

janvier/février 2019 • 1,50 €

Bimestriel #128

le monde des artisans

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// SAVOIE

12 La Cité du Goût dans les murs de la CMA

37 Handball Rejoindre la Team Chambé

18 Se développer grâce au TEPE

**INAUGURATION
DE LA CMA SAVOIE
À TECHNOLAC** P. 4

, 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.



QUAND
VOUS REFERMEZ
UN **MAGAZINE**
UNE NOUVELLE VIE
S'OUVRE À LUI.

EN TRIANT VOS JOURNAUX, MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,
PROSPECTUS ET TOUS VOS AUTRES PAPIERS, VOUS AGISSEZ POUR UN MONDE PLUS DURABLE.
DONNONS ENSEMBLE UNE NOUVELLE VIE À NOS PRODUITS. CONSIGNESDETRI.FR

CITEO

Le nouveau nom d'Eco-Emballages et Ecofolio



J'AI LE PLAISIR DE VOUS PRÉSENTER MES VŒUX POUR 2019 DANS NOS LOCAUX À SAVOIE TECHNOLAC. Lors de l'inauguration du 15 novembre 2018, une « dernière pierre » a été posée à l'entrée de la CMA, presque un jour pour jour après le démarrage de la construction du bâtiment Sirius. Date historique pour la CMA Savoie.

Nous sommes entrés dans le III^e millénaire pour apporter un service de qualité aux artisans de Savoie. La CMA à Savoie Technolac est un lieu et un espace conçu pour vous. En ce début d'année j'é mets trois vœux.

Celui de vous voir prendre la direction de Savoie Technolac afin de découvrir ce que la nouvelle CMA vous offrira : des salles de formation et de réunion équipées des outils numériques indispensables et les conseils et l'assistance d'une équipe motivée et compétente à votre service.

Celui de vous accueillir pour un parcours de formation et/ou d'accompagnement que vous aurez choisi dans le catalogue d'offre de services : renforcer vos compétences et votre professionnalisme est notre but, car nous savons que c'est le meilleur chemin pour vous permettre un développement durable.

Celui de partager avec vous un moment convivial et gourmand dans la Cité du Goût et des Saveurs, espace imaginé par nos élus des métiers de bouche pour rassembler autour de la cuisine les artisans de tous les métiers et au-delà ! Très bonne année 2019 à tous !

André Mollard

Président de la CMA de la Savoie

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ? WWW.CMA-SAVOIE.FR



ACTUALITÉS 04

Événement : inauguration de la CMA Savoie sur le site de Technolac

Yann Marin, « C'est ma nature... » : récompensé au Salon national des fleuristes de Tours

Chefs d'entreprise, conjoint(e)s, salarié(e)s : faites financer vos projets de formations!

Pour parfaire son offre, il faut savoir bien s'entourer...

La Cité du goût dans les murs de la CMA

Remise des prix BTM pâtissier confiseur glacier

STRATÉGIE 18

Se développer grâce au TEPE

28 DOSSIER Financement : peut-on sauter la « case banque » ?

PRATIQUE 33

Taxe d'apprentissage

Création du titre de brasseur

Rejoindre la Team Chambé

Cambriolages : protéger son bureau, son atelier, son commerce

REGARDS 40

Métiers : menuisiers-agenceurs et selliers-garnisseurs

Ephtée : déesse de la malle

L'expression d'une terre

Jean-Luc Chabanne : secrétaire général du Coet-Mof

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°128 - Janvier/février 2019 - 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.: 0665622885, 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: Pixel6TM - 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.jonquieres@wanadoo.fr et Cédric Jonquière, Tél. 06 10 34 81 33, fax 05 61 59 40 07, e-mail: cedric.jonquieres@orange.fr - Photographies: Pixel6TM © photos pages départementales: cma 73, G. Cottet, en couverture: G. Cottet - 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: Pixel6TM (Tél. 03 87 69 18 18) - Éditeur: Média et Artisanat SAS appartenant à 100 % à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex1. PDG et directeur de la publication: François Grandidier. - N° commission paritaire: 0321 T 86957 - ISSN: 1271-3074 - Dépôt légal: janvier 2019 - Impression: Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Épinal.





NOUVEAU SITE, NOUVEAUX LOCAUX, NOUVEAUX PROJETS

INAUGURATION DE LA CMA SAVOIE SUR LE SITE DE TECHNOLAC



Le 15 novembre 2018, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Savoie a inauguré ses nouveaux locaux sur le site de Technolac, au rez-de-chaussée du bâtiment Sirius, au 17 allée du Lac de Tignes, en présence de nombreux artisans, élus, personnalités, grand public. André Mollard, président de la CMA de la Savoie et Louis Laugier, préfet de la Savoie ont dévoilé la « dernière pierre », pendant de la première posée en novembre 2017 à l'entrée de la CMA. Ces chasse-roues datant de 1789 symbolisent le passage de l'ancien au nouveau. Coupé de ruban, visite des locaux, fabrication de chouquettes à la Cité du Goût et des Saveurs, partage convivial, remise des prix aux Meilleurs Apprentis de France, ont rythmé cette journée historique pour la CMA de la Savoie.





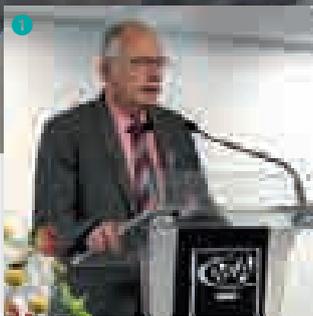
La "dernière pierre",
des chasse-roues datant de 1789,
symbolise le passage de l'ancien
au nouveau.



▼ Préparation
de chouquettes à la CGS

// SAVOIE





1. Luc Berthoud, Maire de La Motte-Servolex.
2. André Mollard, Président de la CMA de la Savoie.
3. Julien Gondard, Directeur adjoint APCMA.
4. Laurent Millara, Promoteur PDG de Miprom.
5. Xavier Dullin, Président de Chambéry Grand Lac Économie.
6. Hervé Gaynard, Président du Conseil Départemental de la Savoie.
7. Louis Laugier, Préfet de la Savoie



▲ Remise des prix aux Meilleurs Apprentis de France.

FIACRE DE BRONZE 2018

Yann Marin, « C'est ma nature... » récompensé au Salon national des fleuristes de Tours

Yann Marin est artisan fleuriste depuis dix ans en Savoie, dans la commune de Yenne. Sa boutique « C'est ma nature » fonctionne avec trois salariés passionnés. Ensemble, ils ont développé l'entreprise d'année en année, notamment avec une clientèle de professionnels.

Le 7 octobre 2018, « C'est ma nature » a été élue 3^e Meilleure Entreprise fleuriste de France lors du Salon national des fleuristes Novafleur à Tours et a reçu avec une grande fierté le Fiacre de bronze 2018.

Pour ce concours, l'entreprise a été jugée dans sa globalité, aux niveaux gestion, communication, démarches commerciales, management ou encore pour ses actions sociales et environnementales.



Sur les huit finalistes présents à la remise des prix, un vainqueur de

Perpignan, le deuxième de Nancy et « C'est ma nature », 3^e, à Yenne.

ÉVOLUTION DE LA CARTE PROFESSIONNELLE D'ARTISAN

Courant 2019, votre carte professionnelle va évoluer pour devenir numérique et vous permettre d'accéder à l'offre de services que le réseau des CMA est en train de mettre en place. Toutefois, cette transition numérique nécessite la mise en place d'une nouvelle organisation et d'un nouveau mode de diffusion de cette carte via les adresses courriels des artisans ou sur téléphone mobile. C'est pourquoi la validité de votre carte 2018 est prolongée jusqu'au 31 décembre 2019. Afin de nous permettre de vous envoyer dans les meilleures conditions votre carte professionnelle numérique, nous vous invitons à vous connecter sur <http://macarte.artisanat.fr> afin de saisir les différentes informations (courriel, téléphone mobile...) qui nous permettront de mieux communiquer avec vous.

i POUR TOUT RENSEIGNEMENT : cfe.rm@cma-savoie.fr



CHEFS D'ENTREPRISE, CONJOINT(E)S, SALARIÉ(E)S

Faites financer vos projets de formations!

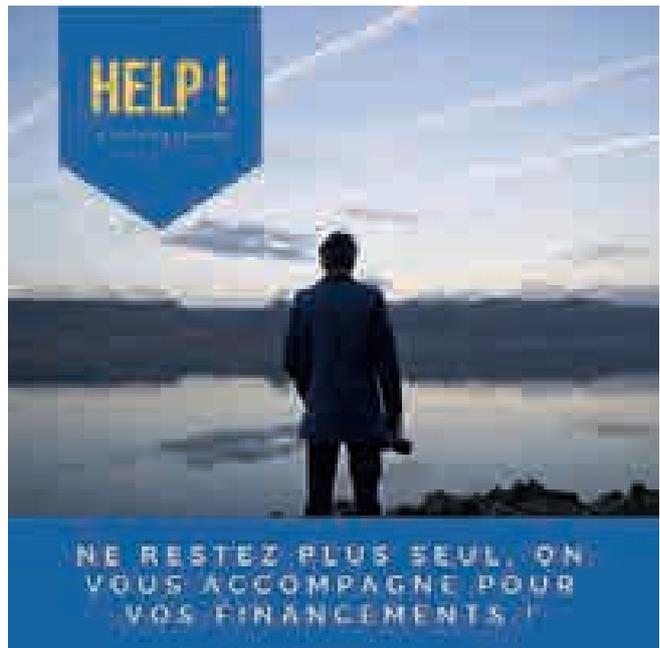
Se former, ce n'est pas perdre du temps ni de l'argent: c'est gagner en efficacité et en compétences. C'est pour cela qu'il est essentiel de vous accompagner dans vos projets, à travers différentes possibilités de financement.

Petit rappel des solutions actuelles:

Si vous êtes artisan chef d'entreprise, deux organismes sont à connaître. À commencer par le FAFCEA pour tous vos stages métiers ou techniques (Caces, prothésiste ongulaire...) et le Conseil de la formation pour tous vos stages dits « transversaux » (langues étrangères, informatique, logiciel de comptabilité...). Le service formation vous indiquera vers qui vous tourner.

Pour vos salariés, votre entreprise cotise auprès d'un OPCA (Constructys, Agefos, Adefim...), il est alors nécessaire de le contacter directement pour connaître les financements possibles. Vous ne connaissez pas le nom de votre OPCA? N'hésitez pas à demander à votre comptable, qui saura vous orienter.

SERVICE FORMATION
04 79 69 94 32 - formation@cma-savoie.fr



EFFICACITÉ COMMERCIALE
Prospection, négociation, fidélisation

AVOIR TOUTES LES CARTES EN MAINS !

SERVICE FORMATION
04 79 69 94 32 - formation@cma-savoie.fr

DÉCOUVREZ NOTRE NOUVEL ATELIER GRATUIT DÉDIÉ À LA COMMERCIALISATION

Votre savoir-faire, les rouages du métier: tout cela vous le maîtrisez! Mais pour vous mettre en valeur, vendre ou prospecter... Là, ça coince? Pour parer à cela, nous vous proposons de venir à l'atelier gratuit « Développement commercial » dont la prochaine session aura lieu le 27 février (matin) à Technolac.

Découvrez les premiers outils et les astuces pour développer votre chiffre d'affaires et l'activité de votre entreprise. Prospection, prise de rendez-vous, devis... Faites le point sur la stratégie à adopter et venez poser vos questions à notre formatrice!

Pour **PARFAIRE SON OFFRE**, il faut savoir bien s'entourer..



Question partenaires, nous avons choisi les meilleurs! Parce que l'on ne peut pas être expert en tout, la CMA de la Savoie a choisi l'Inseeec et la Cité des langues pour externaliser certaines formations. Vous découvrirez notamment dans notre catalogue 2019, de nouveaux stages tels que: Photoshop, Indesign, Autocad (2D), mais également nos formations

classiques en langues étrangères. La qualité des experts intervenants, les contenus des stages et la gestion de vos dossiers seront garantis par la démarche qualité que nos partenaires ont validée depuis plusieurs années déjà. L'occasion pour nous de les remercier car les résultats sont là: nos artisans reviennent chaque année, plus satisfaits que jamais!



Ce qui a changé au 1^{er} janvier 2019

BILAN. À nouvelle année, nouveau cap... Petit tour d'horizon (non exhaustif) des réformes légales et fiscales qui impactent les artisans en ce début d'année*.

+ Loi « Avenir professionnel »

Les 25 à 30 décrets du texte de loi ont été publiés au 31 décembre 2018. Les mesures prévues au 1^{er} janvier 2019 (et le modèle dessiné pour 2020) sont donc entrées en vigueur : CPF en euros, temps de travail des apprentis...

+ Hausse du Smic

Le Smic horaire brut passe de 9,88 à plus de 10,03 €. Le Smic mensuel de 1 498,47 à 1 521,22 € pour un temps plein, soit une hausse de 22,75 €.

+ Prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu (IR)

Le prélèvement à la source de l'IR devient obligatoire pour tous les contribuables. L'employeur devient collecteur de l'IR, qu'il reverse chaque mois directement à l'administration fiscale. Un numéro de téléphone non surtaxé entre en service: 0809 401 401.

+ Suppression du CICE

Le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) est transformé en allègement pérenne de cotisations d'assurance maladie de 6 points pour les rémunérations allant jusqu'à 2,5 Smic. L'entreprise détenant des

MESURES
EXCEPTIONNELLES

Le 10 décembre dernier, Emmanuel Macron a annoncé des mesures de soutien au pouvoir d'achat. Les dates précises de mise en application ne sont pas encore connues.

- Travailleurs aux Smic: hausse de la prime d'activité, soit 100 € de plus par mois.
- Défisicalisation de la prime de fin d'année.
- Heures supplémentaires: défiscalisation et exonération de cotisations sociales.
- Annulation de la hausse de la CSG, pour les pensions de retraite inférieures à 2 000 € par mois.

créances de CICE pourra les utiliser dans les trois ans après leur création. Elle pourra demander le remboursement de la fraction non utilisée à l'expiration de ce délai. L'extension de l'allègement de charges à la cotisation d'assurance chômage est, elle, reportée au 1^{er} octobre 2019.

+ Suppression du CITS

Le crédit d'impôt sur la taxe sur les salaires (CITS) est lui aussi supprimé au profit d'un allègement de charges.

+ Prévention des risques professionnels

Les entreprises d'au moins 50 salariés doivent négocier un accord de prévention des risques professionnels lorsque certains salariés sont exposés à un facteur de risques professionnels (art. L. 4162-1 du Code du travail).

+ Année blanche pour les nouveaux entrepreneurs

Le dispositif d'Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (Accre) s'élargit à tous les nouveaux entrepreneurs. Est exonérée de cotisations sociales toute personne qui crée ou reprend une activité professionnelle, ou qui entreprend l'exercice d'une autre profession non salariée (soit à titre indépendant, soit sous forme de société).

* Cet article est en partie basé sur les dernières annonces du Gouvernement, le PLF 2019, le PLFSS 2019 et les derniers décrets publiés.

www.economie.gouv.fr +

CÔTÉ ROUTE...

Carburants. Le Gouvernement annule la hausse des taxes sur les carburants pour 2019. Le GNR (gazole non routier) est aussi concerné.

Barème du malus automobile. Le seuil d'application du malus est abaissé à 117 g CO₂ / km. Le barème progressif est renforcé (de 50 € à 10 500 € pour les véhicules à partir de 185 g CO₂ / km).

Prime à la casse. La prime à la casse est doublée pour les 20 % des ménages les plus modestes et les personnes non imposables qui font au moins 60 km par jour pour aller travailler. Soit 4 000 € pour l'achat d'un véhicule thermique neuf ou d'occasion et 5 000 € pour l'achat d'un véhicule électrique ou hybride rechargeable neuf ou d'occasion.

Les hybrides rechargeables mieux aidés. Les modèles hybrides rechargeables neufs profiteront d'une prime à la conversion de 2 500 € (au lieu de 1 000 € en 2018). Rien n'est encore fixé pour les occasions.

Indemnités kilométriques. Le barème des indemnités kilométriques pour les conducteurs de petites cylindrées est revu : + 10 % pour les véhicules de 3 CV et moins, + 5 % pour les 4 CV.



La branche construction AU DIAPASON

CONTRAT TYPE. Après plusieurs mois de travaux, six organisations professionnelles du bâtiment se sont accordées fin novembre sur un nouveau modèle de contrat de sous-traitance dans le BTP.

La Capeb, EGF.BTP, la FFB, la FNTP, SCOP BTP et le SNSO ont signé, en novembre dernier, un nouveau modèle de contrat de sous-traitance. Plus précisément, les six organisations ont mis à jour la version initiale du contrat type, datant de 1995 (cette version ayant été révisée en 2005 puis en 2014). « *Ce modèle visait à sécuriser* les relations entre cocontractants dans un souci d'équilibre et de réciprocité. L'entreprise principale et son sous-traitant doivent se mettre d'accord sur les prestations, le prix, les conditions de paiement, les délais d'exécution et, plus généralement, les modalités d'exécution des travaux* », précisent les signataires dans un communiqué commun.

Deux versions des conditions particulières

La nouvelle édition du contrat type de sous-traitance intègre « *deux versions de conditions particulières, complètes et simplifiées, ce qui en fait, pour la première fois, un contrat type de la branche construction* ». À noter qu'EGF.BTP développera ses propres conditions particulières. Le contrat a été élaboré de sorte qu'il réponde aux problématiques des relations entre entreprises principales et sous-traitantes, indépendamment de leur taille.

Lutte contre le travail dissimulé, délais de paiement...

Les nouveaux modèles intègrent le renforcement de la lutte contre le travail dissimulé, la carte BTP, le respect des délais de paiement, et prennent en compte de nouveaux moyens de communication.

Ils comportent également d'autres précisions utiles dans l'exécution des travaux parmi lesquelles :

- la précision de l'existence ou non d'une période de préparation et si cette dernière est incluse dans le délai d'exécution ;
- l'indication d'un délai de visa de l'entreprise principale ;
- la fixation d'un délai de contestation des comptes rendus de chantier ;
- l'indication que la date de remise au sous-traitant du procès-verbal de réception fixe le point de départ de la levée des réserves par le sous-traitant ;
- et enfin des précisions sont apportées sur les dépenses communes à toutes les entreprises sur le chantier et les sommes à répartir entre l'entreprise principale et le sous-traitant.

* Selon la loi du 31 décembre 1975.

CITE RÉÉLARGI AUX FENÊTRES : UNE VICTOIRE POUR LE SECTEUR

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE. Le ministre de la Transition écologique et solidaire, François de Rugy, a annoncé le 17 décembre dernier que le périmètre du Crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) serait finalement réétendu à la rénovation de fenêtres. Ces dernières avaient été exclues du dispositif en juillet 2018. Le CITE concernera le remplacement de simples vitrages par des doubles vitrages, et l'aide sera plafonnée à 100 €. Elle sera accessible à tous les ménages, y compris ceux qui ne paient pas d'impôt sur le revenu. Cette décision fait suite à un bras de fer de plusieurs mois entre les organisations professionnelles du bâtiment, comme la Capeb et la FFB, qui jugeaient la mesure contre-productive pour le secteur et écologiquement absurde. Pour l'heure, cette déclaration n'est qu'au stade de la promesse. La date et la durée de réintroduction des fenêtres ne sont ni actées ni connues. Elle devraient être précisées dans le cadre du projet de loi de Finances (PLF) 2019.

LA CITÉ DU GOÛT dans les murs de la CMA



La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Savoie se situe désormais sur Savoie Technolac, au 17 allée du Lac de Tignes, à La Motte-Servolex. Nous sommes la première CMA en France à internaliser sa Cité du Goût et des Saveurs dans un espace de 200 m² et à se doter d'une cuisine professionnelle !



Programme des ateliers culinaires en 2019



▲ Isabel Silva.

→ **Premier éclair au chocolat avec vos enfants:** 26 janvier à 14 h 30.

→ **Ateliers Gourmands pour les enfants de 6 à 12 ans.** Mercredi 30 janvier à 14 h, les 6 et 13 février à 14 h au sein de la Cité du Goût et des Saveurs.



▲ Élisabeth Lemoine.

→ **Nouvel an chinois** avec David Boudet, Restaurant Le Kanjou à Chambéry: 4 février à 17 h 00.

→ **Préparez vos macarons pour la Saint Valentin:** 9 février à 14 h 30.

→ **Master-Class de Bourgogne:** pépites de vignerons: 16 février à 9 h 30.



▲ Fabrice Allard.

→ **Vacances pour petits chefs pâtisseries en graine 6-12 ans:** du 19 au 21 février à 14 h 30.

→ **Cuisine économique et saine** avec Isabel Silva, diététicienne nutritionniste: 23 février à 14 h 30.



▲ Cédric Campanella.

→ **Atelier parent-enfant:** un goûter 100 % Maison: 2 mars à 14 h 30 à la Cité du goût et des saveurs.

→ **Les secrets des maîtres sushis-makis** avec Shiori Nagaoka, cheffe japonaise: 9 mars à 14 h 30 à la Cité du goût et des saveurs.

→ **Bienvenue chez l'artisan** à la Boulangerie Etallaz à Bourgneuf: 13 mars à 16 h.

→ **Choux, les classiques de la pâtisserie:** 16 mars à 14 h 30.

→ **Cuisine de chef** avec Cédric Campanella, chef du restaurant le 59 à Aix-les-Bains: 21 mars à 9 h.



La Cité du Goût et des Saveurs valorise la filière alimentaire (professionnels et produits locaux) auprès du grand public avec les Ateliers Culinaires et auprès des professionnels avec les formations des artisans et restaurateurs. Il facilite la promotion de l'artisanat alimentaire (Métiers de Bouche et produits de qualité), le rapprochement de l'artisan et du consommateur, la connaissance des professionnels alimentaires locaux et des spécialités de la région, le maintien d'une économie locale par l'accompagnement des petites entreprises dans les évolutions de consommation.

Les Ateliers Culinaires

La Cité du Goût et des Saveurs organise des cours de cuisine accessibles au grand public, animés par des artisans, des formateurs ou des restaurateurs locaux (étoilés pour certains), autour de thèmes variés:

- cuisine de chef;
- pâtisserie (les trois grands classiques de la pâtisserie: l'éclair au chocolat, les macarons, la meringue);
- cuisine thématique (bien-être, économique et saine, repas équilibrés

pour la semaine, menu végétarien, buffet, barbecue...);

→ cuisine du monde (indienne, japonaise, sénégalaise, péruvienne, nouvel an chinois...);

→ découverte des vins;

→ ateliers pour les enfants (mercredi), ateliers parents-enfants (samedi), cours de pâtisserie - immersion avec « Bienvenue chez des artisans »...

Comment se déroule un Atelier Culinaire ?

Les professionnels accompagnent les participants pendant trois à quatre heures à la réalisation de différentes recettes. Les participants ont l'opportunité de s'initier à des techniques culinaires ainsi qu'à des idées de présentation. L'Atelier se termine par un moment d'échange et de convivialité avec la dégustation des plats réalisés avec l'intervenant afin de découvrir de nouveaux plaisirs gustatifs.

Actualités, réservation des Ateliers sur www.citedugout73.fr

Et oui, nous sommes aussi la première Cité du Goût et des Saveurs de France à dématérialiser ses Ateliers Culinaires.

CONTACT: Tél. 04 79 69 94 34

La Cité du Goût et des Saveurs s'adresse également aux entreprises en leur proposant un large éventail d'offres sur-mesure: séminaire, team building, jeux culinaires, dégustations avec la participation des artisans de notre région. Devis sur demande suivant les prestations demandées.



Remise des prix **BTM** pâtissier confiseur glacier

ANDRÉ MOLLARD, président de la CMA de la Savoie a remis le diplôme BTM pâtissier dans le cadre du Salon Saveurs et Terroirs, vendredi 23 novembre dernier au parc des expositions de Chambéry.

Le brevet technique des métiers est un titre national technique de niveau IV qui sanctionne une haute qualification professionnelle dans un métier garantissant une production de qualité. Il atteste également l'aptitude de son titulaire à organiser, gérer, commercialiser la gamme de fabri-

cation ou de services dans le métier considéré ainsi que son aptitude à encadrer une équipe. Il permet d'acquérir les aptitudes pratiques et technologiques nécessaires à la maîtrise technique d'un métier, ainsi que les compétences relatives à la fonction de production: commercialisation, gestion des coûts de fabrication, organisation du travail, animation d'équipe. Pour rappel, ce diplôme a pu voir le jour en Savoie grâce à une étroite collaboration entre

les services de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Savoie et la MFR Le Fontanil.

Félicitations à :

→ **Cassandra Cattani**, habitant à Myans (employeur: Werner Germain, « Au Fournil de Baptiste », à La Motte-Servolex);

→ **Amandine Salvi**, habitant La Rochette (employeur: M. Fornesi, boulangerie-pâtisserie Forneci à Saint-Jean-de-Bourney).



PIERRE-LUC PETIT-DELCLEVE

NOUVEAU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA CMA DE LA SAVOIE.

À 54 ans, Pierre-Luc Petit-Delclevé, marié, père de Jade, 20 ans est originaire de Tourcoing. De formation juridique, il a exercé la fonction de secrétaire général de CMA depuis 2011. Avocat au barreau de Nîmes, de 2001 à 2006, il a poursuivi sa carrière comme secrétaire général d'une Capeb départementale, de 2006 à 2010. Passionné d'histoire et de patrimoine, il aime aussi voyager. L'engagement associatif le caractérise tout particulièrement. Appréciant la Savoie, il a rejoint l'équipe d'élus et d'agents de la CMA de la Savoie le lundi 7 janvier pour une nouvelle aventure.

Depuis la mi-novembre, le mouvement des Gilets jaunes, transversal, exprime son mécontentement envers la politique d'un Gouvernement déconnecté du « terrain ». Qu'en est-il des artisans ? Ce phénomène a-t-il permis aux CMA de réaffirmer leurs rôles ? C'est ce que tendent à prouver les quatre présidents de région que nous avons interrogés.

Tour d'horizon de Sophie de Courtivron

MOUVEMENT DES GILETS JAUNES

La fronde des territoires

Tout est parti d'une grogne générale face à la hausse des carburants. Qui a peu à peu fait éclore les nombreuses frustrations des brimés de la V^e République.

Triple peine pour les artisans

Les TPE font partie d'une écologie fine qui demande une attention spécifique. Si quelques réformes les servent sur certains points (future loi Pacte...), les TPE n'en croulent pas moins sous les impôts, taxes et autres cotisations (par exemple, plus de 42 % de cotisations sociales obligatoires en France, contre 14 % en Allemagne ou 9 % en Angleterre). Ce mépris de leurs particularités est leur première peine,

quotidienne... Ensuite, viennent les mesures momentanément suspendues à cause des manifestations, mesures qui ne leur pendent pas moins au nez ! Ainsi, la fiscalité écologique sur les carburants représenterait un coût de « 16 000 € en plus par an pour un engin de chantier », illustre Gérard Bobier, président de la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat (CRMA) Centre-Val-de-Loire et dirigeant d'une entreprise de travaux publics. Troisième peine, les dégradations liées aux manifestations des Gilets jaunes qui ont engendré pour certains une perte de chiffre d'affaires considérable en cette période normalement prospère. « Certains vont baisser le rideau », déplore Gérard Bobier.



GÉRARD BOBIER
Président de la CRMA Centre-Val-de-Loire

« DES CORPS INTERMÉDIAIRES NÉCESSAIRES »

« La baisse de clientèle a été une catastrophe pour plus de 80 % de nos artisans. J'ai envie de saluer les premières mesures annoncées mais il faudra bien assumer nos charges alors que nos chiffres d'affaires, eux, sont bel et bien perdus ; néanmoins, elles montrent qu'Emmanuel Macron, qui a une sainte horreur des corps intermédiaires, a compris qu'ils étaient nécessaires à la bonne régulation de la démocratie. Les Gilets jaunes sont incontrôlables, on n'en connaît pas les interlocuteurs, alors qu'avec les corps intermédiaires (syndicats, chambres professionnelles...), on sait à qui s'adresser. Nous prendrons toute notre part dans les discussions ; ne pas entendre les artisans serait une véritable erreur. »



JOËL FOURNY
Président de la Cmar* Pays de la Loire

« NOUS AVONS DÉJÀ FAIT DES PROPOSITIONS »

« Dans notre région, il y a eu des mouvements, mais ils sont comparativement moindres qu'ailleurs. Tout le monde est d'accord pour condamner la violence ; il est très important de faire en sorte que les entreprises travaillent dans de bonnes conditions ! Nous avons fait des propositions pour accompagner les artisans dans la transition écologique sans nuire à la compétitivité de leurs entreprises, comme l'extension de l'éligibilité du "chèque énergie" aux entreprises artisanales, l'extension de la prime à la conversion avec participation des constructeurs, la mise en place d'un crédit d'impôt correspondant à 30 % du prix du véhicule "zéro émission" acheté, etc. »

* Chambre de métiers et de l'artisanat de région.

Le fonds de calamités et catastrophes naturelles de l'APCMA a été étendu pour les artisans victimes de dégâts matériels de nature à bloquer leur activité.

Communiqué de l'APCMA du 7 décembre

Des pansements au lieu d'une guérison

Les gouvernants ont réagi au fil des semaines. Citons notamment les délais de paiement des échéances sociales et des remises de pénalités de la part de la DGFIP afin d'aider les artisans à faire face aux dégâts physiques et collatéraux de la révolte ; Édouard Philippe a proclamé le report des mesures de financement de la transition écologique sur les carburants, de la hausse de l'électricité et du gaz, ou encore du durcissement du contrôle technique ; pour redonner du pouvoir d'achat, le Président de la République a, quant à lui, évoqué la hausse du Smic (100 €), la défiscalisation des heures supplémentaires et une prime défiscalisée pour les salariés. Si ces mesures ont été bien accueillies, personne n'est dupe : l'augmentation du Smic était prévue lors du quinquennat, et report ne veut pas dire abandon. Car derrière cela, il est bon de rappeler que *« le pouvoir d'achat ne se gagne pas par le bon vouloir de l'État mais avant tout par le travail dans les entreprises »*, selon Agnès Verdier-Molinié (de l'IFRAP¹). Pour certains observateurs, comme Paul-Henri Antonmattéi, avocat et professeur de droit qui a pris la parole au dernier Congrès de l'UNAPL², *« la politique fiscale des prélèvements obligatoires est incohérente et injuste depuis des années ; (...) il faut revoir le fonctionnement complet de l'État »*. Cette crise aurait pu être l'occasion d'un ravalement profond, mais le Gouvernement a préféré coller des « sparadraps » sur une infection qui demeure.

Vers une reconsidération des corps intermédiaires ?

Jusqu'à maintenant, *« on a cassé les syndicats, les chambres consulaires et les partis »*, résume Serge Vidal, président de la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes. De plus, au lieu d'être considérée comme une force vive en puissance pour l'économie, *« l'entreprise est par principe coupable »*, notait Alain Griset, président de l'U2P³, en illustrant son propos par le fait que *« l'État a fait des centres de gestion agréés des contrôleurs fiscaux »*. Édouard Philippe a annoncé qu'une concertation locale sur les impôts et les dépenses publiques se tiendrait du 15 décembre au 1^{er} mars. Les corps intermédiaires, présents sur le terrain et représentants d'acteurs de proximité, y ont un fort rôle à jouer. Pour Paul-Henri Antonmattéi, *« le pays doit apprendre ce qu'est le dialogue, et qu'il y a là un véritable enjeu de démocratie »*. Ainsi, nous sommes dans une période essentielle : le Gouvernement pourra-t-il réellement remettre en question sa double casquette « autocratie/technocratie » ?

1. Fondation pour la recherche sur les administrations et les politiques publiques.

2. Union nationale des professions libérales.

3. Toujours au Congrès de l'UNAPL (7 décembre dernier).



JEAN-PIERRE GALVEZ
Président de la Cmar Paca

« NOUS AVONS PRIS DES MESURES »

« Dès le début, nous avons écrit au préfet, aux acteurs économiques, organisé des réunions, mis en place une cellule de crise, activé un guichet unique pour identifier les problèmes des artisans impactés par le mouvement et les résoudre. Nous avons fait une enquête auprès de 60 000 artisans ; il en ressort qu'en dehors de la casse, leur trésorerie est mise à mal. Notre rôle est de faire l'intermédiaire. Nous encourageons les artisans à demander à bénéficier de notre diagnostic global d'entreprise (gratuit), qui a été adapté à la problématique actuelle : avec un expert, il s'agit de prendre la mesure des forces et faiblesses de l'entreprise et d'agir en conséquence (accélération des remboursements des assurances, etc.). L'artisan n'est ainsi pas seul face à ses interlocuteurs. De plus, la Cmar Paca a été choisie comme gestionnaire d'un fonds de 2 M€ débloqué par la Région Sud pour aider commerçants et artisans à traverser la période. »



SERGE VIDAL
Président de la CRMA
Auvergne-Rhône-Alpes

« IL FAUT RENOUER AVEC LA BASE ! »

« Au Puy-en-Velay, la préfecture de Haute-Loire a été incendiée ; nous n'étions pas habitués à de pareils faits. Nous ne pouvions imaginer qu'un mouvement pacifique au départ évolue ainsi. Cela a rejailli sur une partie de notre population qui a subi une perte énorme de chiffre d'affaires. Les ministres y sont allés chacun de leur refrain mais, quoi qu'il en soit, on peut considérer que le Gouvernement a ouvert la porte pour négocier. Il a fait un pas. Nous avons un contact permanent avec le terrain, ses besoins, ses réactions. C'est dans les territoires que ce mouvement a pris forme, et c'est dans les territoires que nous trouverons les solutions. Il faut renouer avec la base ! »



Votre entreprise est cotée !

LE SAVIEZ-VOUS ?

Qu'est-ce que la cotation Banque de France ?

La cotation est l'appréciation que porte la Banque de France sur la capacité d'une entreprise domiciliée en France à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans.

La cotation BDF, une exigence de qualité ?

La méthodologie suivie par la Banque de France pour coter les entreprises répond à des critères stricts de qualité. Notre système de cotation bénéficie de labels internationaux reconnus.

À qui est diffusée la cotation ?

La cotation est diffusée systématiquement au dirigeant de l'entreprise cotée. La cotation est gratuite pour l'entreprise. Elle est accessible aux adhérents Fiben (Fichier bancaire des entreprises) à titre payant. Les organismes susceptibles d'adhérer à Fiben et les conditions de leur adhésion sont définis à l'article L144-1 du Code monétaire et financier. Il s'agit essentiellement des établissements de crédit, établissements financiers. Les adhérents ne peuvent en aucun cas diffuser les informations contenues dans cette base à l'extérieur de leur établissement.

Quel est l'enjeu de la cotation ?

- La politique monétaire
 - La supervision bancaire
 - La relation prêteur-entreprise (banques-entreprise)
- La cotation facilite le dialogue prêteur-entreprise: meilleure est la cotation d'une entreprise, plus facilement l'artisan obtiendra un soutien financier de sa banque.

Comment une entreprise est-elle cotée ?

Des informations sont collectées auprès de l'entreprise, des greffes des tribunaux de commerce, des banques, des acteurs du financement des entreprises et de l'Insee.

Ces informations sont :

- des éléments descriptifs sur l'entreprise, son activité, son capital, etc.;
- des informations comptables et financières: chiffre d'affaires, montant des crédits bancaires, etc.;
- des données sur ses crédits bancaires et ses incidents de paiement sur effets (prélèvements, chèques, etc.) le cas échéant;
- des informations judiciaires.

La cotation est attribuée par des analystes financiers qui s'appuient sur ces informations et tiennent également compte d'éléments qualitatifs et prévisionnels que le chef d'entreprise a pu porter à leur connaissance. D'où l'importance de se rapprocher des services de la Banque de France dans des situations tendues en raison de difficultés ponctuelles, imprévues et indépendantes de la volonté du dirigeant.

Comment lire la cotation ?

La cotation Banque de France est constituée d'une cote d'activité (A à N et X) et d'une cote de crédit (3++ à P).

- La cote d'activité précise le niveau d'activité de l'entreprise et ne concerne qu'à la marge une entreprise artisanale.

Dans la très grande majorité des cas, ce niveau est fonction du chiffre d'affaires. Pour exemple la cote d'activité H sera attribuée pour un chiffre d'affaires compris entre 750 K€ et 1,50 M€, la cote J entre 500 K€ et 0,750 M€.

- La cote de crédit apprécie la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de 3 ans.

Elle peut être excellente (3++), très forte (3+), forte (3), assez forte (4+), correcte (4), assez faible (5+), faible (5), très faible (6), appelant une attention spécifique avec présence d'au moins un incident de paiement significatif (7), menacée (8), compromise (9), procédure collective (p), pas de documentation comptable analysée et absence d'informations défavorables (0).

NB: Seules les entreprises réalisant un chiffre d'affaires d'un montant supérieur à 750 K€ et pour lesquelles la BDF dispose des bilans peuvent se voir attribuer les cotes excellente à correcte.

i Vous pouvez retrouver toutes ces informations sur le site internet <https://entreprises.banque-france.fr>

Il est toujours possible de rencontrer la Banque de France.

Pour exemple: si votre cote a été dégradée suite à la survenance d'incidents de paiement significatifs déclarés par votre banque en tant qu'incapacité de payer (solde insuffisant, demande

de prorogation) alors que ce rejet trouve son origine dans un litige commercial, montant contesté etc., nous pouvons voir avec vous comment nous pouvons prendre en compte cette information. Il vous est possible donc de contacter et/ou rencontrer nos correspondants

TPE qui sont à votre écoute. Ils pourront répondre à vos questions concernant la cotation, et vous orienter dans vos démarches, notamment sur les thématiques de financement.

i 0 800 08 32 08
TPE73@banque-france.fr

Retrouvez les témoignages vidéo de la Quinzaine de la transmission-reprise sur www.entreprises.gouv.fr +

La transmission était au cœur des débats des 3^{es} Rendez-vous de l'artisanat, en décembre dernier au ministère de l'Économie et des Finances (Bercy, Paris). Organisé par la direction générale des Entreprises (DGE), en collaboration avec l'APCMA, cet événement s'est caractérisé par de riches échanges et la présence de personnalités du secteur artisanal, comme Bernard Stalter, président de l'APCMA, ou Alain Griset et François Asselin, respectivement à la tête de l'U2P et de la CPME, autour de la secrétaire d'État Agnès Pannier-Runacher.



© APCMA

Passion transmission

De pair avec les maires



© CMA ALSACE

Afin de mettre en lumière ses actions envers les collectivités territoriales, le réseau des CMA participait, en décembre dernier, au Salon des maires. Une première couronnée de succès et un symbole fort alors que le réseau est pleinement engagé dans l'action Cœur de Ville. Preuve en est le passage sur le stand de Jacqueline Gourault, ministre de la Cohésion des territoires, Marc Fesneau, ministre chargé des Relations avec le Parlement, Caroline Cayeux, présidente de Villes de France, ou encore François Baroin, président de l'Association des maires de France. Ici Jean-Louis Freyd, vice-président de la Chambre de Métiers d'Alsace, assure l'accueil des visiteurs et des élus.



© J. CLESSENNE

Bleu-blanc-rouge

La 7^e édition du Salon MIF Expo, en novembre dernier à Paris, a une fois encore révélé le must des produits et innovations made in France. Et, pour être sûrs de leur origine et de leur caractère artisanal, les visiteurs pouvaient se fier aux nombreuses bannières aux couleurs du réseau des CMA, partenaire de cet événement. 60 000 curieux ont mis le cap porte de Versailles durant ces trois jours.

300 faiseurs de beau



© DRONE PRESS

Début décembre, la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat (CRMA) d'Île-de-France a réuni le meilleur de la création contemporaine dans les domaines de la décoration d'intérieur, du design et de la mode pour son Carrousel des métiers d'art et de Création: la plus grande exposition-vente du genre organisée en France. Dans l'écrin du Carrousel du Louvre, la biennale a attiré plus de 20 000 visiteurs. Une fierté pour Laurent Munerot, président de la CRMA (2^e en partant de la gauche).



À JUSTE TITRE

Se développer grâce au TEPE

Pour Cécile Jouvenet, le Titre professionnel entrepreneur de la petite entreprise (TEPE) a été à la fois un passeport pour un nouvel avenir et un coup de boost pour l'entreprise de bâtiment de son époux, dont elle est aujourd'hui responsable du développement. *Marjolaine Biagi*

En avril 2017, Cécile Jouvenet rejoint son conjoint dans l'entreprise qu'il a fondée, Thomas Lelot Bâtiment, à Villiers-Saint-Frédéric (Yvelines), en tant que responsable du développement. Pour cette ancienne psychologue, hors de question de prétendre à un poste tant que ses compétences n'étaient pas à niveau...

Une formation sur mesure

Promu par la chambre de métiers et de l'artisanat, le Titre professionnel entrepreneur de la petite entreprise (TEPE) apparaît à Cécile comme le moyen idéal de concrétiser ses ambitions. « La formation est personnal-

sée, concrète et adaptée au projet que l'on porte. Dans mon cas, c'était le développement de Thomas Lelot Bâtiment et le renforcement de mes compétences en commerce, communication et gestion. »

Entre mars et décembre 2016, la jeune femme assiste à 44 journées de cours. Elle liste les forces et les faiblesses de l'entreprise et réfléchit aux leviers à actionner, tels que l'élaboration d'une stratégie commerciale, pour la développer.

Prêt à l'emploi

Le titre en poche (après un examen final), Cécile intègre l'entreprise et met immédiatement en applica-

tion ses nouvelles connaissances. « J'ai créé des outils de communication : nouvelle carte de visite, flyer, book, marquage publicitaire du véhicule, page Facebook... » Elle veille à la bonne circulation de la communication entre Thomas, ses sous-traitants et ses clients, priorise les tâches, dresse des tableaux de bord de gestion... Elle devient aussi responsable du lot peinture et étoffe le portefeuille clients.

« Grâce au TEPE, j'ai gagné en assurance et Thomas en confort de travail. Il peut se concentrer sur son cœur de métier. » L'entreprise aussi y a gagné : en 2017, le chiffre d'affaires a augmenté de 14 % !

▼ Cécile Jouvenet et Thomas Lelot, la complicité au service de leur activité professionnelle.

www.tlb78.fr 📞 Thomas Lelot Bâtiment +

LE TEPE EN BREF

Le Titre professionnel entrepreneur de la petite entreprise permet à des porteurs de projet (développement, création ou reprise d'entreprise) de conduire leur projet et d'être en capacité d'assurer une fonction structurante dans l'entreprise. Les stagiaires acquièrent ou complètent leurs compétences en matière de management, de commerce, de comptabilité, de droit des affaires ou encore de gestion. Le TEPE est ouvert à toute personne titulaire d'un diplôme de niveau IV (bac pro, bac technologique...) ou justifiant d'une expérience professionnelle. La formation se répartit en 44 séances de 7 heures, soit 308 heures.

i Pour en savoir plus, rapprochez-vous de votre CMA 0825 36 36 36 (appel gratuit) - annuairecma.artisanat.fr





UNE RECONVERSION BIEN CALÉE

Être omniprésent sur le Web et les Salons

Fondatrice de PGLS, Agnès Wion crée des écrins de mousse pour protéger, transporter ou ranger et agencer produits et autres outils... Sa clientèle se développe par le bouche-à-oreille et les contacts pris via le Web et les Salons professionnels. *Isabelle Flayeux*

Agnès Wion est infirmière depuis vingt ans quand elle trouve une idée pour caler les outils destinés à l'activité professionnelle de son mari. Bricoleuse dans l'âme, elle fabrique un coffret en mousse aux contours minutieusement découpés qu'elle glisse dans sa valise. « *La création de cette pièce a été un déclic. J'ai eu envie d'en faire mon métier, persuadée que la découpe sur mesure de mousse de calage en petites et moyennes séries pouvait se révéler un marché porteur.* » Simplement équipée d'une petite défonceuse à main, Agnès Wion démarre son activité en créant PGLS (Protection garantie logements sécurisés) à Jenlain (Nord) en 2010 et se fait connaître par le bouche-à-oreille. Les entreprises de l'aéronautique et de l'automobile

alentours font rapidement appel à ses services pour caler les outillages dans les tiroirs des opérateurs.

Des utilisations variées pour professionnels et particuliers

Face à la multitude de pièces à façonner en peu de temps, elle investit sur fonds propres dans une machine à commande numérique. La clientèle s'étoffe avec la création d'un site Internet et sa participation à des Salons spécialisés. « *Je travaille pour le médical, le cosmétique, le marketing, l'horlogerie, l'événementiel et surtout pour la mécanique de précision. Un peu aussi pour les particuliers. Les musiciens viennent pour leur instrument, les sportifs pour leur arc ou leur fusil, les photographes pour leur appareil.* » Avec précision,



PHOTOS: © PGLS

elle découpe et usine ses plaques de mousse sur mesure, aux dimensions de l'objet. Agnès Wion répond aussi à des demandes particulières comme le calage d'un canoë ou la réalisation de meubles. Elle projette d'acheter une deuxième machine pour augmenter sa production et livrer aussi vite que ses concurrents, les fournisseurs de mousse.

◀ Exemple d'une réalisation d'Agnès Wion.

www.pgls-jenlain.com ⓘ PGLS - Mousse de calage et de protection +

À LA RENCONTRE DES CLIENTS

Pour se faire connaître, pas de secret, il faut travailler !

Loin de se contenter d'un site Internet, Agnès Wion mise sur d'autres formes de communication et multiplie sa présence sur le Web et dans les Salons. « *Je suis active sur les réseaux sociaux et je réalise des campagnes d'e-mailing. Tout au long de l'année, je participe à plusieurs Salons professionnels : Pack & Gift, Made in Hainaut, SIAE (Salon de l'aéronautique et de l'espace), Sepem Industries... Plutôt que de tenir un stand, je sillonne les allées à la rencontre des visiteurs et des exposants à qui je distribue des flyers et j'explique mon savoir-faire.* »



NICOLAS GOUIN - L'ATELIER DU PAIN

Une envolée D'APPRENTIS



Lauréat du Prix du maître d'apprentissage 2018, catégorie « Mobilité internationale »*, Nicolas Gouin aide les jeunes à déployer leurs ailes, jusqu'au bout du monde.

Marjolaine Biagi

Si un oisillon sait instinctivement comment battre des ailes pour voler, il doit apprendre pour manœuvrer habilement et atterrir en douceur. Les oisillons de Nicolas Gouin, boulanger à Cailly (Seine-Maritime), ont tant et si bien appris qu'ils se sont envolés jusqu'à Sydney, New York, Dubaï, Helsinki... Une belle performance pour cet artisan exerçant dans un

village de 700 habitants, « où l'idée d'échanges internationaux entre apprentis ou d'implantations à l'étranger prêle à sourire ».

« Certains de mes apprentis ont eu la chance d'effectuer des stages dans d'autres pays via Erasmus + ou la chambre de métiers et de l'artisanat. Je pense à ce jeune homme de 21 ans qui est parti trois semaines en Chine faire découvrir le savoir-faire français. Le dirigeant de la boulangerie qui l'a accueilli est même venu chez nous se familiariser avec nos techniques de travail ! Il y a aussi d'anciens apprentis qui se sont installés à l'étranger. »

Des bagages solides

Bien que – ou peut-être parce que – lui-même n'a jamais travaillé ailleurs qu'en France, Nicolas encourage vivement ses apprentis à voyager.

« C'est une sacrée opportunité ! Mon épouse, qui travaille avec moi, et moi-même apportons à ces jeunes toute l'aide que nous pouvons. Pour leur trouver un point de chute, les assister dans leurs démarches... »

C'est en participant à leur progression professionnelle que Nicolas aide véritablement ses apprentis à prendre leur envol. « Quand ils sortent de chez moi, ils sont employables. Ils ne sont pas là pour gratter des plaques ou faire le ménage. Ils savent faire ce que je fais et ont appris le respect professionnel. »

Former est aussi naturel pour l'artisan que de respirer. « Ici, on est un peu le village d'Astérix et Obélix. Sauf que c'est dans l'apprentissage qu'on est tombés quand on était petits ! »

* Coorganisé par l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA) et Garance.

▼ Nicolas Gouin accompagné de son apprenti Valentin. Ce dernier est parti en Finlande pendant quinze jours grâce au dispositif Erasmus.

CONSEIL DE PRO

« Former des apprentis est indispensable. Ce sont les employés et les artisans de demain. »

boulangeriecailly +

L'EUROPE À SES PIEDS

Le 9 novembre à Vienne (Autriche), dans le cadre de l'Alliance européenne pour l'apprentissage, la Commission européenne a décerné une série de prix d'excellence dans le domaine de la formation professionnelle et de l'apprentissage. Seul Français en lice, Nicolas, dont la candidature était soutenue par l'APCMA, a été élu lauréat de la catégorie TPE/PME. « J'étais abasourdi et tellement heureux. C'est gratifiant pour une petite structure comme la nôtre d'être reconnue sur la scène européenne. Je suis aujourd'hui considéré comme un ambassadeur de l'apprentissage. On m'offre des tribunes, dont je fais bon usage. »



© AREKIPA PRODUCTIONS

ADÉLAÏDE HUGEDÉ - JOAILLERIE HOUILLON

UNE BIJOUTERIE aux mains de son apprentie

À 28 ans, Adélaïde Hagedé a franchi le pas de la reprise d'entreprise pour pratiquer le métier comme elle l'entend et continuer à mettre en pratique les méthodes de travail traditionnelles acquises en apprentissage. Pour cela, elle s'est entourée de deux apprenties.

Isabelle Flayeux



CONSEILS DE PRO

« La transmission est une belle aventure, un échange. Plutôt que d'être gardé jalousement, le savoir-faire a besoin d'être partagé pour être valorisé. »

Y CROIRE ET S'ENTOURER

« Même si c'est compliqué d'être un artisan chef d'entreprise, je fais ce qui me plaît. C'est un métier passion. » Suivie dans son projet de reprise par les banques, sa chambre de métiers et de l'artisanat et Initiative Sarthe, qui lui a accordé un prêt d'honneur à taux zéro, Adélaïde Hagedé reconnaît avoir vécu des moments de doute. « J'ai dû me battre et faire preuve de persévérance. J'ai tenu grâce à mon entourage familial, à mes amis, qui étaient partie prenante et m'ont toujours soutenue. Il faut se dire qu'on a les ressources pour réussir. »

Adélaïde Hagedé a suivi neuf années d'études en bijouterie, dont huit en apprentissage. Depuis 2016, la jeune femme perpétue le savoir-faire traditionnel d'un atelier créé en 1947 par Henri Houillon, repris par son fils Bernard, puis par sa petite-fille Mylène Martin-Houillon. Derrière cette entreprise artisanale de renom installée dans une ruelle pavée au cœur du Mans (Sarthe) se cache davantage qu'une histoire de transmission familiale. « J'ai passé six ans aux côtés de Bernard Houillon. Passionné par son métier, il a formé des jeunes tout au long de sa vie professionnelle et continuait en tant que retraité. Il s'installait tous les jours à son établi pour travailler et transmettre son savoir-faire. J'ai été une de ses dernières apprenties. » Adélaïde Hagedé terminait son Brevet professionnel de gemmologie quand la décision de reprendre la Joaillerie Houillon s'est imposée à elle.

Foncer pour réussir

« Mylène Martin-Houillon était en âge de partir à la retraite et, de mon côté, aucun autre employeur avec le même savoir-faire ne répondait à mes attentes. J'ai besoin de toucher la matière et aucunement envie de travailler en série ou derrière un ordi-



▲ Joaillière, Adélaïde Hagedé a été désignée une des meilleures apprenties de France en sertissage en 2009.

nateur. J'étais aussi très attachée à cette entreprise. » Adélaïde Hagedé ne dispose que de six mois, après la fin de sa formation, pour préparer la reprise. « Passer d'apprentie à gérante n'est pas simple. L'opportunité m'a poussée à franchir le pas alors que je ne maîtrisais que la partie atelier. Je fabriquais les commandes sans avoir de contact avec les clients et les fournisseurs, je ne connaissais pas la comptabilité... Prise par l'urgence, j'ai appris vite. Maintenant, je me forme régulièrement. » La Joaillerie Houillon accueille deux apprenties, dont Léa Pasquier, sacrée Une des Meilleures Apprenties de France en bijouterie-joaillerie en juin dernier. Une belle reconnaissance du travail accompli.

www.joaillerie-houillon.fr [joailleriehouillon](https://www.facebook.com/joailleriehouillon)



Face à l'abondance de biens en tout genre sur le marché de la consommation, il est parfois difficile de se faire une place. Alors, pourquoi ne pas faire un pas de côté pour se démarquer. Les solutions simples ne manquent pas pour étonner le client, lui offrir une nouvelle expérience ou satisfaire sa curiosité en présentant son savoir-faire. De la vidéo aux ateliers découverte participatifs, en passant par la mise en scène d'un lieu de vente, osez tenter l'expérience en proposant plus qu'un simple produit ! *Isabelle Flayeux*

SHOW

Oser mettre en scène L'ARTISANAT



33 %

des millennials (nés dans les années 80), à qui un vendeur propose un produit introuvable sur Internet, ont acheté un produit personnalisé en 2018, d'après Urban Sublime.



Scénarisation

Créer dans une boutique une expérience client unique, attirer et capter l'attention par un procédé de théâtralisation ou de scénarisation commerciale à travers de la publicité sur le lieu de vente (PLV) ou des animations.



X 2

Un point de vente doublerait le nombre de produits vendus le jour où il met en place une animation commerciale : événements calendaires, ateliers, portes ouvertes, démonstrations...



Retail expérience

Contraction entre « expérience » et « retail », c'est le supplément d'âme apporté à un commerce de détail physique, selon le POPAI, association des professionnels du marketing au point de vente.



10

Dans le cadre du Salon MPV (Marketing point de vente) 2018, différents médias et réseaux sociaux ont été analysés pour identifier dix concepts clés les plus significatifs des tendances des expériences clients en points de vente.



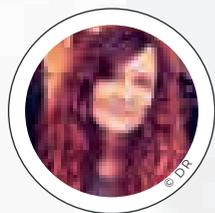
Réalité augmentée

La réalité augmentée se définit comme une interface entre données « virtuelles » et monde réel, selon Ronald T. Azuma, chercheur à l'Université de Caroline du Nord.

La Chambre de métiers et de l'artisanat de Tarn-et-Garonne (CMA 82) développe un programme de recherche-action baptisé Artisan numérique dans lequel s'inscrit le Répertoire numérique du geste artisanal (RNGA). « Celui-ci est né d'un double constat : l'absence de regard sur l'artisanat du quotidien et la nécessaire interrogation des pratiques des métiers au regard de l'émergence de mouvements tels que le Do It Yourself*, les fablabs et makers**, de la fabrication et programmation numérique appliquée à l'artisanat », explique Bruno Monpère, directeur de la CMA 82. Ainsi, depuis 2012, une équipe filme les artisans dans leur atelier, leur laboratoire... Les images captées sont traitées pour devenir des capsules média-techniques de gestes mises en ligne et accessibles sur la plateforme rnga.fr. Elles sont indexées selon les entrées : action, outil, matière. « Les objectifs du RNGA relèvent à la fois de la médiation pédagogique et culturelle, d'un fondement anthropologique et d'une patrimonialisation numérique des savoir-faire. »

Démocratiser le mapping des savoir-faire

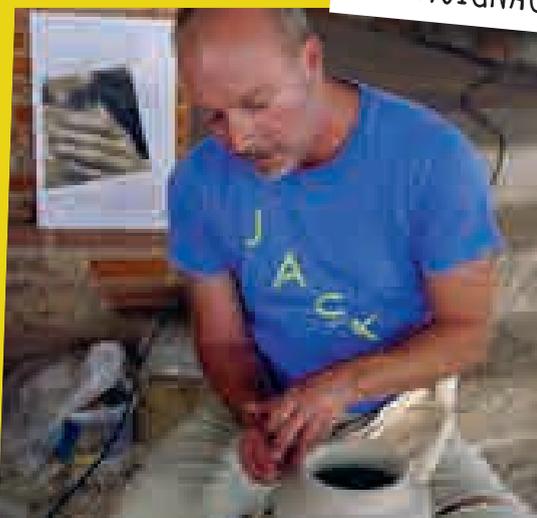
Au-delà de l'indexation d'images, la CMA expérimente le vidéomapping avec des artisans et sur divers événements (lire témoignage ci-contre). Conforté par les retombées immédiates du procédé, Artisan numérique travaille sur une offre destinée à animer les points de vente et espaces d'exposition des travaux des artisans. « La vidéo est une mise en scène du savoir-faire. Face à la suroffre de produits, ceux qui désirent acheter un objet qui a du sens apprécient de voir le geste et le professionnalisme s'exercer sur le matériau même de la réalisation de l'objet. » Fondatrice d'Urban Sublime, Lætitia Faure affirme que « la jeune génération aspire à un retour à l'authenticité, au local, à des produits ►►



Lætitia Faure
fondatrice d'Urban Sublime

« Pour inciter les clients à prendre des photos dans leurs lieux de vente et à les diffuser sur leurs réseaux sociaux personnels, les marques choisissent des couleurs et des matériaux très "instagrammables". Elles bénéficient ainsi d'une notoriété et d'une visibilité gratuites. »

LE TÉMOIGNAGE



© M. THIBAUT - CMA82

L'ATELIER DE WILLIAMS

Céramiste potier à Lafitte, Williams Peneau a vécu une expérience enrichissante qui a transformé la vision et l'exercice de son activité professionnelle ainsi que la manière de mettre en avant ses créations. Tout est parti d'une collaboration avec la CMA du Tarn-et-Garonne qui a développé, avec des étudiants de l'IUP arts appliqués de Montauban, un dispositif de captation des gestes de production des artisans dans leur atelier pour alimenter le RNGA (Répertoire numérique du geste artisanal) (lire ci-contre). Williams Peneau fait partie des premiers artisans à avoir été filmé. « J'étais équipé d'une caméra sur la tête et un cameraman tournait, face à moi. Les gestes de chacune des étapes de fabrication d'un objet ont ainsi été enregistrés précisément. Voir ses propres mains qui travaillent la terre est intéressant, voire émouvant alors que ce sont des gestes que j'effectue quotidiennement. »

UN ÉVÉNEMENT VISUEL

Artisan aux méthodes traditionnelles, Williams Peneau confie n'avoir jamais pensé faire entrer le numérique dans son atelier. Depuis le tournage, il diffuse la captation, grâce à un procédé de micro-mapping développé par la cellule Artisan Numérique de la CMA, sur tous les Salons où il expose. Une manière originale de montrer son savoir-faire et de sensibiliser à son métier. « La vidéo est projetée sur l'assiette que je confectionnais pendant le tournage. La démonstration attire de nombreux visiteurs. » Convaincu de l'intérêt de faire découvrir au plus grand nombre les gestes des métiers artisanaux, il a pris conscience des potentiels du numérique. La vidéo de ses gestes sera diffusée dans son futur atelier et dans l'espace réservé à son travail d'une boutique américaine.

www.atelierdewilliams.fr +

« *L'expérience client désigne l'ensemble des émotions et sentiments ressentis par un client avant, pendant et après l'achat d'un produit ou service. C'est le résultat de l'ensemble des interactions qu'un client peut avoir avec la marque ou l'entreprise.* »

Bertrand Bathelot, professeur agrégé de marketing

INFO EN +

► *exclusifs faits à la main* ». Même si son bureau des tendances en communication travaille pour de grandes marques, elle soutient que les artisans ont la possibilité de facilement mettre en place des actions simples, inspirées du bon sens.

Savoir accueillir, créer un réseau

En premier lieu, avoir le sens de l'accueil : « *Trop de points de vente oublie de penser à tous les types de public qui peuvent franchir leur porte. Il faut savoir accueillir avec un bon fauteuil pour ceux qui ont besoin de s'asseoir, avec un café bien présenté, avec le sourire* ». Deuxièmement, à l'image des marques internationales, qui essaient de faire du local car « *elles ont compris le succès des commerçants de proximité qui donnent l'impression de nous connaître de manière plus authentique et personnelle, les artisans pourraient développer un réseau de coordination et de publicités mutuelles entre professionnels du quartier* ».

Des stratégies variées

Et pourquoi ne pas opter pour « *la co-création ou la promesse de l'exclusivité en proposant sur place des produits non vendus sur un site Internet, ou encore des portes ouvertes...* ». En France, les artisans sont déjà nombreux, dans tous les domaines, à organiser des ateliers découverte participatifs ouverts aux particuliers comme aux groupes dans le cadre d'un anniversaire, d'un enterrement de vie de jeune fille ou d'un rendez-vous entreprise. Enfin, à l'ère du digital et de l'omniprésence des réseaux sociaux, l'ambiance, les couleurs et la mise en scène peuvent être pensées selon des critères particuliers en s'inspirant des marques « *qui font tout pour que les gens voient dans les lieux de vente une photo parfaite pour leur Instagram* ».

* Lit. « Fais-le toi-même ».

** De l'anglais « make », lit. « faire ».

L'ARTISAN NUMÉRIQUE DE LA CMA82
direction@cm-montauban.fr - rnga.fr
URBAN SUBLIME
laetitia@urbansublime.com
www.urbansublime.com

Vous avez dit « Retailtainment » ?

Le retailtainment (contraction entre entertainment et retail), correspond à « *l'intégration d'éléments d'ambiance, d'émotions et d'activités ludiques afin de renforcer l'attractivité d'un commerce* ». Pour attirer les clients, des centres commerciaux n'hésitent pas à frapper fort en mettant en place une programmation d'événements diversifiés : spectacles, concerts, ateliers... La qualité de l'expérience vécue est une autre tendance qui séduit les visiteurs et qui peut être mise en œuvre dans les commerces de centre-ville. Et ce d'autant plus que le shopping est devenu un loisir, l'occasion de se confronter à de nouvelles expériences. Par le fait, on assiste à une véritable professionnalisation des animations qui « *rencontrent un vrai succès auprès des clients, notamment les familles pour qui elles font partie de l'expérience shopping* », souligne Delphine Beer-Gabel, directrice New Business, Klépierre Brand Ventures. Attention pour autant à ne pas négliger la qualité et l'innovation !

Source : Le Cahier de tendances, Salon MPV 2018.



© WECANDOO

ATELIERS PARTICIPATIFS ET IMMERSIFS

Depuis 2017, Wecandoo propose des ateliers manuels animés par plus de 170 artisans à Paris, Lyon, Bordeaux, à Nantes et Lille prochainement.

C'est après avoir identifié trois freins à la consommation artisanale : un secteur mal digitalisé, peu de canaux de distribution et surtout une perception des prix élevée, qu'Édouard Eyglunet, Grégoire Hugon et Arnaud Tiret décident de lancer la plateforme wecandoo.fr. « *En creusant, nous nous sommes aperçus que ceux qui trouvent le prix des produits artisanaux élevés ignorent comment ils sont faits.*

Le meilleur moyen pour parer à cette méconnaissance est de faire venir les gens dans les ateliers et de leur faire mettre la main à la pâte. Ainsi confrontés au savoir-faire des professionnels, ils changent leur perception du prix et, finalement, celle de la consommation artisanale. Nous ne proposons pas des formations, plutôt des expériences manuelles immersives chez un artisan, dont la durée varie entre deux heures et une journée.

Être dans l'atelier permet de se rendre compte de la réalité d'un métier artisanal et de ses conditions d'exercice. Les participants repartent toujours avec un objet qu'ils ont fabriqué, c'est le petit plus, le côté gratifiant, explique Édouard Eyglunet, cofondateur. Les ateliers sont également intéressants pour l'artisan qui bénéficie d'un relais de communication novateur mais aussi de revenus complémentaires. »



LA RÉVÉLATION

Tout est parti d'un « coup de foudre ». La voix douce, Séverine Jean détaille paisiblement son parcours.

« J'ai travaillé dix ans dans l'entreprise familiale de casse automobile, avant de découvrir le métier par hasard : mes parents faisaient des travaux chez eux et j'ai vu travailler le carreleur... Là, je me suis dit "ce métier est parfait pour moi". » À 30 ans, elle se lance et, durant 7 mois, partage son temps entre sa formation à l'afpa et une vie de mère à 100 à l'heure.

« Je vous laisse deviner comme c'était intense ! », sourit-elle. Elle se forme ensuite auprès d'un des meilleurs carreleurs de France, Jean-Loup Armand.



Cœur au carreau

Passionnée de sports mécaniques, MOF et ambassadrice de l'Artisanat, **SÉVERINE JEAN** a gravi les échelons et satisfait ses propres exigences grâce à un acharnement constant et une patience olympienne. Dans un secteur encore imprégné de préjugés, les critiques ne lui font « *ni chaud ni froid* ». Un exemple pour les (futures) artisanes du bâtiment.

Samira Hamiche



📍 Séverine Jean Carreleur +

▲ Vice-championne de France de motocross, Séverine Jean est une adepte des montées d'adrénaline.

CONSEILLER ET FORMER

« Grâce au bouche-à-oreille », le carnet de commandes ne désemplit pas. La rigueur et le goût de Séverine conquièrent la clientèle. « Je les conseille et suis attentive au moindre détail ». Consultante, mais aussi formatrice, Séverine Jean entend transmettre le savoir-faire pour lequel elle s'est battue. En 2017, elle a été désignée ambassadrice de l'Artisanat, dans le cadre d'une campagne nationale du FNPCA*. La preuve qu'« en se donnant à 200 %, on concrétise nos rêves... en accord avec nos valeurs ! »

* Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat.

CONSEILS DE PRO

« Le temps passe à une vitesse folle : ne perdez jamais de vue vos passions, ce sont des armes contre le stress. »



© FNPCA

FAIRE SES PREUVES

Pour s'établir à son compte, la carreleuse s'est posé une condition stricte : réussir le concours d'Un des Meilleurs Ouvriers de France (Mof), « pour mettre les clients en confiance ». Ce qui n'était pas gagné... « Les hommes, plus que les femmes, craignaient que les délais ne soient pas respectés, que ce soit trop dur pour moi. » Des propos que Séverine Jean sait gérer : « En grandissant dans un milieu très masculin, on apprend autant à s'affirmer qu'à être dure avec soi. »

En 2011, elle remporte le concours Mof : une première depuis la création du titre, en 1924 ! « Quand on travaille seul, on fait preuve d'une volonté impressionnante. On ne se plaint jamais, on trouve des solutions rapidement... Le concours m'a mis le pied à l'étrier. »



PHOTOS: © DEPREYTÈRE

OLIVIER PEUVRIER - DEPREYTÈRE RESTAURATION

Miser sur la diversification

Lauréat 2016 du concours « Reprendre et réussir en Seine-et-Marne », Olivier Peuvrier a relancé avec succès le groupe Depreytère Restauration acquis en 2014, grâce à un solide projet de développement et d'évidentes qualités entrepreneuriales.

Isabelle Flayeux

Créée à la fin des années 40 à Montigny-sur-Loing (Seine-et-Marne), l'entreprise familiale Depreytère a déménagé à Écuelles en 2005 pour construire un nouveau laboratoire. Boucherie-charcuterie-pâtisserie traditionnelle à l'origine, elle englobe l'activité traiteur en 1974 sous l'impulsion du fils de la maison, Michel. Cuisinier et pâtissier de formation, Olivier Peuvrier rachète le groupe Depreytère Restauration en septembre 2014. « Je connaissais bien l'entreprise pour y avoir enchaîné quelques contrats d'extra en tant que cuisinier et serveur. Ancien artisan boulanger, j'ai également travaillé dix ans dans la restauration collective où je me suis formé à la gestion, aux ressources humaines et à la relation clients », confie le gérant. Son parcours profes-

sionnel et son projet de création d'une nouvelle activité séduisent la banque qui l'accompagne financièrement pour la reprise et le développement.

Diversifier les activités

« L'événementiel a beaucoup souffert avec la crise, il fallait trouver une activité complémentaire à l'entreprise. Le laboratoire de 1 600 m² installé par la famille Depreytère se prêtait parfaitement à la mise en place d'un secteur restauration collective. » La branche collectivité a ouvert en 2015, après une période de mises aux normes, d'embauches et de for-

6 000

repas par jour (capacité de production de l'entreprise en traiteur ou en collectivité).

3 M€

de chiffre d'affaires en 2018, soit quasiment le double de celui réalisé en 2014.

30

salariés et 2 apprentis, au lieu de 12 au moment de la reprise.

« Avec une vingtaine de clients, le secteur restauration collective représente 40 % du chiffre d'affaires du groupe Depreytère Restauration. »

mations. « Avec l'élargissement des prestations, le groupe Depreytère Restauration s'est structuré davantage. L'entrée dans le marché réglementé de la collectivité oblige à respecter certaines normes drastiques. J'ai créé un service Qualité et tous nos menus sont validés par une diététicienne. Nous sommes passés de douze salariés, à la date de la reprise, à une trentaine aujourd'hui, sans compter les extras », précise Olivier Peuvrier.

Consolider la partie traiteur

Mariages, événements privés, professionnels ou associatifs, le groupe alterne l'activité traiteur avec celle, plus régulière, liée aux services dédiés aux collectivités (institutions scolaires et universitaires, maisons de retraite, maisons de repos, hôpitaux...). « Nous élaborons des repas pour environ 2 000 personnes en collectivité chaque jour, du lundi au vendredi. À cela s'ajoute le portage à domicile pour les personnes âgées le week-end. » De 1,8 M€ en 2014, le chiffre d'affaires est passé à un peu plus de 3 M€ aujourd'hui. Pour améliorer ses prestations et conforter la partie traiteur, qui représente 60 % de l'activité, Olivier Peuvrier a cherché à investir dans un lieu de réception dès 2015. « Les clients qui organisent un événement suivent souvent le même cheminement. Ils cherchent d'abord un endroit pour les accueillir avant de s'occuper des prestataires : le fleuriste, le décorateur, le traiteur... J'ai acheté le Domaine de Motteux à



Marolles-sur-Seine pour être mieux référencé et compléter mon offre de services. » Les groupes devront attendre encore un peu avant de pouvoir profiter pleinement du site et du château du XVI^e siècle. « Je suis à la recherche de financements pour engager des travaux dans ce lieu qui présente quelques contraintes, certains éléments étant inscrits aux Monuments historiques. »

DEPREYTÈRE RESTAURATION
01 64 45 80 60
www.traiteur-depreytere.com

IL A SU

- Utiliser sa connaissance du marché pour déceler les opportunités de diversification.
- **Voir le potentiel des outils de travail en place dans l'entreprise.**
- Proposer deux activités complémentaires, en traiteur et en collectivité.
- **Structurer le groupe pour accompagner son développement.**
- Recruter et former des salariés pour répondre aux nouveaux besoins.
- **Acquérir un lieu de réception pour compléter son offre de services.**

PEUT-ON SAUTER LA CASE «BANQUE» ?

DÉPART

BANQUE



Oui et non... Oui pour une aide ponctuelle et ciblée. Non car d'autres aides viennent en complément de l'appui de la banque et ont un effet levier ; non car il vaut mieux avoir la banque avec soi pour une aide de fond. Alors, comment trouver ces financements ? Lesquels choisir ? Sur la case « départ », les conseillers de votre chambre de métiers et de l'artisanat vous attendent : ils connaissent les règles et vous diront où et comment placer vos pions.

Sophie de Courtivron

AIDE

« **U**n créateur dépose ses statuts, signe son bail, dépense son petit apport dans les travaux de son local ; il n'a plus d'argent pour acheter son stock, il va voir sa banque ; mais la banque ne finance pas le stock. Alors il vient nous voir ; mais notre aide vient en complément de la banque..., raconte Pierre Capron, délégué général de Val-de-Marne actif pour l'initiative (VMAPI). Ce projet, viable au départ mais monté à l'envers, ne verra pas le jour. » Le créateur aurait dû se faire accompagner. Autre erreur à ne pas commettre, tout autofinancer. « On préfère que les entreprises fassent appel à un minimum de financements extérieurs pour avoir un fonds de roulement », avertit Christophe Deniau, directeur du département création, transmission et formalités à la CMA du Val-de-Marne. Ces deux règles sont aussi valables pour des projets de développement. Mais où trouver ces « financements extérieurs » ? Cyrille Simard, expert-comptable au sein du cabinet Ubiconseil (Poitiers), les situe au sein d'un complexe « maquis à trois niveaux mêlant leur origine (de la commune à l'Europe), les organismes variés par lesquels ils passent (associations...) et les domaines qu'ils touchent ». Votre conseiller de CMA, en lien avec les réseaux efficaces de votre territoire, fera le tri. En attendant, repérons les cases les plus utiles sur le plateau de jeu symbolisant la vie de votre entreprise.

Les cases « prêt d'honneur associé à un crédit »

« Les réseaux d'aides à l'entrepreneuriat comme Initiative France, France Active, l'Adie*, et le Réseau Entreprendre accordent des prêts d'honneur à la création, lors de la reprise ou du développement de la TPE », résume Sylvie Bonneau, chargée de mission TPE à la Banque de France. ►►

« Comme pour un grand oral »

Thoma et Myriam Poro ont lancé la fromagerie et cave Le Vin s'aime (Val-de-Marne) fin août 2017. Aidés et conseillés par leur CMA, ils ont bénéficié de « 15 000 € de prêt d'honneur à taux zéro d'Initiatives France, accolé à un prêt bancaire de l'ordre de 100 000 €, explique Myriam. Nous avons dû présenter notre projet devant une commission. Nous nous étions préparés comme pour un grand oral. Il faut avoir tout compris. Cela permet aussi de prendre de la hauteur et du recul, l'avis de l'autre est essentiel. » Les deux entrepreneurs ont en outre tapé à toutes les portes en préparant leur projet, « notamment la fédération professionnelle pour la partie réglementaire, la Préfecture pour différentes obligations et pour bien anticiper les problématiques liées à l'accessibilité... » Bilan : « Nous ne nous sentons pas seuls, nous avons de nombreux soutiens ! »

Thoma Poro

85 %

des TPE (0 à 9 salariés) ont obtenu en totalité ou en grande partie les crédits d'investissement sollicités.

Source : Banque de France, au troisième trimestre 2018.

65 %

des TPE (0 à 9 salariés) ont obtenu leurs crédits de trésorerie demandés.

Source : Banque de France, au troisième trimestre 2018.

85 %

des Français n'ont pas bénéficié d'enseignements d'éducation budgétaire et financière.

Source : sondage réalisé par l'Ifop, septembre 2016.

► Ils rassurent, voire convainquent le banquier et confortent votre projet par l'accompagnement induit. Par exemple, sur tout le territoire, Initiative France propose un prêt à taux zéro (jusqu'à 25 000 €) en complément d'un prêt bancaire. « *Les banques considèrent en général qu'il faut 20 % d'apport ; nous sommes là pour que le projet qui manque de fonds propres puisse malgré tout naître* », confie Pierre Capron. Ce réseau a deux atouts. Primo, un check-up du travail préalable fait avec la CMA (préparation de votre business plan). « *Nous vérifions que la personne a les compétences, que les conditions d'exploitation sont réalistes, regardons les conditions de reprise, les contrats qui peuvent cacher des chausse-trapes, etc. Nous questionnons chaque aspect du business plan. Nous connaissons les aides complémentaires que nous*

pouvons mobiliser et pouvons donc retoucher le plan de financement », explique Pierre Capron, dont l'association est à la fois membre des réseaux Initiative France et France Active, et travaille en relation étroite avec la CMA. Deuzio, la soumission du projet, par le chef d'entreprise, à un comité bénévole composé de spécialistes de la création (membre de la CMA et de la CCI, banquier, expert-comptable, avocat...). « *En bénéficiant d'un éclairage sur les risques, qui seront corrigés en amont, on multiplie les chances de réussite* », souligne Pierre Capron. Pour une reprise, l'aide de VMAPI peut aller jusqu'à 70 000 € (avec le soutien d'un fonds régional francilien). L'Adie propose des prêts à taux zéro (ou une aide de l'État, de la Région, etc.) en complément d'un microcrédit. « *Le microcrédit a sa place car il va où la banque ne peut pas aller ; il sert pour les tout petits, mais il n'est pas donné* », observe Cyrille Simard. Côté développement, des prêts aux montants variés existent partout : prêt d'honneur Croissance TPE Initiative Pays de la Loire (jusqu'à 20 000 €), prêt Artisan à taux zéro des CMA d'Auvergne-Rhône-Alpes (jusqu'à 20 000 €), etc. Ces prêts sont accolés à un crédit bancaire, qui n'est pas forcément acquis.



Stéphane et Anne Couderc

« Un œil extérieur qui nous aide à avancer »

Stéphane et Anne Couderc gèrent Les Toiles du large (articles en toile de voiles recyclées). « *Via la CMA des Bouches-du-Rhône, nous avons notamment bénéficié en 2017 d'un accompagnement et d'une subvention ACO (Aide à la commercialisation) pour développer l'export : des heures de formation, puis un suivi avec un consultant. C'est très pratique d'avoir un œil extérieur qui nous aide à avancer* », raconte Stéphane Couderc. Une partie des actions entreprises a ainsi été prise en charge (traduction du site...). « *En parallèle, avec l'aide du consultant, nous avons monté un dossier d'Assurance protection Bpifrance : une avance sur nos dépenses a couvert une partie du salaire de la personne que nous avons embauchée pour gérer l'export.* » Le poste n'a ensuite pas été maintenu. Mais la part de l'export a quand même grossi dans le chiffre d'affaires de l'entreprise.

La case « je blinde ma demande de crédit ! »

Un banquier frileux peut exiger de l'artisan une garantie extérieure sur le risque que la banque prend ; elle est fournie par un organisme de cautionnement mutuel (Siagi, Socama, France Active, Bpifrance...), qui remboursera la banque pour partie en cas de défaillance de l'entreprise (une assurance de prêt, elle, couvre l'emprunteur en tant que personne). Le recours à une garantie professionnelle permet de protéger le patrimoine de l'entrepreneur face à un banquier qui exigerait qu'une partie de ses garanties soit sur ses biens personnels (hypothèque sur sa maison...) ; « *c'est à négocier et à éviter !* », prévient Anne Moreau, directrice de la communication de la Siagi. La garantie peut aussi permettre de financer l'immatériel, qui fait peur aux banques. « *Nous avons fait évoluer dernièrement notre offre en ce sens. On ne peut pas dire "développez-vous à l'international" sans financer le billet d'avion !* » De plus, la Siagi propose à l'artisan, via les CMA, un système de pré-garantie de crédit où « *la Siagi optimise le montage financier du projet en activant ses nombreux partenariats, et pré-valide le plan de financement* ». Un argument fort à présenter au banquier.

Les nombreuses cases d'aides hors crédit

« *Ces petits compléments peuvent faire sens* », pointe Pierre Capron. Parmi ces cases, il y a les subventions, de toutes origines : par exemple, la Région Paca qui subventionne à 30 % les montants d'investissements des entreprises ayant participé à une opération collective (Aide à

« La gestion de la trésorerie doit rester la priorité au quotidien. »

Sylvie Bonneau,
chargée de mission TPE
à la Banque de France

la modernisation par l'investissement). Il y a les concours, avec par exemple les Trophées de l'économie (organisés par l'Agence de développement pour la Normandie), dotés d'un prix financier de 10 000 € et de journées de conseils et de formation (différentes catégories : création, innovation...); participer à un concours est en outre l'occasion de rencontrer des entrepreneurs et d'étendre son réseau. Il existe aussi le programme « *Prévention Pro Indépendants* » de la Sécurité sociale qui finance les équipements améliorant les conditions de travail des coiffeurs (50 % de l'investissement HT jusqu'à 5 000 €) ou des garagistes et carrossiers indépendants (40 % de l'investissement jusqu'à 15 000 €)... Et tant d'autres ! Votre CMA vous révélera ces bonus inattendus.

Des cases à ne pas oublier

Pour Cyrille Simard, l'expert-comptable aura de plus en plus un rôle pluridisciplinaire de conseil ; surtout quand l'entrepreneur est en phase de développement « *et a le nez dans le guidon* ». Ubiconseil, son cabinet ►►



Quentin Decornet

« Les banques ne voulaient pas suivre »

Il a sorti ses premières bières en juin 2015. Quentin Decornet, patron de la brasserie Bon Poison (Moselle) s'est autofinancé, et a bénéficié d'un gros « plus », via la plateforme de crowdfunding Ulule. « *Les banques ne voulaient pas suivre car je n'étais pas du métier. Le crowdfunding nous a paru naturel car nous avons un vaste réseau de connaissances. J'avais le lieu et quasi tout le matériel. Avec mon frère graphiste, j'ai passé beaucoup de temps sur la communication à mettre en place. Nous avons aussi passé du temps à regarder les autres pour voir ce qui marchait, ou pas.* » Bilan : 8 500 € récoltés au lieu des 5 500 demandés ; ils ont servi à acheter une partie du matériel de production. L'entreprise (4 personnes aujourd'hui) a ouvert une succursale depuis fin 2017 ; elle a bénéficié d'un « gros » emprunt bancaire : « *Les banques prêtent quand il n'y a pas de risque...* ».



© BANQUE DE FRANCE

Sylvie Bonneau, chargée de mission TPE à la Banque de France

PAROLE D'EXPERT

POURQUOI EST-CE PLUS DIFFICILE POUR LES TPE D'AVOIR ACCÈS AU CRÉDIT ?

C'est plus difficile que pour les PME notamment en raison de leur situation plus fragile qui se caractérise souvent par l'insuffisance ou l'absence de fonds propres, des tensions de trésorerie ou encore le manque de culture économique et financière. Les TPE dont l'activité se situe dans un secteur en difficulté verront également leur accès au crédit moins facilité.

COMMENT AIDEZ-VOUS LES ARTISANS ?

La Banque de France met gratuitement à leur disposition un réseau de correspondants TPE départementaux.

Leur mission consiste à identifier les problématiques des chefs d'entreprise et à les orienter dans les meilleurs délais vers les organismes les plus adaptés quant au financement, mais aussi sur des questions propres à la gestion d'une TPE (création, développement...). De plus, en 2019, un portail dédié à la culture financière permettra aux entrepreneurs d'approfondir leurs connaissances et donc d'anticiper les difficultés, les aspects financiers et de gestion étant étroitement liés.

QUELS CONSEILS POUVEZ-VOUS DONNER À UN ARTISAN ?

Durant la phase de création et tout au long de son cycle de vie, l'entrepreneur doit garder à l'esprit que l'apport en fonds propres est

indispensable pour que son banquier l'accompagne et lui accorde des financements ; la gestion de la trésorerie doit rester la priorité au quotidien. Le partenaire financier ne s'engagera que si le dossier de présentation est solide et donc étayé de données fiables et intelligibles ; d'outils de suivi et tableaux de bord ; d'un plan de financement, de prévisions de trésorerie, d'un compte de résultat et d'un bilan prévisionnel. La transparence est par ailleurs un véritable atout vis-à-vis du banquier.

POUR JOINDRE SON CORRESPONDANT TPE LOCAL :

0 800 08 32 08 (gratuit)
i TPENumerodedepartement@
banque-france.fr
Au guichet de la Banque de France de son rayon d'action.

►► (qui s'occupe pour moitié d'artisans) a mis en place « une offre qui a pour but d'identifier les aides auxquelles notre client est éligible et qui inclut l'élaboration des dossiers de A à Z ». Les experts-comptables ont par ailleurs lancé une plateforme de mise en concurrence des banques pour les crédits des TPE (Dispositif Crédit 50 K€). De plus, une entreprise sur deux est créée par un demandeur d'emploi. La case Pôle emploi mérite aussi un arrêt ; le demandeur d'emploi a la possibilité de transformer ses allocations-chômage en capital via l'Arce**. Pratique, « mais attention, il en perdra une partie car une déduction de 3 % concernant le financement des retraites complémentaires sera appliquée », note Pierre Capron. Enfin, les *business angels* peuvent être plus marginalement une aide. « Ils investissent des sommes en qualité d'actionnaires minoritaires dans des TPE plutôt innovantes », précise Sylvie Bonneau.

La case crowdfunding

Le financement participatif peut donner un bon coup de pouce. À noter que sur les plateformes de prêt, « le taux est plus élevé que celui du taux bancaire, mais elles ne



Pascaline Paulet

« La CMA a fait les démarches »

« Il me fallait 20 000 € pour acheter un pasteurisateur facilitant le travail des glaces et de la crème pâtissière », évoque Pascaline Paulet, qui dirige depuis 2011 L'île gourmande, pâtisserie-chocolaterie-glacierie située en Haute-Loire (un apprenti et une vendeuse). Sa machine a pu être financée à 40 % via un prêt, doublé d'un remboursement sur facture : « 20 % de la somme m'ont été prêtés à taux zéro grâce à un dispositif de la Région Auvergne Rhône-Alpes, et j'ai eu 20 % supplémentaires grâce à un cofinancement de l'Europe via le dispositif Leader sur le territoire de la Jeune Loire, dont m'a informée la CMA, et auquel j'étais éligible ».

Dans les deux cas, « la CMA a fait les démarches, et tout s'est mis en place assez vite. J'ai fourni toutes les pièces, il faut être réactif. » Pascaline a ainsi pu profiter de sa machine pour la saison d'été 2018.

50 % des entreprises créées disparaissent avant d'atteindre leur sixième année d'existence ; ce taux descend à 34 % pour les entreprises accompagnées.

Source : Insee

demandent pas de garanties », pose Sylvie Bonneau. Le don est la formule la plus adaptée aux artisans. Le réseau des CMA a d'ailleurs conclu un partenariat avec la plateforme KissKissBankBank au sujet duquel les conseillers économiques dans vos chambres respectives peuvent vous renseigner précisément. « Le crowdfunding est efficace dans deux cas, rappelle Cyrille Simard : pour les personnes ayant un fort réseau personnel et amical sur les réseaux sociaux et/ou dans la vraie vie ; et pour un produit ou une démarche innovante, fédératrice, qui sort du lot. » Outre l'apport financier, il y a un effet marketing certain. « Cela permet de constituer une communauté de futurs clients, valide l'existence d'une demande et d'un potentiel, au-delà des études de marché, parfois très théoriques », reconnaît Pierre Capron. « Nous avons aussi attiré les journalistes. Nos donateurs constituent une communauté fidèle qui est passée sur Facebook et Instagram, illustre Quentin Decornet, 34 ans, brasseur à Metz, que le crowdfunding a aidé à démarrer (lire encadré page précédente). Plus tard, comme nous communiquions sur l'ouverture prochaine de notre succursale, la Région nous a contactés. » Cerise sur la pinte, la TPE a ainsi obtenu une subvention de développement. Une aide financière en attente en effet bien souvent d'autres derrière elle...

* Association pour le droit à l'initiative économique.

** Aide à la reprise ou à la création d'entreprise ; pour en bénéficier, il faut avoir obtenu l'Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises (Accre).

ALLER PLUS LOIN

- Toutes les aides : www.aides-entreprises.fr - www.economie.gouv.fr > Entreprises > Financement des entreprises
- Liste des concours et téléchargement du Guide du Routard du financement d'entreprise : www.afecreation.fr
- Diverses aides : www.bpifrance.fr
- Pour débloquer un problème de financement avec la banque ou un assureur crédit et pour constituer son dossier de financement auprès d'une banque : mediateur-credit.banque-france.fr
- Outil pour discuter « immatériel » avec le banquier : www.cap-immateriel.fr

Taxe d'apprentissage



Due par toute entreprise dotée d'une masse salariale¹, et acquittée au plus tard le 28 février 2019, la taxe d'apprentissage est fixée à 0,68 % des rémunérations brutes versées au cours l'année précédant son recouvrement.

La taxe d'apprentissage vise, d'abord, à titre principal, à favoriser l'accès à l'apprentissage sur le territoire national, ainsi que le financement d'actions en faveur de son développement: l'entreprise dispose, à cet effet, de la faculté de désigner l'organisme collecteur agréé de son choix afin de s'assurer, en particulier, d'un meilleur fléchage du produit de cet impôt vers les structures de formations susceptibles de répondre au mieux aux besoins de formation de son personnel.

Ce collecteur peut alors être :

- soit un collecteur national correspondant à la branche à laquelle se rattache l'entreprise (OPCA);
- soit le collecteur unique de proximité, l'OCTA CCIR Auvergne-Rhône-Alpes, institué pour les entreprises dont le siège social est situé en région Auvergne-Rhône-Alpes, par les Chambres de Métiers et de l'Artisanat, les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres d'Agriculture de ce territoire.

La taxe d'apprentissage contribue aussi, à titre accessoire, au financement d'autres actions de formation: l'entreprise dispose alors de la possibilité de désigner les éta-

blissements qu'elle souhaite voir bénéficier de la part dite « hors quota » parmi:

- les établissements dispensant des formations technologiques et professionnelles hors du cadre de l'apprentissage;
- les établissements conduisant des activités dites « complémentaires » (centres d'aide à la décision des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, Point A...).

Le versement de votre taxe d'apprentissage à l'OCCTA CCIR Auvergne-Rhône-Alpes permet de favoriser le financement de formations proches du lieu d'implantation de votre entreprise. À cet effet, et en vue de simplifier les démarches nécessaires à la déclaration, au calcul et à l'acquittement de la taxe d'apprentissage, ainsi qu'à la participation à la formation professionnelle continue, un accompagnement est mis à disposition par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Savoie, grâce à l'outil Facilitax.

(1) Sont toutefois exonérées les entreprises occupant un ou plusieurs apprentis, dont la base annuelle d'imposition n'excède pas six fois le salaire minimum de croissance annuel (soit 107 890 € pour la taxe due en 2019 au titre de 2018).

i CLAUDINE ZANONI / 04 79 69 94 49



TAXE D'APPRENTISSAGE

**AU MOMENT DE VERSER,
ON SERA LÀ
POUR VOUS AIDER !**

Effectuez vos formalités
avant le 1^{er} mars

FACILITAXE
facilitez-vous les taxes



L'OCTA CCIR Auvergne-Rhône-Alpes réunit les Chambres de Métiers et de l'Artisanat, les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres d'Agriculture.

UNE DÉFINITION LARGE

Une affaire est considérée comme « secrète » lorsqu'elle est à la fois connue de peu de personnes, tout en ayant une valeur commerciale, et à condition qu'elle fasse l'objet d'attention particulière pour ne pas la divulguer.

DES EXCEPTIONS EXISTENT

Le secret tombe en cas de contrôle des autorités juridictionnelles ou administratives, si un accord international exige sa divulgation ou encore dans le cadre du droit d'alerte pour protéger l'intérêt général.

ACTION EN CAS D'ATTEINTE

L'entreprise qui s'estime victime de la divulgation de ses affaires a cinq ans pour engager une action en justice mais risque de se faire condamner en cas d'abus ou si elle n'a pas pris des précautions pour se protéger.

LECTURE RAPIDE

Secret des affaires : êtes-vous protégés ?

Le 30 juillet 2018¹, la France a voté une loi pour protéger les savoir-faire et les informations commerciales des entreprises (conformément à une directive européenne sur le sujet²). Qu'en est-il concrètement ? *Samorya Wilson*

Qu'entend-on par « secret des affaires » ?

En vertu de la nouvelle réglementation, est protégée au titre du secret des affaires toute information répondant à trois critères cumulatifs : elle est connue de peu de personnes, elle a une valeur commerciale et elle fait l'objet d'attention particulière pour ne pas la divulguer. En pratique, la définition juridique³ est si large qu'elle devra être précisée par les juges. Dans le secteur artisanal, le « secret d'affaire » recouvre par exemple des savoir-faire et des informations commerciales de valeur que l'on entend garder confidentiels. Cela va des connaissances techniques aux données commerciales comme celles relatives aux clients et aux fournisseurs.

Exceptions à la protection du secret des affaires

La loi prévoit des exceptions à la confidentialité de certaines affaires. Ainsi, il n'est pas possible d'invoquer le secret lorsque son utilisation ou sa divulgation est requise ou autorisée par les traités ou accords internationaux, ou

dans le cadre des pouvoirs d'enquête et de contrôle des autorités juridictionnelles ou administratives (en cas de contrôle fiscal par exemple). De la même façon, lorsqu'il s'agit de révéler, afin de protéger l'intérêt général, une activité illégale ou un comportement répréhensible, c'est-à-dire l'exercice du droit d'alerte, la divulgation du secret reste licite. De plus, les représentants du personnel peuvent divulguer des informations confidentielles aux salariés dans l'exercice de leurs missions même s'ils sont tenus au secret professionnel par ailleurs.

Atteinte au secret des affaires

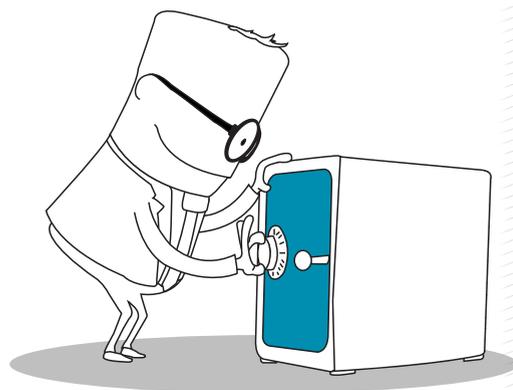
L'entreprise qui s'estime victime de la divulgation de ses affaires peut engager une action en justice dans les cinq ans à compter de la date des faits. La juridiction pourra ordonner des mesures préventives et d'urgence. Elle a également la faculté de condamner l'auteur de l'abus au paiement d'une somme forfaitaire, ou calculée en fonction des préjudices subis, ainsi que de prescrire l'affichage ou la publication de la condam-

nation en ligne. Toutefois, il convient de bien analyser la situation avant de saisir la justice ! En cas de procédure abusive ou si l'entreprise a manqué de vigilance dans la protection de ses secrets, elle risque d'être elle-même condamnée à une amende pouvant aller jusqu'à 20 % du montant de la demande de dommages-intérêts ou 60 000 € en l'absence de demande de dommages-intérêts.

1. La loi n° 208-670 du 30 juillet 2018 relative à la protection du secret des affaires.

2. Directive européenne du 8 juin 2016 (n° 2016/943/UE).

3. Nouvel article L 151-1 Code du commerce.





Employeurs, vous devez assurer la sécurité et la santé de vos salariés. Ainsi vous avez l'obligation de mettre en place un dispositif pour prodiguer des soins d'urgence et organiser des secours. *Samorya Wilson*

Premiers secours : parés à toute urgence

De quel matériel doit-on s'équiper ?

En principe, tous les lieux de travail doivent comporter du matériel de premiers secours adapté aux risques courus par les salariés en fonction de votre activité¹. Mais le contenu de la trousse de secours n'est pas défini. Il convient de consulter le médecin du travail afin d'identifier la liste des équipements requis (comme l'installation ou non d'un défibrillateur...). Généralement, la trousse de base renferme un antiseptique cutané, des compresses stériles, des pansements prédécoupés, des bandes extensibles, des ciseaux à bouts ronds, des gants à usage unique, une pommade pour brûlures... Le matériel d'urgence doit rester facilement accessible et connu de tous. N'oubliez pas de veiller à mettre en place une procédure de contrôle de ce matériel afin de pouvoir remplacer les produits périmés.

Y a-t-il une procédure à suivre ?

Quelle que soit la taille de votre entreprise, vous devez rédiger un protocole qui rappelle les conduites à tenir en cas d'urgence et les informations indispensables :

- le numéro des services de secours extérieurs (Samu, pompiers...);
- les noms et lieux de travail des STT (sauveteur secouriste au travail), si votre entreprise en possède;
- l'emplacement des équipements de secours...

Vous pouvez aussi établir la marche à suivre en cas d'incendie. Le protocole d'urgence doit être soumis au médecin et aux représentants du personnel. Bien entendu, il convient aussi d'informer vos salariés et de les sensibiliser régulièrement aux consignes de sécurité.

Les obligations varient-elles selon le type d'entreprise ?

Lorsque votre activité renferme des travaux dangereux, vous avez l'obligation de prévoir la présence d'un sauveteur-secouriste du travail (SST) dans chaque atelier où ces travaux sont réalisés². De la même façon, un secouriste doit être présent sur tous les chantiers qui rassemblent au moins 20 personnes pendant 15 jours ou plus pour effectuer des travaux dangereux. Tout salarié peut prétendre à ce rôle, sous réserve de suivre une formation STT validée par l'obtention d'un certificat. En revanche, les travailleurs ainsi formés ne peuvent remplacer les infirmiers. Si vous manquez à cette obligation, l'inspecteur du travail peut vous mettre en demeure d'y remédier sous un mois. À défaut, vous risquez une amende de 10 000 €.

1. Article R 4224-14 du Code du travail.
2. Article R 4224-15 du Code du travail.

i Rapprochez-vous de votre chambre de métiers et de l'artisanat pour savoir si elle dispense des formations de SST : 0825 36 36 36 (appel gratuit) - annuairecma.artisanat.fr

Médiation entreprises-administrations : test lancé

Le dispositif de médiation visant à résoudre les différends entre, d'une part, les entreprises et, d'autre part, les administrations et les établissements publics de l'État, les collectivités territoriales et les organismes de Sécurité sociale (Urssaf, inspection du travail...), est entré en vigueur (décret 2018-919 du 26 octobre 2018). Cette expérimentation, valable jusqu'au 28 octobre 2021, a été prévue dans le cadre de la loi Essoc* et concerne trois secteurs économiques : construction, industrie manufacturière et information-communication. De plus, elle ne s'applique qu'aux entreprises et administrations dont le domicile ou le siège est situé en Centre-Val-de-Loire, Grand Est, Normandie et Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce type de médiation s'ajoute à celles qui existent déjà.

La demande de médiation doit être adressée au médiateur des entreprises au moyen du formulaire de saisine figurant sur le site : www.mediateur-des-entreprises.fr.

* Loi du 10 août 2018 pour un État au service d'une société de confiance de trois ans prévue par la loi.

Création du titre de brasseur

Ce titre permet à l'entreprise artisanale qui fabrique de la bière d'indiquer la mention « bière artisanale » sur ses bouteilles et « brasserie artisanale » dans sa raison sociale.

Seul un certificat de qualification professionnelle (CQP) permettait de qualifier les brasseurs. Pour utiliser le terme artisan et ses dérivés, il fallait avoir une expérience professionnelle de plus de trois ans. Créé par l'Assemblée permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat (APCMA) et les organisations professionnelles, le titre de brasseur, détenu par le dirigeant, permet à l'entreprise de moins de 10 sala-

riés immatriculée au Répertoire des Métiers de pouvoir employer le terme « artisan » et la mention « bière artisanale ». La personne qui souhaite obtenir le titre de brasseur devra suivre une formation ou réaliser une validation des acquis de l'expérience (VAE). Ces formations vont se mettre en place lorsque le titre de brasseur sera enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

**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-auvergnerhonealpes.fr>

Rejoindre la Team Chambé



Le handball se forge sur le terrain mais se construit aussi dans les tribunes et les Salons!

Le handball à Chambéry, c'est plus de vingt 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 matches 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!

Bâtissez des relations publiques variées

→ Club Privilège, Premium et Prestige

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

→ Solutions événementielles

Parrain de match, Salon privé ou encore tapis rouge, pour que tous vos événements soient exceptionnels, le Chambéry Savoie Mont Blanc Handball vous propose des prestations événementielles lors des matches 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.

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 marketing & communication

Tél. 06 82 75 83 09

688, avenue des Follaz - 73000 Chambéry -

04 79 70 60 55

www.chamberysavoiehandball.com

Cambriolages

Protéger son bureau, son atelier, son commerce

Les locaux professionnels sont aussi la cible des cambrioleurs.

Tour d'horizon des mesures à prendre pour protéger ses locaux.



La première mesure de prudence consiste ne rien laisser en évidence mais il faut penser à protéger son local. D'une part en sécurisant ses abords, mais aussi le ou les accès potentiels au bâtiment proprement dit. Les poses d'une clôture, suffisamment haute pour ne pas être franchie facilement, et d'un portail sécurisé, sont des bons moyens de limiter les risques d'intrusion. Des capteurs de présence, déclenchant l'éclairage en cas de mouvements, peuvent aussi s'avérer dissuasifs. Attention aux arbres

et aux buissons aux abords du local, susceptibles de masquer les agissements d'éventuels intrus.

Pour protéger ses bureaux, son commerce ou son atelier, il existe un large éventail de solutions: grilles métalliques, portes blindées, serrures multipoints, volets anti-effraction, vitrages de sécurité... Tout dépend de la configuration du local à protéger. L'installation d'une alarme couplée à un système de vidéosurveillance, relié à un central d'intervention, est aussi une protection dissuasive.

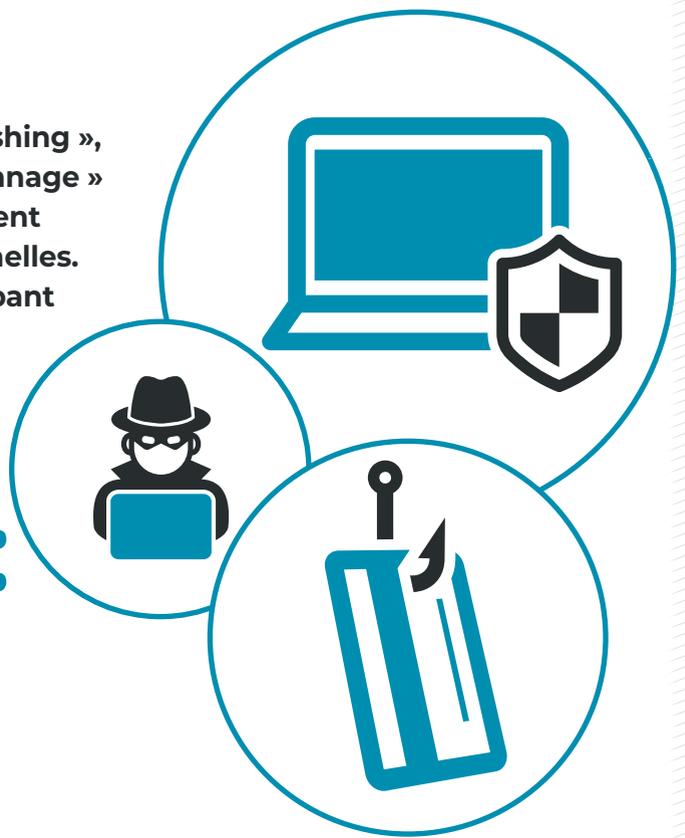
Les experts du Crédit Agricole des Savoie se tiennent à votre disposition: assurance habitation professionnelle, multirisques professionnelle ou télésurveillance, nous mettons tout en œuvre pour bien vous protéger.

www.ca-des-savoie.fr

Décembre 2018 - Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel des Savoie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est situé à Annecy - PAE Les Glaisins - 4 avenue du Pré Félin - Annecy le Vieux - 74985 Annecy Cedex 9 - 302 958 491 RCS Annecy - code APE 6419 Z. ORIAS n° 07 022 417. Conception et réalisation: Crédit Agricole des Savoie - sources © Thibault Bertrand - Uni-médias - Juillet/août 2018.

Vous avez sans doute entendu parler du « phishing », anglicisme d'usage pour désigner l'« hameçonnage » (ou « filoutage »): des mails (ou sms) faussement officiels visant à soutirer vos données personnelles. Le « spear phishing », lui, va plus loin, en usurpant l'identité de vos contacts... Samira Hamiche

SPEAR PHISHING : HALTE AU PIÈGE



1. À LA PÊCHE AUX INFOS

Le phishing consiste le plus souvent à arnaquer financièrement des internautes peu familiers des usages du web, en récupérant des données bancaires ou de connexion (identifiant/mot de passe). Souvent, cela passe par un envoi massif de mails (spam). L'adresse mail du pirate imite celle d'une institution, un lien invite à remplir un formulaire semblable à celui d'une administration... Que l'utilisateur « piégé » remplit de ses données personnelles...

2. CONTACT DE CONFIANCE ?

Le « spear phishing » est encore plus vicieux ! L'arnaque passe par l'adresse mail d'un de vos contacts, dont la boîte a été piratée. L'expéditeur malveillant aura évidemment pris soin de repérer ses habitudes et contacts les plus proches pour être plus convaincant. Le message joue sur un sentiment d'urgence (« *Je me suis fait voler mon portable et ma carte bleue, je suis en déplacement et la banque ne répond pas ! Tu peux m'envoyer ton code de CB par mail stp ?* »). Autres arnaques devenues courantes : les cagnottes d'anniversaire, de mariage... Qui finissent dans la poche des pirates.

3. ET LES PROS ?

Pour les pros, c'est encore plus insidieux : le pirate se fait passer pour un client, un fournisseur connu, pour vous inciter à ouvrir une pièce jointe corrompue ou un lien vers un site web malveillant. Il arrive ensuite à obtenir les droits d'administrateur d'un poste pour accéder à des infos confidentielles. Avant d'effacer ses traces...

CONSEIL ULTIME

En cas de doute sur un courrier électronique, signalez-le sur internet-signalement.gouv.fr puis supprimez-le de votre boîte mail. En cas de soupçon ou vol, appelez votre banque pour prévenir de la situation. Connectez-vous le plus rapidement possible sur vos sessions et comptes sensibles et changez vos mots de passe. Des policiers et gendarmes spécialisés peuvent vous conseiller via Info Escroqueries au 0805 805 817 (appel gratuit). N'hésitez pas à porter plainte.

4. SOYEZ INSTINCTIF

Un mail mal orthographié peut mettre la puce à l'oreille, de même que l'heure d'envoi, si vous connaissez bien l'expéditeur supposé. Un doute ? Appelez votre contact ! Dans tous les cas, il faut en parler au premier concerné...

- Mettez votre système à jour pour éviter les failles de sécurité.
- Méfiez-vous des extensions des pièces jointes qui paraissent douteuses (pif ; com ; bat ; exe ; vbs ; lnk...)
- Utilisez un compte utilisateur plutôt qu'administrateur.
- Privilégiez les liens débutant par « https » et non « http ».
- Utilisez un antivirus ou un pare-feu.
- Utilisez le filtre anti-filoutage du navigateur internet et le filtre anti-spam.

LES RÈGLES D'OR

RMC PRÉSENTE

LA GRANDE FINALE DU CONCOURS

-ÉDITION 2018-

LES MEILLEURS ARTISANS DE FRANCE

RMC
INFO TALK SPORT

VENEZ SOUTENIR ET ENCOURAGER

LES ARTISANS FINALISTES

LE VENDREDI 1^{ER} FÉVRIER 2019

AU PARIS EVENT CENTER

20 Avenue de la Porte de la Villette - 75019 Paris

OUVERT AU PUBLIC DE 9H À 21H

ASSISTEZ AU SHOW « RADIO BRUNET » DE RMC
PRÉSENTÉ PAR ÉRIC BRUNET EN DIRECT DE 12H À 14H

PLUS D'INFORMATIONS SUR RMC.FR

AVEC  worldskills
France

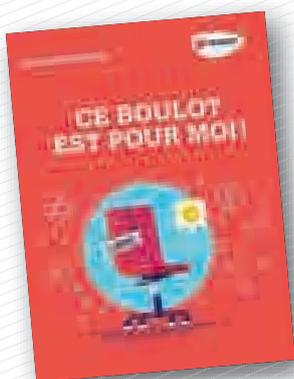
BIBLIOGRAPHIE



S'épanouir professionnellement grâce à la sophrologie.
Marie-Laure Jacquet
(Ed. Josette Lyon, 2018)



Responsabilités civile et pénale pour autrui.
Accidents, dommages, violences... À qui la faute ?
Christophe Boucher
(Ed. Gereso, 2018)



Ce boulot est pour moi.
Stéphanie Reynes
(Ed. Gereso, 2018)

INTERACTIF : PERMANENCES CMA

LA MOTTE-SERVOLEX

Savoie Technolac
17 Allée du Lac de Tignes, 73290 La Motte-Servolex
Tél. 04 79 69 94 00
Horaires: 8 h 30 à 12 h et 14 h à 17 h

NOUVELLE ADRESSE

Les conseillers vous reçoivent sur rendez-vous,
du lundi au vendredi
Tél. 04 79 69 94 00

Permanences notaires et avocats
Un mardi matin par mois sur rendez-vous
Tél. 04 79 69 94 46

ALBERTVILLE

Espace économie emploi formation
Antenne interconsulaire, 45 avenue Jean-Jaurès,
73200 Albertville
Tél. 04 79 32 18 10
Horaires: de 8 h 30 à 12 h 15 et de 13 h 30 à 17 h 15

Service création reprise suivi des entreprises
Didier Scarfogliero vous reçoit sur rendez-vous
Tél. 04 79 32 18 10

SAINT-JEAN-DE-MAURIENNE

Centre d'affaires et de ressources
Avenue d'Italie, 73300 Saint-Jean de-Maurienne
(locaux de Maurienne Expansion)

Service création reprise suivi des entreprises
Thierry Dancer vous reçoit le jeudi matin de 9 h à 12 h
Tél. 04 79 69 94 17

Petites annonces

EMPLOI

Boulangerie artisanale à Aix-les-Bains recrute un boulanger (H/F).

→ Vous êtes intégré(e) au sein d'une équipe de 9 personnes dans une boulangerie proposant une large gamme de pains, pains spéciaux, pains bio, pâtisseries boulangères, viennoiseries, restauration boulangère. Autonome, vous avez pour mission de réaliser, contrôler la fabrication dans le respect des processus, recettes, méthodes de notre boulangerie, avec à l'esprit le souci de proposer à notre clientèle des produits de qualité constante dans le respect des normes d'hygiène et de sécurité alimentaires. Vous avez la capacité de travailler en équipe et de vous intégrer dans une organisation.

- Poste à pourvoir immédiatement.
- Rémunération suivant profil et expérience.
- Type de contrat: CDI.
- Expérience: 2 ans.
- Niveau d'études: BEP/CAP.
- Durée hebdomadaire du temps de travail: 42 h.
- Candidatures sur: la.fee.croustille@orange.fr

À LOUER

Loue boxes de stockage sécurisés accessibles 24h/24 à Aix-les-Bains au 154 avenue de Saint Simond, à 2 minutes de l'autoroute. Surfaces de 1 à 50 m² permettant de stocker outils, matériaux, etc. à partir de 39 €. Contactez Benjamin Vuillermet au 0667906208 ou par mail à benjamin.vuillermet@gmail.com.

IL Y A LES AMATEURS



FIATPROFESSIONAL.COM/FR

ET LES PROS, COMME VOUS.



**UNE GAMME COMPLÈTE DE VÉHICULES UTILITAIRES
ADAPTÉS À CHACUN DE VOS BESOINS PROFESSIONNELS.**

A PARTIR DE

7 990 € HT⁽¹⁾

**GAMME FIAT PROFESSIONAL
SURÉQUIPÉE**

**JUSQU'À 5 ANS
DE GARANTIE**

NAVIGATION SUR ÉCRAN TACTILE > CLIMATISATION > RÉGULATEUR DE
VITESSE⁽²⁾ > RADARS DE REÇUL > TÉLÉPHONIE MAINS-LIBRES BLUETOOTH⁽³⁾



PROFESSIONAL

PROFESSIONNEL, COMME VOUS.

(1) Prix au 01/10/2018 au France-économie S.A.S. 77 rue Paul Yrieix - 91540 ÉRY - 03300 € HT (avec 3 000 € HT de remise constructeur) et 7000 € HT de prime à la reprise d'un véhicule, sans condition d'âge, destiné au non à sa destruction) et 7 000 € HT. Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 31/03/2019 chez les concessionnaires agréés. Dans la limite des stocks disponibles. (2) Plus d'infos, consultez sur www.fiat.com

FCA CAPITAL

BYmyCAR

FIAT BYmyCAR Albertville

1 rue Lieutenant Gustave Eysseric,
73200 Albertville



« Le vrai luxe, c'est d'avoir un artisan en face de soi qui vous écoute et réalise toutes vos envies, jusqu'aux plus extravagantes! »

DÉESSE DE LA MALLE

EPHTÉE – MALLETIER D'ART



© ALAIN CABOCHÉ

AU COMMENCEMENT ...

Des études par dépit, une carrière dans l'immobilier qui l'ennuie... Au milieu des années 80, à Toulouse, Franck Tressens trouve distraction dans les radios libres alors en plein boom. « En charge d'une rubrique cinéma, je me retrouve, un jour, face à Philippe Noiret. Et je suis fasciné... par ses chaussures – des John Lobb. Très vite, j'en ai acquis une paire. En voulant les entretenir, je me suis aperçu qu'il n'existait pas de coffret de cirage sur le marché », se remémore-t-il. Le petit garçon qui sommeillait en lui, « qui fabriquait lui-même les jouets vus dans le catalogue de La Redoute », sort de sa torpeur, persuadé qu'il tient peut-être un bon filon...

Ephtée: une consonance quasi mythologique pour cette marque girondine, en fait retranscription littérale des initiales de son créateur, le malletier d'art Franck Tressens. Sans surprise, le parcours de ce dernier s'apparente à une épopée, à un voyage initiatique qui l'a conduit à une réussite inespérée, surmontant chaque épreuve avec force et humilité.

Julie Clessienne

LES BALBUTIEMENTS

Franck Tressens se met à répertorier méthodiquement tout ce qui concerne les malles, les chaussures, l'élégance à la française... Il construit un premier coffret à cirage, d'autres suivent. Encouragé par son entourage et son déménagement à Bordeaux, il quitte son boulot et pose les jalons de ce qui deviendra « Ephtée ». « Quand je me suis senti prêt, j'ai démarché les grandes marques de chaussures à Paris. Une de mes malles a notamment attiré l'attention de Façonnable, les commandes ont commencé à affluer. » Seul, autodidacte, peu gestionnaire: le lancement se révélera aussi exaltant que chaotique pour celui « qui ne savait pas encore fixer le prix juste ».



© EPHTÉE

LE MONDE À SA PORTÉE

En termes de stratégie, Franck Tressens a appris, parfois à ses dépens, qu'il fallait communiquer avec discernement, « dans notre cœur de cible ». Si son passage dans l'émission *La Maison France 5* fut pour lui une belle marque de reconnaissance, l'artisan mise aussi énormément sur la toile : « Nous avons le monde à portée de clic ; c'est essentiel d'avoir un site qui tient la route, au moins traduit en anglais. Et d'y laisser transparaître l'esprit de l'entreprise, d'y montrer nos visages, de prouver qu'on incarne nos produits. Derrière chaque malle, il y a de vraies gens. C'est rassurant quand on s'adresse à une clientèle prestigieuse comme la nôtre! »

ITINÉRAIRE

Aujourd'hui, Ephtée jouit d'une reconnaissance dans l'univers haut de gamme, surtout Outre-Atlantique. Positionné exclusivement sur le sur-mesure, Franck Tressens, épaulé d'une salariée en maroquinerie, Volcie, et d'une vingtaine de stagiaires à l'année, conçoit des malles et coffrets dont « les seules limites sont celles du budget du client ». Pas de stock en vue, « tout est fait à la commande et adaptable. Ainsi, sur les 200 à 300 malles créées en vingt ans, aucune n'est identique. » Il s'est aussi diversifié dans les accessoires en cuir. « Les petites commandes font tourner les machines, les gros clients font tourner l'entreprise », philosophe-t-il.



© EPHTÉE



© EPHTÉE

UN STUDIO DANS UNE MALLE.

Plébiscité par des clients prestigieux comme Rolls-Royce, Baccarat ou Van Cleef & Arpels, Franck Tressens fait montre d'une polyvalence impressionnante pour créer des « boîtes à complication » qui regorgent d'inventivité. Travail du cuir, du bois, des métaux, électricité, peinture, finitions... Dans l'atelier, les heures s'égrainent mais ne se comptent pas. Preuve en est la fierté maison : une malle studio de 200 kg qui contient un lit deux places, un dressing et une coiffeuse et qui a nécessité le cuir de trois vaches pour être recouverte ! « Notre clientèle recherche des produits utiles et surprenants », conclut-il.

www.ephtee.com EPHTÉE EphteeMalletier

DATES CLÉS

1998

Lancement de l'entreprise. Franck Tressens est alors seul aux commandes... et le restera dix ans!

2008

Embauche de Volcie, autodidacte elle aussi, formée par Franck Tressens (il n'existe aucune formation de malletier!).

2011

Commande de Rolls-Royce d'une « malle pique-nique » qui permet à l'entreprise de rebondir dans une période difficile.

2013

Première obtention du label Entreprise du patrimoine vivant (EPV), « rassurant pour notre clientèle haut de gamme ».

2017

Création de la malle studio, qui interpelle à chaque fois qu'elle est exposée.



EXPRESSION D'UN TERROIR

© THOMAS FREY

Chaque territoire est fort d'une âme et d'un patrimoine qui lui sont propres. S'inscrire dans les traditions, perpétuer les savoir-faire, c'est l'hommage de ces trois artisans à leur région. *Marjolaine Biagi*



ET SI VOUS DEVENIEZ EPV ?

Vous êtes détenteur d'un savoir-faire rare, renommé ou ancestral ?

Le label EPV (Entreprise du patrimoine vivant) récompense l'excellence à la française

en distinguant les entreprises de toutes tailles et tous secteurs qui conjuguent fabrication à très haute valeur ajoutée, passion et innovation.

Depuis mi-2018, les candidatures se font au format numérique uniquement. Vous défendez le patrimoine manufacturier français ? Faites-le savoir.

**Postulez sur www.patrimoine-vivant.com
> Un label de l'État français
> La candidature.**

VICTOR WALTER - POËLIER

UN REGARD EN ARRIÈRE, UN PAS EN AVANT

Les « Kachelöfen » ? Une institution en Alsace ! « *Ces poêles en faïence, pièces maîtresses d'une salle, diffusent une chaleur de confort* », dépeint Victor Walter. À seulement 27 ans, cet artisan passionné, élu Jeune Talent par sa Région en 2015, est à la tête de sa propre entreprise. « *J'ai d'abord été apprenti, puis salarié, à l'atelier Spenlehauer-Spiess d'Oltingue. J'en ai repris les rênes en septembre 2017. J'aime travailler la terre avec mes mains et perpétuer un savoir-faire.* » Victor restaure, entretient et crée des poêles de masse à partir de briques réfractaires artisanales scellées à l'argile, en respectant les règles de ce métier aussi traditionnel que rare. Il emploie une céramiste, ce qui lui permet de tirer son épingle dans le grand jeu de la concurrence.

« *Les clients personnalisent leurs carreaux, la créativité est sans limite. Nous sommes des constructeurs de A à Z.* » Le jeune patron fait souffler un vent de modernité sur son activité. Il a ainsi imaginé de nouvelles matrices dans des matières différentes afin que le montage soit plus simple et plus parfait. Pour apposer sa marque, il a investi de nouveaux locaux à Zaessingue (Haut-Rhin), et rebaptisé l'atelier de son nom. Le travail ne manque pas, d'autant qu'avec la prise de conscience écologique, les poêles, peu énérgivores, ont la cote. Et que la présence chaque année de Victor au prestigieux Salon international du patrimoine culturel à Paris ne passe pas inaperçue.

www.poeledetradition.com  Poêles en faïence de tradition

DOMINIQUE KAY-MOUAT - POTIÈRE PIGNON SUR RUE DEPUIS 1842

Depuis 1842, la Poterie du Mesnil de Bavent, située entre Caen et Cabourg (Calvados), réalise des épis de faîtage et des accessoires de toiture. Il n'est pas rare que l'entreprise, labellisée EPV*, soit sollicitée pour rénover des pièces qu'elle a elle-même créées. « *Tout est fabriqué sur place et personnalisé*, indique Dominique Kay-Mouat, patronne depuis 27 ans. *Nous sommes sollicités par des mairies, des architectes, des particuliers...* »

Douze mains – l'entreprise compte six personnes – ne sont pas de trop pour honorer les commandes, passées dans le monde entier : États-Unis, Mexique, Japon... Le savoir-faire normand s'exporte, et s'exporte bien. Catalogue en vogue depuis plus de 170 ans, vaste choix de modèles, savoir-faire traditionnel, réponse au besoin actuel « d'authenticité »... : la Poterie du Mesnil a des arguments de poids. Qui ne suffisent pourtant pas toujours... « *La clientèle potentielle peut être rebutée par les coûts ou les délais. Il faut qu'elle prenne conscience du travail de l'artisan* », scande Dominique. L'entreprise organise ainsi des visites guidées à destination du grand public et des scolaires.

À cela s'ajoutent des ateliers d'estampage et des initiations au tournage – très prisés –, un Village de la poterie réunissant un panel d'artisans d'art et une galerie d'exposition. De quoi, peut-être, susciter des vocations pour un art incontournable en Normandie.

* Entreprise du patrimoine vivant (lire page précédente).

www.poterie-bavent.com LA POTERIE DU MESNIL DE BAVENT



DR

CHRISTINE CERISE - SANTONNIÈRE UN PEU DE SAVOIE CHEZ SOI

Montagnard, skieur, Annécien, chasseur alpin, sonneur de cor des Alpes... : chaque année, la petite boutique de Christine Cerise – Le Santon Savoyard à Chavanod (Haute-Savoie) – s'enrichit de nouveaux santons issus du folklore local. Des personnages qui s'arrachent dans les Pays de Savoie, où Christine est la seule santonnière. La qualité des

pièces, le respect des couleurs traditionnelles des costumes y est pour beaucoup. « *Créer un santon d'argile, à partir duquel je réalise un moule servant à la reproduction en petite série, peut prendre de trois jours à une semaine.* » Chaque figurine est peinte à la main. « *Je propose aussi des santons habillés, dont je confectionne les tenues : chemises, pantalons, jupes, châles...* » Et Christine crée elle-même les accessoires en bois : luges, bancs, skis...

La Maître artisan d'art a plusieurs cordes à son arc. Elle réalise sur commande des santons personnalisés pour des départs en retraite ou des anniversaires. « *De janvier à juin, je produis. La vente démarre en été, boostée par les événements qui jalonnent l'année : expositions, Salons, fêtes d'automne, marchés de Noël d'Alsace, etc.* »

Les acheteurs sont tout autant des touristes – Français, Belges, Italiens... – que des collectionneurs. Christine, qui a créé son entreprise il y a 32 ans, n'arrive pas, malgré tout, à se verser de salaire. Pas de quoi ébranler sa passion et son plaisir à appartenir, à sa façon, au patrimoine savoyard.



DR

www.le-santon-savoyard.fr

JEAN-LUC CHABANNE

« LE CONCOURS MOF, C'EST LA ROUTE 66 DE L'EXCELLENCE »

Alors que les épreuves du 26^e concours d'Un des Meilleurs Ouvriers de France touchent à leur fin, Jean-Luc Chabanne, secrétaire général du Coet-Mof*, nous livre sa vision de ce titre prestigieux. Ce qu'il implique et ce vers quoi il tend, face aux mutations sociétales et aux usages du numérique. *Propos recueillis par Julie Clessienne*

QUI SONT LES PRÉTENDANTS AU TITRE DE « MOF » ?

Ce concours s'adresse à des personnes déjà expérimentées, en moyenne de 35-38 ans, qui ont des vies professionnelle et familiale bien remplies. Ce sont de vrais acteurs économiques qui investissent beaucoup de leur temps personnel pour préparer leurs épreuves. Ce concours peut jalonner un parcours professionnel ; il permet aux candidats de savoir où ils en sont après quelques années d'activités et de pratique.

DES CANDIDATS ISSUS DE 170 MÉTIERS CONCOURAIENT CETTE ANNÉE, AUSSI BIEN DES ARTISANS QUE DES EMPLOYÉS DE LA GRANDE DISTRIBUTION, DE GRANDES INDUSTRIES ... UNE CONTRADICTION ?

Il faut redonner de la valeur à l'ouvrier, au maître d'ouvrage, exporter nos savoir-faire. L'artisanat devrait être à l'origine de ce processus mais il est bloqué par les seuils qui opposent continuellement TPME, ETI et grandes entreprises. De l'espace pour évoluer, nous en avons, à condition de voir grand ! Je ne suis pas contre l'idée qu'on ait de grandes entreprises artisanales. Nous avons besoin de l'ensemble de la filière, de tous ses maillons, c'est pourquoi, dans le concours, nous mettons en avant aussi bien les « très petits » que les « très grands ».

AVEC UN MESSAGE À FAIRE PASSER À LA JEUNESSE ?

Il faut prendre conscience du fait que nos métiers ne sont pas sexy pour nos jeunes. Certes, être caissière, c'est ennuyeux mais l'écosystème est plus favorable (souplesse des horaires, comité d'entreprise...). Nous devons faire face à cette réalité à l'heure où l'on ne trouve plus de repreneurs pour nos entreprises. Les jeunes représentent l'avenir, ils ont le droit d'avoir leurs propres idées, d'imaginer une nouvelle façon de travailler demain.

D'OÙ L'INTÉGRATION DU NUMÉRIQUE DANS CERTAINES ÉPREUVES ?

Aujourd'hui, grâce à Internet, n'importe quel quidam sur cette planète peut se mettre en scène et vendre un produit. Nous sommes dans une période de rupture où tout va très vite. Rappelez-vous que ce ne sont pas les fabricants de bougies qui ont inventé l'ampoule ! Les épreuves du concours doivent, de ce fait, elles aussi évoluer, intégrer les nouveaux procédés de fabrication comme l'impression 3D. Nous ne pouvons plus demander aux candidats de passer exactement les mêmes épreuves que leurs arrière-grands-parents !

* Comité d'organisation des épreuves du travail, association 1901 sous l'égide du ministère de l'Éducation nationale.

www.meilleursouvriersdefrance.org
 Coet-MOF

SON PARCOURS

1980-1987

Tour de France avec les Compagnons du Devoir, de la mécanique agricole à l'ingénierie automobile.

2005-2012

Directeur commercial et marketing, Défi-Méca et CMEC.

1987-1998

Chargé d'affaires puis responsable d'agence, Groupe Rouby.

2012-2016

Directeur commercial, marketing et communication externe des Compagnons du Devoir.

1999-2005

Directeur commercial et marketing des Compagnons du Devoir.

2016

Devient secrétaire général du Coet-Mof.



// création
// développement
// transmission

PRÊT 0%*
DE 3 000 À
20 000 €

ENVELOPPE DE
FINANCEMENT
DE 10 M€**

0 FRAIS
DE DOSSIER
0 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

Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes - Société Anonyme, Copropriétaire de Banque Populaire à capital variable, agréée par les articles L572 et suivants du Code de Commerce et Financier et inscrite au registre des sociétés au siège social : 4, boulevard Eugène Berthelot - 63003 LYON - N° TVA intracommunautaire : FR 0005520071 www.banquepopulaire.fr // *Taux de 0% applicable sur les crédits à destination des artisans de la Région Auvergne Rhône Alpes jusqu'au 31 janvier 2021 (jusqu'à consommation globale de financement). Voir conditions en agences. 12/18



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

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.**

