous faisons avec le "Fany-Glass" depuis vingt ans.* » Cinq années de travail ont été nécessaires pour donner vie à ce produit innovant.

« *Nous avons travaillé avec des professionnels de la sérigraphie, et réussi à mettre en place une technique de sérigraphie en quadrichromie.* » Pour Dominique, il ne s'agissait pas là d'une collaboration guidée par la rentabilité, mais par la passion. « *Nos rapports étaient humains. Le chef d'atelier chimiste avec qui j'échangeais était passionné par mes propositions. Cela a mis du temps, nous avons fait moult expériences, mais c'était une très belle aventure humaine !* », se souvient-il. Cerise sur le gâteau, le produit Fany-Glass n'a pas pris une ride depuis sa naissance. « *Le rythme de commandes est toujours soutenu.* » Le maître verrier travaille régulièrement en équipe avec des menuisiers et des architectes. Un impératif du métier qui le ravit : « *Nos échanges sont très intéressants.* »



fany-glass.fr

CE QUE FAIRE ÉQUIPE IMPLIQUE

L'OUVERTURE D'ESPRIT

Ayez en permanence le réflexe d'attention, d'écoute, de réceptivité.

LA REMISE EN QUESTION

Sachez faire preuve de souplesse et vous adapter pour progresser.

UNE BONNE COMMUNICATION

Échangez régulièrement pour vous assurer de la bonne compréhension de vos attentes.

STÉPHANE BERN

« LES ARTISANS ONT DE L'OR ENTRE LES MAINS »

Engagé de longue date en faveur de la préservation du patrimoine, le journaliste et animateur Stéphane Bern évoque avec nous son initiative de « Loto du patrimoine »*, ainsi que les enjeux entourant les métiers de l'artisanat : transmission et mise en lumière...

Propos recueillis par Samira Hamiche

COMMENT ARTISANAT ET PATRIMOINE SONT-ILS LIÉS ?

Le 31 mai dernier, lorsque se sont réunis à l'Élysée les acteurs du patrimoine, j'ai demandé à Emmanuel Macron que soient représentés les métiers d'art. On ne peut pas parler « patrimoine » sans défendre ces savoir-faire ! Le patrimoine, c'est aussi le conservatoire d'une excellence à la française, de compétences qui disparaîtraient s'il n'y avait pas ces artisans qui les protègent, les perpétuent, les transmettent. Sans les artisans et les métiers d'art, le patrimoine ne rime à rien. Ceux qui aiment les monuments historiques doivent comprendre qu'il est crucial de sauvegarder non seulement les vieilles pierres, mais aussi ceux qui les restaurent. Je serai toujours aux côtés des artisans.

QUEL RÔLE JOUERONT-ILS DANS VOTRE PROJET ?

Les artisans sont aux premières loges. Le projet va les rassurer : c'est un appel d'air qui permettra de relancer des travaux d'envergure, de remplir les carnets de commandes et de créer de l'emploi pour les TPE et PME. Il y aura des appels d'offres mais, évidemment, chaque chantier sera libre, à la condition de respecter la loi et les normes. On pense toujours au tourisme patrimonial et culturel... Mais, en amont, il y a toute cette économie autour du patrimoine ! Et le Loto du patrimoine a de quoi la relancer.

COMMENT VALORISER LES ENTREPRISES ARTISANALES DU PATRIMOINE ?

Je trouve merveilleux de pouvoir commander une œuvre d'art réalisée selon des traditions du passé. Cela anoblit celui qui fait le travail et celui qui le regarde. Pour que ces métiers ne soient plus menacés d'extinction, il faut les sanctuariser. Le label EPV** permet justement aux collectivités locales et aux particuliers d'identifier un travail de qualité, qui ne revient pas forcément plus cher. En plus de mettre en lumière le savoir-faire des artisans, il est un gage de qualité. Son cahier des charges précis, mais non contraignant, apporte aux clients une garantie supplémentaire de la qualité du travail. Je suggère d'aller plus loin, en créant une appellation « Trésor national ». En outre, il faudrait regrouper les savoir-faire région par région, comme le fait le GMH*** avec treize métiers d'art. Ainsi, les propriétaires privés comme les collectivités auront un panel d'entreprises auxquelles ils peuvent faire confiance. L'union fait la force.

NB : Cette interview a été réalisée au début de l'été, avant que Stéphane Bern ne souligne son mécontentement quant à certains dispositifs de la loi Elan, dont l'un prévoit que, dans certains cas, l'avis des Architectes des Bâtiments de France soit purement consultatif.

* Le 31 mai dernier, le ministère de la Culture a dévoilé une liste de 251 chantiers prioritaires, dont 18 projets emblématiques (13 en métropole, 5 en Outre-Mer). La première édition de cette loterie nationale a été lancée le 3 septembre.

** Entreprise du patrimoine vivant.

*** Groupement des entreprises de restauration des monuments historiques.

i Retrouvez ses projets en faveur du patrimoine sur www.fondation-patrimoine.org

SON PARCOURS

1985

Diplômé de l'École supérieure de commerce de Lyon.

1985-2010

Journaliste au sein de rédactions grand public (*Dynastie, Voici, Jours de France, RTL, France Inter, TFI...*).

2016

Création de la Fondation Stéphane Bern pour l'Histoire et le Patrimoine.

2017

Chargé de mission par l'Élysée, il liste près de 2 000 monuments et bâtiments en péril.

2018

Présentation des 251 chantiers prioritaires du Loto du patrimoine.



© FREDERIC CHÉRU

, PARCE QUE
VOTRE VÉHICULE
EST ESSENTIEL
À VOTRE ACTIVITÉ...

#Professionnels

Découvrez nos solutions de financement
et d'assurance de votre véhicule professionnel !

Rencontrez un conseiller Crédit Agricole dans
l'une de nos 166 agences en
Savoie et Haute-Savoie.

Les contrats d'assurance véhicules utilitaires sont proposés par PACIFICA, filiale d'assurances dommages de Crédit Agricole Assurances. Pacifica, SA au capital entièrement libéré de 281 415 225 €, entreprise régie par le Code des assurances. Siège social : 8 -10 boulevard de Vaugirard, 75724 Paris Cedex 15 - 352 358 865 RCS Paris.

Sous réserve d'acceptation de votre dossier. Voir détails et conditions en agence. Vous disposez d'un délai légal de rétractation en cas de démarchage et/ou de vente à distance. Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel des Savoie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est situé à Annecy - PAE Les Glaisins 4 avenue du Pré Félin - Annecy le Vieux - 74985 Annecy cedex 9 - 302 958 491 RCS Annecy, code APE 6419Z. Garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L 512-6 et L 512-7 du Code des Assurances. Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous le n°07 022 417.
Crédit photo : Fotolia - 09/2018 - Document non contractuel à caractère publicitaire.



DS 7 CROSSBACK

*De l'audace
naît l'excellence*



DS AUTOMOBILES

SPIRIT OF
AVANT-GARDE



DS préfère TOTAL

DSautomobiles.fr

Spirit of avant-garde = L'esprit d'avant-garde.
CONSOMMATIONS MIXTES ET ÉMISSIONS DE CO₂ DE DS 7 CROSSBACK : DE 3,9 À 5,9L/100KM ET DE 101 À 135G/KM (données provisoires en cours d'homologation).
Automobiles Citroën RCS Paris 642 050 199

DS SALON CHAMBERY - 567 RUE DE BELLE-EAU - Z.I. LES LANDIERS NORD - 73000 CHAMBERY - 04 79 62 25 90

**LA RÉUSSITE
EST EN VOUS**



Nous accompagnons Pauline,
qui a redonné vie à un ancien café.

**BANQUE
POPULAIRE** 
AUVERGNE RHÔNE ALPES

Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes - Société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L512-2 et suivants du Code Monétaire et Financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit - Siren 605 520 071 RCS Lyon - Intermédiaire d'assurance N° ORIAS : 07 006 015 - Siège social : Boulevard Eugène Deruelle - 69003 LYON - N° TVA Intracommunautaire : FR 00605520071 - Crédit Photo : C. Abramow, Crédit Agence : Pirelli, 09/18

FIATPROFESSIONAL.COM/FR

IL Y A LES AMATEURS



ET LES PROS, COMME VOUS.



FIAT DOBLÒ : VOTRE MEILLEUR ALLIÉ AU TRAVAIL

À PARTIR DE
10 990 € HT⁽¹⁾
SANS CONDITIONS

FIAT DOBLÒ GREYLINE PACK PRO TRIO NAV MULTIJET 2 95 CH
3 PLACES AVANT > PEINTURE MÉTALLISÉE GRIS FONCÉ > RADIO ET NAVIGATION SUR ÉCRAN TACTILE 5" > BLUETOOTH®, USB ET COMMANDES AU VOLANT > RADARS DE RECUIL > CLIMATISATION > RÉGULATEUR DE VITESSE > CLOISON DE SÉPARATION TÔLÉE > SANS ADBLUE®



PROFESSIONAL
PROFESSIONNEL COMME VOUS

(1) Tarif au 01/06/2018 du Doblo GREYLINE Fourgon Tôle 1.3 MultiJet II 95 ch Pack Pro Trio Nav : 20705 € HT - 9715 € HT de remise constructeur = 10990 € HT. Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 31/12/2018 chez les Distributeurs participants. Dans la limite des stocks disponibles. Version présentée avec jantes alliage 15" (+400 € HT), projecteurs antibrouillard AV (+150 € HT), 2^e porte latérale coulissante (+300 € HT).

FCA CAPITAL
France

GMSA
CHAMBERY - LA RAVOIRE

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

